

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 56



Видавничий дім
«Гельветика»
2023

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет;
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України від 17 березня 2020 року № 409 (Додаток 1)

Галузь науки: економічні.
Спеціальності: 051 – Економіка, 071 – Облік і оподаткування,
072 – Фінанси, банківська справа та страхування,
073 – Менеджмент, 075 – Маркетинг, 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність,
281 – Публічне управління та адміністрування, 292 – Міжнародні економічні відносини

Науковий збірник включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Головний редактор серії – канд. екон. наук, доц., **Л. І. Райчева**
Відповідальний секретар серії – **В. О. Горбаньова**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Л. А. Бахчиванжи – канд. екон. наук, доц.; **В. П. Горин** – д-р екон. наук, доц.; **О. В. Димченко** – д-р екон. наук, проф.; **Н. В. Захарченко** – д-р екон. наук, доц.; **С. Л. Коваль** – канд. екон. наук, доц.; **Л. Б. Колінець** – д-р екон. наук, доц.; **Л. В. Коренюк** – канд. екон. наук, доц.; **П. І. Коренюк** – д-р екон. наук, проф.; **В. Є. Куриляк** – д-р екон. наук, проф.; **О. М. Кушніренко** – д-р екон. наук, доц.; **В. В. Лагодієнко** – д-р екон. наук, проф.; **І. А. Ломачинська** – д-р екон. наук, доц.; **Н. Д. Маслій** – д-р екон. наук, доц.; **В. В. Немченко** – д-р екон. наук, проф.; **К. С. Нестерова** – канд. екон. наук, доц.; **Г. А. Отливанська** – д-р екон. наук, доц.; **Є. Г. Панченко** – д-р екон. наук, проф.; **Т. А. Родіонова** – канд. екон. наук, доц.; **О. В. Садченко** – д-р екон. наук, проф.; **Л. М. Сатир** – д-р екон. наук, проф.; **Р. М. Скупський** – д-р екон. наук, проф.; **О. В. Слободянюк** – д-р екон. наук, проф.; **О. О. Ципліцька** – д-р екон. наук; **А. В. Данильченко** – д-р екон. наук, проф.; **Евангелос Сискос** – д-р екон. наук, проф.; **А. М. Казамбаева** – канд. екон. наук, доц.; **Д. М. Пармакли** – д-р екон. наук, проф.; **Ж. А. Шералиева** – канд. екон. наук, доц.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія КВ № 20001-9801 ПР,
видане Державною реєстраційною службою України 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (050) 050 2012
Електронна пошта: ebitda@helvetica.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

Статті у виданні перевірені на наявність плагіату за допомогою
програмного забезпечення StrikePlagiarism.com від польської компанії Plagiat.pl.

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2023

© Міжнародний гуманітарний університет, 2023

© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2023

ISSN (Print) 2413-2675
ISSN (Online) 2664-6927

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Кобеля-Звір М.Я.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5627-9408>

Kobelya-Zvir Maryana

Lviv University of Trade and Economics

Звір Ю.В.

*здобувач кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет*

Zvir Yurii

Lviv University of Trade and Economics

АЛГОРИТМ ПОШУКУ ГРАНТОВИХ РЕСУРСІВ ТА ПРАВИЛА ПІДБОРУ РЕЛЕВАНТНОГО ГРАНТУ

ALGORITHM FOR SEARCHING FOR GRANT RESOURCES AND RULES FOR SELECTING A RELEVANT GRANT

Анотація. У статті розглянуто основні підходи до пошуку актуальних та релевантних грантових інструментів. Акцентовано на тому, що участі у грантовому конкурсі передують тривалі та трудомісткий процес пошуку необхідної програми та конкурсу і важливо серед їх великої кількості підібрати ті, що найбільше підходять конкретному заявнику під конкретний проект. Продемонстровано підходи закордонних та вітчизняних авторів. Наголошено на основних аспектах, які варто враховувати в процесі пошуку гранту. Здійснено узагальнення й систематизацію основних підходів до процесу пошуку та вибору актуального грантового інструменту. Виділено 10 узагальнених рекомендацій із вказівкою на інформацію, яку треба тримати у фокусі уваги, щоб ефективно здійснити аналіз донорів, а саме: види діяльності, які можуть бути підтримані донором, грошова чи натуральна форма грантової підтримки від грантодавця, розмір гранту, розмір суми співфінансування, географія інтересів грантодавця, тип апліканта, наявність у суб'єкта-заявника партнерств для реалізації проекту, термін подання проектних пропозицій, термін винесення рішення про підтримку проектною пропозицією й реалізації проекту. Наголошено на важливих підготовчих етапах із написання грантових заявок, а саме: визначити потенційні джерела фінансування (у т. ч. ресурси уряду, корпорацій, фінансових установ, фізичних осіб, мережі Інтернет); переглянути звіт та джерела фінансування попереднього періоду; остаточно визначитися з потенційним грантодавцем і специфікою процедури оформлення та подання грантової заявки,

затвердженій даним донором; зрозуміти цільові орієнтири програми та порівняти їх із власними пріоритетами. Наголошено, що аналіз підходів до пошуку грантових ресурсів та вибору актуального гранту для конкретного проекту продемонстрував, що не варто в цьому процесі бути прямолінійним, а необхідно враховувати специфіку грантодавця, його критерії прийнятності щодо заявника, видів витрат і розміру, виду запитуваного гранту, бажаного партнерства в проекті, орбіту інтересів, терміни подання проектних пропозицій, терміни винесення рішення й реалізації проекту.

Ключові слова: гранти, грантова заявка, грантова допомога, грантова підтримка, грантодавці, грантова програма, фонди.

Постановка проблеми. Прийнято вважати, що гранти – це ресурси, які надаються у формі майна, робіт і послуг; коштів у національній чи іноземній валюті з повним або частковим фінансуванням приватними, корпоративними, суспільними, урядовими та міжнародними грантодавцями на безвідкличній та безоплатній основі представникам органів влади та місцевого самоврядування, мікро-, малого та середнього бізнесу, громадського сектору та приватним особам на реалізацію цільових проектів та заходів організаційного розвитку. Інтерес до них останнім часом тільки зростає, адже у зв'язку з війною в Україні міжнародні партнери ще більше почали підтримувати нашу державу.

3 лютого 2022 року, від початку повномасштабної війни Росії проти України, наші партнери з близького та далекого зарубіжжя, як на Заході, так і на Сході спрямовують масштабну фінансову підтримку у вигляді грантів на відновлення нашої держави, інфраструктури, відбудову країни та допомогу всім, хто постраждав від агресії окупантів [3]. Сотні програм та тисячі грантових конкурсів є актуальними для громадян України. Проте в такій кількості грантових можливостей без спеціальних знань важко розібратися. А тому часто процес пошуку грантів увінчується або вибором того, що не підходить конкретному заявнику, або грантопошукач, не знайшовши конкурсу, втрачає сподівання на отримання грантового фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспектам грантового фінансування приділяли увагу ряд вітчизняних науковців, серед яких: Марченко О.В., Сушко Д.О., Каліна К.Є., Недря К.М., Рибалко Л.С., Трубавіна І.М., Соколовська В.В. Так, наприклад, Гернего Ю.О. зазначала, що на первинному етапі написання грантової заявки важливо звернути увагу на можливості залучення партнерів, визначити порядок подальшої організації процесу розробки грантової заявки, чітко обґрунтувати ціннісні орієнтири ідеї проекту [1].

А експерти Philanthropy University виокремили підготовчі етапи до процесу написання успішної грантової заявки, а саме:

1. Визначити потенційні джерела фінансування (у т. ч. ресурси уряду, корпорацій, фінансових установ, фізичних осіб, мережі Інтернет).
2. Переглянути звіти та джерела фінансування попереднього періоду.
3. Остаточо визначитися з потенційним донором і специфікою процедури оформлення та подання грантової заявки, затвердженої даним донором.
4. Зрозуміти цільові орієнтири донора та порівняти їх із власними цілями [11; 13]. Проте варто зазначити, що більшість досліджень не демонструють стратегію та алгоритми пошуку грантових інструментів та правила підбору релевантного гранту.

Постановка завдання. Метою дослідження є проаналізувати діючі правила пошуку грантових ресурсів та підбору релевантного гранту для конкретного проекту й запропонувати найефективніший алгоритм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Грантові ресурси надаються на конкурсній основі. Щоб отримати підтримку від донорів, необхідно взяти участь у грантовому конкурсі

та набрати високі бали експертів, які оцінюють проектну пропозицію. Але цьому передують тривалий та трудомісткий процес пошуку релевантної програми та конкурсу. Важливо серед їх великої кількості підібрати той, що найбільше підходить конкретному заявнику під конкретний проект.

Підготовка заявки на участь у грантовому конкурсі – це доволі специфічний вид діяльності. На його позначення навіть виник окремий термін «grantsmanship» в англійській мові. Його можна перекласти як майстерність у написанні заявок на гранти. Grantsmanship описується як особливе уміння, майстерність, вправність [10]. Така діяльність визначається одночасно як мистецтво і як комерційна діяльність. У першому випадку грантова заявка метафорично порівнюється з мистецьким твором, наприклад сонатою: A well-composed proposal, like a sonata, usually ends by alluding to the original theme [12]; а підготовка заявки – з оркеструванням: Words like «planning», «orchestrating», and «implementing» more accurately describe what it takes to secure a grant [15]. У другому випадку цей процес порівнюється з торгівлею, наприклад: Find colleagues who have served on, or have received grants from, the agency. They can give you «insider» information on how the agency works, and what «sells» [10]. Комерціалізацію такого процесу не можна вважати негативом, адже, якщо є запит на послугу, то буде зростати і пропозиція надати її. Це стосується як американського суспільства, так і українського. Тим паче, що останнім часом стає все більш затребуваним грантовий консалтинг, з'являються компанії, які спеціалізуються на grant consulting, а також виокремилася така професія, як «грантрайтер», представники якої роблять важливий внесок в ефективність залучення грантових ресурсів для тих, хто не володіє необхідними знаннями, компетенціями та навичками [3].

Перш ніж готувати проектну пропозицію під конкретний конкурс, нагадаємо, що потенційним заявникам варто провести попередню ґрунтовну роботу. Ідентифікувати проблему, визначити конкретні потреби для проекту (кошти, приміщення, майно чи послуги), які необхідні для вирішення проблеми, розробити проект та підготувати кошторис, а вже потім переходити до пошуку актуальних грантових можливостей.

Процес пошуку донора непростий і тривалий. Немає універсального способу на швидку руку віднайти десяток грантових можливостей для розробленого проекту. Але існує беззаперечно дієвий спосіб пошуку релевантних конкурсів і програм донора: регулярно переглядати офіційні веб-сайти фондів і програм. Це дозво-

лить вам бути в курсі головних новин, але потребуватиме багато часу.

Для більш швидкого результату варто:

1. Скористатися послугами багатьох онлайн-сервісів, на яких зібрана й оброблена інформація про актуальні грантові конкурси [7; 16].

2. Періодично відвідувати спеціалізовані онлайн-платформи, інформаційні агрегатори, де розміщуються оголошення про грантові конкурси [4; 7; 8; 9; 14].

3. Підписуватися на актуальні email-розсилки від грантодавців і своєчасно з ними ознайомлюватися [4; 5].

Усі вищеперелічені способи пошуку грантових можливостей ефективно працюють лише в комплексі. Тому при серйозному підході до пошуку гранту необхідно напрацювати корисну звичку: регулярно здійснювати збір необхідної інформації, обробляти її та формувати свою карту донорів.

Щоб не помилитися з вибором донора, ознайомлюючись із грантовими можливостями від різних грантодавців, слід пам'ятати «золоте правило»: ретельно вивчати умови участі у грантових конкурсах, які зазвичай містяться в оголошеннях про конкурс та в пакеті конкурсної документації. Вони унікальні та відрізняються в конкретному випадку [3].

Наведемо узагальнені рекомендації з вказівкою на інформацію, яку треба тримати у фокусі уваги, щоб ефективно здійснити аналіз донорів:

1. Види діяльності, які можуть бути підтримані донором

Деякі грантодавці надають гранти на м'які проекти (наприклад, проведення навчань, досліджень, реалізацію інформаційно-роз'яснювальних, адвокаційних кампаній), інші фінансують лише тверді, інфраструктурні проекти (як-от будівництво, реконструкцію, капітальні ремонти, придбання обладнання, техніки і т.п.), треті підтримують стартаперів, наприклад венчурні фонди [2].

Звертайте увагу, чи це грант загальної підтримки, що надається для забезпечення стабільного розвитку організації, чи цільовий грант на реалізацію конкретного проекту; це грант на початок діяльності, на стартап або на розвиток.

Проаналізуйте, чи узгоджуються пріоритети програми та конкурсу з пріоритетами та цілями вашого проекту.

2. Грошова чи натуральна форма грантової підтримки від донора

Деякі грантодавці надають підтримку виключно матеріальними цінностями, обладнанням, технікою, транспортом, інші – лише

коштами в національній або іноземній валюті. Грантодавці можуть також відмовлятися фінансувати деякі статті видатків, найчастіше – непрямі видатки, або встановлювати обмеження по сумах фінансування. Важливо завчасно знати форму підтримки. Адже, якщо вам необхідні грошові ресурси, а донор їх не надає, і відповідно навпаки, то очевидно, що ви не будете зацікавлені в такому конкурсі. Або ж донор не зможе вам надати підтримку в тому розмірі, який вам необхідний.

3. Розмір гранту

У конкурсній документації донор зазвичай зазначає загальний бюджет конкурсу. Але для потенційних заявників більш інформативна сума максимального та мінімального розмірів грантової підтримки. Розуміння цих обмежень дає можливість аплікантам не вийти за ці межі зі своїми запитами, тобто формувати бюджет проекту з урахуванням не тільки своїх потреб, але й можливостей донора.

Варто пам'ятати, що краще запитувати у донора меншу суму, ніж максимальний розмір можливого фінансування, адже грантодавцю цікаво підтримати більшу кількість якісних проектів.

До того ж, чим більший розмір гранту, тим вищі вимоги до організацій, які прагнуть його здобути.

4. Розмір суми співфінансування

Знайте, що жоден донор не прагне фінансувати проект на 100%. А тому часто висуває вимогу обов'язкового співфінансування. Це залучення в певних пропорціях коштів із альтернативних джерел: партнерські чи меценатські кошти, кошти місцевих бюджетів або власні ресурси організації-заявника.

До речі, і частина співфінансування від інших організацій, і власний внесок організації-заявника можуть бути запропоновані в різних формах: натуральній або грошовій. Вимога щодо форми зазвичай міститься в описі конкурсу. Якщо грантодавець не вимагає суто грошової форми власного внеску, до нього можна зарахувати вартість оренди приміщень, оргтехніки, транспорту, які наявні у розпорядженні організації і які планується використовувати під час реалізації проектних активностей, або вартість робіт, що будуть виконуватися в межах проекту членами організації тощо.

5. Географія інтересів грантодавця

Здебільшого в грантових конкурсах можуть брати участь заявники з усієї території України, але часто донори обмежують заявників вимогами щодо території реєстрації організації або діяльності. Так, в одних випадках конкурс проводиться

лише для окремих міст, областей, в інших – для представників певного регіону. Якщо мова йде про аплікування територіальних громад, то грантодавці іноді висувують вимоги щодо чисельності (наприклад, не менше 70 тис. мешканців) або ж до типу громади (зокрема, сільська, селищна, міська територіальна громада).

Отже, розуміння пріоритетів грантодавця щодо географічної локації чи діяльності організації допоможе заявникові уникнути однієї з типових помилок – подачі проектної пропозиції організацією, яка не перебуває в орбіті інтересів донора.

6. Тип апліканта

Донор завжди чітко зазначає, хто може подавати проектну пропозицію на участь у грантовому конкурсі. Цією інформацією він демонструє готовність підтримати того чи іншого заявника у майбутньому в разі перемоги його проектної пропозиції. Як уже зазначалося, грант можуть отримати і представники організацій громадянського суспільства (громадська організація, об'єднання, асоціація і навіть ініціативна група), і представник комерційної організації (ТОВ, кооператив, приватне підприємство або ФОП), і орган місцевого самоврядування, і представники навчальних закладів, і ОСББ, і навіть фізична особа.

У конкурсах для представників організацій громадянського суспільства донор може висунути додаткові вимоги до заявників, наприклад: конкретні типи (жіночі, молодіжні, природозахисні тощо), місце реєстрації, географія діяльності, час існування організації, наявність досвіду реалізації грантових проектів та ін.

Ознайомившись із цими умовами участі в конкурсі, переконайтеся, що ваша організація повністю відповідає їм.

7. Наявність в апліканта партнерств для реалізації проекту

У деяких конкурсах обов'язковою умовою участі у конкурсі є залучення партнерських організацій. У такому разі грантодавець висуває ряд вимог і до них. Наприклад:

- організаційно-правова форма (громадська організація, приватне підприємство або ж орган місцевого самоврядування і т.п.);
- вид діяльності (засоби масової інформації, науково-дослідні установи, освітні заклади);
- географічна локація партнера (з країн ЄС або Східного партнерства, з будь-якого регіону України або ж із визначених регіонів, із певних областей чи територіальних громад тощо).

У більшості програм та конкурсів Єврокомісії обов'язковою умовою участі є наявність організації-партнера з країн ЄС.

Переконайтеся, що в конкретній програмі або ж конкурсі ви можете брати участь із тим партнером, який вимагається грантодавцем. Важливо не шукати партнерів для проекту ситуативно, адже у випадку підтримки грантодавцем вашого проекту вам доведеться пройти нелегкий шлях реалізації проектних активностей. А в таких справах важливо мати надійних і перевірених партнерів.

8. Термін реалізації проекту

Найбільш поширені конкурси для підтримки проектів тривалістю від 6 до 12 місяців. Рідше проводяться конкурси для проектних активностей, що тривають до 3 місяців. У грантових програмах походження Європейської комісії можлива підтримка великих довгострокових проектів. Кілька років може також тривати реалізація транскордонних та інфраструктурних проектів.

Ознайомившись із цими вимогами, заявники можуть проаналізувати масштаби своєї проектної діяльності та пересвідчитися, чи встигають реалізувати проект у тих часових рамках, що вимагаються донором. Можливо, варто його розбити на окремі стадії реалізації (наприклад, на кілька років). Причому заявки на наступні етапи формується вже після реалізації попередньої.

9. Терміни подання проектних пропозицій

Важливо пам'ятати, що більшість грантодавців проводять конкурси, які мають дедлайни (deadline – це кінцевий термін подання заявок на участь у конкурсі). Пропускати їх та надсилати заявку після цих дат категорично не рекомендується, адже донорські організації звичайно досить суворо ставляться до дотримання цих строків (зокрема, заявка може бути відхилена представниками грантодавця на технічному відборі лише через те, що вона надійшла до фонду о 23:01, коли в умовах конкурсу було зазначено 23:00, навіть кілька хвилин запізнення можуть стати причиною відмови).

Деякі донори проводять циклічні конкурси, які повторюються через певні проміжки часу (зазвичай один-два рази на рік). У такому випадку заявники мають більше варіантів на подачу заявки.

Інші ж програми та грантодавці організовують постійні конкурси, тобто не встановлюють кінцевих дат прийняття проектних пропозицій і приймають заявки впродовж невизначеного періоду. Це означає, що апліканти можуть надсилати свої проектні пропозиції на участь у конкурсі в будь-який час. Проте донор може розглянути їх у визначений термін, про що здебільшого повідомляється в умовах участі у конкурсі. Такі аплікаційні документи можуть оцінюватися експертами також щомісячно або щоквартально.

10. Терміни винесення рішення

Варто пам'ятати, що від моменту подачі проектною пропозиції на участь у грантовому конкурсі та винесення донором рішення про підтримку проекту і надходження коштів на рахунок грантера може пройти досить тривалий час. Розуміння цього допоможе аплікантам чітко планувати свою діяльність, коректно вносити етапи реалізації проектних активностей у план-графік (наприклад, запланувати початок реалізації проекту саме на ті дати, коли від грантодавця вже можуть надійти кошти, а не раніше, що ускладнить виконання цього етапу проекту).

Здійснюючи такий ретельний аналіз донорів, можна напрацювати власну базу потенційних

грантодавців для вашої організації. Її зазвичай називають картою донорів.

Кілька рекомендацій для формування карти донорів:

– Обирайте ті фонди й програми, мета яких збігається з метою та пріоритетами вашої діяльності.

– Складіть карту донорів у табличній формі. Це полегшить пошук актуальних можливостей як в електронному, так і в паперовому носії.

– Викладайте інформацію про кожного грантодавця в такій послідовності: назва фонду або програми, короткий опис, пріоритети діяльності, контактна інформація. Варто додати розміри можливого фінансування, періодичність надання допомоги, потенційних заявників, географію інтересів та ін.

Приклад:

Назва	Український культурний фонд
Короткий опис	Український культурний фонд – державна установа, створена з метою сприяння розвитку національної культури та мистецтва в державі, забезпечення сприятливих умов для розвитку інтелектуального та духовного потенціалу особистості і суспільства, широкого доступу громадян до національного культурного надбання, підтримки культурного розмаїття та інтеграції української культури у світовий культурний простір.
Пріоритети діяльності	Стратегічні цілі: – підсилення інституційної та фінансової спроможності; – сприяння творенню культурного продукту; – підсилення ролі культури у розвитку суспільства; – інтернаціоналізація української культури.
Контакти:	
web-сайт	https://ucf.in.ua/
Телефон	+38 (044) 504-22-66
Факс	+38 (044) 504-22-66
Адреса офісу	01010, Україна, Київ, вул. Лаврська, 10-12

Джерело: [6]

Висновки. Аналіз підходів до пошуку грантових ресурсів та вибору актуального гранту для конкретного проекту продемонстрував, що не варто в цьому процесі бути прямолінійним. Необхідно враховувати специфіку грантодавця, його критерії прийнятності щодо заявника, видів витрат і розміру, виду запитуваного гранту, бажаного партнерства в проекті, орбіту інтересів, терміни подання проектних пропозицій, терміни винесення рішення й реалізації проекту. Зважаючи на це, нами запропоновано узагальнений алгоритм пошуку та підбору актуального й релевантного гранту. Подальші дослідження повинні стосуватися особливостей експертного оцінювання проектних пропозицій.

Література:

1. Гернего Ю.О. Критерії успіху грантової заявки в умовах посилення ролі соціально орієнтованого бізнесу. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/32850?show=full&locale-attribute=en> (дата звернення: 22.08.2023).
2. Кобеля-Звір М.Я. Грантове фінансування венчурних фондів як інструмент розвитку інноваційного бізнесу і соціальних проектів в Україні. URL: <http://journals.maup.com.ua/index.php/economics/article/view/2636> (дата звернення: 14.08.2023).
3. Кобеля-Звір М.Я. Як отримати грант. Методика та стратегія залучення грантових ресурсів : посібник. 2022. 268 с.
4. Портал ГО «Інформаційно-аналітичний центр «Громадський Простір». URL: <https://www.prostir.ua/> (дата звернення: 19.08.2023).
5. Ресурсний центр «Гурт». URL: <https://gurt.org.ua/> (дата звернення: 01.08.2023).
6. Український культурний фонд. URL: <https://ucf.in.ua/> (дата звернення: 14.08.2023).
7. Центр розвитку «ЧАС ЗМІН». URL: <http://www.chaszmin.com.ua/> (дата звернення: 20.08.2023).
8. Funding & Tender Portal. Find calls for proposals and tenders. URL: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home> (дата звернення: 11.08.2023).
9. Grant Station. URL: <https://grantstation.com/?fbclid=IwAR0nGBv0YNUufQ2jBbi4N-gHrTybHd4PeuBv9jo5OJOoPKc3hiNXrLDZ0Q> (дата звернення: 04.08.2023).
10. Kraiger J. The Art of Grantsmanship. URL: http://www.hfsp.org/how_to_apply/how_to_apply_grantsmanship.htm; <http://www.bio.msu.ru/grantsmanship.html> (дата звернення: 08.08.2023).

11. roposal writing. Frequently asked questions. Module 3. Philanthropy University. Fundraising strategies. URL: <https://courses.philanthropyu.org/courses> (дата звернення: 02.08.2023).
12. Przeworski A., Salomon F. The Art of Writing Proposals: Some Candid Suggestions for Applicants to Social Science Research Council Competitions. URL: http://fellowships.ssrc.org/art_of_writing_proposals/ (дата звернення: 09.08.2023).
13. Some Effective Grant Writing Tips. Booklet for Grantwriting. Philanthropy University. Fundraising strategies. URL: <https://courses.philanthropyu.org/courses> (дата звернення: 11.08.2023).
14. UNDP – офіційний сайт ПРООН. URL: <https://www.undp.org/?fbclid=IwAR3oDLS1fwrMWIPMXIjoJAKn1pf2uQ-Y0qwe2hfUXoAaqixCnkinTWio4TU> (дата звернення: 05.08.2023).
15. Wilbers S. Resources available for writing grant proposals; Use the Internet for help with writing grant proposals; Grant proposals: Writing is just part of the process. URL: <https://www.wilbers.com> (дата звернення: 01.08.2023).
16. YouTube-канал «ЧАС ЗМІН». URL: https://www.youtube.com/channel/UC4_bA_Jzi6_zOgAc9iKj-iw (дата звернення: 28.08.2023).
4. Portal HO «Informatsijno-analitychnyj tsentr "Hromads'kyj Prostir" [Portal of the NGO "Information and Analytical Center "Public Space"]. Available at: <https://www.prostir.ua/> (accessed 19 August 2023).
5. Resursnyj tsentr "Hurt" [Resource center "Gurt"']. Available at: <https://gurt.org.ua/> (accessed 1 August 2023).
6. Ukrainskyj kulturnyj fond [Ukrainian Cultural Fund]. Available at: <https://ucf.in.ua/> (accessed 14 August 2023).
7. Tsentr rozvytku "ChAS ZMIN" ["TIME OF CHANGES" development center]. Available at: <http://www.chaszmin.com.ua/> (accessed 20 August 2023).
8. Funding & Tender Portal. Find calls for proposals and tenders. Available at: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home> (accessed 11 August 2023).
9. Grant Station. Available at: <https://grantstation.com/?fbclid=IwAR0nGBv0YNUufQ2jBbi4N-gHrTybHd4PeuBv9jo5O-JOoPKc3hi-NXrIDZ0Q> (accessed 4 August 2023).
10. Kraiger J. The Art of Grantsmanship. Available at: http://www.hfsp.org/how_to_apply/how_to_apply_grantsmanship.htm; <http://www.bio.msu.ru/grantsmanship.html> (accessed 8 August 2023).
11. Proposal writing. Frequently asked questions. Module 3. Philanthropy University. Fundraising strategies. Available at: <https://courses.philanthropyu.org/courses> (accessed 2 August 2023).
12. Przeworski A., Salomon F. The Art of Writing Proposals: Some Candid Suggestions for Applicants to Social Science Research Council Competitions. Available at: http://fellowships.ssrc.org/art_of_writing_proposals/ (accessed 9 August 2023).
13. Some Effective Grant Writing Tips. Booklet for Grantwriting. Philanthropy University. Fundraising strategies. Available at: <https://courses.philanthropyu.org/courses> (accessed 11 August 2023).
14. UNDP – ofitsijnyj sajт PROON [UNDP is the official website of UNDP]. Available at: <https://www.undp.org/?fbclid=IwAR3oDLS1fwrMWIPMXIjoJAKn1pf2uQ-Y0qwe2hfUXoAaqixCnkinTWio4TU> (accessed 5 August 2023).
15. Wilbers S. Resources available for writing grant proposals; Use the Internet for help with writing grant proposals; Grant proposals: Writing is just part of the process. Available at: <https://www.wilbers.com> (accessed 1 August 2023).
16. YouTube-канал "ChAS ZMIN" ["TIME OF CHANGES" YouTube channel]. Available at: https://www.youtube.com/channel/UC4_bA_Jzi6_zOgAc9iKj-iw (accessed 28 August 2023).

References:

1. Herneho Yu.O. Kryterii uspihku hrantovoi zaiavky v umovakh posylenia roli sotsial'no oriientovanoho biznesu [Criteria for the success of a grant application in the conditions of strengthening the role of socially oriented business]. Available at: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/32850?show=full&locale-attribute=en> (accessed 22 August 2023).
2. Kobelia-Zvir M.Ya. Hrantove finansuvannia venchurnykh fondiv iak instrument rozvytku innovatsijnoho biznesu i sotsial'nykh proektiv v Ukraini [Grant financing of venture funds as a tool for the development of innovative business and social projects in Ukraine]. Available at: <http://journals.maup.com.ua/index.php/economics/article/view/2636> (accessed 14 August 2023)
3. Kobelia-Zvir M.Ya. (2022) Yak otrymaty hrant. Metodyka ta stratehiia zaluchennia hrantovykh resursiv [How to get a grant. Methodology and strategy of attracting grant resources].

Summary. The article discusses the main approaches to finding relevant and relevant grant instruments. It is emphasized that the process of participation in the grant competition is preceded by a long and laborious process of searching for the necessary program and competition, and it is important to choose the one that is most suitable for a specific applicant for a specific project among their large number. The approaches of foreign and domestic authors are demonstrated. The main aspects that should be taken into account in the process of searching for a grant are emphasized. Generalization and systematization of the main approaches to the process of searching for and choosing an actual grant tool was carried out. 10 generalized recommendations are highlighted with an indication of the information that should be kept in focus in order to effectively carry out donor analysis, namely: types of activities that can be supported by the donor, monetary or in-kind form of grant support from the donor, the amount of the grant, the amount of co-financing, the geography of the grantor's interests, the type of applicant, the applicant's availability of partnerships for project implementation, the deadline for submitting project proposals, the deadline for issuing a decision on supporting the project proposal and project implementation. Important preparatory stages for writing grant applications are emphasized, namely: identifying potential sources of funding (including resources of the government, corporations, financial institutions, individuals, the Internet); review the report and funding sources of the previous period; to finally decide on a potential donor and the specifics of the procedure for drawing up and submitting a grant application approved by this donor; understand the target orientations of the donor and compare them with their own priorities. It was emphasized that the analysis of approaches to the search for grant resources and the selection of an actual grant for a specific project showed that it is not necessary to be straightforward in this process, but it is necessary to take into account the specifics of the grantor, his eligibility criteria in relation to the applicant, the types of costs and size, the type of the requested grant, the desired partnership in the project, orbit of interests, deadlines for submitting project proposals, deadlines for making a decision and implementing the project.

Key words: grants, grant application, grant assistance, grant support, grant providers, grant program, funds.

*Газукін А.Г.**аспірант кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування,
Київський національний університет будівництва і архітектури
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2856-5815>**Hazukin Andrii**Kyiv National University of Construction and Architecture*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

WAYS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT MANAGEMENT OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Анотація. У статті представлено теоретичний аналіз оцінки ефективності управління інноваційним розвитком будівельних підприємств. Мета статті – провести теоретичний аналіз підходів до оцінки ефективності управління інноваційним розвитком будівельних підприємств в контексті реалізації концепції сталого розвитку. Відзначено, що будівельний сектор характеризується високим рівнем конкуренції і суттєвими перешкодами для входу на ринок. Для забезпечення конкурентоспроможності та успіху будівельні компанії повинні впроваджувати новітні підходи до проектування та виконання будівельних робіт, управління будівельними підприємствами. Визначено основні шляхи досягнення ефективності будівництва, зокрема оптимізацію будівельних процесів, впровадження методології ощадливого будівництва, розвиток технологічних інновацій, розширення співпраці між зацікавленими сторонами та підтримку практик сталого та екологічного будівництва. Впровадження вказаних стратегій може суттєво підвищити продуктивність будівництва, зменшити витрати та поліпшити результати проєктів. Також ці підходи можуть сприяти довгостроковій стабільності та життєздатності галузі, забезпечуючи раціональне використання ресурсів, мінімізацію впливу на навколишнє середовище та підвищення загальної якості будівель. Розглянуто головні аспекти оцінки ефективності управління інноваційним потенціалом будівельного підприємства: економічний, організаційний, соціальний, техніко-технологічний, екологічний, маркетинговий, що мають відповідно показники та специфіку. Наведені окремі кількісні та комплексні показники для оцінки організаційної ефективності управління інноваційним розвитком, а також показники, що трансформують якісні параметри в цифровому вимірі. Для оцінки ефективності інноваційного розвитку запропоновано використовувати комплексні показники, які інтегрують конкретні, об'єктивні та вимірювані,

співставні в динаміці статистичні дані, що дасть можливість забезпечувати аналіз та оцінку досягнення стратегічних цілей інноваційної діяльності підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток, будівельне підприємство, ефективність управління, аспекти оцінки ефективності управління, організаційна, екологічна ефективність управління, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Теперішні умови функціонування вітчизняних підприємств характеризуються високими темпами динамічних змін, як економічних відносин, так і техніко-технологічних процесів, що обумовлюють зростання конкуренції в усіх галузях економіки, зокрема і у будівництві. Відбудова України вимагає формування нових відносин між вітчизняними та міжнародними будівельними компаніями, інвесторами та урядами, що відкриває як нові можливості, так і виклики для галузі в цілому. Будівельний сектор відрізняється високим ступенем монополізму через значні фінансові бар'єри для входу в галузь, адже підприємства інвестують у сучасні технології, техніку, інвестують в будівельні об'єкти. Водночас розуміння того, що інноваційна діяльність є засобом підвищення рівня конкурентоспроможності будівельних організацій, викликає підвищену увагу до інноваційного розвитку, напрямів його активізації та зростання ефективності окремих бізнес-процесів та підприємства в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження тематики управління інноваційним розвитком проводили багато дослідників, які значно поглибили розуміння інноваційної діяльності будівельних підприємств та шляхів підвищення її ефективності. Управління інно-

ваційним розвитком будівельних підприємств з точки зору необхідності реалізації організаційно-управлінських нововведень розглядали такі науковці як В.М. Лич [7], Ю.В. Кондратюк [7], Т.П. Норкіна [8], З.О. Скарбун [8], Р.В. Трач [12], Г.М. Рижакова [12], В.І. Крижановський [12], D. Bryde [18], О.А. Тугай [13], М.О. Шебек [13], О.В. Дубинка [13] та ін. У їхніх роботах висвітлюються питання управлінсько-організаційної взаємодії та координації підрозділів, переваги застосування інтегрованих комп'ютерних систем, зокрема комплексних рішень для автоматизації обліку, аналітичної, податкової і фінансової звітності; інформаційного моделювання будівель – BIM, їх ролі у посиленні співпраці та комунікації між учасниками будівництва, зниження рівня ризику незапланованих інвестиційних витрат та зростання термінів реалізації інвестиційних проєктів.

Підвищення ефективності управління інноваційним розвитком підприємств на основі застосування нових прогресивних будівельних технологій, машин та інноваційних матеріалів розглядали такі науковці як О.Ю. Ковальчук [6], В.В. Зозулинець [6], Г.М. Тонкачєв [11], Ю.Т. Собко [11], О.Б. Згалат-Лозинський [2], Л.О. Згалат-Лозинська [3], М.О. Клименко [4] та багато інших. На сучасному вітчизняному ринку будівельних технологій та матеріалів з'являються нові види будівельних матеріалів, зокрема, наноматеріали, перероблені вторинні матеріали, технології самовідновлення (самозаліковування).

З точки зору ефективності екологічних заходів вченими проводяться дослідження щодо ощадливого, біосферо сумісного будівництва [15]. Дослідження даних авторів підкреслювали важливість використання енергоефективних, екологічних, економічно вигідних і довговічних матеріалів у будівельних проєктах, зосереджували свою увагу на зменшенні відходів, шкідливих забруднень повітря, ґрунтів, стоків. Ці дослідження дають цінну інформацію про те, як зробити будівництво більш ефективним. Незважаючи на перелічені дослідження, все ще існують питання, які залишаються недостатньо дослідженими. У міру того, як будівельні підприємства продовжують розвиватися та адаптуватися до нових викликів та можливостей через зміни численних зовнішніх факторів.

Формулювання цілей статті. Мета статті – провести теоретичний аналіз різних підходів до оцінки ефективності управління інноваційним розвитком будівельних підприємств в контексті реалізації концепції сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з теорією конкурентних переваг М. Портера, досягнення конкурентоспроможності та економічного зростання є можливими лише при постійному удосконаленні та впровадженні інновацій. Використання сукупності інноваційних факторів та ресурсів в процесі розвитку економіки на будь-якому її рівні дозволяє перейти на якісно новий рівень розвитку, що забезпечує економічну стійкість та підвищує конкурентоспроможність [5, с. 15].

Досліджуючи напрями інноваційного розвитку в будівництві доцільно виокремити організаційні, технічні, технологічні, продуктові, маркетингові інновації, що дозволить нам в подальшому визначати їх ефективність. Зупинимось на основних з них.

Серед організаційно-управлінських інновацій на теперішній час одним з вагоміших є застосування інформаційного моделювання будівель (BIM), що являє собою цифрове представлення фізичних і функціональних характеристик будівлі, забезпечує ефективну співпрацю та комунікацію між зацікавленими сторонами проєкту (архітекторів, інженерів, підрядників та клієнтів), надаючи єдину спільну комплексну платформу для проєктної та виробничої комунікації. Виявляючи та вирішуючи проблеми проєктування та будівництва у віртуальному середовищі до того, як вони проявляться у фізичному світі, інформаційне моделювання будівель допомагає мінімізувати дороговартісні переробки та затримки проєктів. Крім того, надає змогу точніше оцінювати витрати, краще планувати та оптимізувати розподіл ресурсів, що може призвести до значної економії часу та коштів у будівельних проєктах [7, с. 978].

Також доцільно відзначити новий для України метод фінансування будівництва – державно-приватне партнерство (ДПП) – це угоди про співпрацю між державними установами та компаніями приватного сектору, спрямовані на фінансування, проєктування, будівництво та експлуатацію інфраструктурних проєктів або громадських послуг. Основними цілями ДПП є використання досвіду та ресурсів приватного сектору, оптимізація розподілу ризиків та покращення реалізації проєктів з точки зору часу, вартості та якості. ДПП можуть сприяти підвищенню ефективності будівництва на ринках, що розвиваються, надаючи доступ до досвіду приватного сектору, інноваційних технологій та додаткових фінансових ресурсів. Це може призвести до покращення управління проєктами, прискорення їх реалізації та підвищення загаль-

ної ефективності, а також зниження витрат і ризиків для суб'єктів державного сектору. Так, ДПП підвищує ефективність будівництва, стимулюючи партнерів з приватного сектору завершувати проекти вчасно і в рамках бюджету, зменшуючи ризик перевитрат і затримок. Крім того, ДПП відкриває доступ до досвіду та інноваційних технологій приватного сектору, що може призвести до більш ефективних та сталих будівельних процесів [1, с. 9–10].

Серед головних технологічних інновацій наразі потрібно виділити поширення автоматизації та робототехніки в будівельний процес, що забезпечує підвищення точності, безпеки, збільшення продуктивності, зниження трудомісткі будівництва. До новітніх технологій виконання монтажних робіт варто віднести використання безпілотних літальних апаратів (БПЛА) для моніторингу будівельних майданчиків, автоматизованих керованих транспортних засобів (АКТ) для транспортування матеріалів і роботизованих систем для виконання таких завдань, як цегляна кладка, зварювання та 3-D друк.

В даний час має місце впровадження інноваційних будівельних матеріалів, альтернативи традиційним, забезпечуючи зменшення утворення відходів, довгострокову економію та зменшуючи потреби в обслуговуванні. Сталі будівельні практики можуть допомогти підвищити ефективність за рахунок і сприяння переробці та повторному використанню матеріалів. Впровадження стандартів «зеленого» будівництва, планів управління відходами, використання модульних і збірних будівельних компонентів та заохочення до використання перероблених матеріалів сприяє мінімізації відходів, збереженню ресурсів, що в кінцевому підсумку підвищує ефективність будівництва та зменшує вплив на навколишнє середовище [1, с. 370]. Розглянемо підходи до визначення ефективності інноваційних рішень.

Ефективність окремих інновацій, бізнес-процесів прийнято визначати як відношення сумарного ефекту вдосконалення будівельної продукції, технології, послуг за рахунок модернізації продукції, послуг, їх суттєве удосконалення, підвищення якості, по відношенню до здійснених витрат.

Водночас для забезпечення сталого розвитку підприємства необхідно створювати умови для реалізації чітко продуманої довгострокової стратегії інноватизації, забезпечити планомірний процес на основі управління життєвим циклом інновацій та реалізацію останніх в усіх бізнес-процесах.

Більшість науковців, зокрема, Федоренко В.Г., Стадник В.В., Чухрай Н.І., Лісовська Л.С. визначають управління інноваційним розвитком підприємства – як стратегічний процес, спрямований на створення та реалізацію інноваційних ідей, проектів і стратегій з метою підвищення конкурентоспроможності та успішності підприємства на ринку [9, с. 112; 14, с. 231]. Цей процес включає в себе управління всіма аспектами інноваційної діяльності, від розробки ідеї до комерціалізації нового продукту чи послуги, а також зміни у функціональних управлінських зонах (маркетингу, менеджменту персоналу, фінансах), що дозволяють забезпечити активізацію людського, виробничого, ресурсного потенціалів інноваційної діяльності.

Ефективність управління – «показник результативності управлінської діяльності, що визначається як відношення отриманих результатів від реалізації певних управлінських важелів в організації до витрат, які супроводжують їх одержання». У менеджменті виділяють економічну, організаційну та соціальну ефективність [10, с. 57]. Водночас в умовах глобальних кліматичних змін, доцільно також визначати екологічну складову ефективності.

Зважаючи на специфіку будівельного комплексу, вважаємо за доцільне розглядати управління інноваційним потенціалом будівельного підприємства та визначати відповідно ефективність в таких аспектах:

1. Економічна ефективність – це поняття, яке вимірюється у відношенні прибутку до витрат. Оцінюючи економічну ефективність, організації можуть приймати рішення про те, як вкладати ресурси, щоб досягти максимально можливих результатів. Економічна ефективність визначає наскільки ефективно використовуються ресурси (гроші, час, праця, матеріали і інші ресурси) в процесі досягнення певних цілей або результатів в галузі бізнесу, проекті, організації чи економічній діяльності загалом. Економічна ефективність може вимірюватися за допомогою різних показників, таких як рентабельність, ROI (показник окупності інвестицій), прибуток на одиницю витрат і т. ін.

2. Організаційна ефективність – це поняття, що відноситься до здатності підприємства до досягнення своїх цілей та завдань шляхом раціонального використання ресурсів і процесів. Організаційна ефективність вимірює наскільки ефективно організація виконує свої функції та досягає поставлених перед нею результатів. До кількісних показників організаційної ефективності відносять і економію живої та уречевленої праці у ній, яка полягає у скороченні тру-

домісткості виконання управлінських операцій та процедур, динаміка зміни кількості зайнятих в апараті управління. Організаційна ефективність залежить від системності дій працівників функціональних служб та підрозділів, від раціонального розподілу між ними повноважень та обов'язків, від ступеня досконалості управлінських процедур та окремих бізнес-процесів.

3. Соціальна ефективність управління інноваційним розвитком – це поняття, яке відноситься до впливу інноваційної діяльності на суспільство та громадян, зокрема на їхнє благополуччя, якість життя та соціокультурний розвиток. Іншими словами соціальна ефективність інноваційного розвитку будівельного підприємства вказує як інновації та зміни в діяльності будівельного підприємства впливають на працівників і суспільство в цілому. Соціальна ефективність управління інноваційним розвитком будівельного підприємства може включати такі аспекти як покращення якості життя мешканців, зменшення екологічних ризиків, забезпечення доступу до нових і покращених інфраструктурних рішень та підвищення комфорту життя, посилення лояльності працівників до підприємства за рахунок посилення безпеки на будівельних об'єктах, їх ергономічності, якості будівельно-монтажних робіт, доступних продуктів і послуг для споживачів;

4. Техніко-технологічна ефективність управління інноваційним розвитком – це поняття, яке показує наскільки оперативно організація продукує та впроваджує нові техніку та технології, здійснює модернізацію процесів та методів виробництва, підвищує рівень якості, здатна розширювати матеріально-технічну базу та технологічне забезпечення для випуску інноваційної будівельної продукції.

5. Екологічна ефективність управління інноваційним розвитком будівництва – це поняття, яке дозволяє оцінити вплив будівництва на природне середовище з метою зменшення негативних екологічних наслідків та сприяння сталому розвитку. Екологічна ефективність враховує не лише побудову самої споруди, але й усі етапи будівельного процесу, включаючи проектування, виробництво матеріалів, транспортування, будівельні роботи та обслуговування будівлі після завершення будівництва, утилізацію споруди після завершення терміну експлуатації. Підвищення екологічної ефективності реалізується через біосферосумісне будівництво, спрямоване на оптимізацію будівельного процесу шляхом мінімізації відходів, максимізації вартості та постійного вдосконалення виконання проєктів [16].

6. Маркетингова ефективність управління інноваційним розвитком будівництва впливає з організаційної та соціальної ефективності та полягає в розширенні сфери споживачів, збільшенні частки ринку, підвищенні фінансової стійкості будівельного підприємства. В цьому аспекті ключовими засобами зростання ефективності є реалізація клієнт орієнтовного підходу, постійне вдосконалення комплексу маркетингу, маркетингових комунікацій, управління брендом.

Зазначимо також, що визначення напрямів аналізу ефективності різних видів має певні особливості, адже ефективність – це числовий параметр, який дозволяє оцінити ступінь досягнення поставленої мети. На практиці завжди виникають труднощі у виборі того чи іншого показника ефективності, адже він має відповідати стратегії підприємства і мати конкретний фізичний зміст. При цьому, показник ефективності має бути універсальним, тобто здатним враховувати всі основні характеристики і особливості стратегії підприємства. Важливо, щоб він був достатньо чутливим до змін параметрів, які можуть впливати на стратегію, і міг застосовуватися до всіх можливих варіантів їх змін. З іншого боку, ефективність може бути виміряна за допомогою різних показників, які відображають специфіку конкретного бізнесу чи галузі [5, с. 9]. Найуживанішим показником визначення ефективності управління інноваційним розвитком є відношення загального або кінцевого результату виробництва до сукупних витрат на управління інноваційною діяльністю:

$$E_v = \frac{P_k}{B_v}, \quad (1)$$

де E_v – ефективність управління інноваційним розвитком;

P_k – кінцевий результат, отриманий підприємством від реалізації організаційних, економічних, маркетингових ті ін. видів інновацій;

B_v – витрати на управління інноваційною діяльністю.

Цей показник може набувати різного змісту, залежно від того, яка величина виступає у якості загального результату діяльності підприємства – обсяг виробництва, обсяг реалізації продукції чи сума прибутку.

Кількісні показники ефективності системи управління інноваційним розвитком включають в себе не лише вартісні показники нарощування обсягів виробництва, але й показники, що відображають економію живої та уречевленої праці у ній, яка полягає у скороченні трудомісткості виконання управлінських операцій та процедур,

зменшення кількості зайнятих в апараті управління через запровадження інновацій. Ґрунтуючись на офіційній статистиці можливо визначати показники інноваційного розвитку будівельних підприємств на основі динаміки показників: вартості та частки реалізованої інноваційної продукції, яка була новою для будівельних підприємств з технологічними інноваціями, і яка була новою для будівельного ринку; кількості та частки будівельних підприємств з технологічними, маркетинговими, організаційно-управлінськими інноваціями; кількості виконаних науково-дослідних та науково-технічних робіт; чисельності працівників, які працюють на інноваційних підприємствах тощо. Важливо враховувати, що показники ефективності повинні бути конкретними, об'єктивними та вимірними, співставними в динаміці, забезпечувати можливість оцінки та аналізу, зорієнтованими на досягнення стратегічних цілей інноваційного розвитку підприємства.

Відзначимо, що для оцінки організаційної ефективності управління інноваційним розвитком використовуються комплексні показники, що трансформують якісні параметри в цифровому вимірі. Так, зокрема, оскільки будівництво є одним із потужних антропогенних факторів впливу на навколишнє середовище, а його вплив відбувається на всіх етапах будівельної діяльності – від виробництва будівельних матеріалів, будівництва об'єктів, їх експлуатації до демонтажу відпрацьованих будівель, розроблення методики оцінювання екологічної ефективності пропонується визначати через показник біосферної сумісності архітектурного об'єкта Z_{bs} пропонується розраховувати за формулою [19, с. 583]:

$$Z_{bs} = (Z_i \cdot m_i) = Z_M \cdot m_M + Z_B \cdot m_B + Z_J \cdot m_J + Z_D \cdot m_D \quad (2)$$

де Z_M – показник біосферної сумісності матеріалів та будівельних виробів заводського виготовлення, які використані для зведення будівлі;

Z_B – показник біосферної сумісності етапу будівництва будівлі;

Z_J – показник біосферної сумісності етапу життя (експлуатації) будівлі;

Z_D – показник біосферної сумісності етапу демонтажу та утилізації матеріалів та конструкцій, з яких була збудована будівля;

$m_i = \{m_M; m_B; m_J; m_D\}$ – вагові коефіцієнти відповідних показників.

Висновки. Підвищення ефективності управління інноваційним розвитком будівництва на основі оптимізації будівельного процесу, вико-

ристання методів ощадливого будівництва та інформаційного моделювання будівель (ВІМ), впровадження технічних, технологічних, ресурсних інновацій, таких як сучасні будівельні матеріали та автоматизація, інтегровані проектні рішення, можуть бути оцінені на основі статистичних та динамічних, комплексних, кваліметричних показників. За кожним аспектом ефективності можливо виділити декілька критеріальних показників, які можуть стати об'єктом окремих досліджень, та можуть слугувати як для порівняння з іншими інноваційними рішеннями, так і оцінювання рядів динаміки.

Література:

1. Захарченко П.В., Гавриш О.М., Куліков П.М., Сосновський А.О., Лич В.М. Проекти в галузі інфраструктури: партнерство державного та приватного секторів : підручник. КНУБА. Вид. 2-ге, виправл. і доп. Київ : СПД Павленко, 2017. 320 с.
2. Згалат-Лозинська Л.О., Згалат-Лозинський О.Б. Активізація використання наноматеріалів та нанотехнологій як напрям інноваційної діяльності у будівництві. *Будівельне виробництво*. 2019. № 68. С. 30–38. URL: <http://surl.li/kyrqq> (дата звернення: 12.09.2023).
3. Згалат-Лозинська Л.О., Згалат-Лозинський О.Б. Розвиток та впровадження інноваційних технологій 3D друку у будівництві. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2020. Том. 31. № 70 (5). С. 45–51. DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-5-7>
4. Згалат-Лозинська Л. О., Клименко М.О. Економіко-технологічні аспекти впровадження інноваційного обладнання в промисловості будівельних матеріалів. *Будівельне виробництво*. 2020. Том. 2. № 70. С. 87–97. DOI: <https://doi.org/10.36750/2524-2555.70.87-97>
5. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посіб. / Т.Є. Воронкова, І.В. Воронков та ін.; за ред. В.Г. Федоренка, Г.В. Лагутіна, Т.Є. Воронкової, Г.М. Рижаквої. Київ : ТОВ «ДКС-центр», 2014. 354 с.
6. Ковальчук О.Ю., Зозулинець В.В. Використання активних заповнювачів у бетоні як запорука розширення сировинної бази і зниження собівартості продукції. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2021. № 1(48). С. 100–107. DOI: [https://doi.org/10.32347/2707-501x.2021.48\(1\).100-107](https://doi.org/10.32347/2707-501x.2021.48(1).100-107)
7. Лич В.М., Кондратюк Ю.В. Вплив інтелектуального капіталу на управління знаннями будівельних підприємств. *Бізнес-навігатор: науково-виробничий журнал*. 2021. № 3 (64). С. 39–43.
8. Норкіна Т.П., Скарбун З.О. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств будівельної галузі. *Економіка будівництва і міського господарства*. 2013. Вип. 9. № 1. С. 55–62.
9. Стадник В.В., Йохна М.А. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : підручник. Хмельницький : ХНУ, 2011. 332 с.
10. Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент : посібник. Київ : Академвидав, 2003. 464 с.
11. Тонкачев Г.М., Собко Ю.Т. Удосконалення конструктивно-технологічних рішень монтажу блоків покриття вантажопід'ємними встановлюючими модулями. *Будівельне виробництво*. 2021. № 71. С. 28–32.

12. Трач Р.В., Рижаківа Г.М., Крижановський В.І. Інформаційне моделювання та концепція інтегрованої реалізації будівельних проєктів як основа інноваційного розвитку будівельного підприємства. *Управління розвитком складних систем : зб. наук. праць. Київ. нац. ун-т буд-ва і архітектури / гол. ред. Лізунов П.П. Київ : КНУБА, 2017. № 31. С. 173–178.*
13. Тугай О.А., Шебек М.О., Дубинка О.В. Визначення нових та структурування наявних організаційно-технологічних підходів з управління циклом інженерної підготовки будівельно-інвестиційного проєкту. *Наука та інновації. 2019. Т. 15. № 2. С. 105–114.*
14. Управління інноваціями : навч. посіб. / Н.І. Чухрай, Л.С. Лісовська; Нац. ун-т «Львів. політехніка». Львів : Львів. політехніка, 2015. 277 с.
15. Чернишев Д.О., Заяць Є.І., Ковальов В.В. Вимоги до інструментарію організаційно-технологічного супроводу проєктів біосферосумісного будівництва. *Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. 2018. № 4. С. 47–54.*
16. Шпакова Г. В. Детермінація системи оцінки еколого-економічних ефектів на основі індикаторів біосферосумісного виробництва. *Ефективна економіка. 2020. Вип. 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7739> DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.3.77> (дата звернення: 12.09.2023).*
17. Ajayi S.O., Oyedele L.O., Kadiri K.O. Optimising materials procurement and storage on construction sites. *Engineering, Construction and Architectural Management. 2017. Vol. 24. № 2. P. 352–379. DOI: <https://doi.org/10.1108/ECAM-03-2016-0080>*
18. Bryde D., Broquetas M., Volm J.M. The project benefits of Building Information Modelling (BIM). *International Journal of Project Management. 2013. Vol. 31. № 7. P. 971–980.*
19. Chemyshev D., Ivakhnenko I., Klymchuk M. The organization of biosphere compatibility construction justification of the predictors of building development and the implementation prospects. *International Journal of Engineering & Technology UAE: Science Publishing Corporation. 2018. Vol. 7. № 3(2). P. 584–586.*
- obladnannya v promyslovosti budivelnykh materialiv [Economic and technological aspects of the introduction of innovative equipment in the building materials industry]. *Budivelne vyrobnytstvo – Construction production, 2 (70), 87–97. DOI: <https://doi.org/10.36750/2524-2555.70.87-97> (in Ukrainian)*
5. Voronkova T.Ie., Voronkov I.V. ta in. (2014) *Innovatsiyni rozvytok pidpriemstva* [Innovative development of the enterprise]: navch. posib. / In V.H. Fedorenka, H.V. Lahutina, T.Ie. Voronkovi, H.M. Ryzhakovi. (Ed.). Kyiv: TOV "DKS-tsentr", 354. (in Ukrainian)
6. Kovalchuk O.Iu. Zozulynets V.V. (2021) Vykorystannia aktyvnykh zapovniuvachiv u betoni yak zaporuka rozshyrennia syrovynnoi bazy i znyzhennia sobivartosti produktsii [The use of active aggregates in concrete as a guarantee of expanding the raw material base and reducing the cost of production]. *Shliakhy pidvyschennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn – Ways to increase the efficiency of construction in the conditions of the formation of market relations, 1 (48), 100–107. DOI: [https://doi.org/10.32347/2707-501x.2021.48\(1\).100-107](https://doi.org/10.32347/2707-501x.2021.48(1).100-107) (in Ukrainian)*
7. Lych V.M., Kondratiuk Yu.V. (2021) Vplyv intelektualnoho kapitalu na upravlinnia znanniamy budivelnykh pidpriemstv [Influence of intellectual capital on knowledge management of construction enterprises]. *Biznes-navihator: naukovo-vyrobnychiy zhurnal – Business navigator: scientific and industrial magazine, 3 (64), 39–43. (in Ukrainian)*
8. Norkina T.P., Skarbun Z.O. (2013) Udoskonalennia upravlinnia innovatsiynym rozvytkom pidpriemstv budivelnoi haluzi [Improving the management of innovative development of enterprises in the construction industry]. *Ekonomika budivnytstva i miskoho hospodarstva – Economics of construction and urban economy, 9 (1), 55–62. (in Ukrainian)*
9. Stadnyk V.V., Yokhna M.A. (2011) *Stratehichne upravlinnia innovatsiynym rozvytkom pidpriemstva: pidruchnyk* [Strategic management of innovative development of the enterprise]. Khmelnytskyi: KhNU, 332. (in Ukrainian)
10. Stadnyk V.V., Yokhna M.A. (2003) *Menedzhment: Posibnyk* [Management]. Kyiv: Akademydav, 464. (in Ukrainian)
11. Tonkacheiev H.M., Sobko Yu.T. (2021) Udoskonalennia konstruktivno-tekhnologichnykh rishen montazhu blokiv pokryttia vantazhopidieimnymi vstanovliuichymy moduliamy [Improvement of structural and technological solutions for the installation of covering blocks with load-lifting installation modules]. *Budivelne vyrobnytstvo – Construction production, 71, 28–32. (in Ukrainian)*
12. Trach R.V., Ryzhakova H.M., Kryzhanovskiy V.I. (2017) Informatsiine modeliuvannia ta kontseptsiia intehrovanoi realizatsii budivelnykh proektiv yak osnova innovatsiynoho rozvytku budivelnoho pidpriemstva [Information modeling and the concept of integrated implementation of construction projects as the basis of innovative development of a construction enterprise]. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system – Management of the development of complex systems, 31, 173–178. (in Ukrainian)*
13. Tuhai O.A., Shebek M.O., Dubynka O.V. (2019) Vyznachennia novykh ta strukturuvannia naiavnykh orhanizatsiino-tekhnologichnykh pidkhodiv z upravlinnia tsyklom inzhenernoi pidhotovky budivelno-investytsiynoho proektu [Determination of new and structuring of existing organizational and technological approaches to managing the cycle of engineering preparation of a construction and investment project]. *Nauka ta innovatsii – Science and innovation, 15 (2), 105–114. (in Ukrainian)*
14. Chukhray N.I., Lisovska L.S. (2015) *Upravlinnia innovatsiynamy: navch. posib* [Management of innovations: a textbook]. Lviv: Lviv. politekhnika, 277. (in Ukrainian)

References:

1. Zakharchenko P.V., Havrysh O.M., Kulikov P.M., Sosnovskiy A.O., Lych V.M. (2017) *Proekty v haluzi infrastruktury: partnerstvo derzhavnoho ta pryvatnoho sektoriv* [Projects in the field of infrastructure: partnership of public and private sectors]: Pidruchnyk. KNUBA. Vyd.2-he, vypravl. i dop. Kyiv: SPD Pavlenko, 320. (in Ukrainian)
2. Zghalat-Lozynska L.O., Zghalat-Lozynskiy O.B. (2019) Aktyvizatsiia vykorystannia nanomaterialiv ta nanotekhnologii yak napriam innovatsiynoi diialnosti u budivnytstvi [Activation of the use of nanomaterials and nanotechnologies as a direction of innovative activity in construction]. *Budivelne vyrobnytstvo – Construction production, 68, 30–38. Available at: <http://surl.li/kypqo> (in Ukrainian)*
3. Zghalat-Lozynska L.O., Zghalat-Lozynskiy O.B. (2020) Rozvytok ta vprovadzhennia innovatsiynykh tekhnologii 3D druku u budivnytstvi [Development and implementation of innovative 3D printing technologies in construction.]. *Vcheni zapysky Tavriiskoho natsionalnogo universytetu imeni VI. Vernadskoho. Seriya: Ekonomika i upravlinnia – Scholarly notes of VI. Vernadsky Tavri National University. Series: Economics and management, 31, 70 (5), 45–51. DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-5-7> (in Ukrainian)*
4. Zghalat-Lozynska L.O., Klymenko M.O. (2020) Ekonomiko-tekhnologichni aspekty vprovadzhennia innovatsiynoho

15. Chernyshev D.O., Zaiats Ye.I., Kovalov V.V. (2018) Vymohy do instrumentarii orhanizatsiino-tekhnolohichnoho suprovodu proektiv biosferosumisnoho budivnytstva [Requirements for the toolkit of organizational and technological support of biosphere-compatible construction projects]. *Visnyk Prydniprovskoi derzhavnoi akademii budivnytstva ta arkhitektury – Bulletin of the Dnipro State Academy of Construction and Architecture*, 4, 47–54. (in Ukrainian)
16. Shpakova H.V. (2020) Determinatsiia systemy otsinky ekoloho-ekonomichnykh efektyv na osnovi indyktoriv biosferosumisnoho vyrobnytstva [Determination of the system for assessing ecological and economic effects based on indicators of biosphere-compatible production]. *Efektivna ekonomika – Effective Economics*, 3. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7739> DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.3.77> (in Ukrainian)
17. Ajayi S.O., Oyedele L.O. & Kadiri K.O. (2017) Optimising materials procurement and storage on construction sites. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 24 (2), 352–379. DOI: <https://doi.org/10.1108/ECAM-03-2016-0080>
18. Bryde D., Broquetas M., & Volm J. M. (2013) The project benefits of Building Information Modelling (BIM). *International Journal of Project Management*, 31 (7), 971–980.
19. Chernyshev D., Ivakhnenko I., Klymchuk M. (2018) The organization of biosphere compatibility construction justification of the predictors of building development and the implementation prospects. *International Journal of Engineering & Technology UAE: Science Publishing Corporation*, 7 (3), 584–586.

Summary. The article presents a theoretical analysis of the evaluation of the effectiveness of management of innovative development of construction enterprises. The purpose of the article is to conduct a theoretical analysis of approaches to assessing the effectiveness of management of innovative development of construction enterprises in the context of the implementation of the concept of sustainable development. It was noted that the construction sector is characterized by a high level of competition and significant barriers to entering the market. To ensure competitiveness and success, construction companies must implement the latest approaches to the design and execution of construction works, management of construction enterprises. The main ways of achieving construction efficiency have been determined, in particular, the optimization of construction processes, the implementation of lean construction methodology, the development of technological innovations, the expansion of cooperation between interested parties, and the support of sustainable and ecological construction practices. Implementation of these strategies can significantly increase construction productivity, reduce costs, and improve project outcomes. These approaches can also contribute to the long-term stability and viability of the industry by ensuring the rational use of resources, minimizing environmental impact and improving the overall quality of buildings. The main aspects of the evaluation of the effectiveness of the management of the innovative potential of the construction enterprise are considered: economic, organizational, social, technical-technological, ecological, marketing, which have the corresponding indicators and specifics. Separate quantitative and complex indicators for evaluating the organizational effectiveness of innovative development management, as well as indicators that transform qualitative parameters in the digital dimension, are presented. To evaluate the effectiveness of innovative development, it is proposed to use complex indicators that integrate value and quantitative indicators of statistical reporting.

Key words: innovative development, construction enterprise, management efficiency, aspects of management efficiency assessment, organizational, environmental efficiency of management, sustainability.

*Паукуда М.О.**аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства,
Державний торговельно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4625-8624>**Pashkuda Maksym**State University of Trade and Economics*

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ НА ЕЛЕКТРОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ANALYSIS OF PRICING METHODS AND FEATURES OF THEIR APPLICATION AT ELECTRICITY SUPPLY ENTERPRISES

Анотація. У статті досліджено особливості ліберальної моделі ринку електричної енергії в Україні. Було визначено динаміку кількості підприємств, які виконують функції електропостачальників на вітчизняному ринку електричної енергії упродовж 2019–2022 років. Обґрунтовано, що особливу увагу варто приділити здійсненню систематизації існуючих методів ціноутворення задля визначення можливості їх застосування на електропостачальних підприємствах в умовах лібералізації ринку. Охарактеризовано специфічні особливості застосування методів ціноутворення на електропостачальних підприємствах. Здійснено поділ на три групи методів ціноутворення, серед яких такі: витратні, параметричні та ринкові. Визначено специфіку продукції ринку електричної енергії з метою вибору методів ціноутворення, який підходить безпосередньо для електропостачальних підприємств. Здійснено критичний аналіз таких методів ціноутворення: метод повних витрат, метод прямих витрат, метод цільового ціноутворення, метод питомих показників, метод граничних витрат, метод на основі «графіку беззбитковості», метод трьох оцінок, метод слідування за ринковими цінами, метод слідування за цінами фірми-лідера ринку, метод розрахунку на основі прийнятих цін, метод регресивного аналізу, метод надбавки до ціни, метод престижних цін, метод змагання, метод орієнтації на конкурентів, тендерний метод (метод запечатаного конверту) ціноутворення, метод оцінки максимально прийнятної ціни, метод кривої досвіду, метод зонального ціноутворення, метод біржового ціноутворення. Визначено, що не всі методи ціноутворення можуть застосовуватись на електропостачальних підприємствах, враховуючи різницю в специфіці роботи кожного з їхніх типів. Встановлено, що найменшу кількість рекомендованих методів мають електропостачальники, які здійснюють продаж електричної енергії за вільними цінами, що пов'язано з їх специфікою

роботи в частині чутливості до зміни ціни на ринку електричної енергії, тому при ціноутворенні не можуть собі дозволити нехтувати прогнозуванням майбутніх періодів та кон'юнктурою ринку.

Ключові слова: електропостачальне підприємство, ринок, ціна, методи ціноутворення, лібералізація ринку.

Постановка проблеми. Ціноутворення – це складний та надзвичайно динамічний процес, який складається з великої кількості факторів. При виборі оптимальної ціни на товари чи послуги, підприємство може конкурувати на ринку, забезпечувати свою платоспроможність та стійкість. Дані питання набувають особливого значення і для сфери енергетики також, яка є базовою галуззю національної економіки.

Для визначення ціни можна використати один з двох підходів:

1. Згенерувати будь-яке випадкове значення і встановити таку ціну за певний товар або послугу, але, скоріш за все, ця ціна не буде економічно обґрунтованою і буде нижчою від собівартості (це призведе до банкрутства, оскільки не будуть покриті витрати), або спричинить значне перевищення (це також призведе до банкрутства, оскільки товар або послуга будуть занадто дорогими і його не будуть купляти).

2. Провести економічний аналіз та розрахувати реальну вартість товару або послуги за допомогою одного або групи методів ціноутворення, що скоріш за все, сприятиме розвитку підприємства.

Особливу увагу варто приділити саме останньому підходу та здійснити систематизацію методів ціноутворення задля визначення можливості їх застосування на електропостачальних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основі сучасної теорії та практичного застосування методології ціноутворення на підприємствах та у галузі в цілому знаходяться напрацювання таких відомих вчених, як Ф. Бастія, Е. Бем-Баверка, Ф. Візера, У. Джевонса, Ф. Енгельса, Дж. Мак-Куллоха, Дж. Мілля, К. Менгера, А. Маршалла, В. Петті, Д. Рікардо, Н. Сеніора, Ж. Сея, Є. Слуцького, А. Сміта, М. Туган-Барановського та ін. Важливий внесок у вивчення питання методів ціноутворення зробили видатні вітчизняні науковці, як Ю. Ямненко, Т. Терещенко, П. Клепач, С. Голов, В. Лень, П. Саблук, А. Пасічник, В. Кутирєв, В. Пасічник, М. Дем'яненко, В. Горьовий, С. Тимчук, М. Макаренко, Т. Савченко, Л. Шкварчук, Л. Дунда, О. Білоцерківський, Ю. Ямненко, Т. Терещенко, П. Клепач.

У науковій літературі представлена велика кількість методів ціноутворення, проте, незважаючи на ґрунтовність проведених досліджень, не всі можуть бути імplementовані під час формування ціни на електропостачальних підприємствах.

Мета дослідження полягає в уніфікації та систематизації методів ціноутворення на електропостачальних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відкриття «ліберальної» моделі ринку – це поступова лібералізація ринків електричної енергії, оскільки відбувається перехід від монопольного до конкурентного ринку електричної енергії. Вищезгаданий перехід призводить до:

- пошуку нових і більш ефективних механізмів взаємозв'язку покупців та продавців електричної енергії;
- можливості підприємств покращити свою комерційну діяльність;
- збільшення конкуренції, що в свою чергу повинно позитивно відобразитись на якості обслуговування споживачів;

– залучення широкого кола інвесторів для спорудження нових і переоснащення діючих енергетичних установок.

Таким чином, на ринку електричної енергії з'являються нові учасники, серед яких присутні електропостачальники. На момент відкриття роздрібного ринку (01.01.2019) на ринку діяли 263 постачальники. Станом на 01.01.2022 таких кількість таких постачальників вже становить 955. Кількість підприємств, які виконують функції електропостачальників станом на початок року наведено на рис. 1.

Окремо варто відзначити конкуренцію між електропостачальними підприємствами. Станом на 01.01.2022 955 електропостачальників (з яких 287 активно працюють на ринку електричної енергії) обслуговують 142 025 непобутових споживачів. Через конкуренцію або припинення роботи постачальника станом на 01.01.2020 6563 непобутових споживачів змінили свого постачальника. Станом на 01.01.2021 цей показник вже склав 12498 непобутових споживачів. І вже станом на 01.01.2022 досяг значення 32802 непобутових споживачів. Таким чином станом на 01.01.2022 вже 23% від всіх непобутових споживачів, що купують електричну енергію у електропостачальників розпочали співпрацю з новим постачальником.

У зв'язку з виникненням нової моделі ринку відносно нещодавно, досі залишається поза увагою питання особливостей застосування методів ціноутворення на електропостачальних підприємствах.

Важливим етапом процесу ціноутворення є вибір способу встановлення конкретної ціни, який базується на певних розрахунках. Сучасна практика ціноутворення характеризується наявністю декількох підходів до встановлення цін, різноманітністю методів і методичних підходів до ціноутворення, вибір яких залежить від мети ціноутворення та наявної інформації [2].

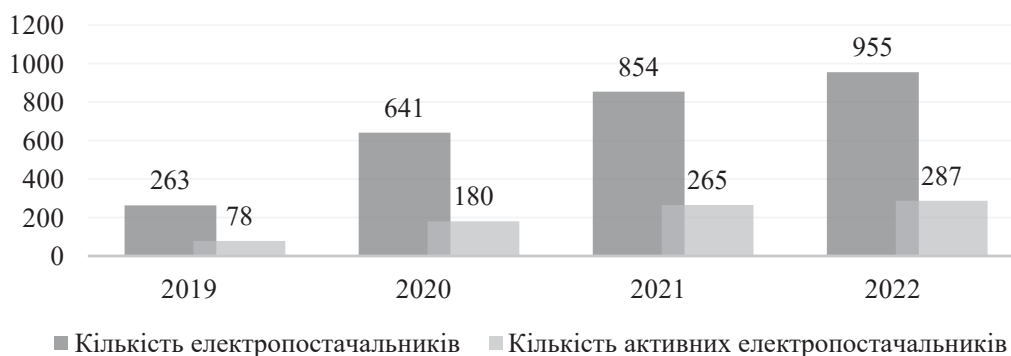


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств, які виконують функції електропостачальників упродовж 2019–2022 рр.

Джерело: сформовано на основі [1]

У науковій літературі представлено досить значна кількість методів ціноутворення та підходів щодо їх класифікації, Проте, в рамках даного дисертаційного дослідження, пропонуємо зупинитись більш детально на наступних із них.

В наукових працях найчастіше зустрічається три групи методів ціноутворення, серед яких витратні, параметричні та ринкові. Такий підхід є досить обґрунтованим через те, що пропозиція та попит є основними факторами, що обумовлюють функціонування ринку. Наведена класифікація не є універсальною, оскільки не кожний з наведених методів підійде для того чи іншого підприємства через специфіку продукції яку воно виробляє чи послуги, які воно надає.

У зв'язку з цим, пропонуємо розглянути класифікацію методів ціноутворення та доцільності

їх використання на електропостачальних підприємствах виходячи зі специфіки їх роботи (табл. 1).

Однак, необхідно визначити специфіку продукції, ринки, на яких можливо її реалізувати, проаналізувати доступну інформацію і вже після цього обирати метод ціноутворення, який підходить безпосередньо для цього підприємства. З метою з'ясування особливостей застосування слід охарактеризувати кожен з класифікаційних груп та визначити їх доцільність до використання на електропостачальних підприємствах.

Метод повних витрат, метод прямих витрат, метод цільового ціноутворення, метод питомих показників на базі одного та декількох параметрів, агрегатний метод і баловий метод характеризуються точністю та конкретністю результатів, але мають ряд недоліків, серед яких насамперед

Таблиця 1

Класифікація методів ціноутворення та доцільності їх використання на електропостачальних підприємствах виходячи зі специфіки їх роботи

Електропостачальник за вільними цінами	Постачальник універсальних послуг	Постачальник «Останньої надії»
Метод граничних витрат	Метод повних витрат	Метод повних витрат
Метод мінімальних витрат	Метод прямих витрат	Метод прямих витрат
Метод на основі «графіку беззбитковості»	Метод цільового ціноутворення	Метод граничних витрат
Метод структурної аналогії	Метод питомих показників на базі одного параметру	Метод мінімальних витрат
Метод обліку рентабельності активів	Метод питомих показників на базі декількох параметрів	Метод цільового ціноутворення
Метод трьох оцінок	Агрегатний метод	Метод питомих показників на базі одного параметру
Метод слідування за ринковими цінами	Метод трьох оцінок	Метод питомих показників на базі декількох параметрів
Метод слідування за цінами фірми-лідера ринку	Метод слідування за ринковими цінами	Агрегатний метод
Метод розрахунку на основі прийнятних цін в практиці даного ринку	Метод слідування за цінами фірми-лідера ринку	Метод на основі «графіку беззбитковості»
Метод регресивного аналізу	Метод розрахунку на основі прийнятних цін в практиці даного ринку	Метод структурної аналогії
Метод надбавки до ціни	Метод регресивного аналізу	Метод обліку рентабельності активів
Метод орієнтації на конкурентів	Метод орієнтації на конкурентів	Метод трьох оцінок
Тендерний метод	Тендерний метод	Метод слідування за ринковими цінами
Метод біржового ціноутворення	Метод зонального ціноутворення	Метод слідування за цінами фірми-лідера ринку
-	Метод біржового ціноутворення	Метод розрахунку на основі прийнятних цін в практиці даного ринку
-	-	Метод регресивного аналізу
-	-	Метод орієнтації на конкурентів
-	-	Тендерний метод
-	-	Метод біржового ціноутворення

Джерело: сформовано на основі [3–11]

ігнорування впливу факторів попиту та пропозиції, саме тому їх використання в процесі ціноутворення на електропостачальних підприємствах, які здійснюють продаж електричної енергії за вільними цінами не є доцільним. Однак, застосування цих методів є доцільним для використання для двох інших категорій електропостачальників, таких як постачальники універсальних послуг (для постачання електричної енергії побутовим та малим непобутовим споживачам) та постачальник «останньої надії», оскільки для них розрахунково встановлюється тариф. У випадку недоотримання необхідних коштів постачальниками універсальних послуг та постачальником «останньої надії» в поточному періоді, вони будуть скориговані в наступному.

Метод граничних витрат має специфічні умови застосування, діє у випадку перевищення рівня продаж та характеризується гнучкістю цін, в той час коли метод мінімальних витрат передбачає високу ризиковість отримання збитків, шляхом відшкодування лише мінімального розміру витрат. Тому дані методи рекомендується використовувати на електропостачальних підприємствах, які здійснюють продаж електричної енергії за вільними цінами у випадку очікування перевищення рівня продаж, за якого будуть компенсуватись всі витрати або за умови свідомого вибору збитковості підприємства. Також можуть бути застосовані для постачальника «останньої надії», оскільки однозначно будуть невдоволення покупців, що придбали електричну енергію за більш високою ціною.

Метод на основі «графіку беззбитковості» передбачає формування ціни за умови беззбитковості, але його особливістю є можливість використання лише для однономенклатурного виробництва, тому використання даного методу доцільне на електропостачальних підприємствах, які спеціалізуються лише на одному виді товару або послуг. Якщо підприємство займається реалізацією електричної енергії виробленої з різних джерел або з більш широким спектром послуг, то слід відмовитись від використання даного методу. Обмеження в частині використання підприємствами із випуску одного виду продукції характерне і для методу структурної аналогії та методу ціноутворення на основі рентабельності активів. Вищезазначені методи доцільно використовувати для електропостачальних підприємств, які здійснюють продаж електричної енергії за вільними цінами та постачальника «останньої надії».

Розрахунок цін методом трьох оцінок дозволяє встановлювати ціну на основі визначеної

експертами трудомісткості, проте суб'єктивність думок експертів та ігнорування думки споживачів є безперечними недоліками даного методу та обумовлює необхідність корегування цін в подальшому. Даний метод може бути застосований до всіх електропостачальників, але експертна думка при ціноутворенні постачання електричної енергії за вільними цінами можуть нанести значних збитків підприємству.

Визначення ціни методом слідування за ринковими цінами, методом слідування за цінами фірми-лідера ринку, методом розрахунку на основі прийнятих цін в практиці даного ринку є звісно простим та не вимагає зусиль. Однак, недоліком є відсутність впливу на ціну та втручання підприємством в процес ціноутворення. Може бути застосовано на всіх електропостачальних підприємствах.

Метод регресивного аналізу дозволяє встановлювати залежність зміни цін від зміни інших параметрів за допомогою рівнянь функціональної залежності. Незважаючи на складність розрахунків та необхідність володіння спеціальними знаннями даний метод можна використовувати в процесі ціноутворення на електропостачальних підприємствах всіх типів.

Метод надбавки до ціни широко застосовується для виробничих підприємств шляхом становлення додаткової надбавки до ціни, характерної для їхньої галузі, проте відповідна встановлена надбавка не враховують поточні зміни попиту та конкурентне оточення ринку. Використання фіксованих надбавок досить часто призводить до неоптимальних цінових рішень і як наслідок до недоотриманого прибутку. Проте даний метод може бути використаний на всіх типах електропостачальних підприємств.

Метод престижних цін передбачає продаж товарів за високими цінами і розрахований на сегменти ринку з низькою еластичністю попиту, які особливу увагу приділяють якості товару, торговій марці, а також чутливо реагують на факт престижності. Оскільки електропостачальники продають електричну енергію, якість якої де-факто однакова, то цей метод не доцільно застосовувати при ціноутворенні на для жодного з типів електропостачальних підприємств.

Метод змагання стимулює виробника до зниження затрат та пропонування найнижчої ціни. Метод може бути застосовано з передбачуваною збитковістю підприємства з метою демпінгування ціни на ринку та приведення конкуруючих підприємств до банкрутства. Проте, використання даного методу потребує значного запасу капіталу, тому відсутня доцільність викори-

стання цього методу на всіх електропостачальних підприємствах.

Метод орієнтації на конкурентів досягається шляхом аналізу цін конкурентів. Серед недоліків методу можна виділити відсутність орієнтації на власні витрати та попит на ринку. Однак він може бути застосований до електропостачальних підприємств. Також слід зауважити, що чим більша частка ринку належить підприємству, тим менше йому потрібно орієнтуватися на ціни конкурентів.

Тендерний метод (метод запечатаного конверту) ціноутворення застосовують, коли фірми конкурують між собою в боротьбі за отримання контракту з використанням формалізованої процедури аукціонного типу. Суть цього методу є запропонування найнижчої з найменших цін, які можуть запропонувати конкуренти. Даний метод набув широкого застосування з державними бюджетними підприємствами (в якості споживачів електричної енергії), оскільки закупівля електричної енергії в таких організаціях підпадає під обов'язкове проведення тендеру. Використання цього методу є доцільним для електропостачальних підприємств.

Метод оцінки максимально прийнятної ціни серед переваг має врахування не тільки різниці в параметрах порівнюваних виробів, але і вплив нецінових переваг. Однак, оскільки всі електропостачальні підприємства займаються постачанням однономенклатурного виробу, то даний метод є недоцільним для використання в практиці ціноутворення на електропостачальних підприємствах.

Метод кривої досвіду підвищується продуктивність праці за рахунок спеціалізації, підвищення ефективності використання праці, устаткування, сировини, застосування технологічних інновацій. У зв'язку з тим, що електропостачальні підприємства не є виробниками електричної енергії, яку поставляють споживачу, то даний метод не є доцільним до практичного використання.

Метод зонального ціноутворення формує ціну на товар за географічним принципом. Даний метод був доцільним до ізольованого режиму роботи ОЕС України, оскільки в той момент в енергосистемі було дві незалежні зони торгівлі. На даний момент від доцільний при ціноутворенні для постачальників універсальних послуг, оскільки вони проводять свою ліцензійну діяльність на закріпленій за ними території. Усі побутові та малі не побутові споживачі, що знаходяться в межах ліцензованої діяльності на закріпленій за певним постачальником універсальних послуг та

отримують від нього електричну енергію – платять одну і ту ж ціну.

Метод біржового ціноутворення це виявлення й фіксування цін угод купівлі-продажу на товарних біржах. Даний метод застосовується при закупівлі електричної енергії електропостачальниками у виробників електричної енергії.

Висновки. Ціноутворення в умовах лібералізації ринку – це формування ціни на певний товар або послугу, яка зможе покрити затратну частину продавця (включаючи його маржу), та є прийнятною для покупця зважаючи на кон'юктуру ринку, що склалась в поточний проміжок часу. Таким чином було визначено, що не всі методи ціноутворення можуть застосовуватись на електропостачальних підприємствах враховуючи різницю в специфіці роботи кожного з типів. Найменшу кількість методів отримали електропостачальники, які здійснюють продаж електричної енергії за вільними цінами у зв'язку з чутливістю до зміни ціни на ринку електричної енергії, тому при ціноутворенні не можуть собі дозволити нехтувати прогнозуванням майбутніх періодів та кон'юктурою ринку.

Література:

1. Офіційний сайт НКРЕКП. URL: <https://www.nerc.gov.ua/> (дата звернення: 27.08.2023).
2. Жегус О. Розвиток методів маркетингового ціноутворення на інноваційні продукти. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2019. № 2(93). С. 82–90.
3. Литвиненко Я.В. Маркетингова цінова політика : навч. посібник. Київ : Знання, 2010. 294 с.
4. Купчак В.Р. Сучасні підходи і методи ціноутворення в ринкових умовах. *Моделювання регіональної економіки*. 2012. № 1. С. 208–218.
5. Єськов О.Л. До питання вдосконалення політики ціноутворення в сучасних умовах господарювання. *Економіка промисловості*. 2011. № 4. С. 216–219.
6. Рибидайло А.А. Підходи щодо оцінки собівартості та ціни інформаційних технологій. *Збірник наукових праць Центру воєнно-стратегічних досліджень Національного університету оборони України імені Івана Черняховського*. 2014. № 2. С. 88–93.
7. Жарко І.В. Методологія ціноутворення в роздрібній торгівлі продовольчими товарами. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. № 1. С. 194–202.
8. Окландер М.А., Чукурна О.П. Маркетингова цінова політика : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 240 с.
9. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства : монографія. Київ : КНЕУ, 2001. 257 с.
10. Артус М.М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2012. 354 с.
11. Редченко К.І. Ціноутворення в сучасних умовах. *Збірник науково-технічних праць. Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. № 19.4. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/19_4/222_Redczenko_19_4.pdf (дата звернення: 27.08.2023).

References:

1. Ofitsiyni sait NKREKP [Official site of NKREKP]. Available at: <https://www.nerc.gov.ua/> (in Ukrainian)
2. Zhehus O. (2019) Rozvytok metodiv marketynhovoho tsinoutvorennia na innovatsiini produkty [Development of marketing pricing methods for innovative products]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli – Scientific Bulletin of the Poltava University of Economics and Trade*, no. 2(93), pp. 82–90. (in Ukrainian)
3. Lytvynenko Ya.V. (2010) Marketynhova tsinova polityka: navch. posibnyk [Marketing price policy: education. manual]. Kyiv: Znannia, p. 294. (in Ukrainian)
4. Kupchak V.R. (2012) Suchasni pidkhodyi metody tsinoutvorennia v rynkovykh umovakh [Modern approaches and methods of pricing in market conditions]. *Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky – Modeling of the regional economy*, no. 1, pp. 208–218. (in Ukrainian)
5. Yeskov O.L. (2011) Do pytannia vdoskonalennia polityky tsinoutvorennia v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [To the issue of improving pricing policy in modern business conditions]. *Ekonomika promyslovosti – Economy of industry*, no. 4, pp. 216–219. (in Ukrainian)
6. Rybydailo A.A. (2014) Pidkhodyi shchodo otsinky sobivartosti ta tsyny informatsiinykh tekhnolohii [Approaches to estimating the cost and price of information technologies]. *Zbirnyk naukovykh prats Tsentru voienno-stratehichnykh doslidzhen Natsionalnoho universytetu oborony Ukrainy imeni Ivana Cherniakhovskoho – Collection of scientific works of the Center for Military and Strategic Studies of the National Defense University of Ukraine named after Ivan Chernyakhovsky*, no. 2, pp. 88–93. (in Ukrainian)
7. Zharko I.V. (2011) Metodolohiia tsinoutvorennia v rozdribnii torhivli prodovolchymy tovaramy [Methodology of pricing in food retail trade]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh – Economic strategy and prospects for the development of trade and services*, no. 1, pp. 194–202. (in Ukrainian)
8. Oklander M.A., Chukurna O.P. (2012) Marketynhova tsinova polityka: navch. posibnyi [Marketing price policy: education. special]. Kyiv: Tsentru uchbovoi literatury, p. 240. (in Ukrainian)
9. Koriniev V.L. (2001) Tsinova polityka pidpriemstva: monohafia [Pricing policy of the enterprise: monogamy]. Kyiv: KNEU, p. 257. (in Ukrainian)
10. Artus M.M. (2012) Formuvannia mekhanizmu tsinoutvorennia v umovakh rynkovoï ekonomiky: monohafia [Formation of the pricing mechanism in the conditions of the market economy: monograph]. Ternopil: Ekonomichna dumka, p. 354. (in Ukrainian)
11. Redchenko K.I. (2009) Tsinoutvorennia v suchasnykh umovakh [Pricing in modern conditions]. *Zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy – Collection of scientific and technical works. Scientific bulletin of NLTU of Ukraine*, no. 19.4. (in Ukrainian)

Summary. The article examines the peculiarities of the liberal model of the electricity market in Ukraine. The dynamics of the number of enterprises that perform the functions of electricity suppliers on the domestic electricity market during 2019–2022 were determined. It is justified that special attention should be paid to the systematization of existing pricing methods in order to determine the possibility of their application at electricity supply enterprises in the conditions of market liberalization. The specific features of the application of pricing methods at electricity supply enterprises are characterized. The division into three groups of pricing methods, including the following: cost, parametric and market. The specifics of the electricity market products were determined in order to choose pricing methods that are suitable directly for electricity supply enterprises. A critical analysis of the following pricing methods was carried out: the full cost method, the direct cost method, the target pricing method, the specific rate method, the marginal cost method, the break-even method, the method of three estimates, the method of following market prices, the method of following firm prices – market leader, method of calculation based on accepted prices, method of regression analysis, method of price premium, method of prestigious prices, method of competition, method of targeting competitors, tender method (sealed envelope method) of pricing, method of estimating the maximum acceptable price, method of experience curve, method of zonal pricing, method of exchange pricing. It was determined that not all pricing methods can be applied at electricity supply enterprises, taking into account the difference in the specifics of the work of each of their types. It was established that the least number of recommended methods are available to electricity suppliers who sell electricity at free prices, which is due to the specifics of their work in terms of sensitivity to price changes on the electricity market, therefore, when pricing, they cannot afford to neglect forecasting of future periods and market conditions.

Key words: electricity supply enterprise, market, price, pricing methods, market liberalization.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Кухтін Ю.В.

*аспірант кафедри економіки та бізнесу,
Державний біотехнологічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2056-305X>*

*Kukhtin Yurii
State Biotechnological University*

ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В ОТГ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ І РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

ECOLOGICAL COMPONENT MANAGEMENT OF LAND RESOURCES IN UTC AS AN IMPORTANT FACTOR OF RESOURCE CONSERVATION AND DEVELOPMENT OF THE REGION

Анотація. Стаття присвячена дослідженню екологічного стану земельних угідь в Україні та Харківській області, а також питанням управління земельними ресурсами в ОТГ з метою охорони земель. Методи дослідження: аналіз та синтез, графічний (при дослідженні стану земельних ресурсів, органічного виробництва), системно-аналітичний, індуктивний (для узагальнення результатів дослідження, формування висновків і рекомендацій). Виявлено та досліджено головні проблеми екологічного стану земельних ресурсів в Україні та в Харківській області. Встановлено, що рівень родючості області достатній для сільськогосподарського виробництва, проте є ряд негативних факторів: замінованість значної частини території, деградація ґрунтів, екзогенні геологічні процеси. Проаналізовано розвиток виробництва органічної продукції в Україні й запропоновано стимулювання його розвитку з боку місцевих органів влади. Досліджено план екологічних заходів органу управління Зміївської міської територіальної громади. Запропоновано ряд профілактичних заходів для подальшого поліпшення екологічного стану земельних ресурсів.

Ключові слова: земельні ресурси, екологічний стан земель, деградація ґрунтів, органічне виробництво, управління земельними ресурсами, об'єднана територіальна громада.

Постановка проблеми. Екологічна складова набуває все більшої актуальності при оцінюванні рівня ефективності чи неефективності управління земельними ресурсами територіальної громади. Це обумовлено в першу чергу такими чинниками як воєнні дії на значній частині території України, яка після звільнення потребує заходів з розмінування та очищення

великих площ сільськогосподарських угідь, доріг, лісів та лісосмуг, а також населених пунктів та місць розташування агропромислових й інших підприємств. Варто зазначити, що екологічні проблеми земельних ресурсів існували і до повномасштабного вторгнення: значні площі сільсько-господарських угідь були виведені з господарського використання, рекультивовані, знаходилися в процесі відновлення своєї родючості або потребували такого відновлення. Наразі ж екологічні виклики в разі посилюються і потребують подальших досліджень, зокрема, з метою розробки найбільш ефективних важелів управління екологічним станом земельних ресурсів як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні, та на рівні окремих ОТГ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання екологічного відновлення ґрунтів та забезпечення їх рекультивації досліджувалися в працях таких вчених: З.М. Гадецької, В.М. Гуцуляка, Т.В. Дудар, Н.В. Максименко, Ю. Гутаревич, Н.В. Кузьмич, Р.Б. Таратули, О.А. Теряник та ін. Проте екологічна складова управління земельними ресурсами в ОТГ, на нашу думку, досліджена недостатньо і потребує подальшого аналізу та нових наукових пошуків.

Мета статті. Метою статті є оцінка екологічного стану земельних ресурсів в Україні, Харківській області, а також управління екологічним станом земель в ОТГ як важливий чинник розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні дуже високий рівень сільськогосподарського освоєння земель, що має як свої позитивні, так і негативні сторони. До позитивних сторін

високого рівня освоєння с.-г. угідь можна віднести високий економічний ефект від використання земель для вирощування сільськогосподарської продукції з метою її подальшого експорту, підвищення ВВП і зміцнення національної грошової одиниці через валютні надходження. Також це сприяє розвитку аграрного бізнесу, а отже стимулює збільшення надходжень до державного бюджету України і створює потужний базис економічного розвитку країни.

Проте є й негативні сторони – високий рівень сільськогосподарського освоєння неминуче призводить до процесів виснаження, ерозії та деградації ґрунтів. Станом на 2020 рік за різними оцінками деградованими в Україні було від 8 до 15 млн га [1]. Більш ніж 1,1 млн га підлягають консервації, площа малопродуктивних угідь станом на 31.12.2020 року становить 315,6 тис. га, а 143,4 тис. га потребують рекультивациі. Крім того, спостерігається процес зменшення гумусу в ґрунтах на 19-22% у всіх агрокліматичних зонах, особливо в зоні Лісостепу. Земельні ресурси України потребують охорони і подальших заходів з відновлення родючості.

Зараз до проблем з деградацією ґрунтів додалися нові – пов’язані з війною. На даний час підрахунок збитків через воєнні дії для ґрунтів України ще триває, проте скоріш за все це буде колосальна сума і для відновлення ґрунтового покриву окремих територій необхідними будуть роки, а можливо і десятиліття, й величезні зусилля (рис. 1).

За підрахунками FAO, збитки, нанесені земельному фонду та аграрному сектору Укра-

їні сягають 6,6 млрд дол. США, а сума непрямих втрат агросектору внаслідок війни сягає 34,2 млрд дол. США. Крім того, 13,6 млн га території залишаються потенційно небезпечними, оскільки на них відбувалися чи й досі тривають бойові дії.

Україна за прогнозами Landtime Monitor попередньо стане першою країною у світі по замінованих територіях, кількості жертв від мін та ВВП. На країну чекає тривалий та дороговартісний процес гуманітарного розмінування територій. За підрахунками Feodal.online, 5 млн га с.-г. угідь (переважно ріллі) в Україні, ймовірно, заміновані, а приблизна сума, яка наразі необхідна для розмінування становить щонайменше 5 млрд дол. США [2]. Воєнні дії мали вкрай негативні наслідки для земельного фонду, серед яких можна визначити наступні:

1. Утворення вирв, ущільнення ґрунтів, знищення рослинності і загибель ґрунтової фауни внаслідок вибухових хвиль та руху військової техніки.

2. Забруднення ґрунту, повітря та ґрунтових вод нафтопродуктами і важкими металами. Це може призвести до того, що деякий час на цих територіях не можна буде нічого вирощувати.

3. Забруднення навколишнього середовища внаслідок влучання в промислові чи хімічні об’єкти [2].

Таким чином, на сьогоднішній день моніторинг стану сільсько-господарських угідь та їх охорона є першочерговим завданням як на рівні держави, так і на рівні адміністративно-тери-

Розмінування полів України

5 млн га
с/г угідь (або 15% ріллі) в Україні, ймовірно, заміновані, за підрахунками Feodal.online

Від \$5 млрд
приблизна сума, яка наразі необхідна для розмінування, за оцінкою Feodal.online

70,4 тис. га
деокупованої території обстежено та очищено службами ДСНС переважно в Київській та Чернігівській областях



Рис. 1. Земельний фонд України, що постраждав внаслідок війни

торіальних одиниць, таких як ОТГ. Харківська область є однією з найбільш постраждалих внаслідок війни і після звільнення вона потребує заходів з відновлення нормального функціонування сільськогосподарських підприємств на своїх землях.

Проте екологічні проблеми в регіоні існували й до війни. Проведемо екологічну характеристику Харківської області для розуміння екологічних проблем, які притаманні регіону, та пошуку шляхів їх вирішення. З даних агро-екологічного паспорту Харківської області за 2021 рік випливає, що стан земельних ресурсів, у тому числі й сільськогосподарських угідь не відповідає вимогам ощадливого природокористування. Зокрема, 41 % площі сільськогосподарських угідь регіону займають еродовані ґрунти. Екологічно допустиме співвідношення площ ріллі та природних кормових угідь порушене, а це негативним чином позначається на стійкості агроландшафту регіону. Рівень сільськогосподарського освоєння земель перевищує екологічно допустимий [3].

За даними Харківської ОВА, рівень родючості ґрунтів регіону поки що залишається достатнім для виробництва сільськогосподарської продукції, а головними землекористувачами в області є переважно сільськогосподарські підприємства. У програмі охорони навколишнього середовища наголошується, що до погіршення стану угідь призводить високий рівень розораності угідь, розширення посівів просапних культур, майже повне припинення комплексу робіт щодо захисту ґрунтів, а також порушення технології обробітку ґрунту [4].

Однією з проблем погіршення стану земельних угідь Харківської області, після мінної небезпеки, залишається деградація ґрунтів (табл. 1).

За досліджуваний період площа деградованих і малопродуктивних земель у Харківській області зменшилась. Також зменшилась питома вага деградованих і малопродуктивних земель, що потребують консервації. Таким чином, в області проводяться заходи з відновлення і охоро-

рони ґрунтів. Основними заходами з відтворення родючості земель Харківської області є: вапнування кислих ґрунтів, меліорація засолених та солонцевих ділянок. За даними агро-екологічного паспорту Харківської області, інформація щодо поширення процесів деградації земель у Головному управлінні Державного кадастру у Харківській області та Харківській філії ДП «Держґрунтохорона» відсутня. Це один з негативних факторів екологічного моніторингу територій, адже інформаційна складова у питаннях охорони ґрунтів має вирішальне значення. Динаміку порушених, відпрацьованих та рекультивованих земель у Харківській області ілюструє таблиця 2.

Як ми бачимо, площа таких земель та їх частка від загальної площі області є незначною. Майже всі відпрацьовані землі були рекультивовані, що дійсно дуже добре для екологічного стану Харківської області.

Ще однією з причин погіршення екологічного стану ґрунтів в Харківській області є зсуви ґрунтів і підтоплення території області ґрунтовими водами, тобто дія екзогенних геологічних факторів (табл. 3).

На території області мають місце зсуви, карст, підтоплення, лесові ґрунти, що здатні до просідання. Проте найбільше поширення мають прояви зсувів – 1615 випадків станом на 01.01.2020 р. Це пов'язано, перш за все, із великою кількістю ярів та схилів, які залучені до сільськогосподарського виробництва. Тому саме на це мають бути спрямовані першочергові заходи із охорони земельних ресурсів Харківської області.

Щодо цього, як йдеться у агро-екологічному паспорті, в області необхідний контроль за водними ресурсами. Також необхідні профілактичні заходи, а саме: заборона будівництва ставків без спеціалізованих інженерних досліджень; регулювання поливу сільськогосподарських угідь з урахуванням гідрогеологічних особливостей територій і метеорологічних умов; зниження витоків із водойм, каналів і ставків, аж до повного виключення витоків, а також зниження

Таблиця 1

Динаміка деградованих і малопродуктивних земель, а також угідь, які потребують консервації у Харківській області

Вид порушених земель	Всього земель, тис. га			Землі, що потребують консервації (% до загальної площі території)		
	станом на 01.01.2019	станом на 01.01.2020	станом на 01.01.2022	станом на 01.01.2019	станом на 01.01.2020	станом на 01.01.2022
Деградовані	1,7012	1,7012	1,4001	0,0515	0,0515	0,0446
Малопродуктивні	3,2337	3,2337	1,2216	0,1029	0,1029	0,0389

Джерело: [4]

Динаміка порушених, відпрацьованих та рекультивованих земель у Харківській області за 2017–2021 рр.¹

Землі	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Порушені, га	20,00	1,75	6,10	11,70	11,70
% до загальної площі території	0,0006	0,0006	0,0002	0,0004	0,0004
Відпрацьовані, га	8,80	6,70	16,20	7,90	7,90
% до загальної площі території	0,0002	0,0002	0,0005	0,0002	0,0002
Рекультивовані, га	5,60	6,50	16,20	7,90	7,90
% до загальної площі території	0,0002	0,0002	0,0005	0,0003	0,0003

¹ згідно з інформацією Головного управління Державного кадастру у Харківській області.

Джерело: [3]

Екзогенні геологічні процеси у Харківській області станом на 01.01.2020

Вид екзогенних геологічних процесів	Площа поширення, км ²	Кількість проявів, шт.	Ураженість, %
Зсуви	40,3	1615	0,13
Карст (у т.ч. відклади, здатні до карстування),	31340,0	11*	99,8
з них: покритого типу	4150,0		13,2
перекритого типу	27190,0		86,6
Підтоплення	200,8	7**	0,6
Лесові ґрунти, що здатні до просідання	20840,0		66,3
з них: I типу	20570,0		65,5
II типу	270,0		0,8

*) кількість випадків поверхневого карстопрояву;

***) кількість населених пунктів (міст та смт).

Джерело: [3]

витоків з полів фільтрації, підземних резервуарів, водопроводів, тепломереж і каналізації; скорочення тривалості затоплення траншей і котловин атмосферними опадами при веденні будівництва; здійснення заходів із запобігання замуленню річок і водостоків, розчищення і поглиблення, засипання природних дрен (балок, ярів та вимивин); регулювання поверхневого стоку води, а також будівництво і періодичний ремонт мереж зливостоків [3].

Погіршення рівня екологічної безпеки землекористування, а також законодавче підвищення екологічних вимог до використання землі зумовлює необхідність збору і аналізу інформації про екологічні характеристики ґрунтів, що є вагомими з погляду контролю за використанням та охороною земель, як складовими загальної системи управління земельними ресурсами [5, с. 43].

Саме контроль за охороною земель є одним з основних завдань управління земельними ресурсами з метою їх збереження і раціонального використання. Він полягає в забезпеченні додержання органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями і громадянами земельного законодавства України [6].

Сільські, селищні, міські, районні, обласні ради здійснюють самоврядний контроль за використанням та охороною земель у відповідності до ст. 189 Земельного кодексу України. Самоврядний контроль реалізується відповідно до Законів України «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про охорону земель», «Про місцеве самоврядування в Україні».

У статті 33 Закону «Про місцеве самоврядування в Україні» визначено, що до відання виконавчих органів міських рад належать зокрема підготовка і подання програм охорони довкілля, подання пропозицій щодо організації територій, що підлягають особливій охороні, контроль за використанням і охороною земель, визначення території для розміщення відходів, а також координація на відповідній території діяльності спеціально уповноважених державних органів управління з охорони природи [7].

До компетенції самоврядного контролю відноситься й контроль за додержанням умов договорів оренди земельних ділянок, що перебувають у комунальній власності. Це пов'язано з тим, що орендодавцем цих земель виступають сільські, селищні та міські органи управління ОТГ в межах своїх повноважень. Таким чином, до

компетенції самоврядного контролю належить і процедура виявлення порушення та звернення до суду з позовом про дострокове розірвання договору оренди [8].

На законодавчому рівні нормативно-правові засади організації та проведення самоврядного контролю регламентовані лише в загальному вигляді, тому в Україні поширена практика деталізації положень Законів у актах самих органів місцевого самоврядування, що ускладнює управлінський процес.

Вирішення екологічних проблеми земельних ресурсів ускладнюються ще й тим фактом, що досить часто суперечить економічним інтересам підприємницьких структур. Для бізнесу на території певної ОТГ, яка пріоритетом ставить підтримання екологічно безпечного стану довкілля, наприклад, така орієнтація місцевої влади може означати додаткові витрати на поліпшення стану сільськогосподарських угідь на підприємстві, також може стати проблемою при плануванні посівних площ просапних культур тощо. Тому, на нашу думку, найбільш вдалим способом

поєднання економічних інтересів господарюючих суб'єктів та екологічних проблем земельних ресурсів є впровадження та сприяння розвитку виробництва органічної продукції.

Динаміку вітчизняного аграрного експорту з урахуванням екологічної складової яскраво ілюструє стан імпорту до ЄС вітчизняної органічної продукції до та після повномасштабного вторгнення (рис. 2).

Як можна побачити з інфографіки, попри воєнні дії та втрати економіки від ракетних ударів по об'єктах критичної інфраструктури, український аграрний ринок органічної продукції зміг пристосуватися до нових реалій і навіть збільшити обсяги експорту органічної продукції. Такі країни як Австрія, Нідерланди, Німеччина та Чеська Республіка суттєво збільшили свій імпорт органічної продукції з України. Обсяг українського експорту органічної продукції до країн ЄС збільшився на 18 800 тонн, а у вартісному виразі зріс із 160 млн дол. США до 184 млн. дол. США. Загальний обсяг експорту української органічної продукції перевищив у

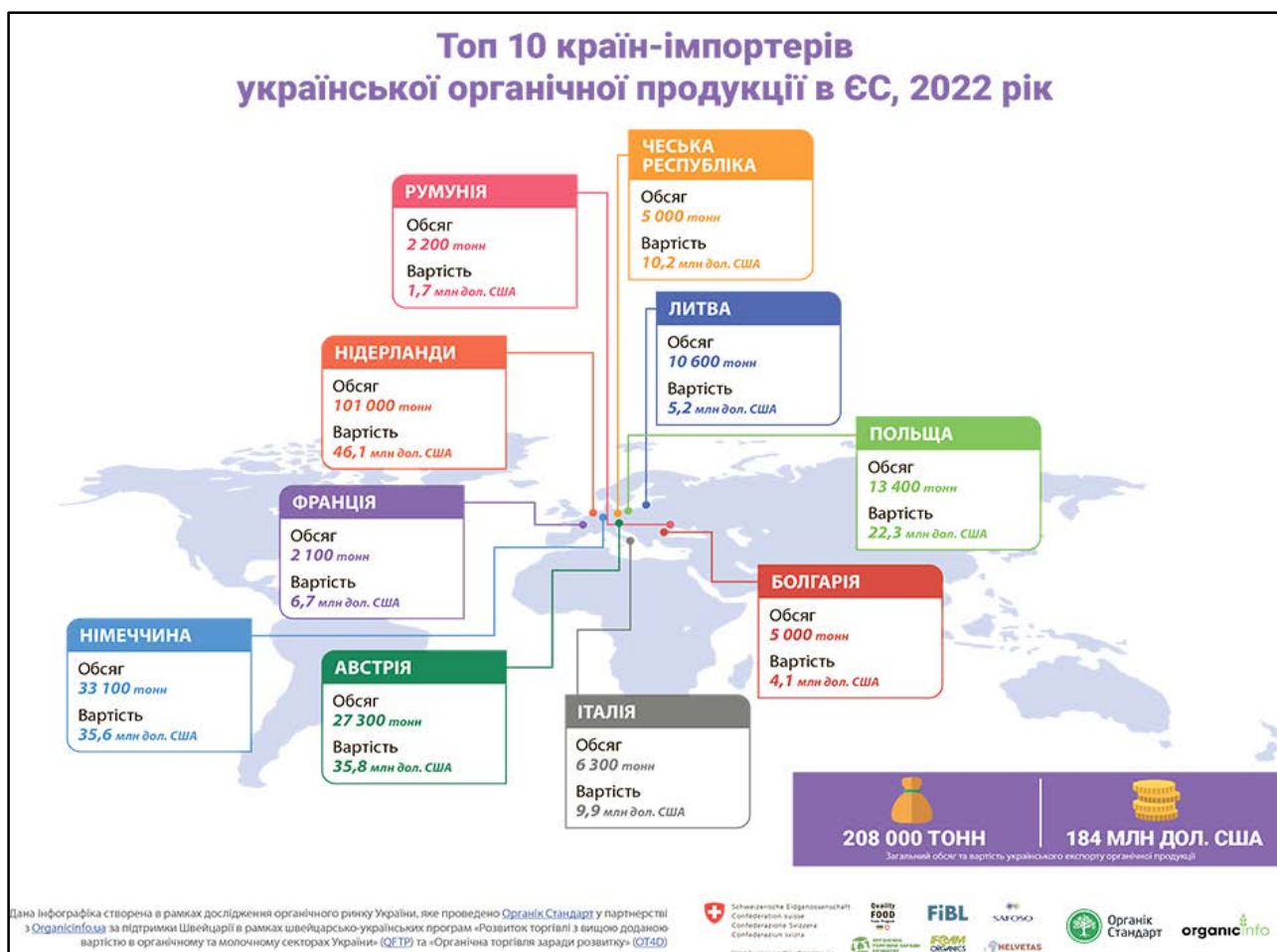


Рис. 2. Імпорт української органічної продукції в ЄС (2022 рік, країни)

Джерело: [9]

2022 році 219 млн дол. США. І це все в умовах війни, перебоїв з електропостачанням, ракетною загрозою та логістичними проблемами.

Експерти справедливо вважають, що можливості вітчизняного виробництва органічної продукції ще досі використано не повною мірою і галузь має величезний потенціал подальшого зростання. Адже органічна продукція користується попитом і на внутрішньому ринку (рис. 2). За обсягами реалізації в натуральних вимірниках передові позиції займає органічне молоко органічні овочі та фрукти, а також кефір та крупи. За вартістю реалізації у 2021 році лідували органічне масло (176 млн грн), органічне молоко (141 млн грн), органічні крупи (71 млн грн) та сир кисломолочний (70 млн грн).

Про розширення ринку свідчить і той факт, що зростає кількість виробників органічної продукції та обсяг земельних угідь, зайнятих для її виробництва (рис. 3).

Динаміка кількості органічних операторів вказує на тенденцію до зростання зацікавленості бізнесу у виробництві органічної продукції, особливо у галузі сільськогосподарського

виробництва. Зокрема, за досліджуваний період темп росту органічних операторів становить 123,9% порівняно з 2016 роком, а сільськогосподарських виробників є навіть вищим – 142,2%. Вагомим чином зростає загальна площа сільськогосподарських угідь, зайнятих під органічне виробництво й станом на кінець 2021 року площа земель з органічним статусом становила понад 370 тис. га, а площа сільськогосподарських угідь включно із землями перехідного періоду сягнула 422,3 тис. га.

В Україні за останні роки спостерігається поступове збільшення площ з органічним статусом та площ перехідного періоду й чітко прослідковуються регіони зі зростанням земельних угідь під органічне виробництво. До таких регіонів належить і Харківська область. На нашу думку, вагому роль у цих процесах займає стимулювальний вплив місцевих органів влади, тому організація управління земельними ресурсами має бути побудована таким чином, щоб враховувати цей перспективний напрям розвитку сільського господарства в ОТГ.

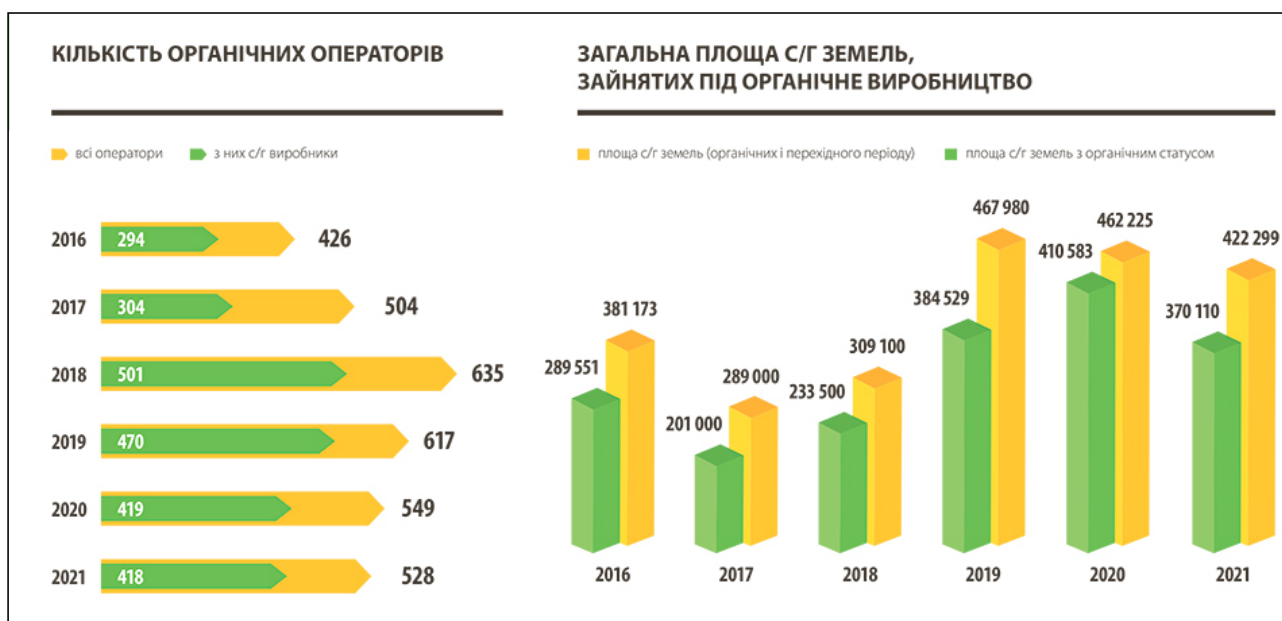


Рис. 3. Кількість органічних операторів та площа земель, зайнятих під органічне виробництво за 2016–2021 рр.^{1,2,3}

¹ Дані за 2016–2018 роки зібрані за стандартами, еквівалентними органічному законодавству ЄС, за 2019–2021 роки – за стандартами, еквівалентними органічному законодавству ЄС та NOP (США).

² За даними оперативного моніторингу Міністерства аграрної політики та продовольства України (у попередні роки також Міністерства економіки України), що були зібрані від органів іноземної сертифікації, які сертифікували органічне виробництво та обіг органічних продуктів в Україні.

³ Дана інфографіка створена в рамках дослідження органічного ринку України, яке проведено Органік Стандарту партнерстві з Organico.info.ua за підтримки Швейцарії в рамках швейцарсько-українських програм «Розвиток торгівлі з вищою доданою вартістю в органічному та молочному секторах України» (QFTP) та «Органічна торгівля заради розвитку» (OT4D).

Джерело: [10]

Заходи щодо забезпечення виконання Екологічної програми Зміївської міської ради на 2022 рік

№ з/п	Найменування заходів	Виконавець	Сума, грн.
1	Придбання обладнання (контейнерів) для збирання твердих побутових відходів (п.68 ПКМУ від 17.09.1996 р.№1147(із змінами) «Про затвердження переліку видів діяльності, що належить до природоохоронних заходів») КПК 0118311 КЕКВ 2282	Зміївська міська рада	160 000
2	Реконструкція очисних споруд за адресою: вул. Садова, 1а в с. Бірки Зміївського району Харківської області	Зміївська міська рада	5 000 000
3	Розробка схеми санітарної очистки населених пунктів Зміївської територіальної громади	Зміївська міська рада	300 000

Джерело: Екологічна програма Зміївської міської ради на 2022–2023 рр.

Вже давно стало аксіомою, що повноцінне та дійсно повною мірою ефективне управління земельними ресурсами в ОТГ не може обмежуватися лише досягненням високої економічної ефективності використання земельних ресурсів. Адже об'єднана територіальна громада – це територія з створення екологічно безпечного середовища для їх життєдіяльності є однією з першочергових задач, які стоять перед управлінським апаратом ОТГ. Тому, якщо комерційне аграрне підприємство може якимось чином знехтувати екологією заради отримання більших прибутків, то ОТГ такої можливості не має. Більш того, регулівні функції ОТГ дозволяють вчиняти адміністративний вплив на ті комерційні підприємства, що знаходяться на території громади й вимагати дотримання ними заходів з охорони земель законними методами.

З метою реалізації комплексу заходів щодо забезпечення ефективної природоохоронної діяльності територіальної громади для поліпшення стану довкілля, забезпечення охорони навколишнього природного середовища Зміївська міська територіальна громада затвердила Екологічну програму Зміївської міської ради на 2022–2023 роки. Розглянемо природоохоронні заходи, що були заплановані фахівцями Зміївської міської ради.

В рамках розробленої та затвердженої екологічної програми планується робота у таких напрямках:

- контроль за викидами в атмосферне повітря;
- охорона водних ресурсів;
- раціональне використання та охорона земель;
- санітарне очищення території та поводження з відходами.

На 2022 рік Зміївською міською радою було заплановано проведення відповідних заходів з поліпшення екологічної ситуації в регіоні (табл. 4).

Висновки. Таким чином, попри численні проблеми земельних ресурсів, пов'язані з воєн-

ними діями та природними чинниками, Україна має потужний базис для органічного виробництва і потребує адекватної стимулюючої політики управління земельними ресурсами, як на рівні держави, так і на місцевому рівні, особливо враховуючи процеси децентралізації влади.

Проаналізовано заходи, передбачені екологічною програмою Зміївської міської ради й можна констатувати, що всі вказані заходи за умови їх успішної реалізації матимуть позитивний вплив на екологічну ситуацію на території громади. Проте на нашу думку, до екологічних заходів мають приєднатися і представники бізнесу та зробити свій посильний вклад в поліпшення екології регіону. Мусимо визнати, що в регіонах ситуація із залучення бізнесу до суспільно корисних проєктів є складнішою і її реалізація потребує більших зусиль, але це треба робити.

Крім того, в питаннях охорони земельних ресурсів та екологічного стану ґрунтів в Харківській області істотним недоліком, який справляє вагомий негативний вплив, є недостатній рівень обстеження фактичного стану ґрунтів, а також брак інформаційного забезпечення стосовно екологічних проблем. Кількість стаціонарних ділянок моніторингу ґрунтів у 2018 році в Харківській області була найменшою в Україні – лише 10 ділянок. Це є вкрай несприятливим для вчасного виявлення, проведення заходів з охорони й підтримання в належному стані земельних ресурсів області.

Література:

1. Земельний довідник України за 2020 рік. URL: https://agropolit.com/storage/2020/Zemelny_dovidnyk_2020.pdf?utm_source=mailchimp&utm_campaign=03002e1f0&utm_medium=page
2. Агробізнес України під час війни. Інфографічний довідник 2021–2022. URL: https://agribusinessinukraine.com/get_file/id/the-infographics-report-ukrainian-agribusiness-2022.pdf
3. Агроекологічний паспорт регіону. Харківська область. 2021 рік. Харківська ОВА. URL: https://kharkivoda.gov.ua/content/documents/1182/118158/Attaches/ekologichnyy_pasport_harkivskoyi_oblast_za_2021_rik.pdf?sv

4. Програма охорони навколишнього природного середовища. Харківська ОВА. URL: https://kharkivoda.gov.ua/content/documents/1068/106702/files/Звіт%20CEO_компл_Програма%20ОНПС.pdf
5. Таратула Р. Б. Еколого-економічні засади інформаційного забезпечення управління земельними ресурсами : дис. ... д-ра екон. наук за спеціальністю 08.00.06 – економіка природокористування та охорони навколишнього середовища / Львівський національний аграрний університет. Львів, 2019. 446 с.
6. Земельний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
7. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України. Коментар. Народний правовий портал Юрисконсульт. URL: https://kodeksy.com.ua/pro_mistseve_samovryaduvannya_v_ukraini/statja-33.htm
8. Чурилова Т.М. Методичні вказівки для підготовки до практичних занять із дисципліни «Земельне право» : для студ. спец. 081 «Право» освітнього ступеня «бакалавр» денної та заочної форм навчання. Лекція 7. Правове регулювання здійснення контролю за використанням та охороною земель. URL: https://kmeep.law.sumdu.edu.ua/sites/default/files/lekcija_7.pdf
9. Імпорт української органічної продукції в ЄС за 2022 рік – ТОП-10 країн-імпортерів. Інфографіка. URL: <https://organicinfo.ua/infographics/ua-organic-import-to-eu-2022/>
10. Дані про кількість органічних операторів та площу земель, зайнятих під органічне виробництво за 2016–2021 роки. Інфографіка. URL: <https://organicinfo.ua/infographics/organic-production-in-ukraine-2016-2021/>
3. Kharkivska OVA (2022) Ahroekolohichniy pasport rehionu. Kharkivska oblast. 2021 rik [Agro-ecological passport of the region. Kharkiv region. 2021 year]. Available at: https://kharkivoda.gov.ua/content/documents/1182/118158/Attaches/ekologichniy_pasport_harkivskoyi_oblast_za_2021_rik.pdf?sv
4. Kharkivska OVA (2021) Prohrama okhorony navkolyshnoho pryrodnoho sere dov yshcha [Environmental protection program]. Available at: https://kharkivoda.gov.ua/content/documents/1068/106702/files/Звіт%20CEO_компл_Програма%20ОНПС.pdf
5. Taratula R.B. (2019) *Ekoloho-ekonomichni zasady informatsiinoho zabezpechennia upravlinnia zemelnymy resursamy* [Environmental and economic principles of information support for land resource management] (PhD Thesis), Lviv: Lviv National Agricultural University.
6. Zemelnyi kodeks Ukrainy [Land Code of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
7. Yuryskonsult. Zakon Ukrainy "Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini". Komentar [Legal advisor. Law of Ukraine "On Local Self-Government in Ukraine". Comment]. Available at: https://kodeksy.com.ua/pro_mistseve_samovryaduvannya_v_ukraini/statja-33.htm
8. Churylova T.M. Lektsiia 7. Pravove rehuliu vanna zdiisnennia kontroliu za vykorystanniam ta okhoronoiu zemel [Lecture 7. Legal regulation of control over the use and protection of land]. Available at: https://kmeep.law.sumdu.edu.ua/sites/default/files/lekcija_7.pdf
9. Import ukrainskoi orhanichnoi produktsii v YeS za 2022 rik – TOP-10 krain-impoteriv. Infografika [Import of Ukrainian organic products to the EU in 2022 – TOP-10 importing countries. Infographics]. Available at: <https://organicinfo.ua/infographics/ua-organic-import-to-eu-2022/>
10. Dani pro kilkist orhanichnykh operatoriv ta ploshchu zemel, zainiatykh pid orhanichne vyrobnytstvo za 2016–2021 roky. Infografika [Data on the number of organic operators and the area of land occupied for organic production for 2016–2021. Infographics]. Available at: <https://organicinfo.ua/infographics/organic-production-in-ukraine-2016-2021/>

References:

1. Zemelnyi dovidnyk Ukrainy za 2020 rik [Land directory of Ukraine for 2020]. Available at: https://agropolit.com/storage/2020/Zemelniy_dovidnyk_2020.pdf?utm_source=mailchimp&utm_campaign=03002e1f0&utm_medium=page
2. Ahrobiznes Ukrainy pid chas viiny. Infografichniy dovidnyk 2021–2022 [Agribusiness of Ukraine during the war. 2021–2022 infographic guide]. Available at: https://agribusinessinukraine.com/get_file/id/the-infographics-report-ukrainian-agribusiness-2022.pdf

Summary. The article is devoted to the study of the ecological state of land in Ukraine and the Kharkiv region, as well as the issue of land resource management in the OTG for the purpose of land protection. Research methods: analysis and synthesis, graphic (when studying the state of land resources, organic production), system-analytical, inductive (for summarizing research results, forming conclusions and recommendations). The main problems of the ecological condition of land resources in Ukraine and in the Kharkiv region were identified and investigated. It was established that the level of fertility of the region is sufficient for agricultural production, but there are a number of negative factors: mining of a large part of the territory, soil degradation, exogenous geological processes. A significant negative impact of military operations and minefields on the state of the environment and, in particular, on land resources in the occupied part of the Kharkiv region was revealed. It may take decades to eliminate the adverse factors caused by war. The development of the production of organic products in Ukraine was analyzed. The dynamics of the export of organic products from Ukraine to the EU countries was studied, as well as the volume of sales on the domestic market was analyzed. On the basis of the conducted research, it is proposed to stimulate organic production in UTC for the development of the region and filling of the local budget. The management of land resources from the point of view of environmental problems in the context of decentralization of power was studied using the example of the Zmiiv urban territorial community. The plan of environmental measures of the governing body of the Zmiiv city territorial community was studied. A number of preventive measures are proposed for further improvement of the ecological condition of land resources. One way to improve the environmental situation in the Kharkiv region is to involve representatives of local businesses and volunteers in environmental and environmental protection measures. The organization of such events should be carried out by the governing body of the united territorial community.

Key words: land resources, ecological condition of lands, soil degradation, organic production, land resources management, united territorial community.

Верстяк А.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіко-математичного моделювання,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича*ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8090-1233>**Verstiak Andrii***Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

FINANCIAL AND INVESTMENT MECHANISMS FOR ENSURING SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH OF UKRAINE

Анотація. Здійснено аналіз фінансово-інвестиційного забезпечення еколого-економічного зростання. Виявлено, що повномасштабне вторгнення росії в Україну призвело до додаткових викликів та змін у сфері фінансування екології, а основна частина видатків держбюджету спрямована на оборону. Відповідно наголошується на необхідності інтенсифікації фінансування зелених ініціатив та проєктів, а також розробку відповідних механізмів на інструментів. Запропоновано, що відповідні фінансові механізми повинні реалізовуватись на декількох рівнях, зокрема, під призвою двох моделей: секторально-галузевої та просторово-територіальної моделей. Запропоновано ряд заходів, спрямованих на розширення інвестиційного забезпечення.

Ключові слова: еколого-економічне зростання, фінансові механізми, післявоєнна відбудова, євроінтеграція, природокористування.

Постановка проблеми. Забезпечення екологічно-економічного зростання є невід'ємною складовою сталого розвитку для країни. Однак, повномасштабні воєнне вторгнення росії в Україну призвело до нових викликів і потреб збалансування ресурсів на оборону та інші сфери. Безумовно, оборона на сьогодні є пріоритетною сферою, тому у 2022 р. військові витрати України досягли 44 млрд. дол. США, що на 640% більше, ніж роком раніше [1]. Проте важливо підкреслити, що еколого-економічний сталий розвиток має стратегічні наслідки і впливи, а отже навіть в умовах обмеженого фінансування, існує необхідність у визначенні та впровадженні ефективних фінансово-інвестиційних механізмів для забезпечення сталого еколого-економічного зростання, що особливо актуалізується повоєнною відбудовою України. Збалансоване використання фінан-

сових ресурсів та залучення інвестицій виступає ключовим інструментом забезпечення екологічно-економічного розвитку України, навіть у найскладніших воєнних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно Статті 42 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 09.07.2023 року фінансування заходів щодо охорони навколишнього природного середовища здійснюється за рахунок Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів, коштів підприємств, установ та організацій, фондів охорони навколишнього природного середовища, добровільних внесків та інших коштів; при цьому до Статті 47 цього ж Закону внесені зміни, які полягають в тому, що в Україні можуть утворюватись й інші фонди для стимулювання і фінансування заходів щодо охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки [2]. Проте, в даному контексті, варто підкреслити висновки дослідження В. Глухової [3], яка стверджує, що в умовах глобальних викликів та суттєвих внутрішніх диспропорцій сфера, так званих, екологічних фінансів характеризується низкою проблем: незадовільний стан фінансування сфери охорони довкілля, невиконання планових показників бюджетних програм, обмеженість фінансових ресурсів та зміни в пропорціях розподілу екоподатку, а також низька ефективність використання коштів на природоохоронні заходи.

Початок війни в Україні призвів до додаткових викликів та змін у сфері фінансування екології, оскільки кризова ситуації та визначення бюджетних пріоритетів суттєво вплинути на

розподіл фінансових ресурсів та плановану діяльність у цій сфері. Видатки держбюджету на оборону станом на червень 2023 року склали 52,75% і вони будуть збільшуватись щойно з'явиться можливість дофінансування його потреби [4]. Неоднозначними є висновки і динаміки зростання витрат та капітальних інвестицій на охорону навколишнього середовища. Так, згідно даних Держстату [5] з 2015 року спостерігається темп зростання витрат складав приблизно 20% на рік у порівнянні з попереднім роком (капітальні інвестиції в меншій мірі, але теж мали тенденцію до зростання). Однак, дані Держстату наведені у фактичних цінах та у зв'язку з цим в дослідженні [6] була здійснена ця ж оцінка у порівнянних цінах на початок 2002 року. Автор робить висновок відсутність позитивних змін у динаміці реальної суми видатків на охорону навколишнього природного середовища за всіма джерелами фінансування, а також зменшення фактичної суми інвестицій в охорону навколишнього природного середовища, що виникло внаслідок перерозподілу фінансових ресурсів публічних фондів [6].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Здійснений аналіз поточної ситуації, а також повномасштабні воєнні дії в Україні, призводять до висновку щодо необхідності інтенсифікації фінансування зелених ініціатив та проєктів, а також розробку відповідних механізмів на інструментів. Відповідно, метою статті є дослідження фінансово-інвестиційних механізмів забезпечення еколого-економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В контексті аналізу фінансового забезпечення еколого-економічної модернізації підприємств в першу чергу слід враховувати досвід інших країн. Так, в країнах ЄС таке фінансування здійснюється шляхом залучення коштів та ресурсів з

фондів ЄС, державної допомоги від надходжень екологічних податків, а також звільнення від податків [7]. Так, ЄС надає фінансову допомогу своїм членам через два головних фонди – Фонд згуртування (Cohesion Fund) та Європейський фонд регіонального розвитку (European Regional Development Fund, ERDF) [7]. Фонд згуртування сприяє державам-членам ВВП з нижчим ніж 90% середнього показника ЄС, у зменшенні економічної та соціальної нерівності та сприяє сталим зусиллям у напрямку сталого розвитку. Один із важливих векторів фінансування включає екологічні аспекти, зокрема проєкти, пов'язані з енергетикою та транспортом, що сприяють екологічному збереженню: раціональне використання енергії, використання відновлюваних джерел енергії, розвиток залізничного транспорту, поширення мережі громадського транспорту тощо.

Проблемою в еколого-економічній політиці України є недостатня розробка механізмів стимулювання досягнення поставлених цілей. Це призводить до того, що кілька фінансових настанов, встановлених на центральному рівні, не враховують інтереси та програми діяльності різних ринкових учасників. Тут мова йде як про недостатню підтримку у вигляді технічної допомоги для проведення структурних реформ, так і про нестачу необхідних фінансових ресурсів для створення необхідної інфраструктури та здійснення інвестицій у відповідних галузях. Авторське бачення полягає у розгляді фінансово-інвестиційних механізмів забезпечення еколого-економічного зростання під призмою двох моделей: секторально-галузевої та просторово-територіальної моделей (табл. 1, табл. 3):

Так, враховуючи євроінтеграційний контекст України, на сьогодні потужним інструментом секторального фінансування має бути допомога

Таблиця 1

Фінансово-інвестиційні механізми забезпечення еколого-економічного зростання: секторально-галузева модель

Підприємство	Група/сектор	Галузь
Механізми		
<ul style="list-style-type: none"> – внутрішні фонди розвитку, інвестиції; – зелені кредити та фінансування; – партнерське співфінансування реалізації екологічних проєктів-субсидії; – дотації для впровадження екологічних ініціатив; – інвестиційні фонди та програми, в т. ч. міжнародні 	<ul style="list-style-type: none"> – створення спільних фондів (розвитку) з метою фінансування масштабних та більш впливових екологічних проєктів; – реалізація спільних інвестиційних проєктів, вигідних для всіх учасників процесу; – фінансування державних та міжнародних організацій – секторальні внески 	<ul style="list-style-type: none"> – ініціалізація державою процесу стягнення з РФ втрат від війни в окремих галузях; – торгівля квотами викидів; – екологічні податки та збори; – публічно-приватні партнерства з метою реалізації інвестиційних проєктів; – урядові гранти та субсидії

Джерело: авторська розробка

ЄС. Однак, в ґрунтовному дослідженні [8] зазначається про малу кількість секторальної бюджетної підтримки. За офіційними даними [8], під час отримання міжнародної технічної допомоги від ЄС, основний акцент зосереджений на таких галузях: урядування та громадянське суспільство (які отримують найбільший обсяг допомоги) та регіональний розвиток (що займає друге місце за обсягами допомоги). Однак за кількістю проєктів загальних технічних допомог переважають галузі освіти і науки, а також регіонального розвитку. До провідних п'яти секторів-реципієнтів також відносяться енергетика та енергоефективність, а також навколишнє середовище (табл. 2).

Очевидно, наявні механізми фінансування є обмеженими у контексті сприяння прискоренню секторальної інтеграції. Необхідно їх розширити новими компонентами, які враховували б сучасні виклики. Важливо зауважити, що таке удосконалення механізмів підтримки реформ в Україні має враховувати європейський досвід у впровадженні систем підтримки реформ всередині ЄС [9].

Отже, наявність ефективних механізмів фінансування на секторально-галузевому рівні є важливим чинником для забезпечення еколо-

гічно сталого розвитку. На рівні підприємства, групи підприємств та галузей розглядаються різні підходи, які орієнтовані на максимізацію ефективності використання фінансових ресурсів для реалізації екологічних ініціатив. Підприємства можуть використовувати внутрішні інвестиції, зелені кредити, групи підприємств можуть створювати спільні фонди, а галузі мають можливість сприяти розвитку екологічних технологій через екологічні інвестиційні фонди та інші інструменти. Необхідність постійного удосконалення та адаптації цих механізмів під впливом змін у суспільстві, економіці та екологічних викликах підкреслює важливість інноваційних підходів та використання досвіду кращих практик, зокрема з європейського контексту.

Аналогічно, в табл. 3 наведено фінансові механізми на рівні просторово-територіальної моделі:

Проведена реформа децентралізації в Україні сприяло збільшенню фінансових ресурсів ОТГ, які вони можуть спрямовувати на еколого-економічні ініціативи. Однак, незважаючи на тенденцію до зростання громадських витрат на охорону навколишнього середовища, сума коштів,

Таблиця 2

Секторальний розріз допомоги ЄС Україні на 2018–2020 роки

Сектор	Орієнтовний обсяг асигнувань, € млн.	% загальної суми асигнувань
Зміцнення інституцій та належного управління, у т.ч. у сфері забезпечення верховенства права та безпеки	108,45-132,55	25%
Сектор 2: Економічний розвиток та розвиток ринку, в т.ч. розвиток приватного сектору та покращення бізнес-клімату	86,76-106,04	20%
Сектор 3: Покращення сполучення, енергоефективність, захист навколишнього середовища та запобігання зміні клімату	65,07- 79,53	15%
Сектор 4: Мобільність і контакти між людьми, в т.ч. соціальне залучення	86,76-106,04	20%
Додаткова підтримка для розвитку інституційної спроможності	65,07-79,53	15%
Додаткова підтримка громадянського суспільства	21,69-26,51	5%

Джерело: [9]

Таблиця 3

Фінансово-інвестиційні механізми забезпечення еколого-економічного зростання: просторово-територіальна модель

Територіальна громада	Район, область	Держава	ЄС
Механізми			
– локальні екологічні податки та збори; – місцеві зелені облігації; – публічно-приватні партнерства; – місцеві екологічні фонди; – субсидії; – міжнародні гранти	– екологічна частина бюджетів; – регіональні фонди сталого розвитку; – трансфертні платежі; – міжрегіональні інвестиційні фонди	– конфісковані російські кошти; – екологічні державні програми; – екологічні податки та платежі; – державні кредитні програми; – державні фонди; – залучення міжнародної підтримки – платформа United24	– фонди ЄС регіонального розвитку; – програми підтримки сталого розвитку; – європейські інвестиційні банки; – зелені гранти та стипендії; – міжнародні партнерства та програми

Джерело: авторська розробка

що надходить з місцевих бюджетів для виконання програм у сфері захисту довкілля та екологічного розвитку, прогресивно зменшується – протягом останніх трьох років вона зменшилась майже в 1,4 рази [10]. Це важливо враховувати, оскільки така тенденція виникає на тлі реорганізації на користь місцевого самоврядування отримання коштів з екологічного податку та рентної плати. На думку авторів «ознакою реалізації природоохоронних проєктів в Україні є звужений спектр джерел фінансування капітальних інвестицій і поточних витрат у відтворення природно-ресурсного потенціалу та охорону навколишнього середовища» [11]. Така ситуація виникла внаслідок високого рівня централізації управління у сфері природоохоронної діяльності, обмеженого розвитку інституціонального середовища для приватних інвестицій у використання, відновлення та збереження природних ресурсів [12].

Аналізуючи вищезазначені проблеми автори дослідження [11] роблять один з висновків, який полягає в тому, що на сьогодні існують резерви щодо нарощення публічних природоохоронних видатків за рахунок розширення реальної бази стягнення екологічних платежів та їх спрямування у спеціальні фонди. Дійсно, екологічний податок є одним з механізмів поповнення місцевих бюджетів, спрямованих на стимулювання сталого використання ресурсів. Динаміка структури надходжень від сплат екоподатків до Зведеного бюджету України наведена нижче:

В структурі екоподатків переважає податок за викиди в атмосферне повітря (приблизно на рівні 35%). Аналізуючи дані рис. 1 погоджуємось з висновком дослідження [13], в якому автор резюмує, що у контексті децентралізації в Україні передача надходжень від вуглецевого податку до Державного бюджету може суперечити вибраній стратегії та обмежувати фінансові можливості місцевих бюджетів. Єдиний можливий аргумент для такого кроку – створення окремого спеціалізованого фонду, призначеного для накопичення коштів на реалізацію національної програми декарбонізації економіки. Однак, ці кошти впливають на загальний бюджет та розподіляються серед різних напрямків, що може призвести до розсіювання їх ефективності. Окрім важливої потреби у збільшенні доходів Державного бюджету та відсутності чіткої екологічної політики, додаткове пояснення такого рішення стає невідомим фактором. В додаток авторка публікації [13] підкреслює, що в країнах ЄС надходження від групи екологічних податків покривають витрати на природоохоронну діяльність та зелені ініціативи, тому актуальним є аналіз даної ситуації в Україні. На рис. 2 зображено співвідношення надходжень від екоподатків та Поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища:

Ситуація щодо покриття витрат екоподатками в Україні відмінна від країн ЄС (рис. 2), що пояснюється, по-перше, більш досконалою системою контролю та моніторингу за витратами та цільовим використанням коштів, що дозволяє

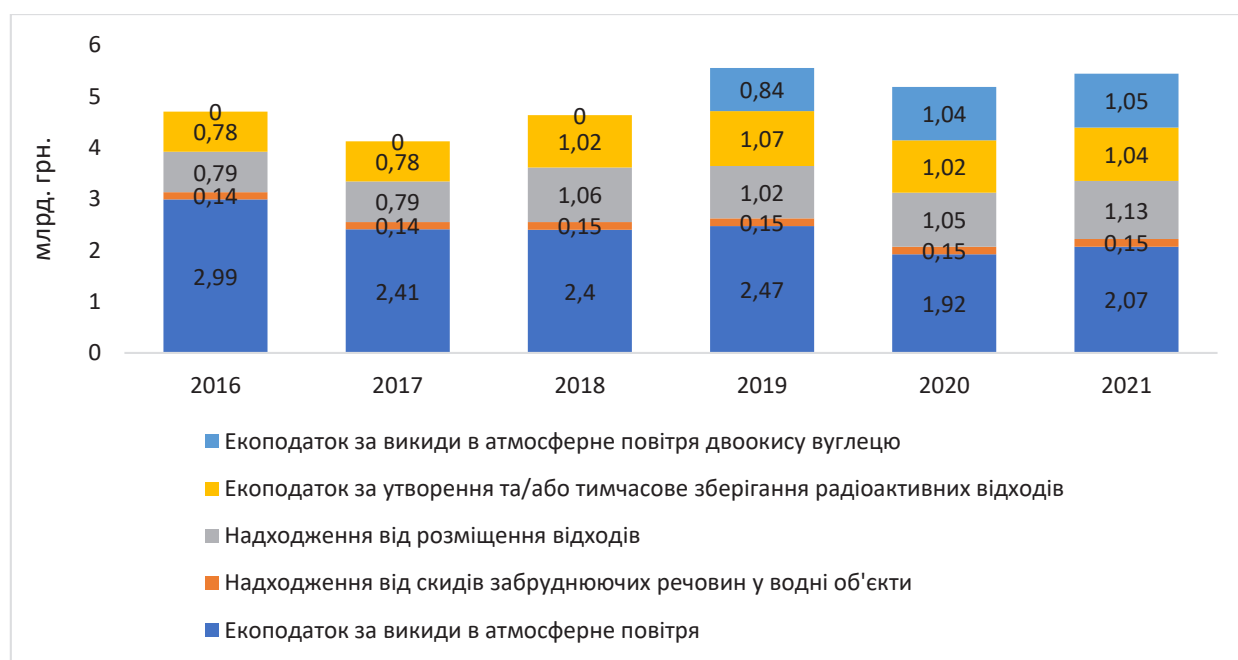


Рис. 1. Динаміка структури екоподатків в Зведеному бюджеті України

Джерело: побудовано автором на основі даних [12]

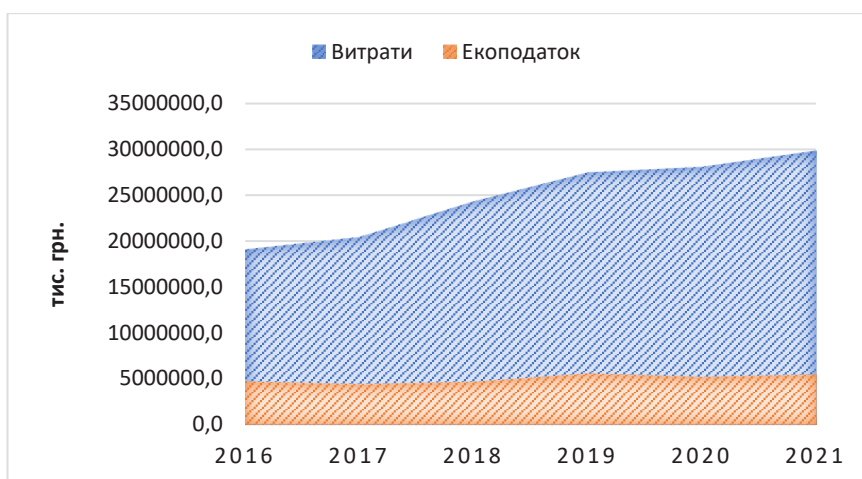


Рис. 2. Динаміка співвідношення надходжень від екоподатків та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища, тис. грн

Джерел: побудовано автором на основі даних [12]

ефективно спрямовувати зібрані кошти на природоохоронні заходи та, по-друге, розвинутою екологічною свідомістю населення, що може підтримувати зростання податкового навантаження на забруднюючі діяльності та сприяти збільшенню надходжень від екологічних податків. Ситуація ж в Україні вимагає комплексного підходу: по-перше, необхідно зміцнити механізми контролю за використанням надходжень від екологічних податків, а також сприяти формуванню екологічної свідомості серед громадян та бізнесу; по-друге, важливо стимулювати розробку та впровадження зелених ініціатив, які б підвищували ефективність використання отриманих коштів та сприяли розвитку екологічної сфери. Крім того, можливе залучення міжнародних екологічних організацій та партнерів для обміну досвідом та надання підтримки в організації фінансування екологічних ініціатив.

Забезпечення фінансування еколого-економічного зростання є важливим завданням для будь-якої держави, оскільки це сприяє збалансованому розвитку економіки, збереженню природних ресурсів та поліпшенню якості життя громадян. Для досягнення цієї мети необхідно вжити ряд заходів, спрямованих на розширення інвестиційного забезпечення: По-перше, існує потреба в розробці стратегії еколого-економічного розвитку, в якій буде визначено ключові сектори та напрямки, що потребують інвестиційної підтримки. Така стратегія має враховувати природні ресурси, технологічні можливості, потреби громадян та вимоги до збереження навколишнього середовища.

По-друге, важливо створити привабливий і стабільний інвестиційний клімат. Для цього дер-

жава повинна встановити прозорі та спрощені процедури для залучення іноземних та внутрішніх інвесторів. Також, важливо гарантувати захист прав власності та додержання контрактних зобов'язань. Зрозуміло, що така задача в умовах війни є складною, але її актуальність набуває ще більшого характеру.

По-третє, розвиток інноваційних, цифрових технологій та впровадження зелених рішень мають бути пріоритетами. Для цього слід створити сприятливі умови для досліджень і розробок у відповідних галузях, надавати підтримку стартапам та компаніям, що спеціалізуються на зелених технологіях.

По-четверте, держава може залучати кошти через емісію «зелених облігацій» або інших інструментів, спрямованих на залучення інвестицій у проекти з позитивним впливом на навколишнє середовище. Такі інструменти дозволяють інвесторам підтримувати стале розвиток та одночасно отримувати фінансовий прибуток.

По-п'яте, важливо розвивати партнерство між державним сектором, приватними компаніями та міжнародними організаціями. Спільні проекти та ініціативи можуть сприяти обміну знаннями, ресурсами та технологіями, що сприятиме більш ефективному використанню інвестицій.

Отже, розширення інвестиційних інструментів фінансування еколого-економічного зростання передбачає комплексний підхід, що включає в себе розробку стратегії, створення сприятливого інвестиційного клімату, підтримку інновацій та зелених технологій, використання спеціалізованих фінансових інструментів та співпрацю між різними секторами суспільства.

Висновки. Таким чином, на відміну від інших сфер, фінансування еколого-економічного зростання передбачає впровадження спеціалізованих механізмів та підходів, що враховують особливі вимоги сталого розвитку та ефективного використання природних ресурсів. При цьому в умовах глобальних викликів та суттєвих внутрішніх диспропорцій сфера, так званих, екологічних фінансів характеризується низкою проблем. Здійснений аналіз поточної ситуації, а також повномасштабні воєнні дії в Україні, призводить до висновку щодо необхідності інтенсифікації фінансування зелених ініціатив та проєктів, а також розробку відповідних механізмів на інструментів. Відповідно, фінансово-інвестиційні механізми повинні реалізовуватись на декількох рівнях, зокрема, під призмою двох моделей: секторально-галузевої та просторово-територіальної моделей.

Література:

1. Стокгольмський міжнародний інститут дослідження проблем миру (SIPRI). URL: <https://www.sipri.org/media/press-release/2023/world-military-expenditure-reaches-new-record-high-european-spending-surges> (дата звернення: 01.09.2023).
2. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 09.07.2023 року / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12#Text>
3. Глухова В.І. Екологічні фінанси України в умовах сталого розвитку. *Ефективна економіка*. 2022. № 5. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.5.72>
4. Рахманін С. Україна вже склала іспит щодо військової сумісності з НАТО. *Укрінформ* : веб-сайт. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3612121-sergij-rahmanin-clen-komitetu-vr-z-pitan-nacbezpeki-oboroni-ta-rozvidki.html> (дата звернення: 01.09.2023).
5. Витрати на охорону навколишнього природного середовища за видами природоохоронних заходів у 2020 році. *Державна служба статистики України* : веб-сайт. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ns/ns_rik/vutratu/von_zah20_ue.xlsx (дата звернення: 01.09.2023).
6. Голян В. Екологічне благополуччя України: фінансувати, не можна заборонити. URL: https://zn.ua/ukr/ECOLOGY/ekologichne-blagopoluchchya-ukrayini-finansuvati-ne-mozhna-zaboroniti-348163_.html (дата звернення: 01.09.2023).
7. Як здійснюється екомодернізація підприємств у ЄС? *Ecobusiness group* : веб-сайт. URL: <https://ecolog-ua.com/news/yak-zdiysnyuyetsya-ekomodernizaciya-pidpryemstv-u-yes> (дата звернення: 01.09.2023).
8. Секторальна інтеграція України до ЄС: передумови, перспективи, виклики. Київ : Видавництво «Заповіт», 2020. С. 99.
9. Конеченков. А. Сектор відновлюваної енергетики України до, під час та після війни. *Разумков центр* : веб-сайт. URL: https://razumkov.org.ua/statti/sector-vidnovlyuvanoyi-energetyky-ukrayiny-do-pid-chas-ta-pislya-viyny#_ftn27 (дата звернення: 01.09.2023).
10. Горин В.П. Роль публічних фінансів у реалізації проєктів екологічного розвитку. *Соціальні, економіко-правові та фінансові виклики в умовах глобальних трансформацій* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Тернопіль, 30 травня 2010 р. Тернопіль – Братислава, 2022. С. 115–118.

11. Голян В., Сундук Т., Поліщук Л. Публічні природоохоронні видатки в умовах децентралізації: стратегія нарощення. *Економіка та держава*. 2019. № 2. С. 10–16. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2019.2.10>
12. Екологічні податки України. Інформація щодо сплати до Зведеного бюджету України по платниках – суб'єктах природних монополій та платників рентної плати за користування надрами. *SaveEcoBot* : веб-сайт. URL: <https://www.saveecobot.com/analytics/ecotaxes> (дата звернення: 01.09.2023)
13. Сучек С. Екологічний податок та екологічні видатки місцевих бюджетів України. *Економіка та суспільство*. 2021. Випуск 30. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-30-55>

References:

1. Stokgolmskij mizhnarodnij institut doslidzhennja problem miru (SIPRI) [Stockholm International Institute for the Study of Peace Problems]. Available at: <https://www.sipri.org/media/press-release/2023/world-military-expenditure-reaches-new-record-high-european-spending-surges> (accessed 01 September 2023).
2. Zakon Ukraini "Pro ohoronu navkolishnogo prirodnogo sredovishha" [Law of Ukraine "On Environmental Protection"] vid 09.07.2023 roku / Verhovna Rada Ukraini. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12#Text> (accessed 01 September 2023).
3. Gluhova V.I. (2022) Ekologichni finansi Ukraini v umovah stalogo rozvitku [Environmental finance of Ukraine in conditions of sustainable development]. *Efektivna ekonomika*, no. 5. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.5.72>
4. Rahmanin S. Ukraina vzhe sklala ispit shhodo vijskovoї sumisnosti z NATO [Ukraine has already passed the exam on military compatibility with NATO. *Ukrinform*]. *Ukrinform*. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3612121-sergij-rahmanin-clen-komitetu-vr-z-pitan-nacbezpeki-oboroni-ta-rozvidki.html> (accessed 01 September 2023).
5. Vitraty na ohoronu navkolishnogo prirodnogo sredovishha za vidami prirodoohoronnih zahodiv u 2020 roci [Costs for environmental protection by types of environmental protection measures in 2020]. *Derzhavna sluzhba statistki Ukraini*. Available at: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ns/ns_rik/vutratu/von_zah20_ue.xlsx (accessed 01 September 2023).
6. Goljan V. Ekologichne blagopoluchchja Ukraini: finansuvati, ne mozhna zaboroniti [Environmental well-being of Ukraine: financing cannot be prohibited]. Available at: https://zn.ua/ukr/ECOLOGY/ekologichne-blagopoluchchya-ukrayini-finansuvati-ne-mozhna-zaboroniti-348163_.html (accessed 01 September 2023).
7. Yak zdiysnjuetsja ekomodernizacija pidpriemstv u ES? [How eco-modernization of enterprises in the EU is carried out?]. *Ecobusiness group*. Available at: <https://ecolog-ua.com/news/yak-zdiysnyuyetsya-ekomodernizaciya-pidpryemstv-u-yes> (accessed 0 September 2023).
8. Sektoralna integracija Ukraini do EC: peredumovi, perspektivi, vikliki (2020) [Sectoral integration of Ukraine into the EU: prerequisites, prospects, challenges]. Kyiv: Vidavnistvo "Zapovit", p. 99. (in Ukrainian)
9. Konechenkov. A. Sektor vidnovlyuvanoyi energetiki Ukraini do, pid chas ta pislja vijni [Renewable energy sector of Ukraine before, during and after the war]. *Razumkov centr*. Available at: https://razumkov.org.ua/statti/sector-vidnovlyuvanoyi-energetyky-ukrayiny-do-pid-chas-ta-pislya-viyny#_ftn27 (accessed 01 September 2023).
10. Gorin V.P. (2022). Rol publichnih finansiv u realizacii proektiv ekologichnogo rozvitku [The role of public finance in the implementation of ecological development projects]. *Proceedings of Socialni, ekonomiko-pravovi ta finansovi vikliki v umovah*

- globalnih transformacij : materiali Mizhnarodnoi naukovoprak-
tichnoi konferencii, m. Ternopil, 30 travnja 2010 r. Ternopil –
Bratislava, pp. 115–118.
11. Goljan V., Sunduk T., Polishhuk L. (2019) Publichni prirodohoronnii vidatki v umovah decentralizacii: strategija naroshhennja [Public environmental protection expenditures in conditions of decentralization: strategy of increase]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 2, pp. 10–16. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2019.2.10>
 12. Ekologichni podatki Ukraini. Informacija shhodo splati do Zvedenogo bjudzhetu Ukraini po platnikah – subektah prirod-
nih monopolij ta platnikiv rentnoi plati za koristuvannja nadrami [Environmental taxes of Ukraine. Information on payments to the Consolidated Budget of Ukraine by payers – subjects of natural monopolies and payers of rent for the use of subsoil]. *SaveEcoBot*: veb-sajt. Available at: <https://www.saveecobot.com/analytics/ecotaxes> (accessed 01 September 2023).
 13. Suchek S. (2021) Ekologichnij podatok ta ekologichni vidatki miscevih bjudzhetiv Ukraini [Environmental tax and environmental expenditures of local budgets of Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo*, vol 30. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-30-55>

Summary. Financing of ecological and economic growth involves the implementation of specialized mechanisms and approaches that take into account the special requirements of sustainable development and effective use of natural resources. At the same time, in the conditions of global challenges and significant internal disparities, the field of so-called environmental finance is characterized by a number of problems. The analysis revealed that the beginning of Russia's war in Ukraine led to additional challenges and changes in the field of environmental financing, since the crisis situation and the determination of budget priorities significantly affect the distribution of financial resources and planned activities in this field. State budget expenditures on defense as of June 2023 amounted to 52.75%, and they will increase as soon as the possibility of additional financing of its needs appears. At the same time, the funds of macro-financial international aid are directed to the general fund of the budget, from where all costs are financed, and there is also an agreement with the EU that their funds go to humanitarian needs and are not spent on financing the spheres of security and defense. The analysis of the current situation, as well as full-scale military actions in Ukraine, leads to the conclusion about the need to intensify the financing of green initiatives and projects, as well as the development of appropriate mechanisms for tools. According to the formalization, the relevant financial mechanisms should be implemented at several levels, in particular, similarly, through the prism of two models: sectoral and territorial models. Ensuring the financing of ecological and economic growth is an important task for any state, as it contributes to the balanced development of the economy, the preservation of natural resources, and the improvement of the quality of life of citizens. A number of measures aimed at expanding investment support are proposed, namely, the development of a comprehensive strategy for ecological and economic development, the creation of an attractive and stable investment climate, the development of innovative, digital technologies and the implementation of green solutions should be priorities, the state can attract funds through the issue of "green bonds", development of partnerships between the public sector, private companies and international organizations.

Key words: green growth, financial mechanisms, post-war reconstruction, European integration, environmental management.

Приварникова І.Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7022-7946>

Privarnikova Irina

Oles Honchar Dnipro National University

Голей Ю.М.

*асистент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5731-1844>

Goley Julia

Oles Honchar Dnipro National University

СУЧАСНІ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ З ПРЕДСТАВНИКАМИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН: ПОРІВНЯЛЬНИЙ КРОС-КУЛЬТУРНИЙ АНАЛІЗ

MODERN BUSINESS COMMUNICATIONS WITH REPRESENTATIVES OF EUROPEAN COUNTRIES: COMPARATIVE CROSS-CULTURAL ANALYSIS

Анотація. У статті викладено основні теоретичні аспекти комунікацій загалом, а також бізнес-комунікацій зокрема. Позначено відмінність бізнес-комунікацій від традиційної комунікативної взаємодії у суспільстві. Наведено поняття термінів «комунікація» та «бізнес-комунікація». Представлено схему комунікаційного процесу, охарактеризовано її складову: відправник, одержувач та повідомлення. Описано існуючі основні види бізнес-комунікацій, а також способи та моделі комунікативної взаємодії (лінійна, транзакційна, кругова). Представлені види та форми комунікацій. Охарактеризовано основні форми бізнес-комунікацій: бесіда, переговори, суперечка, нарада, ін. Описано існуючі типи бізнес-культур згідно класифікації Льюїса (моноактивні, поліактивні, реактивні), описані їх особливості. Виділено основні ознаки для проведення крос-культурного аналізу специфіки ділових комунікацій у європейських країнах, а саме: ставлення до часу та до справ, особливості організації зустрічей, особливості проведення зустрічей, мову, особливості вибору партнера, ставлення до дресс-коду, ставлення до презентації візиток, відношення до подарунків, та ін. Визначено сучасні типи бізнес-культур, властиві різним європейським країнам. Для крос-культурного аналізу особливостей бізнес-комунікацій проаналізовано бізнес-культуру та бізнес етикет таких країн як: Австрія, Бельгія, Німеччина, Ве-

ликобританія, Італія, Іспанія, Франція, Греція, ін. Встановлено, що в європейських країнах переважає два основні типи моделей бізнес-культури: моноактивні та поліактивні. У країнах з моноактивною бізнес-культурою (Австрія, Німеччина, Великобританія, Бельгія, Латвія, ін.) бізнес-комунікації досить строго регламентовані, важлива пунктуальність, формалізм, строга ієрархія та дотримання традицій., консерватизм. У країнах з поліактивною бізнес-культурою бізнес-комунікації досить меншою мірою формалізовані, цінуються відкритість та дружелюбність, встановлення тісних дружніх відносин, ін. Доведено, що для успішної міжкультурної взаємодії в бізнесі важлива мова спілкування, поінформованість щодо картини світу (судження та стереотипи, моделі поведінки, ставлення до життя та роботи тощо) тієї країни, з якої прибуває співрозмовника і безпосередньо в якій здійснюється комунікація, дотримання звичаїв та принципів бізнес-культури та бізнес-етикету приймаючої країни.

Ключові слова: комунікації, бізнес-комунікації, ділова культура, діловий етикет, міжкультурні комунікації, комунікативне повідомлення, крос-культурний аналіз, Європа.

Постановка проблеми. Для будь-якого суб'єкта господарювання комунікації загалом є фундаментальною основою управлінської діяль-

ності, оскільки саме вони через обмін інформацією пов'язують усі основні елементи підприємства у єдине ціле, встановлюють загальний зміст у процесі спілкування, а також сприяють досягненню згоди. Комунікації важливі як для розвитку самого підприємства (коли спілкування відбувається всередині: між підрозділами та співробітниками), так і за його межами (коли спілкування відбувається із зовнішнім оточенням: постачальниками, партнерами, клієнтами, тощо).

Сучасні реалії розвитку української бізнес-спільноти актуалізували важливість здійснення якісно нових бізнес-комунікацій.

При цьому бажання України розвиватися в європейському руслі надало нового імпульсу низці важливих національних економічних процесів, у тому числі у сфері розвитку бізнесу.

Змінюються правила гри, специфіка управління та взаємодії між представниками бізнес-спільноти, між бізнесом та різними стейкхолдерами (зацікавленими сторонами). Це, своєю чергою, суттєво трансформувало ставлення бізнес спільноти до реалізації комунікацій, як активної взаємодії суб'єктів підприємницьких відносин задля досягнення цілей та інтересів компанії. При цьому фундаментальний сенс бізнес-комунікації полягає в тому, щоб таким чином передати певного роду ділове повідомлення, яке б сприяло бажаному сприйняттю його одержувачем, повною мірою, сприяючи цілеспрямованим, бажаним, діям у відповідь.

Ефективні комунікаційні процеси, що правильно реалізуються, є одним з ключових факторів успіху в бізнесі, допомагають розвивати його і масштабувати.

Постановка проблеми. Багато підприємств нашої країни, які отримали можливість виходу на світові ринки, виразно зрозуміли необхідність якісного розвитку бізнес-комунікацій.

При цьому, очевидним є той факт, що існуючі відмінності в культурах різних країн світу безпосередньо впливають на вибудовування якісних комунікацій між людьми, у діловій та бізнес-сферах. Не розуміючи існуючих відмінностей у ділових культурах, не враховуючи їх при взаємодії, підприємство може постійно стикатися з непорозумінням у партнерських відносинах, з відмовою взаємодіяти один з одним, конфліктами, а також загалом відчувати культурний шок у різних ситуаціях через значне розходження в культурних цінностях представників різних країн.

Ділова-культура у сучасному світі відіграє досить важливу роль як у створенні, так і в подальшому розвитку будь-якого підприємства.

Однак, попри це, не кожен підприємець сьогодні надає належного значення етикету та вмінню правильно комунікувати з діловими партнерами, віддаючи перевагу матеріальній та фінансовій стороні бізнесу. Що провокує виникнення великої кількості проблем: неможливість укласти прибуткові контракти, неможливість працювати на перспективних ринках, та ін., що загалом не впливає на успішність бізнесу.

Тому однією з основних проблем сучасного бізнесу є недостатньо приділена увага специфіки та особливостей бізнес-комунікацій з урахуванням культурологічної складової її реалізації. Саме тому вважаємо розгляд теми статті, а саме «Сучасні бізнес-комунікації з представниками європейських країн: порівняльний крос-культурний аналіз» є дуже актуальним сьогодні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В теперішній час в наявності велика кількість робіт у сфері комунікативної взаємодії на рівні підприємства. Так, Бородкін Є.І., Комарова К.В., Липовська Н.А., Тарасенко Т.М. розглядають загальні засади ділового спілкування, а Доброскок І.І., Овсієнко Л.М., Гавкалова Н.Л., Гришина В.В. приділяють увагу процесу організації сучасної ділової комунікації. Інша група авторів, такі як Холод О.М., Винник Т.М. та інші приділили свою увагу тенденціям розвитку комунікацій та способам їх реалізації у сучасному світі.

Сутності, специфіки функцій та інше у сфері бізнес-комунікацій приділили свою увагу такі автори як: Ковальов Б.Л., Павлик А.В., Федина С.М., Шульгіна Л.М., ін. Крім того, відзначається наявність праць щодо розвитку бізнес-комунікацій у різних країнах світу. Так, Гронь О.В. і Сатушева К.В. вивчали сучасні технології комунікацій у міжнародному бізнесі, а Терещенко С.І. – сучасні їх форми.

При цьому спостерігається недостатність проведення порівняльного крос-культурного аналізу щодо реалізації бізнес-комунікацій представниками різних європейських країн.

Мета статті. Для проведення дослідження визначено основну мету – виконати порівняльний крос-культурний аналіз реалізації бізнес-комунікації представниками європейських країн. Для досягнення мети реалізовано такі кроки:

- розглянути поняття та сутність бізнес-комунікацій, а також подати існуючі види, моделі, засоби та принципи реалізації;

- виділити існуючі типи культур у різних європейських країнах;

- виконати крос-культурний аналіз бізнес-комунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комунікація в цілому (від латинського communication, що означає з'єднання, єдність, передача, повідомлення, пов'язане з дієсловом лат. communico – роблю загальним, повідомляю, з'єдную, похідним від лат. communis – загальний) – являє собою процес здійснення обміном інформацією (поглядами, ідеями, фактами чи емоціями, ін.) між двома чи більше особами, спілкування за допомогою спеціальних засобів (вербальних та невербальних) з метою передачі та отримання різноманітної інформації [1, с. 9].

Культура бізнес-комунікації є феноменом сучасного спілкування між представниками підприємств різних країн світу, в основі якого лежить сукупність специфічних моральних принципів і норм, уявлень і правил ділового етикету. Культура бізнес-комунікації регулює взаємовідносини та поведінку суб'єктів чи групи суб'єктів у ході реалізації ними виробничої діяльності.

Бізнес-комунікації (від англ. business, що означає справа і лат. communicatio – зв'язок) являють собою міжособистісні та міжгрупові комунікації, структура, специфіка та функції яких повною мірою обумовлені тією сферою ділових відносин, безпосередньо в якій вони застосовуються [2, с. 4].

Бізнес-комунікації виступають як самостійна управлінська функція, основна суть якої полягає у забезпеченні ефективної взаємодії підприємства з навколишнім середовищем шляхом обміну різноплановою інформацією.

У сучасному діловому світі створення розвинутої якісної комунікаційної мережі – важливе завдання для будь-якого бізнесу незалежно від сфери діяльності. Бізнес-комунікації включають все існуюче різноманіття форм здійснення ділового спілкування, які останнім часом трансформувалися в справжню технологію ведення бізнесу.

Також сучасні бізнес-комунікації виступають як самостійна управлінська функція, ефективне виконання якої можливе тільки при професійному підході.

Реалізуються бізнес-комунікації з допомогою особливого процесу рис. 1.

Ключовими завданнями ділової комунікації прийнято вважати:

- забезпечення продуктивної та довгострокової співпраці;
- забезпечення зближення цілей;
- забезпечення значного покращення відносин між партнерами;
- створення позитивної репутації та іміджу підприємства.

У кожній комунікації, як єдиній системі, є три ключові компоненти, а саме: адресант (відправник), той, хто відсилає, адресат (одержувач), і власне саме повідомлення (інформація щодо події, явища чи певного об'єкта, яку учасники комунікації передають один одному).

Комунікації у діловій сфері мають свої види та форми (рис. 2). Наведені на рис. 2 види комунікацій не вичерпують усю їх різноманітність, а лише дають змогу побачити базові види та форми.

В свою чергу, бізнес-комунікації поділяються на: внутрішні та зовнішні, двосторонні та багатосторонні, формальні та неформальні, тривалі та короткочасні, ін.

Основною відмінністю ділової комунікації є її підпорядкованість певним правилам, строга регламентованість, які визначаються цілями спілкування, типами та формами ділового спілкування, громадськими нормами поведінки, ступенем офіційності, і що найголовніше типом ділової культури, що залежить від того у якій саме країні створено і постійно діє підприємство, або де безпосередньо здійснюються бізнес-контакти.

Тому, незаперечним є той факт, що національна культура безпосередньо впливає у тому



Рис. 1. Схема комунікаційного процесу

Джерело: [1, с. 14]

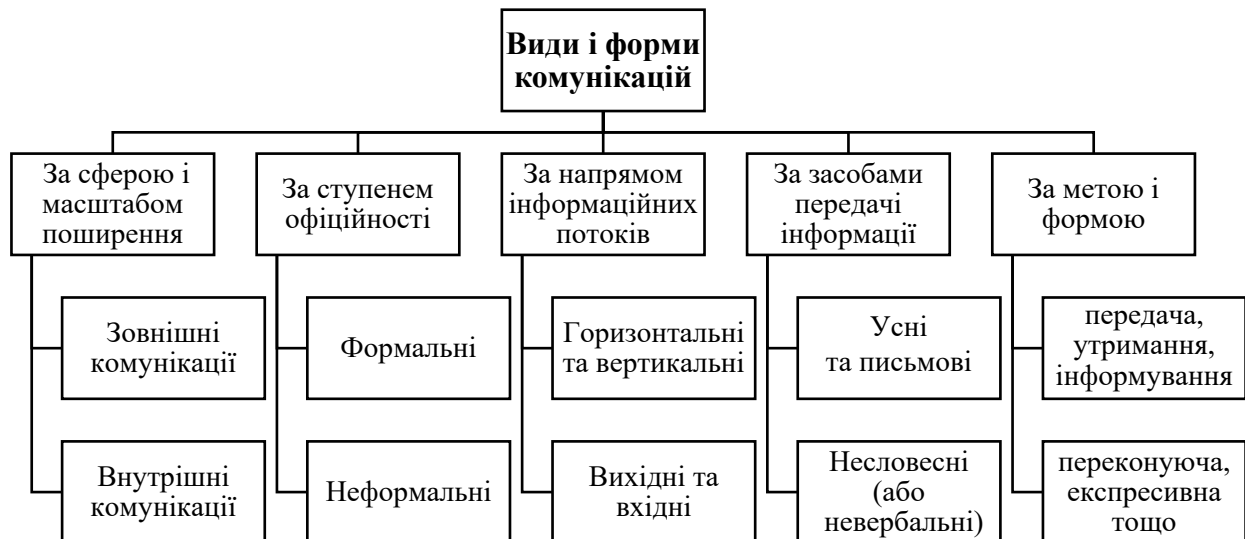


Рис. 2. Види і форми комунікацій

Джерело: [1, с. 11]

числі на ділову культуру своїх підприємства. Льюїс Річард Дональд, компетентний фахівець у галузі міжкультурних комунікацій, культуролог та лінгвіст враховуючи такі ознаки як: способи спілкування людей з різних культур, особливості їх ділової поведінки, мислення та процесу прийняття рішень перший запропонував класифікацію типів бізнес культур. Автор пропонує розділення культур на такі типи: моноактивні, поліактивні та реактивні.

Моноактивні культури (Linear-active – L) зараховуються автором до категорії раціональних. У діловому спілкуванні з представниками даного типу культури необхідно прагнути досить прагматичного конструктивного діалогу. Основним пріоритетом діяльності людей даного типу культури є чітке рішення поставлених завдань. Вони дуже активно займаються плануванням свого трудового та соціального життя, не роблять одночасно кілька справ (кожній окремій справі (задачі) відводячи певний часовий відрізок) [3].

Представники моноактивних культур у діловому спілкуванні вважають за краще відразу ж переходити до обговорення самої сутності питання, яке винесено на порядок денний. Основні цінності представників даного типу культури – орієнтація на виконання завдань, дбайливе ставлення до часу, досить суворе дотримання наміченого плану, а також шанобливе ставлення до влади. До цієї групи належать німці, англійці, американці, австралійці, норвежці.

Поліактивні культури (Multi-active – M) відносять до категорії тих, хто говорить. Представники цієї категорії переважно вважають за краще говорити, ніж слухати. У цьому, люди

цієї категорії культури дуже нетерплячі і емоційні, спонтанно активні, здатні виконання кількох справ (завдань) одночасно і такі відносини обов'язково були раніше заплановані. Випадає на ті справи, які на думку представників даного типу культури здаються їм найбільш важливими в конкретний момент часу.

Представники цього типу культури завжди прагнуть встановлення якісних міжособистісних взаємовідносин, реалізації неформальних зв'язків і сімейності. Поліактивні менеджери відрізняються красномовством та вмінням переконувати. Основні цінності – орієнтація на людей при виконанні завдань, вільне ставлення до часу та закону, виконання кількох справ одночасно. До цієї категорії відносять іспанців, греків, італійців, латиноамериканців, арабів.

Реактивні культури (Reactive – R) відносять до типу слухачів. Фундаментальним способом здійснення спілкування представниками цього типу культури є «монолог – пауза – роздум – монолог». Представники даного типу культури практично ніколи не переривають людину, що говорить, а уважно вислуховують її, не поспішаючи зі своєю відповіддю, певної своєї думки не висловлюють, намагаються спокійно з'ясувати справжні очікування та наміри того, хто говорить. Представники даного типу культури до будь-якого співрозмовника ставляться з повагою та ввічливо. У своїй діловій діяльності в першу чергу орієнтуються на самих людей, а не на досягнення поставленої мети. Вони орієнтовані на саму процедуру взаємодії, надають найбільшого значення повазі та ввічливості, більшою мірою спокійно та мовчки вислуховувати співрозмовника, досить обережно

реагуючи на його пропозиції. Стиль комунікативного спілкування відрізняється обережністю та стриманістю, дипломатичністю. Основні цінності – встановлення гармонії у відносинах, терплячість, шанобливість, дбайливе ставлення як до своєї репутації, так і до репутації інших. До цієї категорії культури відносять: в'єтнамців, японців, китайців, корейців.

Існує ще класифікація ділових культур, наприклад, Герта Хофстеде, Фонса Тромпенаарса та ін. [4] Проте, у рамках цього дослідження приймемо охарактеризовану класифікацію Льюїса.

Для формування ефективної взаємодії з представниками різних ділових культур, забезпечення партнерства та співробітництва важливо розуміти, як саме партнер по бізнесу відноситься до часу і до справ [5, с. 17–18]. Крім цього, дуже важливо, якими каналами комунікації воліє користуватися партнер по бізнесу [6, с. 9–10].

Основні форми бізнес-комунікацій включають:

- розмова – процес передачі чи обміну інформації щодо ситуації чи проблеми;
- переговори – формат бізнес-комунікацій, який використовується для спільного прийняття рішень тими, хто зацікавлений у цьому;
- співбесіда – застосовується переважно у процедурах найму співробітників;
- суперечка – будь-якого розбіжність, протиставлення різних позицій, зі спробою кожної зі сторін відстояти власну думку;
- нарада – відкрите колективне обговорення певної проблеми сформованою експертною групою;
- презентація – найперша офіційна демонстрація компанії та її продуктів зацікавленим глядачам;
- торги – формат контакту, який орієнтований продаж і закупівлю продукції, роздачу підрядів шляхом одночасного розгляду відгуків кількох кандидатів (виконавців, постачальників) з підсумковим вибором найвигіднішого варіанта;
- ділове листування – назва всього обсягу текстової документації, що формується з метою передачі тієї чи іншої інформації між зацікавленими сторонами;
- прес-конференція – спеціальний захід з обов'язковою участю журналістів [7].

Існує три моделі комунікації:

- Лінійна модель являє собою дію з кодування емоцій та смислів відправників у певний необхідний формат, з передачею повідомлення одержувачу через певний канал: усне мовлення, текст та ін.
- Трансакційна (трактуюча) модель комунікації є процесом у якому обидва учасники повідомлення відправляють і отримують.

– Кругову чи інтерактивну модель комунікації відрізняє наявність зворотний зв'язок, як реакцію інформацію другого автора. Вона активна, оскільки одержувач має можливість формувати відповідь та надсилати її відправнику [7].

До ключових принципів ділової комунікації, що відповідають за її нормальне протікання, відносять:

– Цілеспрямованість комунікативне повідомлення має переслідувати конкретні цілі та нести якісне інформаційне навантаження у відповідності до них.

– Міжособистісність – при обговоренні ділових питань важливі взаємини, позитивне прихильність до співрозмовників та взаємоповага.

– Безперервність – встановлює з опонентом безперервного контакту, обмінюючись зокрема поведінковими повідомленнями (вербальної і невербальної форми).

– Багатомірність – ділове спілкування це обмін інформацією і встановлення зв'язку між опонентами [8, с. 17-21].

Ділові комунікації мають негласні правила. Необхідно грамотно, лаконічно висловлювати власні думки, спілкуватися тільки у справі, зберігати комфорт співрозмовника, відповідати на питання якомога швидше. Для того, щоб ділова комунікація була ефективною, важливо дотримуватися досить простих принципів – ввічливість, емпатичність, тактовність, розпізнавання неконструктивних зауважень і вміння чути критику.

Спочатку охарактеризуємо в цілому бізнес-культуру європейських країн табл. 1.

Розкриємо дещо докладніше особливості бізнес-культури деяких із наведених у табл.1. європейських держав.

Так, характерною рисою британської бізнес-культури є повага до віку, авторитету та рангу, дещо нав'язлива ввічливість. Бізнесмени в Англії досить консервативні у всьому, що стосується формальностей. Пунктуальність – характерна риса бізнесу, вона особливо важлива у ділових відносинах.

Встановлення контакту з вищим керівництвом найкраще здійснювати через третіх осіб. Девізом бізнес-культури в Англії є «чіткість та лаконічність».

При проведенні зустрічі знайомство починається з рукоштовування, а обмін візитками зазвичай відбувається при поданні на початку зустрічі. Англії ділових кіл дотримуються консервативного стилю в одязі, а розмові вони прямолінійні. Як правило, бізнесмени більшою мірою зацікавлені в отриманні швидких результатів, ніж вибудовування довгострокових перспективних відносин [9].

Характеристика бізнес-культур європейських країн

Характеристика країни	Головні риси бізнес культури	Тип культури по Льюїсу
Австрія	Ділова культура консервативна (настороженість до іноземців) Головними рисами є пунктуальність, формалізм, строга ієрархія та дотримання традицій.	Моноактивна культура
Німеччина	Ділова культура консервативна Головними рисами є пунктуальність, формалізм, строга ієрархія	Моноактивна культура
Великобританія	Ділова культура консервативна Головними рисами є пунктуальність, формалізм, строга ієрархія та дотримання традицій.	Моноактивна культура
Іспанія	Ділова культура традиційна (дружелюбність, відкритість до співпраці)	Поліактивна культури
Франція	Ділова культура традиційний формалізм (націленість на довгострокові перспективи) Головними рисами є пунктуальність	Поліактивна культура
Італія	Ділова культура традиційна (дружелюбність, відкритість до співпраці, гостинність) Важливим фактором в італійській діловій культурі є побудова тісних взаємин	Поліактивна культура
Греція та Кіпр	Ділова культура традиційна (дружелюбність та товариськість, але перший крок до діалогу чекають від співрозмовника)	Поліактивна культура
Бельгія	Ділова культура традиційна (пунктуальним відповідно до розкладу).	Моноактивна культура
Латвія	Ділова культура консервативна (дотримання дистанції у спілкуванні, насторожена поведінка з незнайомцями) педантичні в обговоренні ділових проблем, сміливо висловлюють свою точку зору.	Моноактивна культура

Головними рисами австрійської ділової культури є формалізм, пунктуальність, строга ієрархія (велике значення мають титули) та дотримання традицій. Для бізнесу характерною рисою є планування: на день, тиждень, місяць. Зустрічі завжди чітко регламентовані, тобто проводяться за чітко встановленим порядком. При цьому, важливо дотримуватися офіційності у поводженні з партнерами та колегами.

Ділова культура Італії визнається важливою складовою національної культури держави. Основними національними рисами є: емоційність, комунікабельність, експресивність та енергійність, здатність до комерції та заповзятливість, чуйність та відданість сімейним цінностям. Відправною точкою встановлення бізнес-контактів в Італії є офіційний лист із пропозицією встановити ділові відносини. Зустрічі плануються і починаються в заздалегідь обумовлений час. При цьому до пунктуальності італійці ставляться досить спокійно. Переговори ведуться у невимушеній, доброзичливій та неквапливій формі. Обмін візитками відбувається на початку зустрічі після вітання та подання. Італійські бізнесмени вважаються досить вмілими та гнучкими переговорниками, які демонструють нестандартні підходи, при цьому і уникають зайвих процедурних формальностей [10].

Національному іспанському характеру властиві такі риси, як: енергійність, безстрашність, воле-

любність, авторитарність, авантюризм, лінощі в роботі, але пунктуальність дуже важлива. Іспанці традиційно, при знайомстві зі своїми бізнес-партнерами, обходяться рукоштовками та обміном візитними картками. Іспанці вважають за краще вести переговори між особами, відносно рівними за становищем у суспільстві та діловому світі, нижчестоящі видаються вищим. Мова на переговорах багатослівна, промовиста і експресивна, при цьому вони ретельно обговорюють усі деталі. В Іспанії багато рішень прийнято приймати у процесі спільного прийому їжі (вечері чи обіду) [11].

Виконаємо порівняльну характеристику бізнес-комунікацій наведених в табл. 1 європейських країн для зручності наведемо у форматі таблиці 2.

Отже, можна сказати, що основні принципи бізнес-комунікацій загалом досить схожі у всіх європейських державах, проте кожна окрема країна має свої особливості, які повною мірою зумовлені її історією, культурою та звичаями, від знання яких залежатиме результат переговорного процесу [12, с. 299–301]. Крім того, в умовах цифровізації бізнес-відносин активізуються індикативні інструменти та гнучкі методи прийняття управлінських рішень [13].

Загалом у більшості європейських країнах ділові комунікації пряmlinійні та чітко фокусуються на конкретних питаннях, при взаємодії цінуються чіткість та ясність вираження думок [12, с. 299–301].

Порівняльна характеристика бізнес-комунікацій європейських країн

Порівняльні ознаки ділових стереотипів, етикету	Опис ознак	Для яких європейських країн притаманно
Національні ділові стереотипи: – ставлення до часу – ставлення до справ	Дотримання пунктуальності Досить спокійно ставляться до пунктуальності Звично планувати події на день, тиждень та місяць уперед, чітке дотримання плану намічених дій	Австрія, Німеччина, Великобританія Греція, Іспанія, Франція Австрія, Німеччина, Великобританія, Іспанія
Особливості ділової комунікації: – місце ділових переговорів – зустріч та привітання; особливості переговорного процесу; – вибір ділового партнера; – роль мови	Місце ділових переговорів – офіс Місце ділових переговорів – кафе чи ресторан. Перші зустрічі проводять формально та регламентовано Перші зустрічі проводять у неформальній обстановці, щоб оцінити колег та встановити з ними зв'язки Знайомство та ділове вітання супроводжується рукоштовпанням, відкритим, прямим поглядом, посмішкою Знайомство та ділове вітання супроводжується рукоштовпанням	Австрія, Німеччина, Великобританія Греція, Іспанія, Італія Австрія, Німеччина, Великобританія, Іспанія, Бельгія Греція, Іспанія, Болгарія
Порівняльні ознаки ділових стереотипів, етикету	Опис ознак	Для яких європейських країн притаманно
– дрес-код; – візитна картка; обмін подарунками, ін.	відкритим та прямим поглядом Розмова відбувається у доброзичливій, невимушеній формі Розмова відбувається на офіційній діловій основі Ділові зустрічі, переговори вважають за краще вести своєю мовою Ділові зустрічі, переговори вважають за краще вести своєю мовою або міжнародною (англійською) або іншою мовою Дрес-код консервативний знаходиться у пріоритеті Дрес-код формальний характер Обмін візитками на початку зустрічі Візитки можуть бути роздані після зустрічі, і не тільки її учасникам. Вітається не дуже дорогий та нейтральний подарунок Обміну подарунками не існує	Бельгія, Австрія, Німеччина, Великобританія, Іспанія Франція, Австрія Бельгія, Німеччина, Великобританія, Іспанія, Болгарія (друга мова німецька) Греція та Кіпр, Австрія, Німеччина, Великобританія, Іспанія, Бельгія, Греція, Італія Англія, Латвія, Австрія

Висновки. Таким чином, очевидно, що культура безпосередньо впливає на специфіку комунікативної взаємодії в бізнесі. Необхідність вивчення та знання національних особливостей ділового спілкування вкрай важлива сьогодні у всіх його видах та формах. Для успішної ділової комунікації важливо не просто знати, а й розуміти причини поведінки партнера з тієї чи іншої країни, тому, при плануванні взаємодії, важливо уважно вивчати історію та культуру країни партнера, особливості ділового спілкування.

Успіх сучасної комунікативної взаємодії у бізнесі в повній мірі забезпечується ступенем підготовленості партнерів до міжкультурної кому-

нікації, розумінням культурних відмінностей та здатністю здійснювати відповідні адекватні дії для досягнення поставленої мети.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на вивчення особливостей внутрішніх корпоративних бізнес-комунікацій в європейських країнах.

Література:

1. Шульгіна Л.М. Бізнес-комунікації. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2023. 151 с.
2. Ковальов Б.Л., Павлик А.В., Федина С.М. Бізнес-комунікації. Суми : Сумський державний університет, 2020. 113 с.
3. Класифікація ділових культур Льюїса. URL: <https://www.jobgrade.ru> (дата звернення: 15.08.2023).

4. Ділова культура. Різні підходи до класифікації ділових культур. URL: http://inco.vsu.ru/UserFiles/EHEPRS/topic6.1_en.pdf (дата звернення: 17.08.2023).
5. Сили Х.Н., Сили Дж.А. Культурное столкновение: управление в мультикультурном мире. США. 2016. 198 с.
6. Винник Т. М. Нетикет як засіб ефективної бізнес-комунікації. Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах» (Тернопіль, 05 листопада 2021 р.). Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2021. С. 9–10.
7. Бізнес-комунікації: моделі, засоби, види, принципи. URL: <https://sales-generator.ru/blog/biznes-kommunikatsii/#7> (дата звернення: 17.08.2023).
8. Глінковська Б., Чеботарьов Є., Чеботарьов В. Крос-культурні підприємницькі комунікації. Старобільськ, 2018. 120 с.
9. Діловий етикет у Британії URL: <https://skyeng.ru/articles/delovoj-etiket-v-britanii/> (дата звернення: 17.08.2023).
10. Діловий етикет в Італії. URL: <http://www.italia-portal.com/2012/07/delovoi-etiket-v-italii.html> (дата звернення: 17.08.2023).
11. Діловий етикет у Іспанії. URL: <https://espanarusa.com/ru/pedia/article/588497> (дата звернення: 17.08.2023).
12. Печериця В.А. Теорія міжкультурної комунікації у сфері бізнесу. Культурно зумовлені стилі ведення ділових переговорів. *Молодий вчений*. 2023. № 25 (472). С. 299–301.
13. Zinchenko O., Privarnikova I., Samoilenko A. Adaptive Strategic Management in a Digital Business Environment. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2022. Vol. 8(3). P. 78–85. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2022-8-3-78-85>

References:

1. Shulhina L.M. (2023) Biznes-komunikatsii [Business communications]. Kyiv: KPI im. Ihoria Sikorskoho. (in Ukrainian)
2. Kovalov B.L., Pavlyk A.V., Fedyna S.M. (2020) Biznes-komunikatsii [Business communications]. Sumy: Sumskiy derzhavnyi universytet. (in Ukrainian)
3. Klasyfikatsiia dilovykh kultur Liuisa [Lewis' classification of business cultures]. Available at: <https://www.jobgrade.ru> (accessed August 15, 2023).
4. Dilova kultura. Rizni pidkhody do klasyfikatsii dilovykh kultur [Business culture. Different approaches to the classification of business cultures]. Available at: http://inco.vsu.ru/UserFiles/EHEPRS/topic6.1_en.pdf (accessed August 17, 2023).
5. Syly Kh.N., Syly Dzh.A. (2016) Kulturnoe stolknovenye: upravlenye v multykulturnom myre [Culture Clash: Managing in a Multicultural World]. SShA.
6. Vynnyk T.M. (2021) Netyket yak zasib efektyvnoi biznes-komunikatsii [Netiquette as a means of effective business communication]. Formuvannya mekhanizmu zmitsnennia konkurentnykh pozytsii natsionalnykh ekonomichnykh system u hlobalnomu, rehionalnomu ta lokalnomu vymirakh: Mizhnarodna nauko-vo-praktychnoi konferentsiia (Ternopil, November 05, 2021). Ternopil: FOP Palianytsia V.A. (in Ukrainian)
7. Biznes-komunikatsii: modeli, zasoby, vydy, pryntsyipy [Business communications: models, tools, types, principles]. Available at: <https://sales-generator.ru/blog/biznes-kommunikatsii/#7> (accessed August 17, 2023).
8. Hlinkovska B., Chebotarov Ye., Chebotarov V. (2018) Kros-kulturni pidpriemnytski komunikatsii [Cross-cultural business communications]. Starobilsk: Derzh. zakl. Luhan. nats. un-t imeni Tarasa Shevchenka. (in Ukrainian)
9. Dilovyi etyket u Brytanii [Business etiquette in Britain]. Available at: <https://skyeng.ru/articles/delovoj-etiket-v-britanii/> (accessed August 17, 2023).
10. Dilovyi etyket v Italii [Business etiquette in Italy]. Available at: <http://www.italia-portal.com/2012/07/delovoi-etiket-v-italii.html> (accessed August 17, 2023).
11. Dilovyi etyket u Ispanii [Business etiquette in Spain]. Available at: <https://espanarusa.com/ru/pedia/article/588497> (accessed August 17, 2023).
12. Pecherytsia V.A. (2023) Teoriia mizhkulturnoi komunikatsii u sferi biznesu. Kulturno zumovleni styli vedennia dilovykh perehovoriv [The theory of intercultural communication in the field of business. Culturally determined styles of conducting business negotiations]. *Molodyi uchenyi*, no. 25 (472), pp. 299–301.
13. Zinchenko, O., Privarnikova, I., & Samoilenko, A. (2022). Adaptive Strategic Management in a Digital Business Environment. *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 8(3), pp. 78–85. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2022-8-3-78-85>

Summary. The article outlines the main theoretical aspects of communications in general, as well as business communications in particular. The difference between business communications and traditional communicative interaction in modern society is indicated. The concept of the terms "communication" and "business communication" is given. A diagram of the communication process is presented, its components are characterized: sender, recipient and message. The existing main types of business communications are described, as well as methods and models of communicative interaction (linear, transactional, circular). The types and forms of communications are presented. The main forms of business communications are characterized: conversation, negotiations, dispute, meeting, etc. The existing types of business cultures are described, according to the Lewis classification (monoactive, polyactive, reactive), and their features are described. The main features for conducting a cross-cultural analysis of the specifics of business communications in European countries have been identified, namely: attitude to time and business, features of organizing meetings, features of conducting meetings, language used, features of choosing a partner, attitude to dress code, attitude to presentation business cards, attitude towards gifts, etc. Modern types of business cultures inherent in various European countries are identified. For a cross-cultural analysis of the characteristics of business communications, the business culture and business etiquette of such countries as: Austria, Belgium, Germany, Great Britain, Italy, Spain, France, Greece, etc. were analyzed. It has been established that in European countries two main types of business culture models predominate: mono-active and poly-active. In countries with a mono-active business culture (Austria, Germany, Great Britain, Belgium, Latvia, etc.), business communications are quite strictly regulated, punctuality, formalism, strict hierarchy and adherence to traditions are important, conservatism. In countries with a multi-active business culture, business communications are less formalized, openness and friendliness, the establishment of close friendly relations, etc. are valued. It has been proven that for successful intercultural interaction in business, the language of communication, awareness of the picture of the world (judgments and stereotypes, behavior patterns, attitudes towards life and work, etc.) of the country from which the interlocutor arrives and directly in which communication is carried out, compliance customs and principles of business culture and business etiquette of the host country.

Key words: communications, business communications, business culture, business etiquette, intercultural communications, communication message, cross-cultural analysis, Europe.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Кобеля-Звір М.Я., Звір Ю.В.

**АЛГОРИТМ ПОШУКУ ГРАНТОВИХ РЕСУРСІВ
ТА ПРАВИЛА ПІДБОРУ РЕЛЕВАНТНОГО ГРАНТУ.....4**

Газукін А.Г.

**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....10**

Пащукда М.О.

**АНАЛІЗ МЕТОДІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ
ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ НА ЕЛЕКТРОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....17**

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Кухтін Ю.В.

**ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В ОТГ
ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ І РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....24**

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Верстяк А.В.

**ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СТАЛОГО ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ.....33**

МЕНЕДЖМЕНТ

Приварникова І.Ю., Голей Ю.М.

**СУЧАСНІ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ З ПРЕДСТАВНИКАМИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН:
ПОРІВНЯЛЬНИЙ КРОС-КУЛЬТУРНИЙ АНАЛІЗ.....41**

НОТАТКИ

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК МІЖНАРОДНОГО ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 56

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *В.О. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 6,05.
Підписано до друку 31.10.2023 р. Замов. 1123/675. Наклад 100 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
65101, Україна, м. Одеса, вул. Інглєзі, 6/1
Телефони: +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 7623 від 22.06.2022 р.