



**Міністерство освіти і науки України**



**Полтавська обласна державна адміністрація  
Департамент агропромислового розвитку**



**Полтавська державна аграрна академія,  
Україна**



**Харківський національний університет  
імені В. Н. Каразіна, Україна**



**EuroCoop – Європейська асоціація спілок споживчих  
кооперативів, Брюссель, Бельгія**



**Лейбніц-Інститут аграрного розвитку в країнах з  
перехідною економікою, Німеччина**



**Академія WSB,  
Польща**



**Вища школа управління охороною праці в Катовіцах,  
Польща**



**Бакинський Слов'янський Університет,  
Азербайджан**



**Кооперативно-торговельний університет Молдови,  
Молдова**



**Клайпедський університет, Литва**

## **ЗБІРНИК**

**матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції  
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТРЕТЬОГО СЕКТОРА ТА СОЦІАЛЬНО-  
ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ І СВІТІ**

**30 березня 2021 р.**



**Poltava Regional State Administration Agro-Industrial  
Development Department**

**Poltava State Agrarian Academy, Ukraine**

**V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine**

**EuroCoop – European Community of Consumer  
Cooperatives, Belgium**

**Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition  
Economies, Germany**

**WSB University, Poland**

**University of Occupational Safety Management in  
Katowice, Poland**

**Baku Slavic University, Azerbaijan**

**Trade Co-operative University of Moldova, Moldova**

**Klaipeda University, Lithuania**

**THE THIRD SECTOR AND SOCIAL ECONOMY:**

**Ukrainian and international experiences**

**International scientific Internet-conference**

**March 30st, 2021**

# ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ

## ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Фролов С.О. – Директор Департаменту агропромислового розвитку Полтавської обласної державної адміністрації

Аранчій В.І. – Ректор Полтавської державної аграрної академії, професор

Фідлер М. – Президент ЕуроСоор (Бельгія)

Мохнацький Б. – Ректор Вищої школи управління охороною праці в Катовіцах (Польща), д-р хаб. інж., професор

Шавга Л. – Ректор Кооперативно-торгового університету Молдови (Молдова), д.е.н., професор

Алієва Н. – Ректор Бакинського слов'янського університету (Азербайджан), д.ф.н., професор

Ребілас Р. – Проректор з міжнародних зав'язків Академії WSB в Домброва Гурніча (Польща), д-р хаб.

Валентинов В. – Професор Лейбніц-Інституту аграрного розвитку в країнах з перехідною економікою (Німеччина), д-р хаб., професор

Раманаускас Ю. – Професор кафедри менеджменту Клайпедського університету (Литва), д-р хаб., професор

Горб О.О. – Проректор з науково-педагогічної, наукової роботи Полтавської державної аграрної академії, к.с.-г.н., доцент

Галич О.А. – Директор навчально-наукового інституту економіки, управління, права та інформаційних технологій Полтавської державної аграрної академії, к.е.н., професор

Резніков В.В. – Декан факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, к.е.н., професор

Макаренко П.М. – Завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Полтавської державної аграрної академії, д.е.н., професор, член.-кор. НААН України

Казакова Н.А. – Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, к.г.н., доцент

Березіна Л.М. – Заступник завідувача, професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Полтавської державної аграрної академії, д.е.н., професор

Яснолоб І.О. – Начальник науково-дослідного сектору Полтавської державної аграрної академії, к.е.н., доцент

### **Координатори:**

Пантелеймоненко Андрій Олексійович, д.е.н., професор, Полтавська державна аграрна академія, *професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин* (panteleimonenko.andrii@pdaa.edu.ua)

Гончаренко Владислав Васильович д.е.н., професор, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, професор кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова (v.honcharenko@karazin.ua)

Проблеми розвитку третього сектора та соціально-орієнтованої економіки в Україні і світі: збірник наукових праць учасників Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції 30 березня 2021 року. Полтава, ПДАА, 2021. 141 с., ISBN 978-966-192-209-8

У збірнику подано матеріали доповідей, оприлюднених на Міжнародній науково-практичній онлайн-конференції «Проблеми розвитку третього сектора та соціально-орієнтованої економіки в Україні і світі».

Розраховано на наукових та науково-практичних працівників закладів вищої освіти і наукових установ, аспірантів, студентів, практичних працівників та широкий читацький загал.

Матеріали друкуються в авторській редакції та мовами оригіналів.

**ISBN 978-966-192-209-8**

## ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП.....	7
<i>Valentinov V.</i> CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, NONPROFIT SECTOR, AND THE IDEA OF THE COMMONS.....	10
<i>Tortia E. C.</i> FROM NON-PROFIT ORGANIZATIONS TO MS SOCIAL ENTERPRISES: SELF-ORGANIZATION, WORKER CONTROL AND CLIENT ORIENTATION.....	11
<i>Roth S.</i> FROM NONPROFIT DIVERSITY TO MULTIFUNCTIONAL STAKEHOLDER MANAGEMENT. A SYSTEMS–THEORETICAL PROPOSAL.....	14
<i>Vaceková G.</i> THE DEVELOPMENT OF THE THIRD SECTOR IN THE CZECH REPUBLIC AND SLOVAKIA.....	17
<i>Iliopoulos C.</i> GOVERNANCE OF THIRD SECTOR ORGANIZATIONS: THE CASE OF AGRICULTURAL COOPERATIVES.....	19
<i>Zinovchuk V.</i> COOPERATIVE DEVELOPMENT: CAPITAL VERSUS PRINCIPLES.....	21
<i>Гончаренко В. В., Пантелеймоненко А. О., Касьян С. А.</i> ТРЕТІЙ СЕКТОР, СОЦІАЛЬНА ТА СОЛІДАРНА ЕКОНОМІКА.....	27
<i>Budnik O.</i> THE COOPERATIVE MARKETING IN AGROBUSINESS: WORLD EXPERIENCE.....	31
<i>Раманаускас Ю.</i> КООПЕРАТИВИ І ТРЕТІЙ СЕКТОР.....	34
<i>Пантелеймоненко А. О., Гончаренко В. В., Алхасов С. Я.</i> ПРО ПРАВОМІРНІСТЬ ВІДНЕСЕННЯ КООПЕРАТИВІВ ДО КАТЕГОРІЇ СУБ'ЄКТІВ «ТРЕТЬОГО СЕКТОРА».....	37
<i>Собчак Г. М.</i> СОЦІАЛЬНІ КООПЕРАТИВИ В СФЕРІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ.....	39
<i>Дідківська Л. В.</i> УКРАЇНСЬКА КООПЕРАТИВНА ТРАДИЦІЯ ЯК ФЕНОМЕН СОЛІДАРИЗМУ.....	41
<i>Пасічник Ю. В.</i> ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ОВОЧЕВОЮ ПРОДУКЦІЄЮ.....	45
<i>Мілька А. І.</i> КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....	48
<i>Farooqi H.</i> COOPERATIVE COMPONENT OF SOCIAL ECONOMY IN DEVELOPING COUNTRIES.....	51
<i>Ghaffarri T.</i> CREDIT COOPERATIVES IN THE INTERNATIONAL FINANCIAL MARKET.....	53
<i>Owoeye A.</i> CREDIT-COOPERATIVE SECTOR OF EUROPEAN COUNTRIES' ECONOMIES.....	56
<i>Pozhar A.</i> DEMUTUALIZATION OF COOPERATIVES IN THE MODERN WORLD.....	58
<i>Letunovska N.Ye.</i> NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS IN THE SYSTEM OF FORMATION OF A HEALTHY REGION.....	60

<i>Камінська Т. М.</i> ВПЛИВ НЕУРЯДОВИХ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ПОСЛУГ НА СОЦІАЛІЗАЦІЮ ЕКОНОМІКИ.....	62
<i>Миколюк О. А., Путь А. В.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ПРИНЦИПОВІ ВІДМІННОСТІ «СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА» ТА «СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА».....	65
<i>Коренюк П.І., Коваленко О.В., Коваленко А.Є.</i> СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ.....	67
<i>Русак О.П., Паламарчук Т.М.</i> СТАТИСТИКО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	69
<i>Дмитренко А. В., Кравченко О. В.</i> СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	74
<i>Волкова Н.В.</i> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	76
<i>Бондаренко С. І., Таранюк Л. М.</i> УЧАСТЬ «ТРЕТЬОГО СЕКТОРУ» У ПОЛІТИЧНІЙ СФЕРІ КРАЇНИ.....	78
<i>Іваніна О. В.</i> ВПЛИВ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА НА БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС В ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ: ВИКЛИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ.....	80
<i>Зайцева А.С.</i> ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	83
<i>Шуба М. В.</i> СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ПОДОЛАННЯ ЕЙДЖИЗМУ.....	86
<i>Довгаль О. А., Довгаль Г.В.</i> РОЛЬ ТРЕТЬОГО СЕКТОРА У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	90
<i>Небрат В.В.</i> ПРОСТОРОВА СПРАВЕДЛИВІСТЬ У ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННІ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	94
<i>Goncharenko N.</i> SOCIAL INNOVATION ECOSYSTEM FORMATION IN THE EU COUNTRIES IN THE CONDITIONS OF THE «NEW ECONOMY».....	97
<i>Березіна Л.М.</i> СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	101
<i>Гудзь Т. П.</i> ОСНОВНІ РИСИ ДЕРЖАВИ СОЦІАЛЬНОЇ РІВНОВАГИ.....	103
<i>Таранич А.В.</i> СТРАТЕГІЯ ІНКЛЮЗИВНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН ЯК ШЛЯХ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	106
<i>Артюх-Пасюта О. В.</i> ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	108
<i>Троян А. В.</i> СЕЗОННІСТЬ КОЛИВАННЯ КУРСУ ГРИВНІ В 2015-2019 РОКАХ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНУ ЕКОНОМІКУ.....	110
<i>Stašys R., Žegunis K.</i> THE TELEMEDICINE IN THE LITHUANIAN HEALTHCARE SYSTEM.....	112
<i>Virketis G.</i> THE IMPORTANCE OF EMERGENCY MEDICAL CARE TO A FUNCTIONING HEALTHCARE SYSTEM.....	115

<i>Vanevicius Š.</i> ASPECTS OF SUCCESSFUL PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE DEVELOPMENT OF THE HEALTH TOURISM INDUSTRY.....	117
<i>Карімов Г. І.</i> ДО ПИТАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНОЇ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ.....	120
<i>Резнік А. В.</i> ПІДТРИМКА СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЯК СКЛАДНИК ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	122
<i>Флегантова А. Л.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ.....	124
<i>Лопух К. В.</i> ДИСКРИМІНАЦІЯ В ОПЛАТІ ПРАЦІ ЖІНОК І ЧОЛОВІКІВ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА.....	126
<i>Сигида Л. О.</i> СУЧАСНІ СВІТОВІ ТРЕНДИ В УПРАВЛІННІ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК.....	129
<i>Рубан Л. В.</i> ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	132
<i>Назаренко А. В.</i> ЗНАЧЕННЯ РЕКЛАМИ ДЛЯ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	134
<i>Невечеря О. В.</i> ПЕРЕВАГИ ТА ПРОБЛЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	136
<i>Братанов Б. В.</i> ЗАХИСТ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	139

## **ВСТУП**

У різних країнах існує широкий спектр соціально-орієнтованих підприємств та організацій, об'єднаних узагальнюючим терміном «третій сектор» ("third sector") або «соціальна економіка» ("social economy"), які за своїми цілями, принципами та механізмами діяльності суттєво відрізняються від традиційних суб'єктів державного та приватного секторів. Кооперативи, асоціації, громадські організації, фонди місцевого розвитку, соціальні підприємства та інші представники «третього сектора» виконують свою соціально-економічну місію у сільському господарстві, екології, фінансах, місцевому розвитку та багатьох інших сферах, яким із різних причин недостатньо уваги приділяється з боку бізнесу чи держави. Доповнюючи їх, організації «третього сектору» у своїй діяльності не прагнуть до отримання прибутку, тому роблять економіку та суспільство більш соціальними й орієнтованими на потреби людей. А в сучасних умовах пандемії, викликаній COVID-19, «третій сектор» може стати важливим фактором посткризового розвитку багатьох країн.

Ця конференція, ініціаторами проведення якої були Полтавська державна аграрна академія та Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна, стала першою в Україні спробою комплексно обговорити проблеми формування ефективного «третього сектора» в національній економіці на основі використання досвіду країн Європи. Її метою стало привернення уваги до перспектив розвитку і досліджень всього сектора, а не лише окремих його складових, обмін досвідом, налагодження та поглиблення співпраці між науковцями та фахівцями різних країн, що поєднані інтересом до дослідження «третього сектора». Крім цього, на конференції було розглянуто широке коло питань, пов'язаних із формуванням в Україні соціально-орієнтованої ринкової економіки на основі розвитку соціального капіталу, впровадження соціальних інвестицій та інновацій.

### **Напрями наукових досліджень, результати яких були представлені на конференції**

1. Еволюція, взаємозв'язок та відмінність понять «третій сектор», «третинний сектор», «соціальна економіка», «соціально-орієнтована

економіка», «солідарна економіка», «неприбуткові організації», «неприбуткові підприємства та установи», «непідприємницькі товариства», «неурядові організації», «громадські об'єднання (організації)», «некомерційні організації», «організації громадянського суспільства», «волонтерські організації». Підходи до класифікації організацій «третього сектора» та соціальної економіки. Функції, сфери діяльності та регіональні особливості організацій «третього сектора» і соціальної економіки.

2. Неприбуткова природа діяльності та особливість прибутку організацій «третього сектора» та «соціальної економіки». Діяльність за собівартістю та самоокупність. Прибуток як мета діяльності і як засіб для досягнення іншої мети – принципова різниця. Використання прибутку для суспільних та громадських потреб. Додаткові джерела фінансування. Співвідношення економічних та соціальних вимірів діяльності. Проблеми комерціалізації та «грантоїдства».

3. Кооперативи як найстаріші суб'єкти соціальної економіки та «третього сектора». Сільськогосподарські, споживчі, кредитні, страхові, житлові, енергетичні та інші види кооперативів. Кооперативи споживачів та кооперативи підприємців, їх класифікація. Міжнародний кооперативний рух.

4. Асоціації, взаємні товариства, фонди та організації «громадянського суспільства» як суб'єкти соціальної економіки і «третього сектора».

5. «Соціальні підприємства» та «соціально відповідальні підприємства», їх принципові відмінності. Корпоративна соціальна відповідальність. Особливості і критерії соціального підприємництва.

6. Внесок «третього сектору» в досягнення цілей сталого розвитку. Взаємодія і взаємовідносини організацій «третього сектора» з суб'єктами ринку (бізнесом) та державою. Правове поле діяльності. Участь у політичних процесах. Питання етики і дискредитації ідеї «третього сектора» та соціальної економіки.



7. Макроекономічні аспекти формування соціально-орієнтованої економіки. Роль «третього сектора» та підприємств соціальної економіки в цьому процесі. Соціальний капітал. Соціальні інвестиції та інновації.

### **The Goal of the Conference**

This event is the first Ukrainian scholarly conference on third sector research. It is intended to create a platform for the comprehensive discussion of issues pertaining to the evolution of the third sector and social economy in Ukraine and elsewhere. The conference will bring together Ukrainian and foreign scholars and practitioners sharing the interest in the third sector. The hope is that the conference will help to establish new collaborations which will provide an impetus for the formation of the third sector research community in Ukraine. Besides, the conference will address various aspects of the development of a socially oriented economy in Ukraine, such as the improvement of social policy, the dynamics of social capital, and the implementation of social investments and innovations.

# CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, NONPROFIT SECTOR, AND THE IDEA OF THE COMMONS

*Valentinov V., Dr. hab., Professor, Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies, Halle, Germany*

In my recent paper (Valentinov, 2020), I pointed out the convergence of the moral ideals underpinning many nonprofit missions and the goals of the socially responsible corporations, and traced this convergence back to the notion of the commons as developed by Roger Lohmann (2015). He understands the commons as a paradigmatic example of voluntary collective action. Drawing on his approach, the commons can be understood as the site where the above mentioned moral ideas are shaped and nurtured.

In my (2020) paper, I proposed to bring together Niklas Luhmann's social systems theory and Roger Lohmann's interpretation of the commons, which I reconceptualized as an ingredient of what Luhmann took to be "societal environment". In this setting, corporations and nonprofits can be imagined to present social systems continually seeking to sustain themselves by processing and codifying their societal environment, which Luhmann considered to be inherently precarious (Valentinov, 2014a).

Thus I explained the functional equivalence of corporations and nonprofits in terms of their "struggling to develop and improve their responsiveness to the respective commons" (Valentinov, 2020, p. 1). I argued that appreciating this functional equivalence is particularly important "in today's world [in which] the boundaries between sectors are becoming increasingly blurred, while the sectors themselves are getting closely entwined in diverse and unique institutional constellations" (Valentinov, 2020, p. 13).

The proposed interpretation of functional equivalence between corporations and nonprofits extends previous research locating this equivalence in the neutralization of social costs generated by corporations (cf. Johnston et al., 2019; Valentinov et al., 2015; Valentinov, 2014b), and sheds new light on the debate between the instrumental and normative varieties of stakeholder theory (Valentinov and Hajdu, 2019).

## References

1. Johnston, A., Amaeshi, K., Adegbite, E., and Osuji, O. (2019), "Corporate social responsibility as obligated internalisation of social costs", *Journal of Business Ethics*, advance online publication, doi: <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04329-y>
2. Valentinov, V. (2014a), "The complexity–sustainability trade-off in Niklas Luhmann's social systems theory", *Systems Research and Behavioral Science*, Vol. 31 No. 1, pp. 14-22.
3. Valentinov, V. (2014b), "K. William Kapp's theory of social costs: A Luhmannian interpretation", *Ecological Economics*, Vol. 97, pp. 28-33.

4. Valentinov, V. (2020), “Corporate social responsibility and the nonprofit sector: exploring the common ground”, *Kybernetes*, advance online publication, doi: <https://doi.org/10.1108/K-06-2020-0397>

5. Valentinov, V., and Hajdu, A. (2019), “Integrating instrumental and normative stakeholder theories: a systems theory approach”, *Journal of Organizational Change Management*, advance online publication, doi: <https://doi.org/10.1108/JOCM-07-2019-0219>

6. Valentinov, V., Hielscher, S., and Pies, I. (2015), “Nonprofit organizations, institutional economics, and systems thinking”, *Economic Systems*, Vol. 39 No. 3, pp. 491-501.

## **FROM NON-PROFIT ORGANIZATIONS TO MS SOCIAL ENTERPRISES: SELF-ORGANIZATION, WORKER CONTROL AND CLIENT ORIENTATION**

*Tortia E. C., Professor of Economics,  
Department of Economics and Management, University of Trento, Italy*

Hansmann (1980, 1996) states that the ownership of enterprise (SE) is assigned to the stakeholder that minimizes the sum total of the costs of transaction attached to the working of the organization, that is the costs of market contracting with all the other patrons (stakeholders) plus the costs of ownership. In this perspective, multi-stakeholder (MS) governance faces a double disadvantage in minimizing the sum total sum of costs because it compounds the costs of interaction between different stakeholders and may not be able to select the stakeholder group that is best able to minimize ownership costs (that is, it inflates costs of transactions because it may not be able to select the most efficient owners). This viewpoint is coherent with the orthodox idea that, as a rule, the market for capital shows stronger imperfections than the other markets. Investor ownership is the dominant solutions in decentralized market economies because it best protects risky financial investments against the danger of non-investor stakeholders exploiting opportunistically such investments. On closer scrutiny, however, the possibility that several markets fail at the same time, increasing this way the costs of contracting with different stakeholders, can open the way to the development of MS governance, since in presence of multiple contractual failures, contractual costs are high in more than one market and mono-stakeholdership may not guarantee efficiency (Sacchetti and Borzaga, 2020; Tortia, 2020).

Later developments led to observe that the exclusion of property rights (control rights and appropriation rights) allows this kind of organization not only to receive charitable donations, but also to reduce other potential failures in their relations with other stakeholder groups, especially clients. In this case, the contractual failure relates to asymmetric information in the production of services whose quality cannot be predicted in advance and is not easy to evaluate by clients. Thus, the non-profit nature of the organization is reported to dampen opportunism by the

organization and to boost trust between organization and clients (Hansmann, 1996). The growing focus on the explicit positive role of different stakeholder groups in the making of the non-profit enterprise can be again interpreted in new institutionalist terms as a process directed to reduce the negative consequences of multiple contractual failures in achieving both private and socially beneficial aims. When the costs of failures increase, while the costs of participation in the governance are not too high, MS governance can become a viable solution.

In this paper, I apply systems theory and, more specifically, the self-organization paradigm to show how the self-positioning of different stakeholders within organizational governance can lead to effective and efficient solution in terms of the ability of MSs do deliver social services and to achieve their statutory goals. Self-positioning is pursued by each stakeholder to reach both kinds of objectives: individual members' the self-seeking and the organization's social objectives. Effective self-positioning implies efficient production. All stakeholder will tend to recognise and approve those organizational solutions that are most likely to lead to efficient outcomes in terms of its own objectives. The relative self-positioning of different stakeholders implies a complex process of reciprocal recognition and identification of the most suitable and differential roles within organizational governance (Valentinov, Bolečeková and Vaceková, 2017). When more than one stakeholder is found in the controlling position at one and the same time, the emergence of second level structures is expected, such as arbitration and conflict resolution procedures etc... These second layer structures are geared to reduce the expected costs of conflict and ineffective decision-making processes.

When self-organization and self-positioning is set in operation, the interplay between self-seeking and social objectives produces a complex and open-ended process in which individual and collective motivations are at play. The outcomes of the process cannot be predicted in advance, but instead it may be possible to observe and study emerging organizational patterns (e.g. new routines, self-selection in controlling and non-controlling positions etc...). Change over time is expected to improve adaptive fitness to internal and external conditions. The best interpretation of the process is not in terms of optimality or profit maximization, but instead in terms of sustainability, effectiveness and adaptive fitness in reaching the both self-seeking and social objectives. Outcomes crucially depend on the dominant motivations of the relevant stakeholders. The function of the institutional framework is to let potential behaviours (motivations) become effective.

Complexity is not amenable to simplistic interpretation. In reality, each individual organization will follow a different developmental process influenced several internal and external conditions. In our empirical analysis on survey data of Italian MSs (social cooperatives, SCs), generalizations are not achieved, but our survey data appear to show clear organizational patterns. Italian SCs are MS organizations in a prevalent way. They are mono-stakeholder in 33% of cases, while the remaining 66% have two or more group of patrons in the membership. Paid workers are the only stakeholder group in 32% of cases. 39.5% of organizations have 2 stakeholder groups represented in their membership (modal outcome). 17.1% three

groups, 7.3% four groups, and 1.6% five groups. No organization has more than 5 groups.

While workers (predominantly paid workers, but also volunteer workers) hold stronger degrees of decision-making power, clients and beneficiaries are the main recipients of the positive impact produced by the organization. SEs produce social value (both monetary and non-monetary) that is distributed at least partly in favour of non-controlling stakeholder, thanks to their MS and non-profit nature. Client orientation can be considered a fundamental component of SEs mission statement, which is understood to include the interests of the users of their services.

Survey questions show that: (i) the organizational form (the non-profit SC) has a fundamental role in satisfying users (64% of respondents say that the organizational form is important or very important); (ii) inclusion of clients/users is considered a positive element receives an average score of 5.2 out of 7; (iii) the social mission of the organization has positive consequences on clients and beneficiaries in 68.3% of cases; (iv) interaction in terms of “trust” is considered important in terms of “quality of relations” and “mutual understanding” with clients and beneficiaries (scores 6.49 and 6.61 respectively); (v) the quality of the services provided are an element of strength with a score of 3.65 out of 4.

Finally, a “distributive function”, defined as amount of resources, in terms on overtime or volunteer labour, and in terms of services delivered below market value or for free to client/users and/or beneficiaries, is considered. SCs distribute some extra services free of charge to all their clients in more than 52% of cases. SEs distribute some services free of charge to the poor in 40% of cases; sell some share of their services at less than market price in one third of cases; 35.5% of SCs distributes resources in favour of society at large; a high portion of SCs states that the services supplied are explicitly developed to protect user/clients and satisfy their needs (50% occasionally, and 33% systematically, 83% in total).

Closing remarks. Stakeholders spontaneously choose to self-position in different roles, serving different functions in organizational governance. Since positioning is not ex-ante defined by law or other regulatory constraints, the development of the governance structure can be considered a spontaneous and open-ended process, in which new stakeholder can be admitted over time, even if the organization is created as a mono-stakeholder organization. The main aims of self-organization appear to be the fulfilment of the basic needs of controlling stakeholders (especially paid workers), both self-regarding and other regarding, and the production of social value increasing the welfare of non-controlling stakeholders.

## References

1. Hansmann, H. (1980). The Role of Nonprofit Enterprises, *The Yale Law Journal*, 89(5): 835- 901. DOI: <https://doi.org/10.2307/796089>
2. Hansmann, H. (1996). *The Ownership of Enterprise*. Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press.
3. Sacchetti, S. & Borzaga, C. (2020), The Foundations of the “Public” Organisation: Strategic Control and the Problem of the Costs of Exclusion, *Journal of*

Management and Governance, online first. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10997-020-09525-x>

4. Tortia, E.C. (2020). From non-profit organizations to multi-stakeholder social enterprises. Lisbon University. Conference Paper (online): “CORPORATE GOVERNANCE: EXAMINING KEY CHALLENGES AND PERSPECTIVES”. May 2020

5. Valentinov, V., Bolečeková, M, and Vaceková, G. The Nonprofit Response to the Migration Crisis: Systems-Theoretic Reflections on the Austrian, Systemic Practice and Action Research volume 30, pages651–661. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11213-017-9413-z>

## **FROM NONPROFIT DIVERSITY TO MULTIFUNCTIONAL STAKEHOLDER MANAGEMENT. A SYSTEMS–THEORETICAL PROPOSAL**

*Roth S.\*, Dr. habil., Professor, Department of Strategy, La Rochelle Business School, France; Next Society Institute, Kazimieras Simonavičius University, Lithuania; and Department of Social Research, University of Turku, Finland*

The starting point of my presentation is the observation that dominant theories of the firm are grounded on strong assumptions about the capitalist nature of the modern society. The basic idea here is that firms need to be profit-oriented in order to survive in a capitalist society. Against this backdrop, nonprofit organizations (NPO) appear as deviances from the standard case of for-profit oriented organization.

My presentation then referred to **big data research** (Рот, Трофимов, & Мкртчян, 2018; Roth et al., 2017; 2018a; 2019; 2020a) that challenges the basic assumption that societies have been adequately defined as capitalist in the last two centuries. By contrast, this research suggests that the importance of the economy and other “function systems” such as politics, science, or health may differ from context to context and has always changed over time. Thus, determining those systems that are the most important ones in a given period or context would require a comparative analysis of the relative importance of all relevant function systems. Observance of an increasingly important economy in a given context, for example, does not yet imply that this context is therefore being dominated by the economy now. Mind cases in which we observe parallel upward trends for other systems, too, e.g., in the context of a general process of functional differentiation or modernization of society.

As we can identify the above trends in the importance of function systems, so too can we imagine that organizations need to react to these changes somehow. In the NPO context, one prominent example is the **conversion of cooperatives** (Chaddad and Cook, 2002; Chaddad and Iliopoulos, 2013), i.e., the increasing “economization” of formerly less profit- and more politically or ownership rights-oriented organizations.

Understood as changes of the importance that different function systems have to different organizations in different contexts, such conversions occur in both NPO

and for-profit organizations. Hence, the proposal is to conceptualise organizations of either type as **multifunctional organization** (Will et al., 2018) and then distinguish different types of multifunctional organizations according to the value they place on the different function systems (see Figure 1).

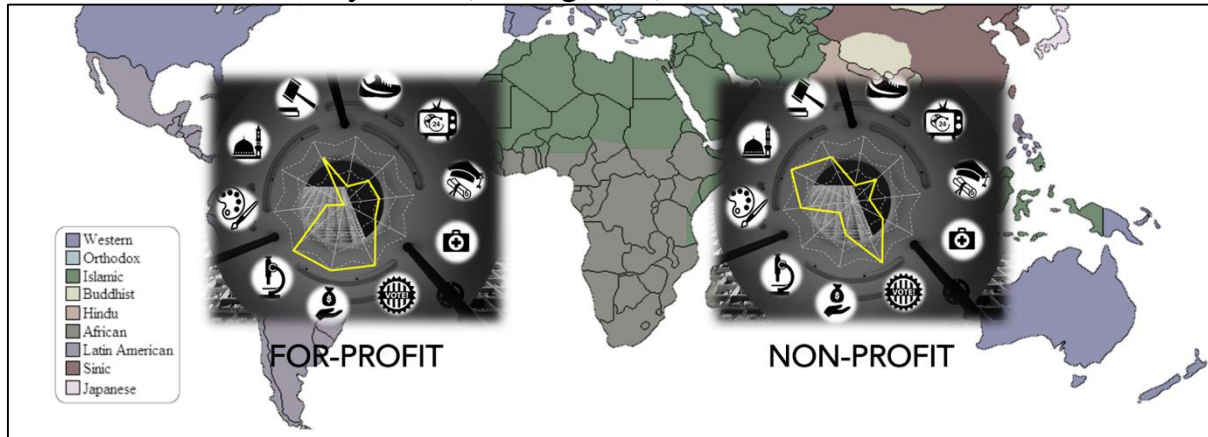


Figure 1: Non-profit and for-profit organizations as coequal variants of multifunctional organizations

As illustrated in Figure 1, both **NPO and for-profit organizations appear as coequal** variants of the general concept of multifunctional organization as soon as we stop defining one variant as “the standard” and the other as a “deviance” therefrom. In the concrete example, on the left-hand side, we see an organization strongly oriented to economic profit as well as to power, science, and legal issues, whereas, on the right-hand side, we see an organization with a strong political and religious mission to which profit is of some yet not of central interest. As the figure also suggests, it is easy to imagine that regional or cultural contexts influence the preferences that organizations have for particular (sets of) function systems.

One major implication for NPO as much as general management practice, therefore, is that such a multifunctional approach to organization must be matched by efforts at considerably enhancing traditional management tools, concepts, and theories. Taking **stakeholder theories** and salience models as an example, we find that they remain characterised by too strong a focus on political and economic stakeholders such as governments, investors, political groups, customers, suppliers, or trade associations. A more multifunctional view of an NPO’s or for-profit organization’s environment that does not **systematically neglect religious, educational, health-related, scientific, and other stakeholders** would therefore be desirable (Valentinov et al., 2019). Another major implication would be a broader, functionally differentiated approach to ethical issues in the context of both NPO and for-profit management (see, e.g., Roth et al., 2018b; 2020b).

## References

1. Chaddad, F. R., & Cook, M. L. (2002). An ownership rights typology of cooperative models, *Agricultural Economics Working Paper*, No. 2002-06.

2. Chaddad, F., & Iliopoulos, C. (2013). Control rights, governance, and the costs of ownership in agricultural cooperatives. *Agribusiness*, 29(1), 3-22.

3. Roth, S., Clark, C., Trofimov, N., Mkrtichyan, A., Heidingsfelder, M., Appignanesi, L., ... & Kaivo-Oja, J. (2017). Futures of a distributed memory. A global brain wave measurement (1800–2000). *Technological Forecasting and Social Change*, 118, 307-323.

4. Roth, S., Schwede, P., Valentinov, V., Žažar, K., & Kaivo-oja, J. (2019). Big data insights into social macro trends (1800–2000): A replication study. *Technological Forecasting and Social Change*, 149, 119759.

5. Roth, S., Schwede, P., Valentinov, V., Pérez-Valls, M., & Kaivo-Oja, J. (2020). Harnessing big data for a multifunctional theory of the firm. *European Management Journal*, 38(1), 54-61.

6. Рот, С., Трофимов, Н. А., & Мкртчян, А. Е. (2018). Где Же Капитализм? Анализ Русской Языковой Среды В XIX И XX Вв. С Помощью Больших Данных. *Южно-Российский Журнал Социальных Наук*, 19(2).

7. Roth, S., Valentinov, V., Augustinaitis, A., Mkrtichyan, A., & Kaivo-oja, J. (2018a). Was that capitalism? A future-oriented big data analysis of the English language area in the 19th and 20th century. *Futures*, 98, 41-48.

8. Roth, S., Valentinov, V., & Clausen, L. (2020b). Dissecting the empirical-normative divide in business ethics: The contribution of systems theory. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 11(4), 679-694.

9. Roth, S., Valentinov, V., Heidingsfelder, M., & Pérez-Valls, M. (2018b). CSR beyond economy and society: a post-capitalist approach. *Journal of Business Ethics*, 1-13.

10. Valentinov, V., Roth, S., & Will, M. G. (2019). Stakeholder theory: A Luhmannian perspective. *Administration & Society*, 51(5), 826-849.

11. Will, M. G., Roth, S., & Valentinov, V. (2018). From nonprofit diversity to organizational multifunctionality: a systems–theoretical proposal. *Administration & Society*, 50(7), 1015-1036.

**\*Author biography:** Prof. Dr. Dr. habil. Steffen Roth is Full Professor of Management at the La Rochelle Business School, France; Research Professor of Digital Sociology at the Kazimieras Simonavičius University, Lithuania; and Adjunct Professor of Economic Sociology at the University of Turku, Finland. He holds a Habilitation in Economic and Environmental Sociology awarded by the Italian Ministry of Education, University, and Research; a PhD in Sociology from the University of Geneva; and a PhD in Management from the Chemnitz University of Technology. He is the field editor for social systems theory of *Systems Research and Behavioral Science*. The journals his research has been published in include *Journal of Business Ethics*, *Ecological Economics*, *European Journal of the History of Economic Thought*, *Administration and Society*, *Technological Forecasting and Social Change*, *Journal of Organizational Change Management*, *European Management Journal*, *Journal of Cleaner Production*, and *Futures*. His ORCID profile is available at [orcid.org/0000-0002-8502-601X](https://orcid.org/0000-0002-8502-601X), and many of his research articles here: <https://derroth.com/publications/>.

**Acknowledgements:** The author gratefully acknowledges financial support from the *Research Council of Lithuania* (LMTLT) and the *European Regional Development Fund* implementing the



## **THE DEVELOPMENT OF THE THIRD SECTOR IN THE CZECH REPUBLIC AND SLOVAKIA**

*Vaceková G., Associate Professor, Institute of Sociological Studies, Charles University. Prague, Czech Republic*

My research on the third sector in the Czech Republic and Slovakia has been focused on issues such as nonprofit commercialization (Vaceková, Valentinov, and Nemeč, 2017), alternative nonprofit funding sources (see Vaceková et al. In Garcia-Rodrigues and Romero-Merino, 2021; Vaceková et al., 2020; Murray and Vaceková et al., 2020; Makýšová and Vaceková, 2017), and nonprofit sustainability (see Vaceková and Murray, 2016; Valentinov and Vaceková, 2015). I studied the nonprofit sector's responses to the migration crisis (Valentinov, Bolečeková, and Vaceková, 2017) and the hybrid entanglements of the institutional logics of the public and nonprofit sector in the organization of public service delivery (Plaček, Valentinov, Vaceková, et al., 2021; Vaceková et al. In Billis and Rochester, 2020). I wish to highlight several key studies.

First, in the study of the economic determinants of the nonprofit sector in Slovakia, we have adopted the institutionalist framework that draws attention to the shortcomings of the dominant institutional structures of the private for-profit and public sectors (see Murray Svidroňová, Vaceková & Valentinov, 2016). A survey of 60 nonprofit organizations was used to identify their key characteristics; the "supply-side" and "interdependence" theories were identified as the most useful explanations for the existence of these organizations. These results emphasize the role of nonprofit organizations in realizing societal values.

Second, in our examination of the commercial transformation of the nonprofit sector in the Czech Republic (see Vaceková, Valentinov & Nemeč, 2017), we took issue with economists who see nonprofit commercialization as a moral dilemma. The latter view assumes that commercial activities may secure the organization's survival at the expense of undermining the mission orientation. In contrast, we have argued that this sort of moral framing of the commercialization debate is insufficient for describing the Czech nonprofit sector, which is still struggling to develop its own distinct institutional identity. Financial independence is part of this identity, and commercial activities might be able to assist nonprofit organizations in emancipating themselves from the previously paternalistic state. Moreover, we emphasized the institutional nature of the commercialization phenomenon in the Czech Republic, as the commercialization decisions by Czech nonprofit managers turned out to be heavily influenced by the current institutional and regulatory environment, which explicitly promotes nonprofit self-financing initiatives. If nonprofit commercialization is understood as an institutional phenomenon, its moral significance is best captured in terms of institutional ethics rather than in terms of the

individual ethics of nonprofit managers. The latter approach seems however to be predominant in Anglo-Saxon literature.

Finally, our study of the sustainability of rural nonprofit organizations in the Czech Republic introduces the distinction between the demand-side and supply-side determinants of nonprofit sustainability and examines the discrepancy between them (see Valentinov & Vaceková, 2015). We argued that this discrepancy provides a generic conceptual explanation of nonprofit sustainability issues and can also be applied to the European rural nonprofit sector, and that the demand-side determinants that are salient in the Western world are less applicable to the transitional context of the Central and East European countries. In the (post-) transitional context, it seems more plausible to hypothesize that the societal determinants of the nonprofit sector, at least in the short to medium term, will be mainly related to the supply-side rather than demand-side factors, with the former factors including public funding, public regulation, and the legal environment of the nonprofit sector.

My most recent direction of third sector research draws on the research program of historical institutionalism (see Plaček, Vaceková, et al., 2021). We have found out that the evolutionary trajectories of social enterprises (SEs) in the Czech Republic and Slovakia diverge despite the common origins during the socialist period; "there is some convergence based on significant political changes that resulted mostly in need to create integrated legislation and to reflect the common European policy; the divergent trends occur after exogenous economic shocks" partly induced by the different initial macroeconomic conditions in both countries (ibid, p. 775). One remarkable implication of these findings is that the considerable common historical heritage of the two studied countries has not prevented the notable divergence of the evolutionary trajectories of the Czech and Slovak social enterprises. Future research might explore the institutional patterns of evolutionary trajectories of social enterprises in different Central and East European countries, while paying attention to the impact of exogenous shocks (such as Covid-19).

### References

1. Svidroňová, M. M., Vaceková, G., & Valentinov, V. (2016). The theories of non-profits: a reality check from Slovakia. *Lex Localis*, 14(3), 399.
2. Svidroňová, M. M., Vaceková, G., Plaček, M., Matulová, M., Hružová, L., & Harringová, L. (2020). Alternative non-profit funding methods: crowdfunding in the Czech Republic and Slovakia. *Applied Economics Letters*, 1-7.
3. Thelen, K., & Steinmo, S. (1998). *Historical institutionalism*. Sven Steinmo, Kathleen.
4. Vaceková, G. – Plaček, M. (2019). Historical Analysis of Third Sector. In *Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance*. Springer.
5. Vaceková, G., & Svidroňová, M. (2016). *Nonprofit organizations in selected CEE countries: A journey to sustainability*. Brno: Masarykova univerzita.
6. Vaceková, G., Lipovská, H. & Soukopová, J. (2020). et al. The development of civil society organisations in the transitional economy of the Czech

Republic. In Billis, D., & Rochester, C. (Eds.). Handbook on hybrid organisations. Edward Elgar Publishing.

7. Vaceková, G., Svidroňová, M. M., Plaček, M. & Nemeč, J. (2020). Business practices in nonprofit funding. In Romero Merino & Garcia Rodriguez. (Eds.) Financing nonprofit organizations. Routledge.

8. Vaceková, G., Valentinov, V., & Nemeč, J. (2017). Rethinking nonprofit commercialization: The case of the Czech Republic. VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, 28(5), 2103-2123.

9. Valentinov, V., & Vaceková, G. (2015). Sustainability of rural nonprofit organizations: Czech Republic and beyond. Sustainability, 7(8), 9890-9906.

10. Valentinov, V., Bolečeková, M., & Vaceková, G. (2017). The nonprofit response to the migration crisis: systems-theoretic reflections on the Austrian and Slovak experiences. Systemic Practice and Action Research, 30(6), 651-661.

## **GOVERNANCE OF THIRD SECTOR ORGANIZATIONS: THE CASE OF AGRICULTURAL COOPERATIVES**

*Iliopoulos C.\*, PhD, Director and Senior Researcher,  
Agricultural Economics Research Institute (AGRERI), Athens, Greece*

Agricultural cooperatives are farmer businesses that are user-owned, user-controlled, and user-benefitted. As such, they are very different from the so-called investor-oriented firms (IOFs), in terms of purpose, structure, ownership, governance, and strategy. Governance and ownership, two key pillars of organizational design, provide answers to three crucial organizational questions: Who owns? Who controls? Who benefits? Each organization, and each cooperative, in particular, answers these questions differently. The answers provided to the aforementioned questions are given through the adoption of an ownership model and a governance model that suit the needs of each cooperative. This is why we observe so many different types of agricultural cooperative around the world. Two other choices that complement the selected ownership and governance models are the prevailing organizational culture, and members' agreement on how to measure performance.

Choosing among the various existing, or designing a new ownership model, entails several trade-offs that the members of the cooperative need to make. For example, members need to decide whether their organization will serve them primarily as patrons or as investors. Another trade-off refers to how much of the cooperative they choose to really own, versus how much of the investments made are funded by outsiders. These are not the only trade-offs that members have to make; efficient governance of the cooperative also necessitates hitting some very delicate balances.

The governance models most widely adopted by agricultural cooperatives around the globe are the traditional, extended traditional, managerial, and corporate models. They differ primarily with respect to which decisions members delegate to outside professional managers. In order to choose governance models, member-patrons also make several trade-offs, such as between monitoring costs and collective decisionmaking costs, or between the degree of organizational complexity required in a certain industry versus the real authority they delegate to professional managers.

The governance model adopted by most agricultural cooperatives is the extended-traditional model.

A closer look at cooperative governance is facilitated by making the distinction between decision management and decision control rights. The first refer to the initiation and implementation of decisions, and are usually given to professional managers responsible for the day-to-day operation of the cooperative. The latter decision rights refer to the ratification and monitoring of decisions, and are commonly given to the owners of the business; farmer-patrons. A basic principle of organizational economics is that, if decision makers do not bear the major wealth effects of their decisions, decision management and decision control will be held by separate decision makers. Another key principle is that the root decisions of the cooperative (decisions that will change the ownership or governance of the cooperative fundamentally) should not be delegated to outsiders who are not members of the cooperative.

Governance is also about successful team work at the board of directors' level. Boards achieve their common goals when they have certain characteristics, including, a high degree of trust among board members, have the ability for constructive conflict, high level of commitment to their cooperative, high accountability, and a constant focus on achieving results.

Members are responsible for their cooperative and, thus, for ensuring high board and cooperative performance. Ownership is not something a patron can or should delegate. Control of the cooperative is also a responsibility that cannot be delegated; members need to be the solution, not the problem for their cooperative. Only in this way members can ensure the high longevity of their cooperative.

### **Selected Publications**

1. Chaddad, F.R., and C. Iliopoulos. 2013. "Control Rights, Governance and the Costs of Ownership in Agricultural Cooperatives." *Agribusiness: An International Journal*, 29(1): 3-22; DOI: <http://dx.doi.org/10.1002/agr.21328>.
2. Cook, M. L., and C. Iliopoulos. 2000. "Ill-defined Property Rights in Collective Action: The Case of US Agricultural Cooperatives." In C. Menard (ed.) *Institutions, Contracts, and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, pp. 335-348. London, UK: Edward Elgar Publishing.
3. Cook, M.L., Iliopoulos C. 2016. "Generic Solutions to Coordination and Organizational Costs: Informing Cooperative Longevity." *Journal on Chain and Network Science (Special Issue: Agricultural Cooperatives in Netchains)*, 16(1): 19-27; DOI: <https://doi.org/10.3920/JCNS2016.x001>.
4. Iliopoulos, C. 2013. "Public Support for Agricultural Cooperatives: An Organizational Economics Approach." *Annals of Public and Cooperative Economics*, 84(3): 241-252; DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/apce.12012>.
5. Iliopoulos, C. 2014. "Ownership, Governance and Related Trade-Offs in Agricultural Cooperatives." *Dovens Schmidt Quarterly*, 2014(4): 159-167; DOI: <http://dx.doi.org/10.5553/DQ/221199812014002004004>.
6. Iliopoulos, C., and G.W.J. Hendrikse. 2009. "Influence Costs in Agribusiness Cooperatives: Evidence from Case Studies." *International Studies of Management and Organization*, 39(4): 60-80; DOI: <http://dx.doi.org/10.2753/IMO0020-8825390404>.
7. Iliopoulos, C., and V. Valentinov. 2017. "Member Preference Heterogeneity and System-Lifeworld Dichotomy in Cooperatives: An Exploratory

Case Study.” *Journal of Organizational Change Management*, 30(7): 1063-1080; <https://doi.org/10.1108/JOCM-12-2016-0262>

8. Iliopoulos, C., and V. Valentinov. 2018. “Cooperative Longevity: Why Are So Many Cooperatives So Successful?” (Editorial), Special Issue on Cooperative Longevity: Why Are So Many Cooperatives So Successful?” *Sustainability*, 10, 3449; DOI: <http://doi.org/10.3390/su10103449>.

9. Iliopoulos, C., and V. Valentinov. 2018. “Member Heterogeneity in Agricultural Cooperatives: A Systems-Theoretic Perspective.” *Sustainability*, 10, 1271; <http://doi.org/10.3390/su10041271>.

10. Iliopoulos, C., Värnik, R., Filippi, M., Võlli, L., and K. Laaneväli-Vinokurov. 2019. “Organizational Design in Estonian Agricultural Cooperatives.” *Journal of Co-operative Organization and Management*, 7(2): 100093; DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2019.100093>.

\* Dr Iliopoulos serves as Director of AGRERI ([www.agreri.gr](http://www.agreri.gr)), Adjunct Professor of Cooperatives & Strategy at the MBA Program, Agricultural University of Athens, and is co-founder of the Co-opAbility Institute, Greece ([www.coopability.org](http://www.coopability.org)). His research program focuses on the organization, governance, and strategy of cooperatives, and he is widely published in academic journals. He is regularly invited as speaker in international events. Costas has prolonged international experience in working with cooperative leaders and members in more than 30 countries to co-design solutions to pressing cooperative challenges.

## **COOPERATIVE DEVELOPMENT: CAPITAL VERSUS PRINCIPLES**

*Zinovchuk V. V., Dr. of Science (Economics), Professor  
Chair of Department of Marketing  
Polissia National University*

The proliferation of cooperatives in transition economies is not as rapid as it was suggested a couple of decades ago. Cooperatives have not yet become a significant and steadily growing sector of national economies, despite the proper scientific substantiation of their economic model, the collected and generalized World experience, the formed institutional environment and undoubted social expediency. Of course, each country, which hoped for the rapid formation of the cooperative movement, is characterized by its own deterrents to the development of the desired processes. Generally, they can be divided into two groups: exogenous and endogenous.

The exogenous factors had their negative impact because of the lack of clear understanding on the part of potential cooperators of the values of group interaction and the advantages of the cooperative form of entrepreneurial activities. Stereotypes of the past and the skepticism of potential cooperators generated by them, inadequate level of informational and educational work, indifference and low competence of those who make relevant decisions of public administration played a certain role in this. There was a noticeable opposition to the development of cooperation on the part of various intermediary businesses, supporters of large-scale production, the bureaucratized apparatus of state executive power and local self-government.

The hypothesis of this study is the assumption that even in the presence of the problem of external rejection of the cooperative idea, the stumbling block of

cooperative development is still endogenous factors. And the lack of proper motivation and mechanisms for capitalization of cooperatives as business enterprises should be considered perhaps the most dangerous among them. Therefore, the search for and justification of ways out of this impasse can be considered the purpose of this study. The limited time and format of the presentation do not allow to pay due attention to other internal problems inherent in the very economic nature of cooperative organizations.

The research methodology is based on the paradigm of cooperative in a market economic system and a democratic society. The interests of scientific research are limited to the field of agribusiness. The research used such methods of economic research as statistical for identification of general trends in the development of cooperatives in Ukraine and the World, in-depth interviews with cooperators (actual and potential), expert assessments and abstract logical generalization. Achieving the goal of the study was facilitated by a comparative analysis of the manifestation of the problem and attempts to solve it in Lithuania and Ukraine.

At present, it can be stated that the formation of family farming is undoubtedly recognized as impossible without the accompanying development of market infrastructure of the cooperative type [1]. Arguments in favor of this statement are: ensuring access to the product markets and supplies, the need to resist unproductive (redundant) mediation, the ability to control the movement of their own products, participation in creating value added, receiving services at minimum prices (service-at-cost), saving transaction costs, using professional management, joining a large-scale and competitive business, coordination and mutual assistance, etc. Recently, cooperatives have been associated with the economic strengthening of rural communities, access to European and World markets, ensuring sustainable rural development, and the spread of cooperation related to solving environmental problems.

Growing flows of information about the success of cooperatives in developed countries and some examples of successful domestic cooperatives contribute to the attractiveness of the idea of organized agricultural producers' interaction. Positive influence to the development of agricultural cooperation is exerted by personal contacts of private farmers with their foreign colleagues, training of young people abroad and, especially, international technical assistance projects, which for almost three decades periodically replace each other in different regions of Ukraine [2, p. 89]. The effective work of almost all these projects is ensured by the use of experienced foreign experts and volunteer farmers, education and training of domestic, mostly young managers of cooperative business, the interest of actual and potential cooperators. The recently established network of extension services in Ukraine also works closely with foreign technical assistance projects.

The successful operation of foreign projects is also explained by the fact that they pay special attention to the formation of capital of cooperatives that are created. Usually, the main source of capital is non-repayable funds for the purchase of equipment, machinery, livestock, sometimes – rent of buildings, working capital, marketing campaigning and more. The management of some projects demands

mandatory financial responsibility of the cooperative for the results of its work, expansion of membership, creation of equity, search and obtaining loans, appeals to the central and local governments for non-refundable financial assistance. Fulfilling such partnership obligations in full is almost always beyond the actual capabilities of the established cooperative.

Although the allocation of funds for the development of cooperatives from the state and local budgets is gradually increasing, and the practice of their distribution and control over use is constantly improving, financial relations are the weakest link in the cooperative business. First, foreign donor infusions cannot be eternal and they end at some point. Secondly, such donations, as well as the state financial aid, are not intended for full-fledged financing of the cooperative, even in the short term. This is just a one-time financial boost. For example, to buy a cooling tank to collect milk, or a milk truck, or a feed mill, and so on. Then the project completes its mission, and the cooperative is forced to survive alone. Only some of them are capable of this. Third, any non-repayable financial assistance contributes to the emergence of a dependent mood inside of the cooperative. If the members of the cooperative do not risk their own capital, if they do not control the financial condition of their organization, if they are not interested in accumulating their own shares in the joint capital, then such a cooperative is doomed. Because the financial independence of the cooperative is a fundamental, internationally recognized principle of cooperation [3, p.10-11].

The state financial assistance in Ukraine, as a form of raising capital in cooperatives, also has similar shortcomings, but in addition it does not exclude the corruption component. After all, very often allocations of the state and local budgets fall into structures that only in some respects resemble real cooperatives (pseudo-cooperatives), or have nothing to do with cooperative ideology, except for the name (quasi-cooperatives) [4, p. 23-24]. In addition, the procedure for the distribution of funds has been inherited since totalitarian times. In particular, the examination of applicants for financial assistance for compliance with the fundamental principles of cooperation is not carried out, the method of assessing the relevant need for funding and the possibility of its return is not worked out, the distribution body does not include representatives of successful cooperatives, well-known scientists, authoritative public figures and professional experts, including foreign. The procedure for functional diagnostics of cooperatives requires to be standardized, transparent and clear.

Despite the realism and attractiveness of the formation of the cooperative's capital with the help of its external sources – borrowed and non-repayable funds, the cooperative ideology is mainly focused on the use of internal sources of capital. However, the use of such an opportunity by cooperatives is currently not available to them due to the low efficiency of their activities. A "vicious circle" is formed: cooperatives lack their own funds for capitalization due to low efficiency of their work, and low efficiency cannot be overcome due to lack of own capital.

As follows, all sources of capitalization for cooperatives, both internal and external, under modern conditions have shortcomings, without overcoming of which further cooperative development in the agricultural sector of Ukraine is not realistic

(Table 1). This situation requires a radical revision of the postulates of cooperative theory in the direction of finding a possible compromise between preserving the fundamental principles of cooperation and the need to ensure capitalization, making non-standard proposals to preserve and increase the competitiveness of cooperative business. This procedure should be considered as liberalization of cooperative principles. Other countries, even developed, have already faced with the similar problem [5].

*Table 1*

**Characteristics of the main sources of capital formation in cooperatives**

Source name	Evaluation parameters		Opportunities elimination of shortcomings
	advantages	shortcomings	
<i>Internal sources</i>			
Member investment shares	easy accessibility, preservation of economic independence of the cooperative	low solvency of new members, lack of investment motivation	use of individual loans, introduction of member shares differentiation
Investments related to the economic activities within the cooperative	easy accessibility, financial support in accordance with the concept of cooperation	possible lack of capital for the cooperative	appeal to loans from banks, liberalization of some cooperative principles
<i>External sources</i>			
Borrowed funds	timeliness of meeting financial needs	complicated procedure for obtaining, high loan interests	use of loans from members of own cooperative
Financial assistance	receipt on a non-refundable basis or only a partial refund	promotes dependent sentiments among cooperative members (“free ride”)	informational and educational work, development of communications

Source: author’s research result.

If the liberalization of cooperative principles is inevitable, it is worth at least predicting this process to prevent the loss of cooperative values and the maximum preservation of the membership organization, competitive positions and target market segments. The simplest, i.e. one that does not involve external capital intervention, is to attract more economically capable clients-members to the cooperative, who will agree to finance it additionally but under certain conditions. Such conditions may be: a) removal of the restriction on the maximum size of an individual share, and hence – remuneration for invested capital; b) certain benefits in obtaining more management power in the cooperative (proportional voting); d) granting preferences in service, etc. [6, p. 58].

In the World practice, in order to attract capital, the cooperatives increasingly resort to investment by outsiders, individuals and legal entities, that are not members



of cooperatives. In certain countries (USA, UK, Canada, Spain, France, Sweden, etc.) this is done through the issuance of stocks. They can be ordinary (sold on the stock market), as well as privileged with a special order of circulation and remuneration. Lawmakers in many countries, with the understanding the problem of raising capital, are gradually easing the requirements for the use of shares in cooperative business. However, this process is not simple and requires a distinction between the status of full members of the cooperative –agricultural producers (with the receipt of patronage refunds and dividends per share) and so-called limited liability partners, whose participation in the cooperative is limited only by the fact of investment and remuneration by a share of profit. But this practice allows cooperatives to avoid a lack of capital, although it requires the abandonment of certain identifying features of the cooperative organization (Table 2).

*Table 2*

**Directions of possible liberalization of cooperative principles**

<b>Options of liberalization</b>	<b>Advantages</b>	<b>Problems</b>	<b>Arguments in support</b>
1. Transition to proportional voting	strengthening personal motivation to invest	the need to rethink democratic governance	more fair for those who financially support the cooperative
2. Abolition of the restriction of individual shares	rejection of external sources of funding	growing financial dependence on individual investors	use of funds of own cooperative members
3. Increase in payments on invested capital	strengthening the investment orientation of cooperative business	partial departure from the focus on participation in the cooperative turnover	the possibility of combining investment and economic participation
4. Attracting funds from outsiders	the emergence of a new reserve to increase the capital of the cooperative	possible increase in financial dependence on outsiders (limited liability partners)	full cooperative members (clients-owners) will remain in control

Source: author's research result.

Thus, the main differences between a traditional and a liberalized cooperative will be the sources of capital replenishment, strengthening the investment motivation of full cooperative members (clients-owners), expanding the circle of investors through limited liability partners and combining patronage refunds with dividends on invested capital. In some countries, agribusiness cooperatives because of the capital problem are abandoning cooperative status altogether and transforming into joint stock companies.

The radical transformations of capitalization process in cooperatives, which have already covered many countries, should not be seen as the decline of cooperatives or the abandonment of cooperative ideology in general. Cooperatives are and will remain in the foreseeable future an important player in the World food market, a reliable guarantor of sustainable rural development, the primary structural unit of a democratic

society. What is happening to them now should be considered as another stage in the evolution of the cooperative movement. Under the pressure of global challenges and growing competition in national and the World markets, cooperatives have the opportunity to get rid of their “congenital deficiency” – the lack of motivation of their clients-owners in the capitalization of own business enterprise. For cooperatives in transition economies, it is also a chance to immediately initiate and use more effective mechanisms for the formation and accumulation of equity.

### **Conclusions**

1. The problem of formation and accumulation of cooperative capital in agribusiness is extremely topical, and therefore requires new, non-standard solutions. Such decisions are not always consistent with the fundamental principles of cooperation. They require a revision of certain postulates of cooperative theory to find a compromise between compliance with the fundamental principles of cooperation and the need to ensure capitalization.

2. The recourse to external sources of capital replenishment (loans and donations) should be considered only as one-time and extraordinary cases of urgent financial assistance to the cooperative. They are tactical measures and therefore not suitable for the long term and do not have the possibility of regular repetition. This makes the focus on internal sources of capital replenishment to be a priority for cooperatives.

3. The replenishment of the cooperative capital from internal sources is the best to be by deductions from each unit of turnover (sales, supply, services) and/or part of the unallocated patronage refunds. This is required by the cooperative principles and the concept of the cooperative enterprise. However, the economic level of most cooperative members does not allow them to provide payments on time and in adequate volumes. An acceptable solution for such cooperatives may be to involve into the investment process more economically strong private farmers, who are agree to significant and periodic replenishment of the cooperative’s capital, but under certain conditions. Such conditions require a revision of the cooperative paradigm, its liberalization or even a partial abandonment of certain fundamental principles of cooperation.

4. Possible sources of cooperative agribusiness capitalization should include an investment model based on a combination of financing directly by clients-owners of cooperatives (full members) and third parties (individuals and legal entities) who will have the status of partners-investors with limited liability. The motivational mechanism for attracting investment will be similar to joint-stock business, but agricultural producers will retain full control over their cooperative business.

### **References**

1. Левківська Л. М. Формування інфраструктури аграрного ринку на кооперативних засадах. *Кооперативні читання: 2015 рік* : мат. Всеукр. наук.-практ. конф., 3 квіт. 2015 р. Житомир : ЖНАЕУ, 2015. С. 61–65.

2. Приліпко С. М. Публічне управління міжнародними проектами технічної допомоги у сфері розвитку обслуговуючої кооперації сільських територій. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2018. № 2 (19). С. 89-98.

3. Зіновчук В.В. Принципи кооперації: вчора, сьогодні, ... завтра? *Кооперативні читання: 2019 рік*: мат. Всеукр. наук.-практ. конф. Житомир : ЖНАЕУ, 2019. С. 6-15.

4. Зіновчук В.В. Економічна природа псевдокооперативів та небезпека їх поширення в аграрному секторі України. *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України*. 2010. № 3 (42). С. 23-28.

5. Ramanauskas, J. Stašys R., Contò F. (2017). The Main Obstacles and Possibilities of the Cooperative Movement in Lithuania. *Sciendo: Management of Organizations: Systematic Research*. Vol. 77: Issue 1: 101-117. DOI: 10.1515/mosr-2017-0006.

6. Ramanauskas J., Zinovchuk V. The Particularities of Farmer Cooperatives' Capitalization / The IX International Science Conference "Innovative Technologies in Science and Education", March 04-06, 2021, Jerusalem, Israel. P. 56-59. DOI: 10.46299/ISG.2021.I.IX.

## **ТРЕТІЙ СЕКТОР, СОЦІАЛЬНА ТА СОЛІДАРНА ЕКОНОМІКА**

*Гончаренко В. В. д.е.н., професор,  
професор кафедри міжнародних економічних відносин  
імені Артура Голікова*

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,  
Пантелеймоненко А.О., д.е.н., професор,  
професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,  
Полтавська державна аграрна академія*

*Касьян С. А.  
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин  
імені Артура Голікова  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

Термін «соціальна економіка» (франц. – *e'conomie sociale*) вперше був використаний у 1830 році французьким економістом Шарлем Дюнуайє (Charles Dunoyer) в роботі «*Nouveau traite' d'e'conomie sociale*» (пер. укр. – «Новий трактат про соціальну економіку»), в якій він виступив із критикою підходів Адама Сміта щодо вільного капіталістичного ринку та акцентував увагу на необхідності впровадження моральних аспектів в економічні відносини, запровадження іншого типу економіки, яку назвав «соціальною» [1]. На нашу думку, логіку і місце «третього сектора» та «соціальної економіки» найкраще схематично показали В. Пестофф та Дж. Пірс (рис.1 і 2)

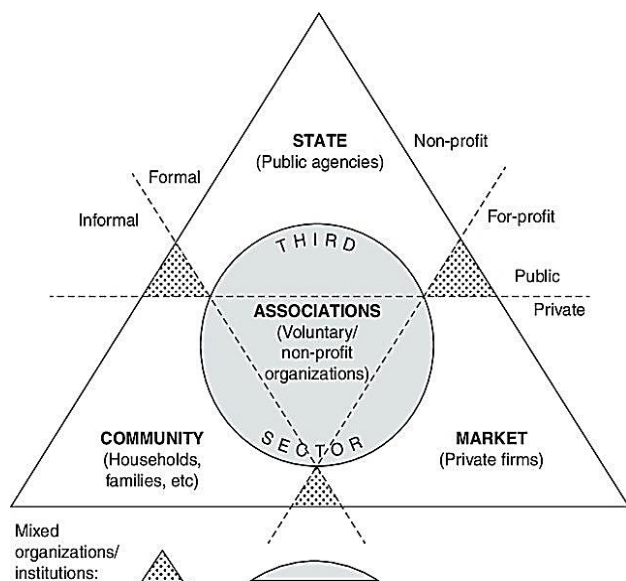


Рис. 1. Трикутник «третьего сектора» В. Пестоффа [3].

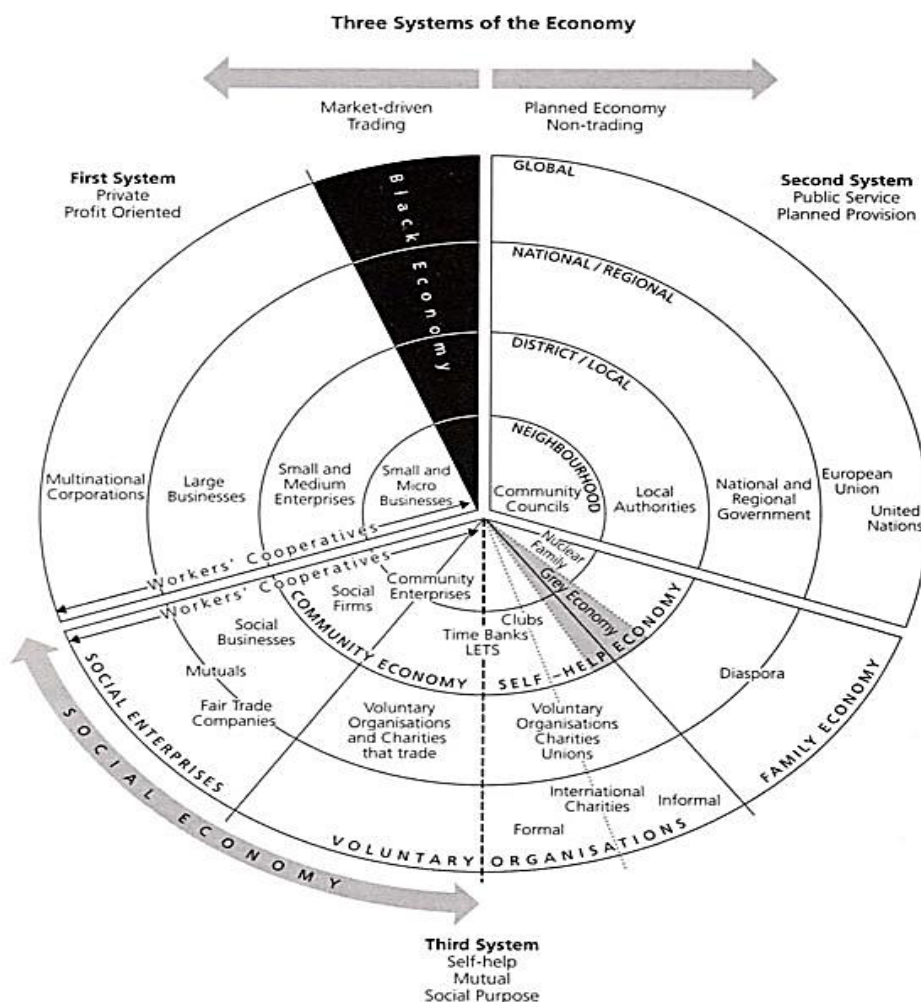


Рис. 2. Місце «третьего сектора» за Дж. Пірсом [2]

Не вдаючись до детального розгляду підходів В. Пестоффа і Дж. Пірса (хоч останній, на нашу думку, недостатньо відобразив місце кооперативів, акцентувавши увагу лише на виробничих кооперативах, які набули найменшого поширення в кооперативному русі, не показавши при цьому місце споживчих, сільськогосподарських, кредитних, житлових тощо), акцентуємо увагу лише на найважливіших моментах, які окреслюють особливості «третього сектора» та «соціальної економіки».

Як відомо, метою організацій, що відносяться до приватного сектора (малий, середній та великий бізнес) є отримання максимального прибутку для їх власників від надання послуг споживачам. Організації державного сектора (до цієї категорії відносяться й органи місцевого самоврядування) не мають на меті отримання прибутку, а спрямовують свою діяльність на обслуговування суспільних потреб всіх громадян. Організації «третього сектора» не мають на меті отримання і розподіл прибутку між власниками, а створюються з метою задоволення переважно соціальних потреб певної групи людей або суспільства, якщо ці потреби не задовольняються або недостатньо задовольняються державою чи/та бізнесом. Такі організації в своїй діяльності базуються на принципах солідарності, взаємодопомоги, турботи, співчуття та/або інших моральних цінностях. Традиційно, до «третього сектора» відносять всі організації, які не є приватними (формами бізнесу) чи державними. Тому вони є досить різноманітними за своїми цілями та організаційно-правовими формами, і в різних країнах зустрічаються під різними назвами – організації третього сектору (third sector organisations – TSOs), неурядові організації (non-governmental organizations - NGOs), неприбуткові організації (non-profit organization - NPOs), організації громадянського суспільства (civil society organizations – CSOs), громадські організації, некомерційні організації, організації добровольців (volunteer organizations), клуби (clubs), взаємні організації (mutual organizations), асоціації (associations), фонди (funds), кооперативи (cooperatives), організації соціальної економіки (social economy organizations), організації солідарної економіки (solidarity economy organizations), альтернативна економіка (alternative economy), неприбутковий сектор (non-lucrative sector), соціальні підприємства (social enterprises - SE), соціальні кооперативи (social cooperatives – SC), підприємства соціальної економіки (enterprises of social economy) тощо.

Широкому практичному застосуванню цих термінів на міждержавному рівні серед країн ЄС тривалий час заважала неузгодженість термінології окремих держав. Саме тому питання соціальної економіки було винесено на рівень Європейської комісії для подолання цієї неузгодженості. У Європейському парламенті у 1990 році було створено спеціальну інтернаціональну групу з питань розвитку соціальної економіки. В процесі розпочатих дискусій стосовно подальшого розвитку сектора соціальної економіки виокремився і набув поширення ще один термін – «solidarity economy» (пер. укр. – «солідарна економіка»), як частина соціальної економіки. В 2013 році була створена міжвідомча робоча група ООН з питань соціальної

та солідарної економіки (UNTFSSSE), а у Франції у 2014 році був прийнятий спеціальний закон «Про соціальну та солідарну економіку». Тому, в літературі терміни «соціальна» та «солідарна» економіка зустрічаються як окремо, так і разом, коли мова йде про організації чи підприємства соціальної (солідарної) економіки (SSE organisations або ESS).

Таким чином, терміни «соціальна економіка» та «третій сектор» змістовно є досить близькими, бо об'єднують специфічні недержавні, неприбуткові, соціально-орієнтовані організації. Однак, «третій сектор» це категорія, що включає соціальну економіку, але не обмежується нею. Іншими словами - «соціальна економіка» це найбільша і найвагоміша частина «третього сектора». До неї традиційно відносяться такі суб'єкти господарювання, як кооперативи, взаємні товариства (товариства взаємного страхування, кредитування, лікарняні каси тощо), асоціації, соціальні підприємства і фонди.

Наразі в Європі напрацьовано критерії приналежності організацій до суб'єктів третього сектору та соціальної економіки (рис.3).

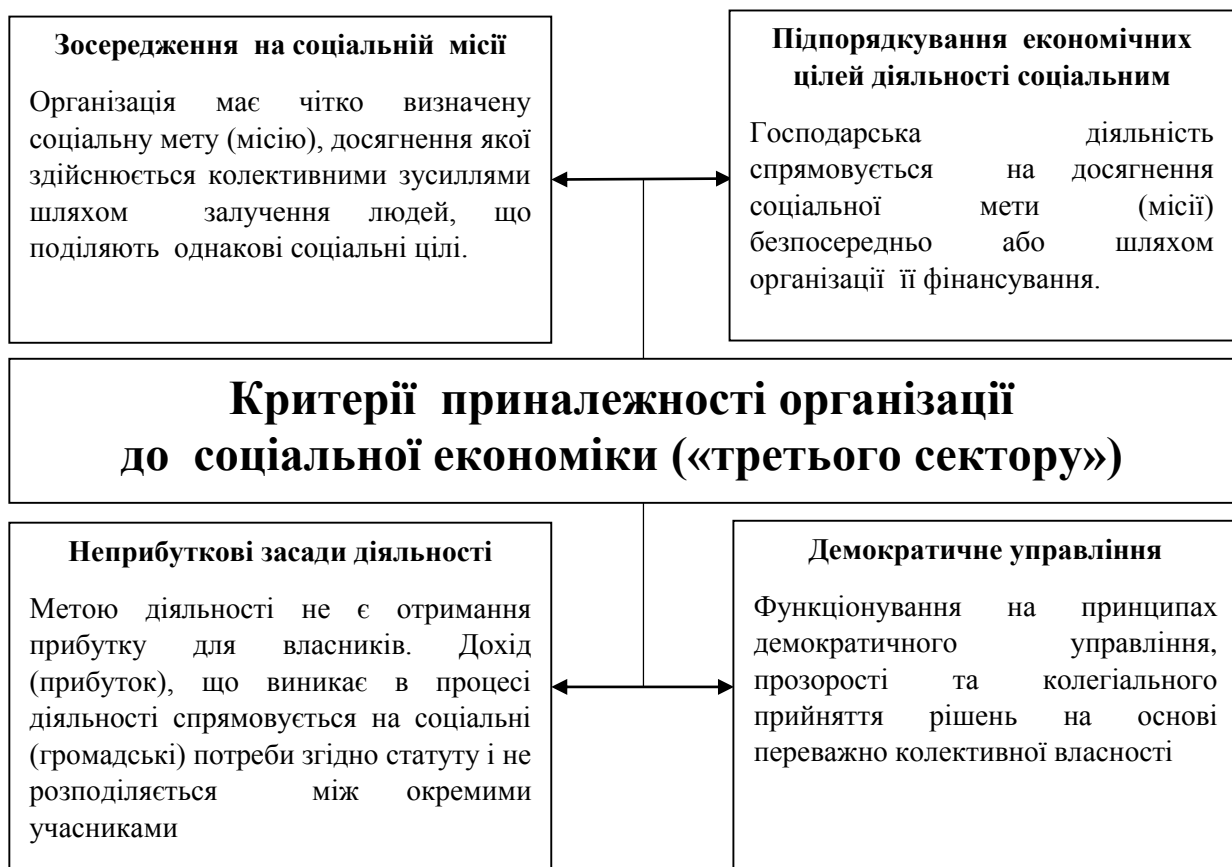


Рис. 3. Критерії приналежності до соціальної економіки [1]

У «Європейській Хартії принципів соціальної економіки», прийнятій на рівні ЄС представницькими організаціями кооперативів, взаємних товариств, асоціацій і фондів (СЕР-СМАФ), визначено наступні принципи, що характеризують організації соціальної економіки:

- Пріоритет особистості та соціальних цілей над капіталом;
- Добровільне та відкрите (доступне) членство;

- Демократичний контроль за організацією з боку членів (не стосується фондів, оскільки вони не мають членів);
- Поєднання інтересів членів (користувачів) та/або загальних інтересів;
- Захист і використання принципів солідарності та відповідальності;
- Автономне управління та незалежність від державних органів.
- Використання фінансових ресурсів для досягнення цілей сталого розвитку, послуг для членів або загальних інтересів.

За офіційними даними Європейської Комісії, в Європі діє понад 2,1 млн. підприємств, що представляють сектор соціальної економіки. Це складає понад 10 % усіх підприємств ЄС. В діяльності цих підприємств задіяно близько 11 млн. працівників (майже 6 % від їх загальної кількості робочих місць ЄС). У Франції, наприклад, яка за територією і населенням близька до України, організації, що відносяться до сектора соціальної економіки та економіки солідарності (SSE) формують 10% ВВП країни та забезпечують 14% робочих місць. Цей сектор налічує близько 200.000 організацій та 2,38 мільйона працівників. Наведені дані переконливо свідчать про місце «третього сектора» та організацій соціальної економіки в суспільстві.

### Список використаних джерел

1. Гончаренко В.В., Пантелеймоненко А.О. Дискусійні аспекти використання терміна «Соціальна економіка» в сучасній українській економічній науці. *Історія народного господарства та економічної думки України. Збірник наукових праць Інституту економіки та прогнозування НАН України*. 2020. № 53. С. 83-102. DOI: 10.13140/RG.2.2.35363.27683/1

2. Social Economy and Social Enterprise. In: Kobayashi, A. (Ed.), *International Encyclopedia of Human Geography*, 2nd edition. vol. 12, Elsevier, pp. 239–247. Available from: [https://www.researchgate.net/publication/344201928\\_Social\\_Economy\\_and\\_Social\\_Enterprise](https://www.researchgate.net/publication/344201928_Social_Economy_and_Social_Enterprise) [accessed Dec 18 2020].

3. Kay A, Roy MJ and Donaldson C (2016) Re-Imagining Social Enterprise. *Social Enterprise Journal* 12(2). DOI: dx.doi.org/10.1108/SEJ-05-2016-0018 [https://www.researchgate.net/profile/Michael\\_Roy2/publication/305093324\\_Re-Imagining\\_Social\\_Enterprise/links/5a0f7200a6fdccc2d7983445/Re-Imagining-Social-Enterprise.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Michael_Roy2/publication/305093324_Re-Imagining_Social_Enterprise/links/5a0f7200a6fdccc2d7983445/Re-Imagining-Social-Enterprise.pdf)

## THE COOPERATIVE MARKETING IN AGROBUSINESS: WORLD EXPERIENCE

*Budnik O., PhD (Economics), Associate Professor,  
Associate Professor of Department of Marketing,  
Polissia National University*

**Introduction.** In the conditions of market transitivity the main agricultural producers are the small enterprises. However, European guidelines and directions

significantly outpace the domestic enterprises adaptability to the external changes, which are characterized by a low technical and technological equipment level due to instability and contradictions of the public policy, as well as the resource base lack. The solution of this problem may be in the agricultural cooperation benefits application, which fulfills a crucial economic and social mission. Ukraine's independence contributed to the beginning of the cooperative sector revival. However, there is still an obvious need of the legal, economic and social foundations of its formation and spread.

Well-known researchers pay special attention to the issue of the agricultural cooperation development in Ukraine, in particular: V. Goncharenko, P. Makarenko, O. Makushok, A. Panteleymonenko, Yu Ushkarenko, V. Zinovchuk and many others. Nevertheless, the problem of the cooperative marketing widespread in agriculture small enterprises activity requires more detailed revision.

***The purpose of this study*** is to analyze the world cooperation benefits and to formulate the proposals of its implementation to the domestic agribusiness.

***Research Results.*** In order to identify and outline the positive aspects and consequences of the cooperative movement development we should pay attention to the cooperative activities world experience.

In France, farmers cooperate to join and invest to the grain storage infrastructure, to the machinery purchase and to enter foreign markets for selling crops at higher prices through the of large consignments formation. Farmers in this country can only get up to 120 hectares, but they use it with the intensive harvesting technologies. So, the average wheat yield is 7 tons per hectare in France, while in Ukraine it is only 3,5 tons. First of all, small cooperatives were created, in various agriculture sectors to reduce the production cost component and to increase the technological and commercial efficiency of agricultural enterprises. Currently there are 11,5 thousand units of service cooperatives in this country [2]. Today, more than a third of farmers in the country are members of such cooperatives. Machinery and equipment available in cooperatives are the collective and partly private property of their members. These cooperatives have special incentives, in particular, in the case of the machines and equipment collective purchase the state compensates 20% of their value [1].

In addition, there is a tendency to create mainly large cooperatives, in which small farmers have their own share in the consumer goods markets such as grain, milk so on. The strategy of this cooperative form is based on the scale effect and innovation using, that allows them to sell the final product at competitive prices and to ensure the appropriate profit level for cooperative members. In addition, French cooperatives are established to sell specialized processed products and to meet the market in a particular product, such as Roquefort cheese. This will unite farmers who produce milk for this product in the required volume. Thus, the price of milk remains high enough and allows dairy farms to obtain the appropriate profitability level [2].

The French experience shows that the considerable attention to the cooperative movement is given. Besides, the above emphasizes the importance for the producers to use marketing tools in their activity. It should be noted that such cooperation is



currently very relevant for the domestic producers as it will contribute the efficient network of goods producers establishment. The basis of such activities should be: the market conditions analysis as well as its variability; the cooperative market part determining and a the stimulation of the target segment strategy developing.

**Conclusions.** Based on the study, it can be stated that the existing organizational, economic and legal conditions in Ukraine do not ensure the rural cooperative movement development. However, agricultural service cooperatives can operate effectively, but only with the state assistance. The cooperatives established on a marketing basis can have a particularly strong market position and undeniable advantages as the experience of many economically developed countries prove. Thus, the of foreign experience use and the effective cooperative organizations creation for small businesses will contribute the qualitatively new relations formation between the small agricultural producers, unite their efforts in solving the economic and marketing problems. In addition, the of cooperatives creation will help to greatly improve the socio-economic rural areas development.

## References

1. Canadian and EU experience in the policy of the agricultural service cooperatives development supporting. *Analytical Research*. Ukrainian Ministry of Agrarian Policy and Food. Retrieved from: [http://agroconf.org/sites/default/files/dosvid-kanady-es-polityky-pidtrymky-sh-obslugovujuchy-kooperatyviv1\\_0.pdf](http://agroconf.org/sites/default/files/dosvid-kanady-es-polityky-pidtrymky-sh-obslugovujuchy-kooperatyviv1_0.pdf)
2. Erinyak Florent. Ukrainian agribusiness is a good school, after that it is not scary to work anywhere. Retrieved from: URL: <http://latifundist.com/interview/48-floran-erinyak-ukrainskij-agrobiznes-horoshaya-shkola-posle-kotoroj-rabotat-nigde-ne-strashno>.
3. Makushok O.V. Formation of the marketing system in agricultural service cooperatives: author's ref. dis. cand. econ. icience: Nat. Science. Center "Inst. of Agriculture. Economy " UAAN. K., 2006. 20 p.
4. Ushkarenko Yu. V., Solovyov A.I. (2011). State regulation of cooperation in Ukraine. Actual problems of public administration, pedagogy and psychology. 1 (4). pp. 100–107.
5. Zinovchuk V., Budnik O., Yurchuk V. (2021). The empirical evidence for appropriarity of the ecological marketing approach: case of online study in forestry. *Trends and directions of development of scientific approaches and prospects of integration of Internet technologies into society* : The VI International Science Conference. February 23 – 26, Stockholm, Sweden. pp. 230–235.

## КООПЕРАТИВИ І ТРЕТІЙ СЕКТОР

*Раманаускас Юліус, доктор хаб., професор,  
професор кафедри менеджменту,  
Клайпедський університет*

У літературі кооперативи найчастіше відносять до третього сектору економіки. Однак на нашу думку, далеко не всі вони можуть бути зараховані до цього сектору. Значення (питома вага) соціальної складової в цілях кооперативу обумовлює його тип. Основні різновиди організаційно-правових форм (типи) сучасних кооперативів представлені на рис. 1.

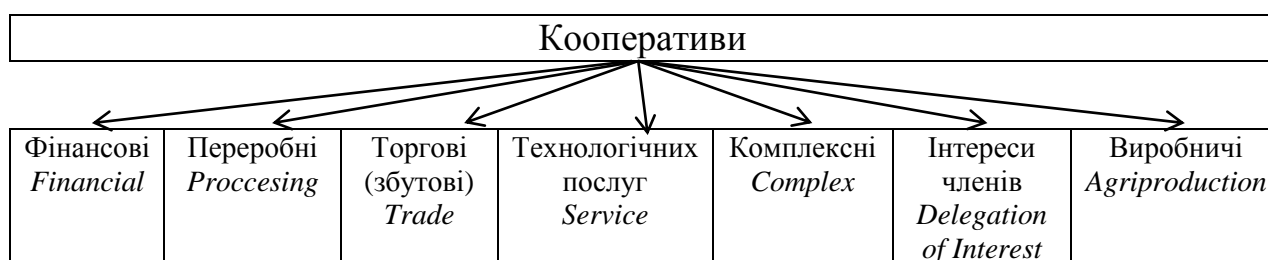


Рис. 1. Основні типи кооперативів

Розглянемо, які типи кооперативів найбільш близькі до третього сектору економіки.

**Фінансові кооперативи** [1] створюються для кредитування та заощадження грошових коштів членів кооперативу. У Литві роль фінансових кооперативів виконують дуже популярні «кредитні унії» (кредитні спілки), що допомагають своїм членам (і не тільки їм) в отриманні коштів для підтримки здорового способу життя, забезпечення житлом, освіти, підвищення кваліфікації тощо. Основа діяльності «кредитних уній» кооперація, але вони діють за спеціальним законом.

До **переробних кооперативів** належать кооперативи, що займаються переробкою сільськогосподарської продукції (виробництво молочних продуктів та їх продаж). У Литві створилися і діють кілька дрібних і тільки один великий переробний молочний кооператив. Його основні члени – великі сільськогосподарські товариства. Їх діяльність лише частково дозволяє вирішувати питання соціального характеру так, як, основну увагу такого кооперативу зосереджено на досягненні економічних результатів і, передусім прибутку, а функції соціального характеру здійснюються в самих сільськогосподарських товариствах.

Торгові (збутові) кооперативи здійснюють збір сільгосппродукції продукції, її зберігання, сортування, миття, упаковку, транспортування і реалізацію переробним підприємствам або безпосередньо споживачам. Це найбільш популярний тип кооперативів і, як правило, більшість таких кооперативів має

супутні функції. Серед них такі: забезпечення членів необхідним інвентарем, добривами, хімікатами, надання машинно-технологічних послуг тощо. При цьому, їхня діяльність має соціальний характер.

Після відновлення Незалежності в Литві організувалося чимало кооперативів, що надають технічні послуги (агросервіс). Вони надавали технічні послуги з обробки землі, внесення добрив та отрутохімікатів, збирання врожаю тощо. Такі обслуговуючі фермерів кооперативи в Литві навіть домінували, їх соціальна роль з надання послуг була значна. Проте з плином часу, такі кооперативні агросервіси з різних причин припинили свою діяльність.

**Комплексні кооперативи (універсальні)**, тобто, не спеціалізовані. У таких кооперативах разом з основними функціями (наприклад, збір, зберігання, продаж продукції), що мають економічне значення, здійснюється додаткова діяльність, що має соціальне значення (наприклад, заходи щодо підвищення кваліфікації, постачання тощо). Одна із основних функцій адміністрації кооперативів, яка представляє інтереси своїх членів, наприклад, укладати договори з переробними підприємствами про умови реалізації сільськогосподарської продукції, що поставляється до кооперативу його членами.

Класичних **виробничих кооперативів** в Литві немає, хоча іноді до таких кооперативів відносять досить популярні так звані сільськогосподарські товариства.

Узагальнюючи поняття терміна «кооператив», як правило, оцінюють дві його особливості, тому необхідно враховувати дві «точки зору» [2]:

- кооператив як складова соціального руху, цілі якого: скорочення безробіття, поліпшення освіти, професійної підготовки, підвищення життєвого і культурного рівня, для фермерів створення умов мати більше вільного часу, можливість відпустки тощо;
- кооператив як форма підприємства, що переслідує економічну мету його членів – передусім, збільшення доходів і прибутку.

Протягом тривалого часу та на різних історичних етапах відбувалася еволюція розвитку кооперативів. Коли створювалися перші кооперативи, їх соціальні (демократичні) і економічними інтересами збігалися (в деяких випадках соціальні цілі навіть домінували). Довгий час економічні інтереси виступали в якості засобу для вирішення соціальних проблем і тільки потім, в боротьбі з капіталістичними підприємствами, вони набували все більшого значення. До речі, є ще чимало людей, у яких залишилися спогади про кооперативи, як невеликі, локальні підприємства, що об'єднують фермерів для вирішення соціальних питань.

Користуючись даними літературних джерел, еволюцію цілей сільськогосподарських кооперативів на різних історичних етапах можна представити за допомогою рис. 2.



Рис. 2. Еволюція цілей сільськогосподарських кооперативів

Як видно з наведеної на рис. 2 схеми, з розвитком і глобалізацією економіки в кооперативах постійно збільшується роль економічних і зменшується роль соціальних цілей. Цю закономірність необхідно мати на увазі і з теоретичної, і з практичної точок зору. Не можна не враховувати еволюцію економіки і сліпо копіювати всі класичні принципи кооперативів. Наприклад, принцип «демократичного управління» був логічним у кооперативах, головна мета яких була тільки вирішення соціальних проблем членів. Однак, в тому випадку, якщо основна мета полягає у вирішенні економічних проблем членів кооперативу, більше голосів (як і більша частина прибутку) повинні мати члени, які більш тісно співпрацюють з кооперативом, тобто мають більший оборот. Тому в Литві, як і в багатьох інших країнах, з 2020 року вже прийняті поправки до закону, за яким не обов'язково дотримуватися цього класичного принципу кооперації: «один член – один голос». Тепер для того, щоб залучити більше економічно сильних членів кооперативу, кооперативи мають право самі (в статуті) вирішувати, який принцип демократичного управління їм прийняти.

У 2019-2020 р було проведено опитування 75 фермерів з метою встановити чи бажають вони кооперуватися. Результати опитування показали, що близько 70 % опитаних негативно ставляться до самої ідеї кооперації, й основна причина цього – мала економічна зацікавленість, а також бажання бути незалежними.

Однак, у результаті опитування членів діючого товарного (збутового) молочного кооперативу (близько 500 членів) з'ясовано, що свою участь у діяльності кооперативу фермери пояснюють не тільки економічними результатами, а й тим, що кооператив надає їм різні послуги, що мають соціальне значення. Це, насамперед, постачання різноманітних матеріалами (добрив, кормів, запчастин тощо). А також надання технічних послуг з обробки землі, збору врожаю, організація консультацій, проведення «днів поля» з

обміну досвідом тощо. Для координації цих робіт кооперативи організують спеціальна служба.

**Висновок.** У даний час, як і в майбутньому, найбільш перспективними є комплексні кооперативи. Не спеціалізовані, що вирішують не лише економічні, а й соціальні проблеми своїх членів.

#### **Список використаних джерел**

1. Ramanauskas, J., Igarytė, J. (2011). The Evaluation of Development Tendencies and Perspectives of Lithuanian Credit Unions System. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. № 4 (28). P. 51–59. ISSN 1822–6760.

2. Ramanauskas, J., Stašys, R. (2013). Развитие кооперативов в условиях глобализации. *Кооперативні читання 2013 рік*. Житомир: Nacionalinis agroekologinis universitetas/ P. 58–70. ISBN 338.43.334.73.–631–115–8.

### **ПРО ПРАВОМІРНІСТЬ ВІДНЕСЕННЯ КООПЕРАТИВІВ ДО КАТЕГОРІЇ СУБ'ЄКТІВ «ТРЕТЬОГО СЕКТОРА»**

*Пантелеймоненко А.О., д.е.н., професор,  
професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,*

*Полтавська державна аграрна академія*

*Гончаренко В. В. д.е.н., професор,  
професор кафедри міжнародних економічних відносин*

*імені Артура Голікова*

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,*

*Алхасов Самір Яшар огли*

*к.е.н., співробітник Центру досліджень кооперативів  
(м. Баку, Азербайджанська Республіка)*

Найчастіше «третій сектор» трактується як узагальнюючий термін, що охоплює спектр організацій з різними структурами та цілями, які не належать ні державному, ні приватно-комерційному сектору. Як правило до них відносять кооперативи, асоціації, громадські організації, фонди місцевого розвитку, соціальні підприємства та інші суб'єкти, що виконують свою соціально-економічну місію у сільському господарстві, екології, фінансах, місцевому розвитку та багатьох інших сферах. Проте, все частіше, кооперативи, що тривалий час розглядались як організації економічної взаємодопомоги населення, з яскраво вираженим акцентом на вирішенні соціальних проблем, багатьма сучасними дослідниками виключаються з вищезгаданого переліку. Цілком закономірно виникає питання щодо причини такого «відторгнення» кооперативів.

Скоріше всього її слід шукати в сучасних тенденціях розвитку міжнародного кооперативного руху. Передусім, доцільно звернути увагу на суперечливість цих тенденцій. З одного боку з'являються й набувають

популярності нові види кооперативів, зокрема, енергетичні, рекреаційні, медичні, «продуктові» (що діють з використанням онлайн-технологій). З іншого – традиційні, передусім, кредитні, сільськогосподарські та споживчі кооперативи (як правило в країнах з високим рівнем розвитку економіки), все частіше відмовляються від дотримання кооперативних принципів, і досить часто при збереженні кооперативу в назві, трансформуються в звичайні комерційні підприємства. Саме останнє обумовлює «комерційний імідж» «кооперативів» та їх оцінку вченими-економістами як організацій далеких від соціально-економічної місії.

Серед західних науковців поступово утверджується точка зору, що кооперативи не можуть бути віднесені до суб'єктів «третього сектора». Таку, досить радикальну позицію, спираючись на низку досліджень, описує Олаф Коррі, у книзі «Third Sector Research» (2010 р.). Автор зосереджує значну увагу на трактуванні сутності «третього сектора» та виділяє існуючі погляди науковців і практиків, виділяючи, зокрема, «американський» та «європейський».

Так, «американський погляд» визначає «третій сектор», як окремий сектор, представлений особливими соціально-орієнтованими приватними, некомерційними та добровільними організаціями. У «американському» контексті організація, що належить до «третього сектора» не тільки не має бути орієнтованою на отримання прибутку, а й взагалі не може вести мову про будь-які способи розподілу річного фінансового результату між співвласниками. Згідно такого підходу, всі кооперативи, автоматично виключаються з категорії суб'єктів «третього сектора».

Місце кооперативам серед суб'єктів «третього сектора» не відводиться й багатьма вченими-економістами у так званому європейському погляді, не зважаючи на обґрунтоване «традиційне британське бачення», де «третій сектор... включає добровільні та громадські організації, благодійні організації, соціальні підприємства, кооперативи та взаємні організації» [1, с. 5]. Згадана група європейських вчених розглядає названий сектор як «гібридне утворення, об'єднання та поєднання інших секторів», що дозволяє соціальним підприємствам та державним органам здійснювати «соціальне забезпечення» населення. Досить ілюстративним є висновок О. Коррі про те, що «третій сектор» або «третя система», «не коригуючий аддон (тобто, додатковий модуль, складник – прим. наша) сліпих плям ринкової економіки, а як гібридна форма різного роду... організацій, що... поєднують різні ресурси та з'єднують різні сфери», задля соціального ефекту [2, с. 15]. Враховуючи такі характеристики, до переліку організацій «третього сектора», певною мірою можна віднести лише «соціальні кооперативи», що в окремих країнах Європи стимулюються державою.

Викладене вище обумовлює доцільність наукової дискусії, з метою відновлення об'єктивності щодо оцінки суспільного значення кооперативів, що є життєво необхідним для розвитку національних кооперативних рухів, особливо, в країнах, що будують соціально-орієнтовану ринкову економіку.

Прихильники справжніх кооперативів, мають наголошувати на необхідності відмовитись від категоричності в питанні причетності кооперативів до суб'єктів «третього сектора». Їм слід акцентувати на тому, що кооперативи, які дотримуються кооперативних принципів, передусім, кооперативи споживачів (продуктові, житлові, медичні, рекреаційні, туристичні тощо) мають чітко виражену соціальну місію. Тому, їх доцільно, без будь-яких застережень, відносити до «третього сектора». Щодо кооперативів малих підприємств, передусім, сільськогосподарських, то їх слід розглядати через призму соціальної значущості. Основними критеріями їх оцінки мають стати – сприяння кооперативом самозайнятості населення та їх значення для розвитку місцевих громад. При цьому, безкомпромісним для всіх зацікавлених в успішному розвитку «третього сектора» сторін має стати ставлення до так званих псевдокооперативів (підприємств, які кооперативами є тільки за назвою), що дискредитують соціальні цінності, притаманні класичним кооперативам.

### **Список використаних джерел**

1. Building the capacity of the Third Sector. A report by the Comptroller and Auditor General. HC 132 Session 2008-2009. 6 February. Norwich, 2009. 45 s.
2. Corry, O. Defining and theorizing the third sector. In: Taylor, Rupert ed. Third Sector Research. London: Springer, 2010. pp. 11–20.

## **СОЦІАЛЬНІ КООПЕРАТИВИ В СФЕРІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ**

*Собчак Г. М. аспірант*

*Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Кооперативний рух є розповсюдженим явищем у системі охорони здоров'я різних країн світу. Його важливою рисою є поєднання інтересів держави, приватного бізнесу, медичних працівників та користувачів медичних послуг для вирішення таких основних задач:

- зменшення витрат на організацію діяльності надавачів послуг;
- скорочення їх економічних ризиків;
- створення додаткових робочих місць;
- обмін досвідом між учасниками кооперативу;
- забезпечення пільгових категорій населення медичними послугами за зниженою вартістю;
- ефективна співпраця державного та приватного секторів;
- реалізація соціальних завдань держави, зокрема, щодо поліпшення умов охорони здоров'я населення;
- соціальна інтеграція громадян, шляхом встановлення взаємовигідного партнерства між бізнесом і громадянами-пацієнтами;

- з боку держави можливість координації цін та контролю за якістю пропонованих медичних послуг.

У залежності від потреб учасників, такі кооперативи можуть мати різну спеціалізацію. Це, передусім, кооперативи потенційних працівників (медичної сфери), метою яких є створення робочих місць з гідними умовами праці. Це також і кооперативи користувачів певних послуг у медичній сфері – стоматологічні, фармацевтичні тощо, що зорганізувались групою осіб для спільного задоволення відповідних потреб. Також, до цього переліку належать і соціальні медичні кооперативи, які, насамперед, задіяні у соціальних проектах, що реалізуються шляхом взаємовигідного партнерства держави та приватного сектору економіки у сфері охорони здоров'я.

Використання даної моделі кооперації не оминуло й стоматологічну галузь. Якісне, доступне лікування та профілактика зубних захворювань у населення – є важливою складовою соціальної політики держави, а взаємовигідна співпраця з кооперативами – вдалий прояв державно-приватного партнерства. Держава має бути зацікавленою в успішному функціонуванні соціальних кооперативів стоматологів, бо таким чином вона водночас підтримує і дрібних стоматологів, які через кооперативну модель отримують чисельні переваги, а також і пільгові категорії громадян, які без цієї підтримки взагалі позбуваються можливості отримати якісну та доступну за ціною медичну допомогу. Усе це разом дає значний соціально-економічний ефект.

Таким чином, функціонування соціальної кооперативної моделі в галузі надання стоматологічних послуг, зумовлено участю в ній чотирьох сторін, серед яких: уповноважені державні організації, органи місцевого самоврядування, населення та соціальні кооперативи.

Кожна зі сторін має свої наміри, цілі та політику. Уповноважені державні організації та органи місцевого самоврядування – реалізують соціальну політику країни в цілому, населення – мінімізує витрати на профілактику та стоматологічне лікування. Щодо соціальних кооперативів, то вони підтримують оптимальний (для доцільності ведення стоматологічної практики) обсяг послуг, тим самим забезпечують роботою стоматологів-членів кооперативу, оптимізують їхні витрати.

Залучення соціальних кооперативів стоматологів до участі в різних державних соціальних програмах забезпечує пільговим категоріям населення доступну стоматологічну допомогу. А це у свою чергу, збільшує частоту звернень пацієнтів до скооперованих лікарів-стоматологів, які працюють у «кооперативній» клініці. У такий спосіб кооператив збільшує надання загальної кількості стоматологічних послуг і одночасно розміри оптових закупок всього необхідного для забезпечення поточної діяльності. В свою чергу скорочення витрат кооперативу за рахунок оптових закупок робить можливим зниження цін на послуги. Також, завдяки можливості скористатися муніципальною орендою, кооперативна клініка, знов таки, оптимізує витрати, що дає можливість працювати на ринку стоматологічних послуг з цінами, що є нижче ринкових при забезпеченні належної якості.



Соціальна модель кооперації не є утопією. Її впровадження в Україні – це реальні кроки до дійсної співпраці держави та бізнесу, держави та громадян, держави – для майбутніх здорових поколінь. Досвід зарубіжних соціальних стоматологічних кооперативів, зокрема, Італії, Бельгії, Великобританії, Польщі, Франції, Швеції, демонструє свій значний потенціал щодо адаптації до будь-яких соціально-економічних умов, являючи собою ідеальну структуру для вирішення різних проблем, бо їхній фокус націлений, насамперед, на глобальні цілі – допомогу окремим людям та суспільству в цілому.

Соціальна стоматологічна кооперація допомагає покращити рівень життя її учасників, вирішувати ті соціальні проблеми, якими часто неспроможні займатися державні структури, і не мають зацікавленості приватні підприємці. Канадський теоретик з кооперації А. Ф. Лейдлоу висловив таку думку: «Жоден з секторів економіки: державний, приватний, кооперативний не можуть окремо один від одного вирішити усі економічні проблеми та створити досконалу економіку». Тобто, можемо стверджувати, що створення умов для розвитку в Україні соціальної кооперації, буде сприяти формуванню ефективних соціально-економічних систем.

## **УКРАЇНСЬКА КООПЕРАТИВНА ТРАДИЦІЯ ЯК ФЕНОМЕН СОЛІДАРИЗМУ**

*Дідківська Л. В., к.е.н.,  
старший науковий співробітник відділу економічної історії  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

Українська кооперація зародилася у другій половині XIX ст. внаслідок впровадження неефективних ринкових перетворень у сільському господарстві, коли формальна відміна кріпосництва абсолютно не вирішила соціально-економічні проблеми селян – землі й можливостей для пристойного заробітку й надалі бракувало, а податки були непосильними для селянської родини. Тому в умовах становлення ринкових відносин кооперація була обумовлена передусім необхідністю самозбереження українських селян, а вже згодом консолідація їхніх зусиль дійсно дозволила не тільки вирішити низку проблем економічного та соціального характеру, а й утвердити гармонійні морально-етичні суспільні відносини, забезпечити єдність і солідарність нації.

В умовах глибокої аграрної кризи кооперація була своєрідною стратегією мобілізації українських селян на основі спільності їхніх інтересів та реалізовувалася завдяки об'єднанню, комунікації і здійсненню узгоджених дій. Кооперативи формувалися завдяки громадській ініціативі та на засадах солідарності його членів тоді, як держава не тільки не допомагала, але й перешкоджала розвитку кооперативного руху. Кооперативні організації розпочинали свою діяльність майже нелегально за відсутності будь-якої законодавчої бази [1, с. 10]. Лише ініціатива та невтомна робота українських учених та громадських діячів, які вивчили кооперативний досвід у країнах

Західної Європи, сприяли появі та адаптації кооперативів, забезпечували легітимність їхньої роботи, підвищували можливості виживання та функціонування в межах існуючої економічної системи. Особлива заслуга учених тієї доби у тому, що вони не були кабінетними дослідниками, свої теоретичні висновки апробовували на практиці, працюючи у міністерствах, органах місцевого самоврядування (земствах), зініційованих ними громадських організаціях, безпосередньо з малограмотними селянами.

Кооперативна система організації знайшла відгук у селян, оскільки максимально відповідала національному характеру та ментальності українців – насамперед їхнім прагненням до нормальних господарських стосунків з державою, працелюбству, ініціативності та підприємливості, ощадливості, господарському індивідуалізму, прагненню до особистої свободи й добробуту, намаганням підвищити культуру землеробства, навичкам самоорганізації, самопомоги та участі у всіх видах кооперації. Більше того, історичний досвід підтвердив, що українці особливо в кризових ситуаціях стають солідаристами і за давньою українською традицією внутрішнього впорядкування суспільства активно включаються в мережі об'єднаних асоціативних груп.

Основними умовами становлення селянської кооперації була приватна власність її членів на засоби виробництва, передусім на землю, добровільність в утворенні ними частки спільної кооперативної власності та самостійність у розпорядженні нею. Кооперативи формувалися як самоорганізовані автономні господарські системи на засадах рівноправності учасників, міжособистісної поваги та довіри на основі своєрідного корпоративного договору, сповідуючи ідеали свободи та справедливості нового суспільного ладу. Оскільки джерелом розвитку кооперативів була громадська ініціатива на місцях, організаційна структура розбудови кооперативної системи мала висхідний характер – від низових кооперативів, регіональних кооперативних союзів до центрального національного органу. Така структура солідарного руху сприяла узгодженій ефективній діяльності кооперативних організацій, демонструвала їхню економічну потужність та національну єдність. Показово, що кооперативи, розв'язуючи соціально-економічні проблеми своїх членів, загалом відіграли визначну роль у становленні ринкових відносин в Україні в кінці XIX – на початку XX ст. І хоча вони самі є продуктом розвитку ринку у зв'язку з посиленням експлуатації праці, їхня основна мета – захист економічних суб'єктів від негативних проявів ринкової економіки.

Подальший розвиток української кооперації упродовж радянського періоду вітчизняної історії характеризувався спробами держави взяти кооперативний рух під свій контроль, на засадах централізації, уніфікації, цілковитого підпорядкування органам державного управління тощо – з метою надати йому соціалістичного спрямування та перетворити на інструмент вирішення завдань «комуністичного будівництва». Таким чином органічну еволюцію кооперативів як однієї з важливих інституційних форм господарської взаємодії та громадської солідарності в умовах ринкової економіки було перервано. Історичний досвід засвідчив, що держава не може безпосередньо

організовувати кооперативи, оскільки збільшення її організаційної, економічної, адміністративної, фінансової присутності зменшує відповідальність, знижує мотивованість сільськогосподарських товаровиробників у кооперативних діях [2, с. 11]. Більше того, тотальне державне втручання в його діяльність призводить до втрати цією організацією кооперативної сутності. Водночас інституційні передумови розвитку кооперації створюються державою за участю ініціативних представників кооперативного руху через формування сприятливого економічного, правового, організаційного, соціально-психологічного середовища. А за умови реалізації відповідної державної політики «тягар» соціальної відповідальності може бути раціонально перерозподілений між урядовими і кооперативними організаціями.

Оскільки селянське господарство і сьогодні є традиційним, малочутливим до інновацій, фінансово незабезпеченим, технічно та технологічно відсталим, нездатним швидко переорієнтуватися відповідно до змін на ринку, селяни залишаються найбільш вразливою категорією населення в умовах жорсткої глобальної ринкової конкуренції. Сільськогосподарська кооперація як соціально-економічна організація дрібних сільськогосподарських виробників могла б бути високо ефективною у вирішенні спільних економічних і соціальних завдань та розвитку аграрного підприємництва. Крім того, в умовах становлення інноваційної моделі економіки особливо актуальним стає кооперативний досвід науково-технічного забезпечення виробництва, впровадження прогресивних технологій та організаційних новацій.

Проте, на жаль, в Україні розвиток сільськогосподарської кооперації уже тривалий період залишається на початковій стадії формування. У зв'язку з цим важливо створити стратегію розвитку національної кооперації, здатної консолідувати селян. Її розробка та реалізація повинна грамотно поєднати ідеї та цілеспрямовані дії вищих органів держави, органів місцевої влади, проектів міжнародної допомоги, науковців, небайдужих ініціаторів кооперативного руху та селян. У першу чергу зусилля мають бути направлені на популяризацію кооперації у суспільстві з метою формування її позитивного іміджу [3, с. 30], а також на відновлення довіри у суспільстві. Складовою успіху має стати виявлення на селі ініціативних і авторитетних лідерів, здатних досягти консенсусу між зацікавленими сторонами, стимулювати об'єднання індивідуальних селянських господарств у кооперативи, вести за собою членів кооперативу для досягнення спільної цілі. Натомість сьогодні нерідко кооперативи реєструють представники місцевих олігархічних груп, чиновників з метою отримання донорської допомоги, пільгового оподаткування, дискредитуючи істинну місію кооперації. Крім того, часто новостворені кооперативні організації копіюють такі характеристики радянського суспільства, як єдиноначальність без зворотнього зв'язку, профанація виборів керівництва та волюнтаристський розподіл доходів тощо. Зрозуміло, що такі організації нездатні об'єднати селян.

Для підвищення рівня довіри до кооперативів держава повинна виконувати покладену на неї контролюючу функцію з метою недопущення функціонування псевдокооперативів. Оскільки відмовитись від державної підтримки та пільгового оподаткування на початковому етапі розвитку кооперативного руху неможливо, необхідно узалежнити її надання від конкретних економічних показників діяльності кооперативу з метою цільової фінансової, організаційної та консультаційної підтримки перспективних та дієвих кооперативів, стимулювання їх успіху за можливість надання їм державної підтримки. Ключовим завданням держави залишаються такі формальні чинники розвитку вітчизняної кооперації, як стимулювання розвитку самодостатніх фермерських господарств. В свою чергу зростання кількості міцних селянських господарств сприятиме добровільному включенню їх до кооперативних організацій для захисту власних інтересів. Реалізація цієї мети вимагає послідовного завершення земельної реформи з метою впорядкування земельної селянської власності та розроблення відповідної податкової політики.

Таким чином, український самобутній кооперативний рух виник у другій половині XIX ст. у відповідь на тогочасні виклики та задля реалізації потреб селян, сформувався завдяки зусиллям небайдужої інтелігенції та став центральною суспільною національною інституцією. Функціонування в рамках економічної системи розгалуженої мережі кооперативних організацій сприяло розвитку аграрного підприємництва, розширенню можливостей його фінансового забезпечення, технологічній модернізації селянських господарств, розв'язанню проблем справедливості розподілу доходів та соціального забезпечення, підвищенню громадянської активності, розбудові демократичних механізмів суспільної взаємодії та консолідації нації. Піднесення селянського кооперативного руху на сучасному етапі потребує провадження інтенсивної та комплексної політики з відродження сільського господарства як цілісної інституційної структури, що поєднує в собі економічні, соціальні, політичні, етнокультурні, і, навіть, цивілізаційно-світоглядні інститути.

### Список використаних джерел

1. Мацієвич К. З минулого сільськогосподарської кооперації. *Українська сільськогосподарська кооперація*. Подєбради, 1926. Збірник 1. С. 1–16.
2. Небрат В.В., Дідківська Л.В. Сільськогосподарська кооперація в Україні та фінансові механізми її державної підтримки в контексті зарубіжного досвіду. *Агросвіт*. № 16. 2010. С. 8–16.
3. Кузняк Б.Я. Проблеми становлення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні. *Економіка України*. № 3 (640). 2015. С. 26-32.

## ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ОВОЧЕВОЮ ПРОДУКЦІЄЮ

*Пасічник Ю. В. д.е.н., професор,  
головний науковий співробітник  
відділу фінансово-кредитної та податкової політики,  
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*

Овочева продукція є незамінною складовою харчового раціону людини, тому постійне забезпечення населення цією продукцією є вагомим національним завданням будь-якої країни. Також зауважимо, що оскільки близько 70 % населення України проживає в міських населених пунктах і не має постійної можливості протягом року забезпечити себе достатньою кількістю овочів, формується потреба у їх придбанні у різноманітних торгівельних мережах. Беручи до уваги, що одними із постачальників овочів є сільськогосподарські кооперативи, виявимо їх можливості у цьому напрямі діяльності. Для з'ясування ситуації у кооперативних відносинах, проаналізуємо чисельність цих сільськогосподарських структур (табл. 1).

*Таблиця 1.*

### Динаміка кількості сільськогосподарських кооперативів в Україні (станом на 1 січня)

	2011	2016	2017	2018	2019	2020
Виробничий	1297	998	987	936	1005	1009
Обслуговуючий	808	949	1017	1073	1207	1210

Джерело: [1, С. 229].

Оцінюючи чисельність цих кооперативів, зазначимо, що їх кількість є незначною, беручи до уваги обсяги агропродовольчого сегменту України. У цьому контексті зауважимо, що саме сільськогосподарські кооперативи у структурі агросектору мають найбільш вагомі умови для забезпечення овочами.

Для зіставлення окремих аспектів вітчизняного кооперативного стану із зарубіжним, подамо відповідні дані по окремим країнам ЄС (табл. 2).

*Таблиця 2.*

### Сільськогосподарські кооперативи в країнах ЄС (станом на кінець жовтня 2018 р.)

	Кількість кооперативів, од.	Афілійовані в члени кооперативів фермери, %	Чисельність членів, тис осіб	Чисельність працівників, тис осіб	Обіг коштів, млрд євро
Італія	5834	65	863	86	34
Іспанія	3844	30	1179	99	26
Польща	2740	15	320	70	8
Франція	2400	80	858	164	84
ФРН	2400	70	1440	97	67
Греція	550	10	714	18	0,7
Ірландія	75	90	201	99	14
Данія	28	100	46	35	25

Джерело: [2].

Оцінюючи стан сільськогосподарських кооперативів в Україні та в розвинених країнах ЄС, констатуємо такі відмінності: у провідних країнах з

потужним сільським господарством, зокрема Італії, Іспанії, Франції, ФРН їх у 2,5 - 5 разів більше; залученість фермерів у кооперативи суттєво варіюється – від 10 % (Греція) до 100 % (Данія), що відображає національні особливості; обіг коштів сільськогосподарських кооперативів у окремих зарубіжних країнах у декілька разів перевищує весь створений ВВП у вітчизняному сільському господарстві, беручи до уваги що він у 2018 р. склав 360 млрд грн або орієнтовно 12 млрд євро [3].

Отже, рівень функціонування вітчизняних сільськогосподарських кооперативів значно поступається зарубіжним, зокрема при зіставленні чисельності, і особливо, по наявним фінансовим ресурсам. Беручи до уваги перманентне поточне збільшення імпорتنих овочів на вітчизняному ринку, для більшої інформативності виявимо окремі тенденції (табл. 3).

Таблиця 3.

**Динаміка щодо експорту і імпорту окремих овочів**

	2018		2019		2020	
	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт
Помідори, тис т	55,5	15,2	62,7	8,5	86,7	10,3
млн дол США	37,2	10,4	41,2	5,1	77,9	4,8
Цибуля, тис т	18,9	21,3	83,2	11,1	37,6	33,9
млн дол США	8,5	6,2	25,5	4	21,6	5,6
Морква, тис т	8,4	2,6	8,9	2,1	1,6	6,2
млн дол США	2	0,8	2,5	1,2	0,8	1,6
Огірки, тис т	12,6	4,4	12	3,4	20,6	4,2
млн дол США	8,9	5,2	8,9	3,2	18,3	4,5
Інші овочі, тис т	15,5	4,4	20,4	3,3	22,6	4,4
млн дол США	18,6	7,0	25,8	5,1	34,5	6,7
Картопля, тис т	5,7	22,2	207,1	5,7	307,1	2,8
млн дол США	3,0	3,8	40,2	1,6	67,2	0,9
Всього зазначених видів овочів, тис т	116,6	70,4	394,4	33,8	476,2	61,8
млн дол США	78,2	33,3	144	20,2	220,3	24,1

Джерело: [4, 5].

Оцінюючи ці дані, виявляємо, що у обсяги імпорتنих поставок овочів зростають, а експортних зменшуються. Така тенденція є несприятливою, беручи до уваги, що імпортовані овочі є традиційними до культивування в Україні. Отже, можна дійти висновку, що така ситуація склалась згідно втрати ефективності вітчизняних ринкових механізмів, зокрема активної позиції сільськогосподарських кооперативів, коли в умовах пандемії коронавірусу на зуміли налагодити співпрацю із торгівельними мережами, які в свою чергу знайшли не зовсім «патріотичне» рішення завозити гарантовані обсяги імпортової овочевої продукції. Певні надії на відновлення втрачених позицій щодо овочів на вітчизняному ринку належить Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», який введено в дію наприкінці 2020 р., де суттєво доповнено та розширено види діяльності сільськогосподарського кооперативу, і зокрема, передбачено: «Основними видами діяльності сільськогосподарського кооперативу є виробництво, переробка, заготівля, закупівля, зберігання, збут, продаж сільськогосподарської продукції,

постачання засобів виробництва і матеріально-технічних ресурсів та інші види сервісного обслуговування членів кооперативу, зокрема надання технологічних, транспортних, меліоративних, ремонтних, будівельних послуг, послуг з ветеринарного обслуговування тварин і племінної роботи, з бухгалтерського обліку і аудиту, науково-консультаційного обслуговування. Сільськогосподарський кооператив може здійснювати один або декілька видів діяльності» [6].

Зважаючи на виявлену ситуацію, потенціал сільськогосподарських кооперативів у забезпеченні овочевою продукцією полягає у такому.

1. Збільшення чисельності зазначених кооперативів. Згідно нормативних актів Кабінету Міністрів України протягом 2020 року створено 1469 територіальних громад, в т.ч. 31 територіальна громада на непідконтрольній території в межах Донецької та Луганської областей, а отже в середньому припадає по абсолютному розрахунку менше одного сільськогосподарського кооперативу на громаду.

2. Активізація діяльності кооперативів із об'єднанням наявних виробників цієї продукції та налагодження партнерських відносин із логістичними та торгівельними структурами по відновленню схем поставок.

3. Впровадження у процес вирощування овочів нових, більш врожайних сортів та сучасних технологій для збільшення обсягів овочевої продукції.

4. Пошук фінансових джерел для збільшення площ тепличних господарств та овочесховищ для можливості нівелювання сезонних проблем вирощування овочів.

Ці процеси не є простими, особливо беручи до уваги сформовані схеми імпорتنих поставок, наявність тінювих сем, ментальність українців.

### **Список використаних джерел**

1. Статистичний щорічник України за 2019 рік. Державна служба статистики України. За редакцією Вернера. Київ. 2020. 464 с.

2. Stan Spółdzielczości w Unii Europejskiej. Międzynarodowy Związek Spółdzielczy – MZS. URL: [https://krs.org.pl/images/PDF-KRS/Prezentacja\\_KRS\\_spotkanie\\_z\\_Ministrem\\_2018\\_12\\_12\\_final.pdf](https://krs.org.pl/images/PDF-KRS/Prezentacja_KRS_spotkanie_z_Ministrem_2018_12_12_final.pdf). (дата звернення: 25.03.2021).

3. Частка сільського господарства у ВВП України за 2018 р. склала 360 млрд грн. *Grow-How*. 4 квітня 2019 р. URL: <https://www.growhow.in.ua/chastka-sil-s-koho-hospodarstva-u-vvp-ukrainy-za-2018-rik-sklala-360-mlrd-hrn/#:~:text=%D0%A7%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%BA%D0%B0%20%D1%81%D1%96%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B3%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0%20%D1%83%20%D0%92%D0%92%D0%9F%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8%20%D0%B7%D0%B0%202018%20%D1%80%D1%96%D0%BA%20%D1%81%D0%BA>.

4. Державна фіскальна служба України. Сумарний обсяг імпорту та експорту у розрізі товарних позицій за кодами УКТЗЕД. 2018-2019. URL:

<http://sfs.gov.ua/ms/f11>. (дата звернення: 23.03.2021).

5. Державна фіскальна служба України. Статистичний експорт та імпорт товарів. 2020. URL: <https://customs.gov.ua/statistika-ta-reiestr>. (дата звернення: 19.03.2021).

6. Про сільськогосподарську кооперацію. Закон України. Документ 819-ІХ, чинний, поточна редакція. Прийняття від 21.07.2020. Введення в дію з 15.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/819-20#Text>. (дата звернення: 15.03.2021). (дата звернення: 24.03.2021).

7. Децентралізація. Територіальні громади. URL: <https://decentralization.gov.ua/gromada>. (дата звернення: 19.03.2021).

## **КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ**

*Мілька А.І., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,  
Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

З огляду на трансформаційні зміни в економіці підприємства і організації змушені постійно розвиватися – підвищувати ефективність своєї діяльності. Не є винятком і підприємства системи споживчої кооперації. Адже рівень реалізації соціально-економічних функцій споживчої кооперації, можливості та перспективи розвитку безпосередньо залежать від ефективності їх виконання. Тому, розглядаючи питання підвищення ефективності діяльності підприємств та організацій, необхідно визначити методiku її оцінки. Дослідження природи споживчої кооперації та її діяльності в сучасних умовах дозволило виокремити дві важливі складові – соціальну та економічну. Тому в процесі оцінки ефективності діяльності зазначених підприємств необхідно враховувати особливості їх соціальної та економічної діяльності та їх взаємний вплив.

Основні проблеми та перспективи розвитку системи споживчої кооперації дослідили у своїх працях такі провідні вчені: М. Аліман, В. Апопій, С. Бабенко, П. Балабан, О. Березін, В. Гончаренко, І. Маркіна, Б. Мартос, А. Пантелеймоненко, Н. Педченко, М. Рогоза, Г. Скляр, О. Чаянов та ін. Вагомий внесок у дослідження ефективності діяльності підприємств зробили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: І. Бланк, Р. Валевич, В. Власенко, Є. Коробейнікова, А. Крим, А. Куценко, Л. Лігоненко, А. Лісна, А. Мілька, С. Покропивний та ін. Високо оцінюючи їхній внесок у вирішення багатьох теоретичних і прикладних питань забезпечення ефективності діяльності підприємств, зокрема споживчої кооперації, слід зазначити, що в сучасних умовах реформування економіки України виникла необхідність розробити нові підходи до класифікаційних ознак ефективності.

Суть ефективності в загальному вигляді визначив ще К. Маркс – можливість досягнення виробничої мети з найменшою витратою засобів [1].



А. В. Куценко визначає ефективність як категорію, яка властива лише цілеспрямованій дії і насамперед означає ступінь досягнення мети, що, у свою чергу, передбачає отримання бажаного запланованого позитивного результату, але за умови підвищення продуктивності праці та мінімізації витрат [2, с. 332].

Є. В. Коробейнікова розглядає ефективність споживчої кооперації як багаторівневу комплексну категорію, що дає можливість інтерпретувати її як системну ефективність. У свою чергу, системна ефективність споживчої кооперації являє собою сукупність результативних показників, що характеризують ступінь задоволеності зовнішніх і внутрішніх потреб, які враховують економічні, соціальні, інтеграційні, диверсифікаційні, бюджетні й інші відносні ефекти. Науковець пропонує класифікувати ефективність споживчої кооперації за такими ознаками, як:

- 1) напрям: зовнішня та внутрішня;
- 2) залежність від суб'єкта: державних органів і виконавчої влади, населення, інших суб'єктів ринку, працівників, пайовиків;
- 3) рівень: рівень підприємства, району, регіону, макрорівень;
- 4) вид діяльності: економічна ефективність, соціальна ефективність, інтеграційно-диверсифікаційна ефективність;
- 5) значення показників: високе, середнє, низьке, від'ємне [3, с. 371].

При цьому економічну ефективність поділяють за: галузями діяльності; блоками управління; бізнес-процесами на підприємствах споживчої кооперації; видами продукції (послуг) [3, с. 372].

Заслуговує на увагу класифікація видів ефективності С. Ф. Покропивного (табл. 1). Говорячи про соціальну ефективність, учений відзначає можливість негативних соціальних наслідків діяльності підприємства (безробіття, посилення інфляції, погіршення екологічних показників) [4, с. 394-395].

Таблиця 1

### Видова класифікація ефективності діяльності підприємства

Класифікаційна ознака	Ефективність
Одержаний результат (наслідки)	Економічна
	Соціальна
Місце одержання ефекту	Локальна (комерційна)
	Народногосподарська
Метод розрахунку	Абсолютна
	Порівняльна
Ступінь збільшення ефекту	Первинна
	Мультиплікаційна
	Синергічна
Структура організації діяльності	Робочого місця
	Підрозділу
	Системи в цілому
Тип економічного зростання діяльності	Екстенсивного розвитку
	Інтенсивного розвитку
Напрямок інноваційно-інвестиційної діяльності	Науки, техніки і технології
	Організаційно-управлінських інновацій
	Інвестиційних проектів і програм
Характер витрат	Поточних витрат
	Одноразових витрат
Об'єкт оцінки	Повна (інтегральна)
	Часткова (окрема)
	Чинникова (багаточинникова)

Найбільш поширеною є класифікація, згідно з якою ефективність виступає в трьох видах – економічна, соціальна, соціально-економічна. На думку переважної більшості науковців, економічна ефективність відображається через різні вартісні показники, які характеризують проміжні та кінцеві результати діяльності. Цей вид ефективності не відображає всієї специфіки відносин, що притаманні певній діяльності. Її критерій – мінімізація витрат або максимізація результатів. Соціальна ефективність проявляється як результат впливу економічних заходів на формування способу життя людини. Її критерій – задоволення соціальних потреб відповідно до ресурсів, що спрямовані на досягнення цих цілей. Наявність прямих і зворотних зв'язків між економічною та соціальною ефективністю призводить до того, що неминуче складається певна відповідність між темпами їх росту, відбувається їх оптимізація. На основі зазначених зв'язків виникає такий вид ефективності як соціально-економічний. Соціально-економічна ефективність є похідною від двох вищезазначених видів ефективності та поєднує їх властивості. Її критерій – максимізація результатів у розрахунку на сукупні ресурси, що забезпечують найбільш повне задоволення потреб працюючих [5, 6]. Підсумовуючи думки вчених щодо видів ефективності та враховуючи особливості діяльності підприємств споживчої кооперації, пропонуємо таку класифікацію ефективності їх діяльності (рис. 1).



**Рис. 1. Ефективність діяльності підприємств споживчої кооперації**  
Систематизовано автором

Отже, аспектам класифікаційних ознак ефективності діяльності підприємств, зокрема і споживчої кооперації, присвячені праці багатьох сучасних учених. Акцентуємо увагу на тому, що соціально-економічна ефективність діяльності підприємств споживчої кооперації має поділятися на внутрішню (по відношенню до пайовиків, працівників, загалом підприємства) та зовнішню (по відношенню до держави та суспільства).

### Список використаних джерел

1. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Москва : Политиздат, 1965. Т. 26. 483 с.
2. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.
3. Коробейникова Е. В. Системная оценка эффективности деятельности потребительской кооперации. *Проблемы современной экономики*. 2009. № 4. С. 371–375.
4. Економіка підприємства : підручник / за ред. С. Ф. Покропивного. Київ : КНЕУ, 2001. 528 с.
5. Кулик В.А., Мілька А.І. Управління витратами в контексті підвищення ефективності діяльності підприємств. *Сучасні економічні дослідження: теорія, методологія, практика* : матеріали II міжнар. наук. конф., Кельце (Республіка Польща), 27 верес. 2019 р., Кельце, 2019. С. 51-54.
6. Мілька А. І., Чижик Т.В. Інструментарій управління підприємствами у контексті підвищення ефективності їх діяльності. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 3 (20). С. 285-291.

## COOPERATIVE COMPONENT OF SOCIAL ECONOMY IN DEVELOPING COUNTRIES

*Farooqi H., Student Majoring in «International Economic Relations  
Higher Educational Establishment of Ukoopspilka «Poltava University of  
Economics and Trade», Poltava*

**Formulation of the problem.** The cooperatives are formed to secure low cost credit, to purchase supplies and equipment for farming and household needs, to market products, even to secure many services, like electric power, irrigation, health, and insurance. Cooperatives can be used in many ways to benefit people in the everyday needs of life. The meaning of cooperation is that isolated and powerless individuals can, by combining with one another, achieve advantages available to the rich and the powerful so that they may advance not only materially but also morally. In other words a cooperative is a business organization that is owned by those who use its services, the control of which rests equally with all the members. It is voluntary and democratic and the moral element is as important as the material one. Furthermore, it recognizes social,

educational, and community values.

**The objective of the study** is to analyze social role of cooperatives in developing countries.

**Presentation of the main research results.** It is easier to understand the concept of the cooperative by knowing its specific objectives. They can be summed as follows: 1) They aim to provide goods and services; 2) They aim to eliminate the unnecessary profits of middlemen in trade and commerce; 3) They seek to prevent the exploitation of the weaker members of society; 4) They aim to protect the rights of people both as producers and consumers; 5) They promote mutual understanding and education among their members and people in general.

Due to their democratic organization and their economic orientation, cooperatives contribute significantly to social integration, job creation and the reduction of poverty. Cooperatives are thus stabilizing regional economic cycles and can generate regional employment.

Cooperatives in Bangladesh are organized under the Department of Cooperatives in the Ministry of Local Government and Rural Development of Bangladesh. According to the latest report, there are 190 360 cooperatives in Bangladesh, among which 22 are at the national level, whereas 1160 and 189 181 are in the form of central-level and primary-level cooperatives. The total enrollees of cooperatives are 10 333 310. Notably, this number includes only members, and not their spouses or dependents. Hence, it can be argued that much of the about 160 million Bangladeshi population is covered in some manner under the umbrella of these cooperative societies. Cooperatives play a significant role in access to equitable healthcare service use at an affordable price, introducing health plans along with their other functions. Again, by introducing this business model in a cooperative, there may be scope for low-income communities to increase their income and the affordability of purchasing any good or service.

The government of Bangladesh is committed to spreading the cooperative movement across the country to ensure the socioeconomic and cultural emancipation of the people. In addition, the Department of Cooperatives is preparing a comprehensive marketing plan that will facilitate the production, storage, processing, transportation and marketing of products provided by the members of cooperatives.

Milk Vita is Bangladesh's largest dairy company and the leading supplier of fresh milk and dairy products such as butter and yogurt to Dhaka. Private dairies even copy some of Milk Vita's business model. For the last 10 years Milk Vita has stood on its own two feet, without subsidies from either the international community or the government. In 1998, 40 000 farmers, who pay a nominal fee to join the cooperative, earned a total of US\$9.3 million through the sale of 30 million litres of milk. Farmers receive crucial animal services such as vaccinations and artificial insemination. Dividends decided by the cooperative flow back to producers - in 2000, US\$1.5 million was paid out. The price of milk is set by the cooperative based on current demand. The best news of all is that Milk Vita will expand into four new areas of Bangladesh where traditional small-scale milk production still prevails - to be financed not by international charity but by the cooperative's own profits.

Created in 1976 in Bangladesh, the Grameen Bank uses microcredit to fight against poverty. By creating a banking system based on trust and creativity, Muhammad Yunus breathed new life into traditional banking mechanisms. The Grameen Bank specialises in microcredit, and today works in more than 50,000 villages. Out of the billions of dollars lent, Muhammad Yunus' "bank to the poor" registers repayment rates of around 99%, indicative of how seriously it takes the process of selecting projects. The Grameen Bank is also unique in that it is 94%-owned by micro-entrepreneurs, the majority of whom are women, with the Bangladeshi government owning only the remaining 6%. This reinforces its social credibility and guarantees its independence.

**Conclusions.** Thus, one can summarize that credit cooperative institutions provide actively their international financial expansion either on their own or through cooperation with other coops. From one hand, this makes them closer to corporation-like financial business, from the other hand, they retranslate some of their cooperative ideas, values and principles on financial markets of the other countries.

### References

1. Bangladesh dairy cooperative lifts farmers out of poverty. *Food and Agriculture Organization of the United Nations*. URL: [http://www.fao.org/english/newsroom/focus/2002/milkvita\\_main.htm](http://www.fao.org/english/newsroom/focus/2002/milkvita_main.htm) [Accessed 20.03.2021].

2. Khadker, S. (1998), Fighting poverty with microcredit. Experience of Bangladesh. Oxford University Press, 241 p. URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/549951468768619206/pdf/multi-page.pdf> [Accessed 20.03.2021].

3. Mia, A. (2016), Microfinance Institutions and Legal Status: An Overview of the Microfinance Sector in Bangladesh. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*. Volume 3, Issue 2 (2016), p. 21-31. URL: <https://www.koreascience.or.kr/article/JAKO201616759692221.pdf> [Accessed 20.03.2021].

## CREDIT COOPERATIVES IN THE INTERNATIONAL FINANCIAL MARKET

*Ghaffari T., Student Majoring in «International Economic Relations», Higher Educational Establishment of Ukoopspilka «Poltava University of Economics and Trade», Poltava*

**Formulation of the problem.** Once created as micro-finance non-profit organizations for mutual financial self-help, credit cooperatives (known often as credit unions, cooperative banks, people's banks etc.) have grown to solid financial institutions which often play significant role in financial sector of their countries. Moreover, some of these credit cooperatives started their international expansion and nowadays play outstanding role in international financial relations.

**The objective of the study** is to analyze international activity of credit cooperative institutions and their infrastructural organizations.

**Presentation of the main research results.** International financial activity of credit cooperatives is executed both by the coops themselves and by their unions, alliances, associations etc.

*The European Association of Co-operative Banks* (EACB) is the umbrella body and spokesman for Europe's 4,500 co-operative banks. The EACB defends the interests of the co-operative banks in fields such as legislation and competition issues. For this, the EACB is a main interlocutor of the European Parliament, the European Commission, the European Central Bank, the national banking associations, the representative organizations of the SME's and International Organizations. The EACB participates actively in the European decision making process such as about payment systems, accounting standards, money laundering. The EACB promotes co-operative values towards European Institutions and other relevant stakeholders by producing studies, researches and statistics on co-operative banks and by disseminating them in public events. The EACB is also a platform for exchanges of information between co-operative banks and for maintaining good relations. The member cooperative banks are coming from: Austria, Belgium, Cyprus, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxemburg, Netherlands, Portugal, Spain, Sweden, UK, Switzerland.

*Unico Banking Group* was founded by six co-operative banking organizations in 1977. Unico's mission is to support co-operation between the member banks and Unico acts as a forum and a platform for its members. The Unico secretariat coordinates strategic committees on payment systems, capital markets and agriculture in Eastern European Countries. Their aim is to explore opportunities for cooperation, either Group wide or bilaterally, and to develop specific products and services that will enhance the member banks' offering to their clients. This means clients remain with their own bank. Specific activities of Unico are UniCash, an international cash management service developed by Unico in co-operation with external parties, and Unico Car Lease, a partnership with European and US car leasing companies. Unico is also involved in the Unico lease network a cooperation between seven European leasing companies. The member cooperative banks are coming from: Austria, Finland, France, Germany, Italy, Netherlands, Spain, Switzerland.

*The International Confederation of Popular Banks* (CIBP), founded in 1950, is an international, non-government organization recognized by the United Nations (UNO), which associates banking and financial institutions and organizations, to encourage the development medium-sized companies, entrepreneurs and individual customers. Most of the member institutions of the CIBP have a cooperative structure including solidarity and guarantee mechanisms. Their main advantage is their network of regional banks closely involved in local economic life. The member cooperative banks are coming from: Austria, Belgium, France, Germany, Greece, Italy, Spain.

*The Raiffeisen Zentralbank* (RZB) is the central institution and supporting institution of nine Regional Raiffeisen Banks (Raiffeisenlandesbanken) the 48 local

Raiffeisen banks in Austria, which dominate the Austrian retail banking sector with a market share of around 25% in deposits and loans. The most important subsidiary is Raiffeisen International, which holds the international activities. These international activities consist mainly of its retail network in Eastern Europe, where it is one of the major players. It is also planned to further invest in the Eastern European activities. Raiffeisen International is a fully-consolidated subsidiary of Raiffeisen Zentralbank Österreich AG (RZB). RZB owns about 69 per cent of the common stock, the balance is free-float. The shares are traded on the Vienna Stock Exchange. RZB is for 87,80% owned by the nine Raiffeisenlandesbanken. The Österreichische Volksbanken AG is with more than 5% the largest outside shareholder.

*Volksbanken* (VBAG) is the central bank for the 64 Volksbanken, which have their roots in the small and medium-sized urban areas. Furthermore, it acts as a commercial bank for the larger customers and as a service provider for the primary banks. VBAG is expanding its presence in Eastern Europe. Its retail network will also be used by the Italian, French and German co-operatives, as well as Victoria Versicherung. Furthermore VBAG works together with other co-operatives within Volksbank International AG (VBI). VBI is an international joint venture Österreichische Volksbanken-AG 51%, Banque Fédérale des Banques Populaires 24,5% and DZBank / WGZ-Bank 24,5%. The French participation in VBI is interesting, as it is an example of a cross border investment.

*Crédit Mutuel* (CM) is the second co-operative bank in France. The bank has grown considerably since 1998, the year when it acquired 'Crédit Industriel et Commercial' (CIC). After the acquisition, CIC continued to operate independently from CM. The banks kept their branch networks intact and both brands still offer their own products. In the past ten years CM expanded in Belgium, Luxembourg and Switzerland. Recently CM announced that it will takeover the retail activities of Citibank Deutschland. With this takeover CM gets a 7 percent market share on the German retail banking market, this market will become the second home market of CM.

*Rabobank Group* is a full-range financial services provider that operates on cooperative principles. Its origins lie in the local loan cooperatives that were founded in the Netherlands nearly 110 years ago by enterprising people who had virtually no access to the capital market. The Rabobank Group comprises 174 (year end 2007) independent local cooperative Rabobanks in the Netherlands plus their central organization Rabobank Nederland (RN) and its subsidiaries. Rabobank has a two-tier structure. The local banks are members and shareholders of the supralocal cooperative organization, RN, which advises the banks and supports their local services. RN further acts as an (international) wholesale bank and as a bankers' bank to the Group and is the holding company of a large number of specialized subsidiaries such as; Interpolis Eureko (39%), Robeco and Rabo Bouwfonds (100% owned subsidiaries). Rabobank Group is represented in 43 countries.

**Conclusions.** Thus, one can summarize that credit cooperative institutions provide actively their international financial expansion either on their own or through cooperation with other coops. From one hand, this makes them closer to corporation-

like financial business, from the other hand, they retranslate some of their cooperative ideas, values and principles on financial markets of the other countries.

### References

1. International Cooperative Banking Association. URL: <https://uia.org/s/or/en/1100035051> [Accessed 21.03.2021].
2. The European banking sector and the co-operative banks. URL: <https://economics.rabobank.com/contentassets/f24337e6c6754c2aa72fde285f29b871/sp0806bvr-overview-european-co-operative-banking-sector.pdf> [Accessed 21.03.2021].

## CREDIT-COOPERATIVE SECTOR OF EUROPEAN COUNTRIES' ECONOMIES

**Owoeye A., Student Majoring in «International Economic Relations»,  
Higher Educational Establishment of Ukoopspilka «Poltava University of  
Economics and Trade», Poltava**

**Formulation of the problem.** Over 57,000 credit unions operate in 105 countries worldwide. By providing community-based financial services, credit unions empower people to access high quality and affordable financial services. They help 217 million members - many of them reliant on low income and/or financially excluded - to create opportunities such as starting small businesses, building family homes and educating their children. In young democracies in particular, members encounter their first taste of democratic decision-making through the member-owned credit union.

**The objective of the study** is to analyze the role of credit unions (and other credit cooperatives) in financial systems of European countries.

**Presentation of the main research results.** The first successful credit unions began in Germany under the leadership of cooperative pioneer Hermann Schulze-Delitzsch. These credit unions would be recognizable today, since they adhered to the basic aspects of the co-operative identity: that is, they were “based on the values of self-help, self-responsibility, democracy, equality, equity and solidarity. In the tradition of their founders, co-operative members believe in the ethical values of honesty, openness, social responsibility and caring for others.” Schulze-Delitzsch is credited with developing the bond of association which still forms the legal basis for credit unions today.

The local people's banks and Raiffeisen banks (Volksbanken and Raiffeisenbanken) are the basis of the cooperative financial network (Finanzverbund) and are supported by two central banks, by different enterprises of the cooperative financial network, the so-called “Verbundunternehmen” as well as by regional federations. The national federation is the BVR. At present, 1,197 independent Volksbanken and Raiffeisenbanken are acting on local level. These credit cooperatives are present with more than 13,500 branch offices throughout Germany and employ



160,750 staff. The banks are organized locally, rooted in their region and consider themselves as partner of SME. The members' relation in a cooperative bank is also today strongly developed. Thus, the credit cooperatives have more than 30 million customers, thereof approx. 16 million are also members.

Credit unions in the United Kingdom were first established in the 1960s. Credit unions are member-owned financial cooperatives operated for the purpose of promoting thrift, providing credit and other financial services to their members. Credit unions in the UK now offer a wide range of services to their members; including current accounts, payroll deductions, standing orders and insurance. Co-operative or mutual organizations engaging in cooperative banking, such as building societies, have existed in the UK since the 18th century.

In Britain the number of active credit unions fell from 565 in 2004 to 390 in 2012; some merged, but others became insolvent. Six ceased trading in 2012, and at least eight had ceased in 2013 by the end of July. However, the number of members has increased from 1.04 million in 2012 to 2 million in 2018. Many credit unions are actively engaged in battling high interest payday loan organizations and loan sharks, offering an affordable credit alternative.

The majority of credit unions in the Republic of Ireland and Northern Ireland are represented by the Irish League of Credit Unions (ILCU). Credit unions affiliated to the ILCU have 3.6 million members throughout the island of Ireland. Globally, this is one of the highest numbers of credit union members per head of population.

Like other European countries, Spain has a long tradition of cooperative banks. Although some credit unions existed previously, essentially they date from the early twentieth century, originating as institutions founded by medium and small-sized farmers to improve their access to banking services. However, they occupied a marginal position in the financial system until the legislative reforms of the 1970s. During the two last decades of the twentieth century, Spanish cooperative banks suffered a deep crisis, two changes in their organizational model and the shock of transformation and innovation in the financial system. Currently, the sector is made up of 65 small institutions with a relatively small market share: slightly over 4.4 % of total assets. Their model of organization has been threatened by weak cohesion and by not behaving as a true group. The financial crisis that started in 2007 affected Spanish cooperative banks less than other institutions, especially saving banks, because they held higher levels of capital and their business was retail-oriented. The more competitive environment nowadays could jeopardize the valuable principals which inspire the cooperative movement. Economic viability can and must be compatible with the democratic principle of 'one member, one vote', with enhancing ownership participation, with neighbourhood and community, with transparency and with their combination of social and financial objectives.

Sweden has a long history of innovative and alternative financial institutions. One of these is a unique type of credit union. Such a Swedish credit union with a 1000 member limit is fully capable of taking in deposits and comes without any type of capital requirements. This entity is registered in the form of an ekonomisk forening as it is known in Swedish which means economic association. Financial services can only

be offered to members and such financial services are normally restricted to the accepting of deposits and the making of loans to its members.

A Swedish Credit Union can take deposits and make loans to its members, and is exempted from license requirement if it has a maximum of 1000 members at any time.

In Poland, the SKOK (Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe) network has grown to serve over 1 million members via 13,000 branches, and is larger than the country's largest conventional bank.

**Conclusions.** In Europe, credit union systems vary significantly in terms of total assets and average institution asset size, ranging from volunteer operations with a handful of members to institutions with hundreds of thousands of members and assets worth billions of US dollars. In 2018 the number of members in credit unions worldwide was 274 million, with nearly 40 million members being added since 2016.

### References

1. Cooperatives in Germany. URL: <https://germancoop.wordpress.com> [Accessed 23.03.2021].
2. Karafolas, S. (2016), Credit Cooperative Institutions in European Countries. URL: <https://www.springerprofessional.de/credit-cooperative-institutions-in-european-countries/10093880> [Accessed 23.03.2021].
3. Swedish credit union. URL: <https://slogold.net/sweden-credit-union.html> [Accessed 22.03.2021].

## DEMUTUALIZATION OF COOPERATIVES IN THE MODERN WORLD

*Pozhar A., PhD (Economics), associate professor, Chair of International economics and international economic relations, Poltava University of Economics and Trade*

**Formulation of the problem.** Demutualization is the process by which a customer-owned mutual organization (mutual) or co-operative changes legal form to a joint stock company. It is sometimes called stocking or privatization. As part of the demutualization process, members of a mutual usually receive a "windfall" payout, in the form of shares in the successor company, a cash payment, or a mixture of both. Mutualization is the opposite process, wherein a shareholder-owned company is converted into a mutual organization, typically through takeover by an existing mutual organization.

**The objective of the study** is to analyze demutualization of cooperatives in North America and Europe.

**Presentation of the main research results.** Cooperative traditionally raises capital from its customer members in order to provide services to them. It redistributes some profits to its members. By contrast a joint stock company raises capital from its shareholders and other financial sources in order to provide services to its customers, with profits or assets distributed to equity or debt investors. In a mutual organization,

therefore, the legal roles of customer and owner are united in one form ("members"), whereas in the joint stock company the roles are distinct. This allows a broader capital base if the customers cannot or will not provide sufficient financing to the organization. However, a joint stock company must also try to maximize the return for its owners instead of only maximizing the return and customer services to its customers. This can lead to a decline in customer service to the extent that customers', management's and shareholders' interests diverge.

Numerous agricultural supply and marketing cooperatives have demutualized. One of the largest, CF Industries, a manufacturer and distributor of fertilizers in the United States, was for 56 years a cooperative federation. CF then demutualized and made an initial public offering of equity stock in 2005.

One more American case of cooperative demutualization is about the Diamond Walnut Growers cooperative. The general meeting of the cooperative approved a proposal in 2005 to be merged into an existing stock company. The outcome of the demutualization on members varied according to each member. Members who planned to continue to grow walnuts for the next 10 years were expected to lose out in the demutualization because they were going to get worse rewards to their produce. On the other hand, members who planned to cease production immediately found that the demutualization was a good move. The main value of the Diamond Walnut Growers was its brand name, and the members believed that utilizing it in the new structure would attract external finance and help to penetrate new markets.

Many savings and credit cooperatives of Canada have gone through the consolidation process. The consumers cooperatives and their second level cooperatives for wholesale and marketing underwent a severe crisis, and in many cases disappeared. Only cooperatives that specialized in niche markets such as organic food have been successful. This was the case for the cooperative SPIN which was established in the town of Saskatoon, Saskatchewan. According to their website, this model has been extended to the Canadian provinces of Ontario and British Columbia.

During the period between 1998-2002 the number of Canadian agricultural cooperatives that have been converted has increased, especially in Quebec, and especially among cooperatives for agro-processing. There was a decline of 26% in the production made by agricultural cooperatives in Canada during these 4 years. Another sector facing increased demutualization in Canada is that of insurance and mutual health cooperative.

If we examine the demutualizations which took place among cooperatives in Western Europe and especially the countries which are members in the European Union, we find that the phenomena was similar to other part of the world where demutualization occurred. The demutualization process, which received special attention in Western Europe, started already at the beginning of the nineties.

As well as the many agricultural supply cooperatives that demutualized, a small number of general retail consumer's cooperatives have demutualized or considered demutualization. In 1997, Andrew Regan launched an unsuccessful hostile takeover bid to demutualize the UK's giant Co-operative Wholesale Society, which, despite its name, was a large retailer in its own right. In 2007, the tiny Scottish retailer,

Musselburgh and Fisherrow Co-operative Society, completed most or all of the steps necessary to demutualize. In 2008, a Swiss competition regulator recommended demutualization to Switzerland's leading supermarket chains, Coop and Migros.

Expand-section Irish grocer-owned retailers' cooperative, ADM Londis, changed its capital structure in 2004 to an unlisted public limited company, allowing its owners to trade its stock privately at market value.

Another sector in Western Europe where demutualization took place is cooperative banking. A good example of cooperative banks in France which created stock companies, is the example of the Credit Mutuel of France. This cooperative bank was established in 1882 in Strasbourg and influenced by the German model of Raiffeisen. In 2005 this was the third largest bank in France. The bank is divided into three levels. At the local level it includes 1800 local funds. At the regional level there exist 18 regional federations, and all of these are members of the national federation. This cooperative bank established a CIC - a special holding which is based in the Parisian region, but engaged in vast international activities.

**Conclusions.** The demutualization which took place in North America and Europe teaches us some lessons: 1) Many of these conversions occurred in the agricultural sector; 2) The most common explanation for demutualization was that the cooperative is not an organization suited to the competitive market. A false argument since experience with other similar cooperatives at the market and at the same environment shows full success in their operation; 3) Cases where cooperatives have merged without converting showed better financial results than the situation prior to merging.

### **References**

1. Demutualization. URL: <https://coop.fandom.com/wiki/Demutualization> [Accessed 22.03.2021].
2. Fulton, M., Girard, J-P. (2015). Demutualization of cooperatives and mutuals. URL: [https://canada.coop/sites/canada.coop/files/files/documents/en/2015\\_coop-dcm\\_report\\_eng\\_final\\_web.pdf](https://canada.coop/sites/canada.coop/files/files/documents/en/2015_coop-dcm_report_eng_final_web.pdf) [Accessed 22.03.2021].
3. Galor, Z. (2018). Demutualization of Cooperatives: Reasons and Perspectives URL: <http://www.co-oppundit.org/files/demutualizationcooperatives21508.pdf> [Accessed 23.03.2021].

## **NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS IN THE SYSTEM OF FORMATION OF A HEALTHY REGION**

*Letunovska N., Ph.D.,  
Senior Lecturer of the Department of Marketing,  
Sumy State University*

You wake up in the morning from the alarm signal and brush your teeth with a paste with green marking (only from natural raw materials). You use shampoo

without sulfates (with substitutes of plant origin) and a towel from bamboo (as well as other materials from cellulose, bamboo fibers biodegradable in soil). A fresh cup of green coffee is already waiting on the kitchen table. For breakfast, oatmeal with supplements from stocks of sublimated products. You sort garbage according to the rules of the color of containers (green, blue, yellow, etc.). Then follow your electric car (and possibly a bicycle, electric scooter, etc.). In the afternoon, you have a planned eco-race. To begin with an understanding of the ecological component of our lives, regional stakeholders interact: local authorities, business representatives, NGOs and residents of a particular area. The ideal structuring of stakeholder management bases on understanding how they interact in forming a regional product (Fig. 1). Residents of a specific region use the product. They must be satisfied with its use. Feedback is essential for understanding how a healthy product resonates with each member of a particular population. Providers provide product values as vendors or those who supply the product (sellers of nutritional products, providers of medical services, healthy tourism, etc.). Local authorities directly interest in a regional product and can influence its development through legislation, regulations and rules. Influencers include the so-called third sector, public organizations that have developed in Ukraine and can directly affect the promotion and dissemination of the idea of a healthy region and influence the development of territorial products [1-3]. In the marketing sense, healthy lifestyle behaviours are associated with an orientation toward consumption as they are a set of activities, interests, and opinions that are related to the consumption of various wellness-related products and services [4]. Individuals who adopt a healthy lifestyle are excellent customers for health-related offerings [5].

For example, private initiatives, non-profit and volunteer organizations (Ukraine without Garbage, Batteries, Surrender!) Are involved in sorting in Ukraine. The latter, together with the licensed company "Environmental Investments" has issued a permit for the export of damaged batteries to the plant GreenWEEE in Romania. In Poltava, the NGO "Ukrainian Academy of Leadership" is the organizer of the festival of healthy living, which involves residents of the region in healthy eating, sports and eco-friendliness. In many cities, public organizations organize eco-races – plugging, when participants simultaneously with the competition collect the surrounding garbage [6-9].

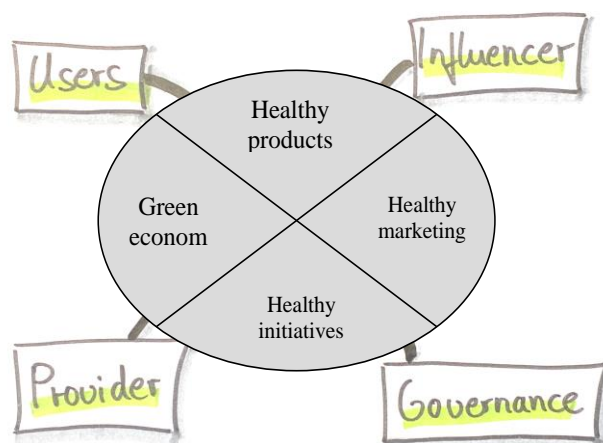


Figure 1 – Regional healthy product stakeholders

NGOs play an important role in shaping the awareness of the country's citizens about the importance of healthy consumption and environmentally positive living.

### **References**

1. Chygryn O., Bilan Y., Kwilinski A. (2020). Stakeholders of Green Competitiveness: Innovative Approaches for Creating Communicative System. *Marketing and Management of Innovations.*, 3, 358-370.
2. Kolosok S., Pimonenko T., Yevdokymova A., Nazim O. H., Palienko M., & Prasol L. (2020). Energy efficiency policy: impact of green innovations. *Marketing and Management of Innovations*, 4, 50-60. <http://doi.org/10.21272/mmi.2020.4-04>.
3. Melnyk Yu.M., Saher L.Yu., Niño-Amézquita J. (2018). The problems of development of an effective management system of internal communications and ways to overcome them. *Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds / S.M. Illiashenko, W. Strielkowski (eds.)*. 1st edition. Prague: Prague Institute for Qualification Enhancement, 176-189.
4. Kraft F.B., Goodell P.W. (1993) Identifying the health conscious consumer. *Journal of Health Care Marketing*, 13(3), 18-25.
5. Yap S.F. & Othman Md.Nor. (2010). Marketing to healthy lifestyle consumers: an analysis of demographic and social cognitive factors. *Asia Pacific Management Review*, 15(4), 601-618.
6. Teletov A., Letunovska N., Melnyk Yu. (2019). Four-vector efficiency of infrastructure in the system of providing regional socially significant needs taking into account the concept of marketing of changes. *Bioscience Biotechnology Research Communications*, Vol. 12, No. 3 (July-Sep 2019), 637-645.
7. Летуновська Н.Є. (2013). Зарубіжний та вітчизняний досвід участі підприємств у розвитку соціальної інфраструктури регіону. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*, 3(19), 43-49.
8. Росохата А.С., Кадуріна С.В., Павлова А.С. (2020). Екологічні проблеми України та способи їх вирішення. *Актуальні проблеми молоді в сучасних соціально-економічних умовах: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 23 березня 2020 року.* – Житомир: ПП “ДжіВіЕс”, 141-142.
9. Сигида, Л.О., Сагер, Л.Ю., Летуновська, Н.Є. (2019). Формування стратегії випереджаючого інноваційного розвитку в умовах Індустрії 4.0. *Економічний аналіз : зб. наук. праць*, 29, 2, 53-61.

## **ВПЛИВ НЕУРЯДОВИХ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ПОСЛУГ НА СОЦІАЛІЗАЦІЮ ЕКОНОМІКИ**

*Камінська Т. М., професор,  
Професор кафедри економічної теорії Національного юридичного  
університету імені Ярослава Мудрого*

Сучасна епоха відрізняється зміною співвідношення між матеріальною та нематеріальною економікою на користь другої, де значне місце посідає сфера

послуг. Це – тривалий тренд, про що свідчать наступні дані. Частка послуг у валовій доданій вартості країн ЄС, за даними ОЕСР, зросла у середньому з 68 % у 1995 р. до 74 % у 2019 р. [1]. У таких країнах, як Бельгія – 77,9 % Нідерланди – 78, 3% , Ізраїлі – 78,45 %, Велика Британія – 79,38 %, США, Люксембург – 79, 8 %, 87,27 %, У таких країнах, як Бельгія, Нідерланди ,Ізраїль, Велика Британія, США, Люксембург цей показник становив у 2019 р. відповідно 77,9; 78, 3; 78,45; 79,38; 79,8; 87,27 %. Проте найбільша динаміка послуг у спостерігалася у 1970-1980 рр., коли активно формувалася постіндустріальна економіка [1].

Але більш актуальним є те, що у загальному обсязі послуг великими темпами у розвинених країнах розвиваються послуги неурядових некомерційних організацій. Їх роль особлива, тому що надавачі таких послуг заповнюють ті ніші ринку, які з одного боку, не цікаві комерційним гравцям ринку, зокрема великим ТНК; з іншого боку, вони непомітні для державної бюрократії. Саме некомерційні послуги спрямовані на соціальний захист людей, особливо на вразливі верстви громадян. Некомерційні структури мобілізують усі фінансові та інші резерви для надання послуг особливої якості та вирішення гострих соціальних проблем, пов'язаних із тривалим безробіттям, наркоманією, хворобами або самотньою старістю. Причому гроші вони розподіляють не за формальними нормативами, а за реальними потребами.

За своєю природою, надання послуг загалом є більш соціальним процесом, ніж виробництво товарів хоча б тому, що воно передбачає нерозривність їхнього виробництва, продажу і споживання. Як наслідок, відбувається великий вплив поведінки людини (споживача) на ефективність обслуговування. Більше того, для реалізації послуг характерна значна залежність отриманого ефекту від компетенції безпосередніх користувачів і суттєва індивідуалізація послуг, зокрема в охороні здоров'я та освіті. Невіддільність від виконавця і мінливість якості обслуговування (залежно від професіоналізму), тобто висока роль людського фактору в кінцевому результаті (у рівні задоволення потреб споживачів) теж підкреслюють наближеність послуг до потреб громадян.

Тому випереджальний розвиток сфери послуг (і комерційних, і некомерційних) водночас задає тон для соціалізації економіки. Збільшення послуг на споживчому ринку впливає на поширення вибору домогосподарств за межі виключно товарного кошику. У людей змінюються орієнтири споживання, матеріальні блага втрачають вагу головної для них цінності. Відбувається підвищення якості та поширення асортименту послуг, зростає пропозиція послуг-субститутів, еластичність попиту на конкурентному ринку та, відповідно, зменшення цін. Крім того, сфера послуг забезпечує збільшення нових робочих місць, що завжди важливо, але сьогодні особливо. Справа у тому, що ризики сучасного постіндустріального виробництва полягають у використанні штучного інтелекту та роботів у матеріальному виробництві, що зменшує попит на робочу силу і кількість робочих місць. Проте збільшення вільного часу громадян та їх економічної й людської свободи сприяє

використанню творчої активності за межами безпосередньо виробництва та підприємництва.

Ще яскравіше соціальну функцію виконують некомерційні послуги, які надають неурядові громадські організації. Вони відрізняються від некомерційних послуг державних закладів змістом діяльності, джерелами фінансування та особливими відносинами з громадянами. Зміцнення оборотного зв'язку споживачів послуг з їх постачальниками досягається за рахунок некомерційного маркетингу. Він забезпечує просування добрих справ – формування здорового способу життя, збереження довкілля, вакцинації, благодійності, що сприяє не тільки соціалізації суспільства, але й економії коштів, які у державному бюджеті спрямовані на соціальні цілі, наприклад, на розвиток охорони здоров'я. Некомерційні організації слідкують також за дотриманням чиновниками вимог законів. Виступаючи інвестором, вони забезпечують додаткове суспільне фінансування, тому що джерелами їх бюджету є не тільки урядові гроші, але й членські внески, добровільні пожертвування, гроші від підприємницької діяльності, які спрямовуються для досягнення суспільно корисних цілей. Громадські організації виступають арбітрами у вирішенні корисних соціальних справ, які ініціюють органи місцевого самоврядування. Це дуже важливо в умовах децентралізації економіки, адже найбільшу частку місцевих бюджетів посідають соціальні видатки. Крім того, на регіональному рівні потреба у неурядових некомерційних послугах стало зростає, бо їх надавачі ближчі до тих, хто їх потребує. Ці послуги доповнюють комерційні послуги на локальному ринку та послуги державних закладів охорони здоров'я, культури та освіти.

В Україні надання некомерційних послуг неурядовими організаціями розвивається швидко, що пов'язано із розвитком громадянського суспільства. За даними дослідження, що проведене Інститутом соціології НАН України, у 2006 р. 5, 7 % респондентів демонструють установки на громадську активність, у 2016 р. – 19, 7 %, а в 2018 р. – вже 34,8 % [2, с.139, 142, 148]. Особливо це пов'язано із волонтерством, яке найбільш яскраво проявляє себе у скрутні часи. Його рисою є особиста безпосередня участь людей у вирішенні певної суспільно важливої проблеми – наприклад, допомога армії або хворим на COVID-19. У той же час деякі організації створюються заради вирішення спільних проблем (організації чорнобильців, батьків хворих дітей, інвалідів). Часто вони діють у дусі патерналізму і дуже схожі на звичайні державні заклади. Незалежні профспілки тільки щойно починають формуватися, але частіше відіграють досі декоративну роль. Надавачі некомерційних послуг в Україні мають значно менший коридор можливостей, ніж підприємці. Вони залежать від політичних чинників, тиску зацікавлених сторін, їх втягують у тіньову економіку.

Як держава має допомагати організаціям у наданні некомерційних послуг, адже їх ресурси дуже обмежені? Досвід розвинених країн свідчить, що форми допомоги можуть бути різноманітними – від формування правового поля (для організації справи, спонсорської допомоги та приватних добровільних



внесків), встановлення необхідних форм громадських організацій (з точки зору підтримки вразливих соціальних верств населення) до співучасті у фінансуванні некомерційних організацій. Значну роль у допомозі мають відігравати кошти місцевих органів влади, які доповнюватимуть фінансування із Державного бюджету та самофінансування громадської організації. Одночасно держава повинна допомогти працівникам некомерційного сектору знаннями, досвідом, професіоналами. Важливим є усвідомлення на різних рівнях державного регулювання економіки, що економічна ефективність (рентабельність, прибутковість) функціонування всіх суб'єктів у ринковій економіці дуже важлива, але вона має сполучатися зі соціальним вектором розвитку, із задоволенням усіх потреб громадян, їх розвитком та збільшенням добробуту та тривалості життя. Формування умов для надання якомога більше неурядових некомерційних послуг просуває країну на шляху демократії та постіндустріального суспільства.

#### **Список використаних джерел**

1. Value added by activity. – OECD data. URL: <https://data.oecd.org/natincome/value-added-by-activity.htm> (дата 14.03.2021)
2. Соціологічні виміри громадянського суспільства в Україні / за ред. О. Резніка. Київ: Інститут соціології НАН України, 2019. 288 с. URL: <https://i-soc.com.ua/assets/files/book/reznik.o.s/sociological-dimensions-of-civil-society-in-ukraine.pdf>

### **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ПРИНЦИПОВІ ВІДМІННОСТІ «СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА» ТА «СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА»**

*Миколюк О. А., д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту,  
адміністрування та готельно-ресторанної справи  
Хмельницького Національного Університету  
Путь А.В., магістр*

Актуальність цієї теми викликана підвищенням уваги населення до питання соціальної відповідальності бізнесу. Цей інтерес зумовлений наявністю соціальних проблем в Україні, які викликані затяжною економічною кризою, веденням військових дій та ряду інших проблем, для вирішення яких необхідні значні обсяги бюджетного фінансування.

Однак сьогодні є спроби ототожнення понять соціальної відповідальності та соціального підприємства. Тому необхідно визначити різницю та принципові відмінності між цими двома економічними визначеннями. Під соціальним підприємництвом розуміють використання різного роду стартапів та інших засобів підприємницької діяльності для фінансування та вирішення важливих для населення соціальних, культурних та екологічних проблем. У цьому аспекті соціальне підприємництво має спільні риси із третім сектором.

На сучасному етапі розвитку суспільних відносин можна відзначити три підходи щодо визначення соціального підприємництва у світі:

- у США під соціальним підприємництвом розуміють підприємницьку діяльність, яка заснована на некомерційних основах, а весь дохід спрямовується на вирішення важливих проблем різних груп населення;

- у країнах Європи соціальне підприємництво визначається як ведення бізнесу із соціальною місією. У цьому підході найбільше значення має соціальний аспект, а вже за ним йде економічна ефективність. Ще однією особливістю є колективна форма власності і діяльність на користь територіальної громади;

- міжнародні організації і громадські фонди, які визначають соціальне підприємництво як інноваційну діяльність направлену на здійснення соціальних змін у суспільстві. Такі організації займаються пошуком соціальних новаторів у світі та забезпечують усі необхідні умови для їхньої діяльності та подальшого розвитку.

Аналіз ряду наукових робіт [1; 2] показує, що на сучасному етапі розвитку не існує єдиного трактування соціальної відповідальності підприємств. Це пояснюється комплексністю характеру даної категорії, проте можемо опиратись на кілька визначень міжнародних організацій:

- Зелена книга ЄС визначає соціальну відповідальність підприємства як впровадження соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність та їхню взаємодію із зацікавленими сторонами на добровільній основі;

- Міжнародний форум лідерів бізнесу трактує це поняття як сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду як для бізнесу, так і для суспільства та допомагає досягти соціального, економічного й екологічного усталеного розвитку через збільшення позитивного та зменшення негативного впливу підприємницької діяльності;

- Всесвітня рада бізнесу зі сталого розвитку визначає соціальну відповідальність як зобов'язання бізнесу сприяти сталому економічному розвитку, працюючи з працівниками, їхніми родинами, місцевою громадою та суспільством загалом для покращення якості життя.

Таким чином, соціальна відповідальність включає процедури і практики компаній з семи аспектів діяльності [3]:

1. Організаційне управління;
2. Права людини;
3. Трудові відносини;
4. Етична операційна діяльність;
5. Захист довкілля;
6. Захист прав споживачів;
7. Розвиток місцевих громад і співпраця з ними.

Отже, між поняттями соціальної відповідальності та соціального підприємництва існує принципова відмінність. Оскільки основною метою діяльності будь-якого комерційного підприємства є отримання прибутку для

розвитку подальшої діяльності, тоді як для соціального підприємства головною метою є вирішення соціальних проблем суспільства. Комерційне підприємство для вирішення соціальних та загальних проблем спрямовує лише частину прибутку або інших ресурсів, у той час як соціальне весь прибуток спрямовує для вирішення суспільних проблем. Тому для держави як інституції в соціально-орієнтованій ринковій економіці, є дуже важливим питання створенні та розвитку соціального підприємництва, яке не лише вирішуватиме соціальну місію, але й забезпечуватиме вирішення низки інших взаємопов'язаних економічних проблем.

### **Список використаних джерел**

1. Овсянюк-Бердадіна О. Ф. Соціальне підприємництво як інноваційний інструмент вирішення суспільних проблем: передумови становлення та активізації / О. Ф. Овсянюк-Бердадіна, Ж. Л. Крисько // Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. №6. – С. 129-132.

2. Бобко Л. Сучасний стан та перспективи розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні / Л. Бобко // Ефективність державного управління. – 2016. №1. – С. 41-47.

3. Гражевська Н., Мостепанюк А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник нагромадження новітніх форм капіталу в сучасній ринковій економіці. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». 2018. № 2. С. 12–19.

4. Paljug K. Giving Back: 4 Ways Your Company Can Do Good // Business News Daily. 2017. URL: <https://www.businessnewsdaily.com/10184-social-responsibility-ways-to-give-back.html>

### **СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ**

*Коренюк П.І., д.е.н., професор,  
професор кафедри менеджменту та адміністрування, Дніпровський  
державний технічний університет*

*Коваленко О.В., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки та організації виробництва, Дніпровський  
державний технічний університет*

*Коваленко А.Є.,  
аспірант кафедри менеджменту та адміністрування, Дніпровський  
державний технічний університет*

Процеси глобалізації і трансформації індустріального суспільства в постіндустріальне безпосередньо пов'язані з якісними змінами в діяльності бізнес-структур, які стикаються з посиленням конкуренції як на вітчизняному економічному просторі, так і за його межами. Це спонукає бізнес-структури використовувати всі можливі заходи, що впливають на їх конкурентоспроможність. Крім того, бізнес-структури повинні зрозуміти, що

ефективність управління людським капіталом в системі якого зростає значення соціальної складової дає можливість підвищити керованість бізнесу, забезпечити безпеку, підвищити рівень конкурентоспроможності, ринкову вартість і дохідність бізнесу, а також відкриває нові перспективи і можливості для економічного зростання і розвитку.

Соціальної відповідальності бізнесу, її ролі в розв'язанні проблем соціального та економічного розвитку як бізнес-структур, так суспільства в цілому приділяють значну увагу відомі вітчизняні науковці: О. Амоша, О. Грішнова, А. Колот, І. Майбуров, О. Новіков, О. Олійник, Н. Орлова, Н. Притуляк та ін. Разом з тим, в меншій мірі висвітлюються питання щодо необхідності прискорення адаптації вітчизняних бізнес-структур до планетарних основ соціальної відповідальності бізнесу [1, с.74]. Цілком правомірно ствердження А.М. Колота, що чимало представників соціуму ще не мають об'єктивного, неупередженого сучасного розуміння достеменної сутності та ролі корпоративної соціальної відповідальності бізнес-організацій і для суспільства в цілому [3, с.72]. До речі, і серед вітчизняних бізнес-організацій немає єдності у розумінні природи, джерел і наслідків соціальної відповідальності.

Проблема соціальної відповідальності у сучасному світі бізнесу набуває у теперішній час важливого значення. У розвинутих країнах формують сприйняття бізнесу не лише з точки зору його прибутковості, а й ціни та наслідків отримання прибутку. Тому, до ринкового механізму функціонування суб'єктів господарювання включаються соціальна та екологічна функція, що знаходить реальне відображення в ринковій вартості кампанії.

Таким чином, формування та впровадження системи соціальної відповідальності дає можливість збільшити її вартість на 30 % [1, с.75].

Сьогодні для досягнення сталого економічного розвитку бізнесу повинні прийняти «трійну ціль», яка включає не тільки економічні аспекти діяльності фірми, а й соціальні та екологічні [4, с.162].

Сучасні реалії свідчать, що для забезпечення ефективного функціонування бізнесу його соціальна відповідальність має не менше значення ніж розвинута інфраструктура, політична стабільність та втілення в життя проектів інноваційного розвитку.

Не випадково, що тема соціальної відповідальності бізнесу останнім часом набуває дедалі більшого значення.

Однак, в Україні поки що не виявлено зацікавленості до цієї проблеми, лише деякі менеджери-практики провідних фінансово-промислових груп та кампаній усвідомлюють значення соціальної відповідальності бізнесу. До тепер, в Україні ще не сформовано науково-методичних засад, відсутні загально прийняті стандарти та моделі соціальної відповідальності бізнесу [1, с.75].

У нашому суспільстві ще не сформовано об'єктивного, неупередженого, сучасного розуміння достеменної сутності та ролі корпоративної соціальної відповідальності, її значення для бізнес-організацій і суспільства в цілому [3, с.71,72].

Втім, останнім часом зростає інтерес вітчизняних науковців і практиків до цієї проблеми як до інноваційного механізму вирішення гострих соціальних проблем. І це не випадково. На жаль, в Україні у теперішній час поглиблюється соціально-економічна криза, загострюється політична ситуація, соціальна напруженість, в країні накопичилось багато проблем у соціально-трудої сфері. Дефіцит гідних робочих місць, надмірні ризики у сфері праці. Розповсюдження трудових конфліктів, надмірні порушення прав найманих працівників зумовлюють необхідність пошуку новітніх підходів до регулювання трудових відносин. За таких умов популяризація корпоративної соціальної відповідальності та реалізація соціальних ініціатив набуває більшої значущості та актуалізується [5, с.32].

Враховуючи реалії сьогодення, Україна повинна водночас вирішувати дві важливі задачі: зростання власного економічного потенціалу за рахунок розвинутого індустріального суспільства і соціальної держави та створення передумов для забезпечення формування якісно нового людського потенціалу інформаційного, постіндустріального суспільства майбутнього. Реалізація другої мети неможлива без вирішення першої задачі, оскільки, «інтелект, якщо навіть і виникає, то в усякому разі, не відтворюється в бідності та небезпеці» [2, с.216].

### **Список використаних джерел**

1. Бутко М, Мурашко М. Генезис соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні. *Економіка України*. 2009. № 7. с. 74-85.
2. Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации. Курс лекций: - 3-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М. 2003. 768 с.
3. Майбуров И. Эффективность инвестирования в человеческий капитал в США и России. МЭ и МО. 2004. №4. С. 3-13.
4. Притуляк Н.М. Інтелектуальний капітал суб'єктів економічної діяльності. *Фінанси України*. 2011. №12. С. 30-40.
5. Притуляк Н.М. Оценка уровня развития национального человеческого капитала в Украине. *Экономика Украины*. 2017. №12. С. 68-85.

### **СТАТИСТИКО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

*Русак О. П., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри аналізу і статистики ім. І.В. Поповича,  
Поліський національний університет  
Паламарчук Т. М., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри аналізу і статистики ім. І.В. Поповича,  
Поліський національний університет*

Сучасний розвиток бізнес-середовища потребує інноваційного підходу, який би задовільнив реалізацію його цілей в часі. Запровадження соціального

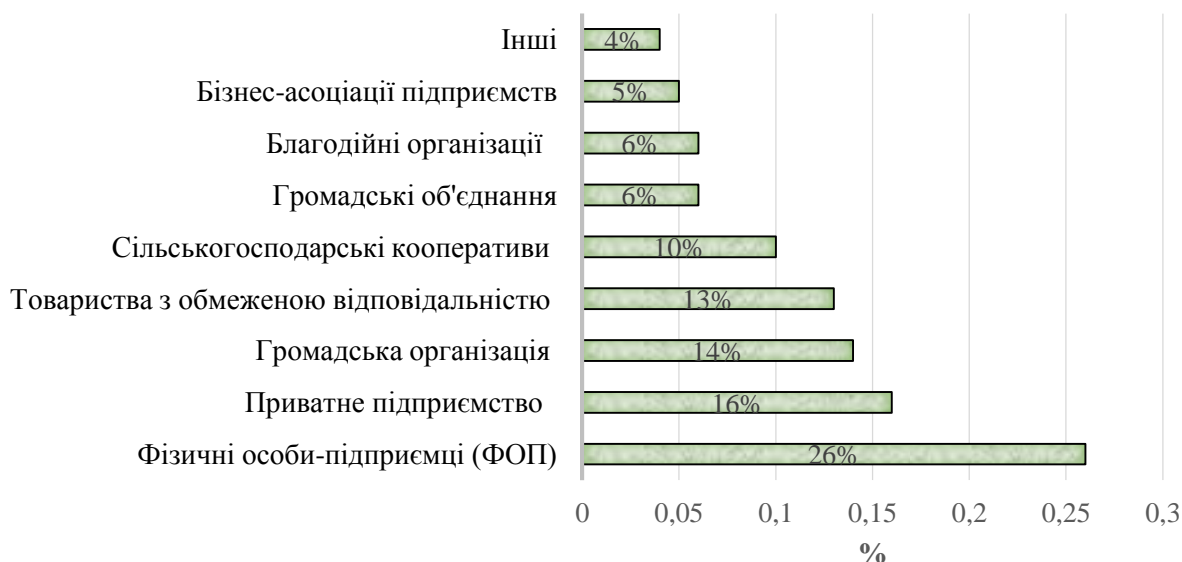
підприємництва, як і будь-якого іншого виду бізнесу, потребує вкладення коштів, і, здебільшого, на тривалий період часу, протягом здійснення усього виробничого процесу. Не всі підприємці дають згоду на такі нововведення, адже соціальні цінності – це далеко не та мета, до якої прагне бізнес. Однак, як показує час, в ринкових умовах невизначеності, виконання соціальності місії підприємницькими структурами щороку актуалізується і набирає популярності, з огляду на те, що така діяльність дозволяє вирішити соціальні проблеми, зміцнити фінансову сторону територіальних громад, підтримати соціально-вразливі категорії населення, сприяти зменшенню рівня безробіття.

За таких умов, ключового значення набуває державна фінансова підтримка соціальних підприємств, як така, що здійснюється опосередковано. Правильний вибір організаційно-правової форми бізнесу – це одне із першочергових етапів даного нововведення. Такими формами можуть бути громадські організації, благодійні фонди, бізнес-структур, які працюють на більш спрощеній системі оподаткування, керуючись нормативно-законодавчою базою щодо їх функціонування. Державна підтримка може проявлятися у:

- пільгових програмах оподаткування;
- помітно низьких відсоткових кредитах, направлених на розвиток виробничої діяльності ;
- створенні необхідних умов для здійснення підприємницької діяльності соціальними підприємствами, маркетингових заходів, діджиталізації;
- посиленні залучення коштів від грантових програм та міжнародних організацій.

Ключову роль у заснуванні соціального підприємства благодійними чи громадськими об'єднаннями відіграє податкова система, в якій сплата податків на прибуток відсутня. Натомість для підприємств, які мають юридичний статус – схема оподаткування є досить жорстка. Відповідно до Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації в Україні» та Закону України «Про громадські об'єднання», «...такі організації можуть здійснювати підприємницьку діяльність, якщо: це передбачено в статутних документах організації; така діяльність відповідає меті даної організації і сприяє її досягненню; отримання прибутку не є основною метою діяльності; дохід не може бути розподілений між засновниками і учасниками організації і має бути спрямований виключно на досягнення соціальної місії» [1, 2].

Незважаючи на вказане, статистичні дані вказують на достатньо високий показник новостворених соціальних підприємств, працюючих на ринку на умовах ФОП (рис. 1).

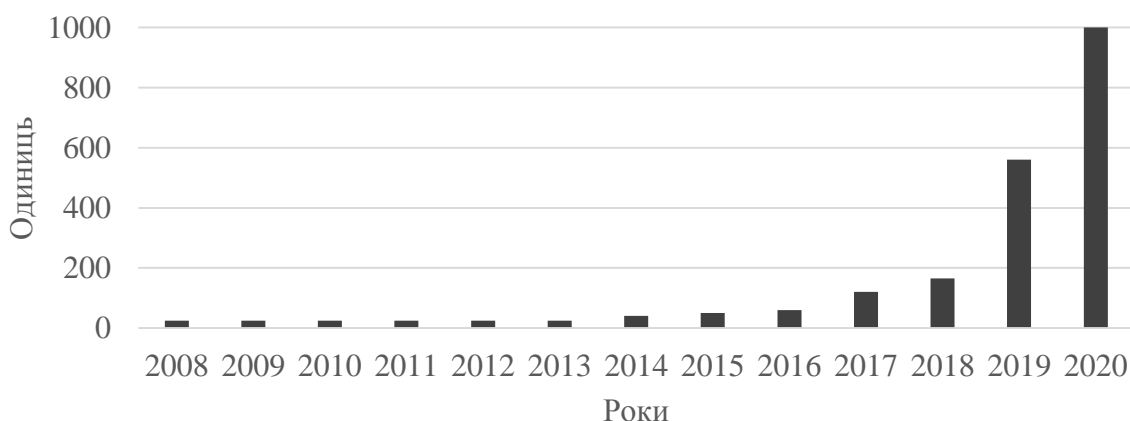


**Рис. 1. Організаційно-правові форми соціальних підприємств, 2019 р.**  
Джерело: побудовано за даними [3]

Деяко меншим є відсоток приватних підприємств (16%), громадські організації та громадські об'єднання становлять 14% і 6% відповідно, товариства з обмеженою відповідальністю та сільськогосподарські кооперативи – 10% і 6% відповідно.

Найважливішою місією соціальних підприємств є працевлаштування осіб, які на ринку праці не мають конкурентних переваг і потребують підтримки: інваліди, учасники АТО, люди із вадами здоров'я. Згідно ст. 169 Податкового кодексу України «...працюючі інваліди 1 та 2 груп мають право на податкову соціальну пільгу» [4].

Статистичні дані та аналітичні дослідження 2020 року вказують на те, що сьогодні в Україні працює близько 1000 підприємств, які позиціонують себе як соціальні. Найбільший зріст їх кількості спостерігався протягом останніх п'яти років, майже у два рази відбулося збільшення у 2020 році порівняно з 2019 роком (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка розвитку соціальних підприємств в Україні**  
Джерело: адаптовано [3]

Слід відмітити, що формування соціального підприємництва передбачає визначення і обґрунтування :

– основних *передумов створення*, до яких відносяться кризові явища; військово-політичний конфлікт; бюджетний дефіцит фінансування соціальної сфери; рівень безробіття, зубожіння населення; зростання державних боргових зобов'язань тощо;

– *мети діяльності* даного типу підприємств, яка полягає у досягненні максимального ефекту за рахунок виконання поставлених завдань щодо перерозподілу прибутку і дотримання належного рівня його використання у виконанні соціальної місії;

– *принципів соціального підприємства*, які включають рівноправність щодо прийняття рішень соціального характеру;

– *основних напрямів діяльності соціального підприємства*;

– *необхідних джерел фінансування соціального підприємництва*, яке передбачає перерозподіл доходів від власної господарської діяльності, грантові кошти, кредитні лінії, бюджетні кошти, інвестиції, запозичення тощо;

– *перерозподіл отриманого прибутку*, який може бути спрямований на реінвестування, на виконання соціальної місії, на часткове використання з-за умов дотримання цільового соціального призначення;

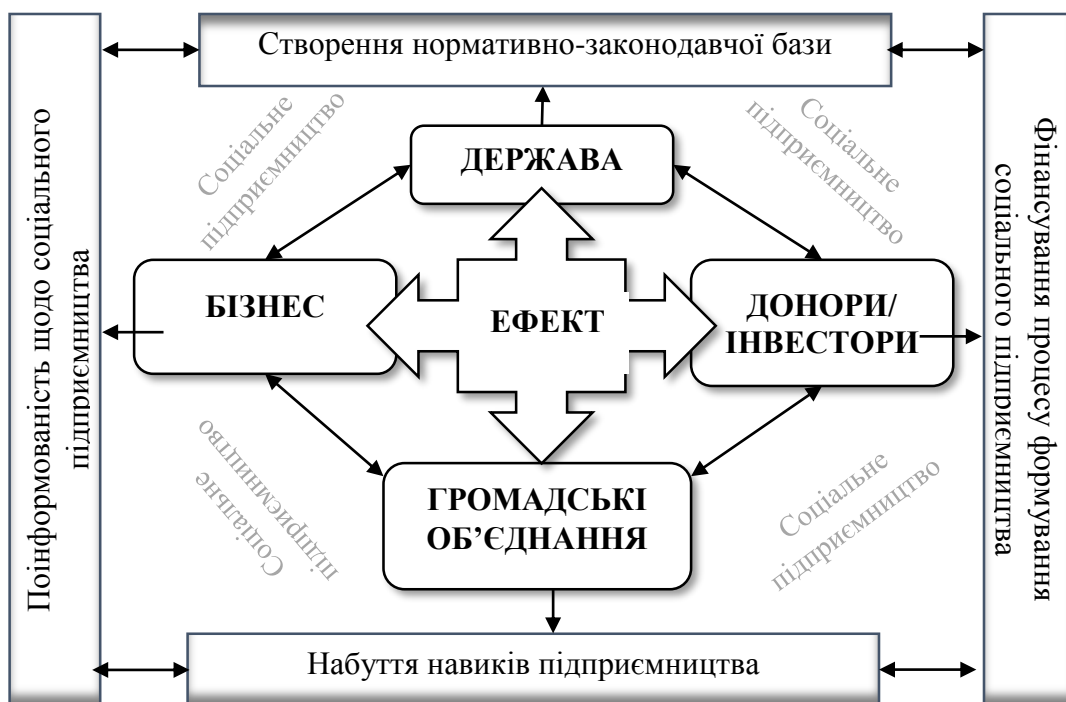
– *системи показників*, що відображають рівень досягнення результатів діяльності соціальних підприємств, ефективності розподілу фінансових ресурсів на проведення різноманітних заходів соціального характеру;

– *механізму впливу державних інституцій на розвиток соціальних підприємств*, тобто державний протекціонізм формування соціального підприємництва.

Усвідомлення того, що такий процес є відносно новим, але може бути достатньо реальним, має проявитися, в першу чергу, у керівництва підприємства. Однак, як показує досвід, саме ця ланка підприємницьких структур не достатньо проінформована. Підприємцям, що займалися традиційним бізнесом, завжди важко перейти на іншу форму господарювання, соціальне підприємство, зокрема, оскільки їм бракує навиків щодо конкретизації мети в даному контексті. Натомість, коли громадські організації і об'єднання мають намір створити соціальні підприємства, відмічається, що у них бракує економічних та юридичних знань. Тому виникає потреба у проведенні різних видів навчальних заходів-тренінгів, які б допомогли вирішити дану проблему.

Окрім цього у системі формування соціального підприємництва набуває значення питання врахування інтересів усіх зацікавлених сторін. В такому випадку необхідно дотримуватися синергії у поетапному переході до виконання соціальної місії як бізнесу, громадським об'єднанням, державі, так і донорським структурам (рис. 4.).





**Рис. 4. Формування соціального підприємництва в сучасному бізнес-середовищі**

Джерело: власні дослідження

Отже формування ефективної моделі функціонування соціального підприємництва може відбутися з-за умови тісної взаємодії чотирьох структурних елементів сучасного бізнес середовища, кожен з яких зобов'язаний виконувати важливі функції. Держава, враховуючи корисність соціального підприємництва для суспільства, повинна створити належне нормативне поле, удосконалити законодавчу базу. Представники бізнесу першочергово повинні дослідити внутрішні та зовнішні чинники, простежити за змінами в суспільстві, освоїти всю необхідну інформацію і лише потім, керуючись Законодавчими актами, прийняти рішення щодо переходу на новий стиль роботи. Важливу роль у даному контексті відіграють громадські об'єднання та організації. Проте жодна новація не може бути реалізована без належної фінансової підтримки, надання якої можуть забезпечити донорські структури, інвестори у вигляді грантів або ж коштів від міжнародних фондів чи організацій.

#### Список використаних джерел

1. Про благодійну діяльність та благодійні організації: Закон України станом на 26.09.2014. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5073-17>
2. Про громадські об'єднання: Закон України станом на 26.05.2015. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4572-17> .
3. Соціальне підприємництво в Україні: економіко-правовий аналіз. URL: [https://www.euneighbours.eu/sites/default/files/publications/2020-11/Legal%20report%20in%20Ukraine\\_Ukrainian.pdf](https://www.euneighbours.eu/sites/default/files/publications/2020-11/Legal%20report%20in%20Ukraine_Ukrainian.pdf).

## **СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

*Дмитренко А. В. д.е.н., доцент  
доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування,  
Національний університет "Полтавська політехніка імені Юрія  
Кондратюка"*

*Кравченко О.В. к.е.н., доцент  
доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування  
Сумський державний університет*

В умовах світової фінансово-економічної кризи питання ефективного управління діяльністю підприємства загалом, а також його соціальною складовою набули особливої актуальності. На сьогодні діяльність підприємства не обмежується досягненням тільки бізнес-показників, важливим стає його роль в громаді та суспільстві, розвитку своїх робітників, допомога постачальникам та споживачам. Бізнес, впливаючи на економіку, суспільство та навколишнє середовище, формує також і корпоративну соціальну відповідальність (КСВ). КСВ набуває все більшого значення, оскільки рівень усвідомленості компаній, представлених на світовому ринку, невідмінно зростає задля досягнення ними максимальних соціально-економічних результатів, сприяння сталому розвитку. Стратегія КСВ є основною складовою, яка має бути інтегрована в стратегію розвитку кожного підприємства.

За визначенням Стандарту ISO 26000 соціальна відповідальність - це відповідальність підприємства за вплив його рішень та дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки [1]. Соціальна відповідальність багатоаспектна та багаторівнева. Вона виявляється на особистісному (індивідуальному) рівні через ступінь громадянської зрілості особистості та є базовою для інших рівнів. Соціальна відповідальність сприяє не лише покращенню іміджу підприємства, але й забезпечує конкурентну перевагу на довгострокову перспективу.

Згідно з міжнародним досвідом запровадження сталого розвитку найбільших успіхів на цьому шляху досягли ті країни, які застосували інструменти та механізми, що сприяли дотриманню певних обмежень, подоланню значних перешкод, запровадженню нових стандартів, нормативів тощо. Так у 2015 р. на саміті ООН зі сталого розвитку було затверджено нові орієнтири у сфері сталого розвитку до 2030 року, а саме: 17 Цілей Сталого Розвитку (ЦСР) та 169 завдань. Вони спрямовані на подолання бідності, нерівності та кліматичних змін, потребують об'єднання зусиль уряду, бізнесу та суспільства в даному напрямку. ЦСР пропонують більш сфокусований підхід,

заснований на реальних потребах кожної окремої країни. Визначення конкретних завдань допоможе державам правильно направляти кошти та шукати фінансування під реалізацію конкретних проєктів. Так, на реалізацію програми, за оцінками ООН, потрібно лише \$5-7 трильйонів [4].

Україна, як і інші країни-члени ООН, приєдналася до глобального процесу забезпечення сталого розвитку, взявши на себе зобов'язання досягти ЦСР до 2030 р. ЦСР України на період до 2030 року є орієнтирами для розроблення проєктів прогнозних і програмних документів, проєктів нормативно-правових актів з метою забезпечення збалансованості економічного, соціального та екологічного вимірів сталого розвитку України.

У 2017 р. було видано Національну доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна» (2017), у якій було адаптовано 17 глобальних ЦСР з урахуванням специфіки національного розвитку. У 2019 р. було прийнято Указ Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» та підготовлено Добровільний звіт з їх досягнення ЦСР. Урядом було створено Міжвідомчу робочу групу з питань ЦСР для координації роботи по досягненню цілей.

Така робота принесла свої результати і за підсумком 2019 р. Україна у цілому досягла прогресу за 15 з 17 Цілей. Оцінювання внеску бізнесу в досягнення ЦСР було проведено на підставі аналізу кейсів компаній та аналізу нефінансової звітності 100 найбільших компаній України період за 2015-2019 рр. та Звітів з прогресу організацій. Найчастіше український бізнес впроваджує практики, які спрямовані на досягнення трьох цілей:

- Ціль 4 «Якісна освіта»;
- Ціль 8 «Гідна праця та економічне зростання»;
- Ціль 3 «Міцне здоров'я і благополуччя» [3].

Традиційно український бізнес реалізує освітні заходи з навчання програмування, профорієнтації, формує soft skills; передає медичним закладам устаткування, ліки для лікування хворих дітей; реалізує програми стажування і працевлаштування молоді. Переважно ініціативи мають локальний характер в напрямку вирішення соціальних проблем громад, в яких працює бізнес, та проєкти для працівників компанії. Для визначення результатів проєктів та ініціатив з досягнення ЦСР в основному використовують кількісні показники оцінки та зовсім не вимірюють свій вплив на досягнення ЦСР.

Мінімально реалізовано (враховуючи географічне розташування та те, що звіті в основному подавали промислові підприємства) такі цілі, як:

- Ціль 2 «Подолання голоду, розвиток сільського господарства»;
- Ціль 14 «Збереження морських ресурсів» [3].

Також необхідно відмітити, що за результатами аналізу нефінансової звітності українських компаній та кейсів, зроблено негативний висновок про відсутність перегляду стратегічних напрямів політик сталого розвитку з урахуванням прийнятих ЦСР та розроблених відповідно до них національних завдань їх досягнення. Тільки три компанії з 100 Nestlé в Україні, ПрАТ

«Карлсберг Україна» та Укргазбанк інтегрували ЦСР у власні стратегії сталого розвитку (або стратегії КСВ).

Отже, на сьогодні незначна кількість українських компаній займається реалізацією ЦСР. При цьому соціальна відповідальність більшості українських підприємств носить несистемний, ситуаційний характер. Має місце низький рівень усвідомлення доцільності включення ЦСР у стратегію управління підприємством. Проте не викликає сумнівів вимоги сьогодення щодо реалізації концепції Цілей сталого розвитку з метою підвищення рівня корпоративної соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу, вирішення найгостріших соціальних проблем.

### **Список використаних джерел**

1. Стандарт ISO 26000 «Настанова по соціальній відповідальності. URL: <https://aop.nmu.org.ua/ua/metodicki/specialist/opg/lzi/zakon/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%82%20ISO%2026000.pdf>

2. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року Указ Президента № 722/2019 від 30.09.2019. Електронний ресурс. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>

3. Цілі сталого розвитку. Україна. Добровільний національний огляд. — 2020 р. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=a0fc2a99-ada3-4a6d-b65b-cb542c3d5b77&title=DobrovilniiNatsionalniiOgliadSchodoTsileiStalogoRozvitkuVUkraini>

4. Внесок українського бізнесу в реалізацію Україною Цілей сталого розвитку 2016-2020 рр. URL: <https://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2020/12/Vpliv-biznesu-na-CSR.pdf>

5. Цілі Сталого Розвитку ООН за 10 хвилин. Чому це важливо для вашого бізнесу. URL: <https://nachasi.com/2020/04/01/sustainability/>

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

*Волкова Н.В., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,  
Полтавська державна аграрна академія*

Полтавщина належить до наймальовничих, за своєю красою, місць України. Чиста незаймана природа на всій території області позитивно впливає на людей. Вікові ліси, чисте повітря, джерельна вода – не перелічити всіх багатств, якими так щедро одарила природа Полтавський край, де можна набратися сил, здоров'я і довголіття. Полтавщина має цікаву історію, багато пам'яток архітектури, дбайливих господарів, що розширює можливості для розвитку сільського зеленого туризму [1].

Сільський туризм може бути надзвичайно важливим економічним

фактором розвитку та стабільності для сільських регіонів, особливо тих де неможливо розвивати сільське господарства або інші види діяльності, наприклад, в гірській місцевості Карпат.

Протягом останніх 10-15 років десятки тисяч жителів сіл України, які займаються сільськогосподарською діяльністю, зайняті у сфері обслуговування, соціальній сфері села - здійснюють діяльність у сфері сільського туризму, надаючи житлові приміщення, які пристосовані для проживання туристів і належать на правах приватної власності господарю.

З 1996 року Спілкою сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні створюється система сільського туризму, зокрема, вагомий внесок у популяризацію сільського туризму, надання порад та рекомендацій вносить журнал «Туризм сільський зелений», щорічно проводиться всеукраїнська виставка-ярмарок «Українське село запрошує». З метою поліпшення якості введена добровільні екологічна сертифікація садиб сільського туризму «Зелена садиба» та категоризація «Українська гостинна садиба». Започаткована діяльність Школи сільського зеленого туризму. Підготовлено та видано каталоги, путівники та навчальні посібники [2].

Проведені детальні дослідження у західному регіоні (Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька, Волинська, Тернопільська та Хмельницька області), на які припадає близько 60% активно функціонуючих агроосель в Україні засвідчила, що тільки 15-20% з них надають послуги традиційного агротуризму (спостереження за сільськогосподарськими роботами, догляд за домашніми тваринами).

Тісна прив'язка надавачів послуг агротуризму до особистого селянського господарства не охоплює всього кола осіб, які насправді діють у цій сфері. Адже особисті селянські господарства – це лише один із чотирьох видів домогосподарств, які займаються сільськогосподарською діяльністю. Окрім них, до категорії господарств населення, які виробляють сільськогосподарську продукцію, відносяться домогосподарства, що отримали земельну ділянку для будівництва і обслуговування житла, індивідуального садівництва і городництва.

В даний час в області найбільшою популярністю користується культурно-пізнавальний туризм, активно використовуються етнографічні маршрути з використанням народних промислів та ремесел, їх збереження та відновлення, організація майстер-класів. Опішня славиться надзвичайними виробами з глини, відомими далеко за межами України, а Решетилівка – вишивкою та ткацтвом.

На весні проводиться в с. Решетилівка обласне свято – обласна виставка творів майстрів народної творчості «Решетилівська весна», яке обов'язково необхідно відвідати. Адже враження залишаться на все життя.

Але, незважаючи на привабливість та унікальність нових туристичних маршрутів, перед туроператорами постає низка проблем, які ускладнюють організацію і функціонування. Перш за все, це проблеми організаційного характеру:

1. Тривалість екскурсій. Кожна ту фірма, кожна садиба повинні розробити

маршрути і екскурсій, розраховані на різні категорії відпочиваючих, а відповідно, різної тривалості. Перед тур операторами стоїть проблема, щоб ці маршрути не пересікалися і не заважали один одному.

2. Пересування. Враховуючи потреби різних категорій відпочиваючих, необхідно розробити екскурсії різних рівнів навантаження і врахувати можливості транспортного пересування. До цього додається складність організації маршруту

3. Виконавці. В Полтавській області немає закладу, який би проводив короткотермінову підготовку екскурсководів. Туристичним фірмам економічно не вигідно мати великий штат екскурсководів, спеціалістів з різних аспектів, тому необхідно, щоб у кожній місцевості були такі екскурсководи.

4. Екскурсійне обслуговування. Полтавська область не досить розвинена в плані туристичної інфраструктури. Поблизу великих міст та історичних пам'яток діє достатня кількість готелів, кафе та інших закладів туристичної інфраструктури, але у віддалених районах цього немає. Тому необхідно створити умови для розвитку туристичної інфраструктури по всій області. Створення ефективної інфраструктури неможливе без участі і підтримки держави. Крім того, однією з нагальних потреб туристичної галузі є приведені до ладу автодороги. А це – виключно компетенція державних органів і підприємств.

Підсумовуючи вище сказане, можна сказати, що сільський зелений туризм позитивно впливає на відродження, збереження і розвиток місцевих народних звичаїв, промислів, пам'яток історико-культурної спадщини, а також розширює канали реалізації продукції підсобного господарства селян.

### ***Список використаних джерел***

1. Федірець О.В., Ярмола В. Ю., Московець С.В. Перспективи зеленого туризму в Полтавській області. *Інфраструктура ринку*. Одеса: Електронний науково-практичний журнал Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, 2018. № 15 URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/15-2018>.

2. Сільський зелений туризм – пріоритетна сфера розвитку туризму у період економічної кризи. URL: <http://uzhgorod.net.ua/news/34499>

## **УЧАСТЬ «ТРЕТЬОГО СЕКТОРУ» У ПОЛІТИЧНІЙ СФЕРІ КРАЇНИ**

***Бондаренко С. І. студентка, Сумський державний університет  
Таранюк Л. М., д.е.н., професор, професор кафедри міжнародних  
економічних відносин, Сумський державний університет***

Діяльність «третього сектору» («третій сектор» – приватні некомерційні організації) відіграє важливу роль у побудові демократичного суспільства в Україні. В Конституції України закріплено ряд прав, що лежать в основі побудови демократії в країні [1, с.1]. Але не зважаючи на це, часто описані

права є лише формальністю. Проблеми кооперації уряду / місцевої влади з «третім сектором» криються з обох сторін питання.

Існує перманентна політична криза в країні, яка підриває довіру громадян до влади. Це впливає і на сприйняття народом представників влади не як представників волі громади, а як представників державної інституції, що відірвані від розуміння потреб населення [2, с.22]. Необізнаність громадян про їх права, можливості та переваги залучення громадськості у вирішенні питань місцевого рівня, зневіра громадськості у змінах та можливості та шляхи впливати на політику місцевої влади демотивує населення .

Якщо ж ми розглянемо це питання з боку влади , то виявимо характерну проблему для країн з нестабільною політичною системою, зокрема для країн пострадянського простору - небажання співпрацювати з «третім сектором».

Депутатський мандат розглядається як гарантія майже повного контролю над громадою. Тому залучення громад не є пріоритетом «слуг народу» [3, с.10]. Тож не зважаючи на те, що кількість неурядових організацій зросла, вони неохоче залучаються владою у політичну сферу. Станом на вересень 2017 р. в Україні було зареєстровано понад 125 000 громадських організацій [4, с.1].

Ключовим завданням зараз є вихід із політичної кризи, яка негативно впливає на всі сфери життя країни. В рамках «третього сектору» й появляються необхідні для подолання кризи моменти: мобілізація громадян на захист демократичних прав та свобод. На базі неурядових організацій має виконуватися нормативно правова підготовка з питань прав людини тощо. Це матиме вплив як на соціальний, так і на економічний сектори.

Налагоджений діалог – перший крок до реформ. На думку авторів дослідження, представники неурядових організацій могли б бути задіяні в органах місцевої влади. Це б мало такі наслідки:

1. Контроль третьої сторони (представниками неурядових організацій ) процесу розподілу бюджету, відстоювання інтересів народу.
2. Підвищення довіри до влади з боку народу.
3. Демократизація владного апарату та обмеження можливого свавілля з боку представників різних рівнів влади.

Представники мають бути наділені правом подання в МВС/ правоохоронні органи заяви щодо підозри про корупцію та непрозорої роботи місцевої влади. Ці заяви мають бути розглянуті в обов'язковому порядку.

Таким чином, «третій сектор» недооцінений поки що елемент демократичного суспільства. Але для цього має бути проведений ряд відповідних реформ щодо кооперації «третього сектору» та органів державної влади на національному та регіональному рівнях.

### **Список використаних джерел**

1. Конституція України (2020) DOI: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
2. Корякина А.А. Политические кризисы в странах постсоветского пространства: факторы возникновения и развития: на примере современной

України. 2002. с.1-22 DOI:<https://www.dissercat.com/content/politicheskie-krizisy-v-stranakh-postsovetskogo-prostranstva-factory-vozniknoveniya-i-razvit>

3. Лабораторія Законодавчих ініціатив. «Взаємодія громадського суспільства та влади на місцевому рівні». 2008. с.1-10. DOI: [https://parlament.org.ua/upload/docs/Local\\_governanceFinal.pdf](https://parlament.org.ua/upload/docs/Local_governanceFinal.pdf)

Державна служба статистики України. 2017. DOI: [http://www.ukrstat.gov.ua/edrpoу/ukr/EDRPU\\_2017/ks\\_opfg/ks\\_opfg\\_0917.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/edrpoу/ukr/EDRPU_2017/ks_opfg/ks_opfg_0917.htm)

## **ВПЛИВ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА НА БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС В ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ: ВИКЛИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ**

*Іваніна О. В., аспірант кафедри політології і державного управління ДВНЗ "Ужгородський національний університет"*

Децентралізаційні процеси, а також демократичні трансформації, які відбуваються останнім часом в українському суспільстві, відкривають широкі можливості для громадськості долучатись до процесів ухвалення рішень в своїх громадах та впливати на процес їх розвитку. В той же час про сталість розвитку територіальної громади можуть свідчити рівень ефективності вирішення місцевих проблем з однієї сторони, та реальною можливістю громадян та громадянок публічно висловлювати свою позицію, консолідуватися для обміну думками, для відстоювання своїх поглядів, для здійснення організованого впливу на процеси прийняття рішень органами влади та місцевого самоврядування – з іншої. Фактично, можемо говорити про те, що вплив громадськості (в подальшому під цим терміном розуміємо як формалізовані інституції громадянського суспільства, так і окремих громадян та громадянок та створені ними неформальні локальні спільноти) на формування місцевої політики загалом та конкретних її аспектів зокрема є одним з чинників, що характеризує демократичний розвиток громади.

Місцеві бюджети можна розглядати, як найбільш об'єктивний чинник, що відображає пріоритети розвитку місцевих громад, оскільки саме на першочергові, пріоритетні напрямки та заходи в ньому закладаються фінансові ресурси громади. Відповідно до чинного законодавства, бюджетний процес, як і бюджетна політика в громаді зокрема, є відкритими та прозорими. Однак очікуваного зростання ступеню ефективної громадської участі не спостерігається. Передбачені нормативною базою інструменти та механізми участі використовуються активними громадянами та громадянками в надто обмеженому обсязі, не завжди ефективно і часто не призводять до суттєвих результатів.

В українському науковому співтоваристві тематиці дослідження такого суспільного явища, як учасництво, приділяється належна увага. Низка вітчизняних дослідників, таких як А. Ткачук, В. Толкованов, А. Дем'янюк, О.



Голинська та інші в своїх працях описують механізми та практики участі громадськості в процесах формування та виконання місцевих бюджетів. Разом з тим треба відмітити, що їх фокус зосереджений на питаннях аналізу форм громадської участі, тоді як питанню реального залучення громадськості до бюджетного процесу на місцевому рівні приділяється значно менше уваги.

Інтегруючи різні підходи та трактування, поняття «громадська участь» можна визначити як систему дій, методів, інструментів та механізмів (об'єднаних логікою відповідного алгоритму) участі громадян/-нок у визначенні та розв'язанні їхніх проблем [1, стор. 12]. Рада Європи визначає 4 рівні громадської участі, які відбивають різний рівень залучення громадян до суспільного життя [2], спираючись на які в подальшому визначатимемо рівень участі громадськості в бюджетному процесі: **інформування** (найнижчий рівень) – участь громадян формується через їх обізнаність щодо діяльності влади; **консультації** – участь громадян забезпечується шляхом проведення консультації з групами населення чи їх представниками; **діалог** – участь здійснюється в інтерактивній формі шляхом постійного обміну інформацією, ініціюванням, наданням та врахуванням пропозицій; **партнерство** (найвища форма участі) – участь шляхом виконання певних робіт, повноважень, співфінансування, спільної власності та спільної відповідальності.

Спираючись на існуючу нормативно-правову базу та практики учасництва в Україні, можемо категоризувати унормовані в нашій державі форми участі відповідно до визначених вище рівнів. Отже, до рівня «інформування» можемо віднести «доступ до публічної інформації», до рівня «консультації» – «загальні збори громадян за місцем проживання», «місцеві ініціативи», «громадські слухання», «звернення громадян», «електронні петиції», «консультації з громадськістю», «консультативно-дорадчі органи», до рівня «діалог» – «громадська експертиза», до рівня «партнерство» – органи «самоорганізації населення» [3].

Процес складання та виконання місцевих бюджетів деталізується та уточняється главою 12-ю Бюджетного Кодексу. Варто наголосити, що цей документ не містить прямих норм щодо залучення громадськості до бюджетного процесу, однак, оскільки рішення, пов'язані із місцевим бюджетом, є рішеннями органу місцевого самоврядування, вони підпадають під дію норм інших законодавчих актів, які таку участь передбачають, а саме – Закону України «Про доступ до публічної інформації» та Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Відповідно до нормативно-правових документів можемо вибудувати логіку формування місцевого бюджету, яка виглядає наступним чином [3]:

- місцева рада приймає місцеві цільові програми, які визначають цілі та завдання розвитку галузей та набір заходів для їх досягнення, а також набір показників та індикаторів щодо оцінки їх ефективності

- головні розпорядники бюджетних коштів складають бюджетні запити на основі місцевих цільових програм, враховуючи передбачені в них заходи та результативні показники

- місцевий фінансовий орган на основі поданих головними розпорядниками коштів бюджетних запитів складає проект місцевого бюджету (2-й етап бюджетного процесу)

- місцева рада розглядає та затверджує рішення про місцевий бюджет, враховуючи цілі, завдання та заходи, викладені в місцевих цільових програмах (3-й етап бюджетного процесу)

- місцева рада розглядає та затверджує програму соціального та економічного розвитку (ПСЕР), яка містить заходи по досягненню ціле та виконання завдань розвитку окремих галузей, які містяться в місцевих цільових програмах

- головні розпорядники бюджетних коштів складають паспорти бюджетних програм на основі цілей та завдань, а також заходів та результативних показників, які містяться у відповідних місцевих цільових програмах

- виконавчий комітет місцевої ради забезпечує виконання бюджету через реалізацію заходів, передбачених в програмі соціального та економічного розвитку (4-й етап бюджетного процесу)

- головні розпорядники коштів складають звіти про виконання паспортів бюджетних програм

- голова місцевої ради складає звіт про виконання програми соціального та економічного розвитку, використовуючи при цьому індикатори досягнення та результативні показники ефективності, закладені в ПСЕР

- місцева рада розглядає та затверджує звіт про виконання місцевого бюджету (5-й етап бюджетного процесу)

Як бачимо, набір рішень, які впливають на бюджет громади виходить за рамки, окреслені лише бюджетним процесом, з чого можна зробити висновок, що залучення громадськості лише на етапах останнього не зможе забезпечити відчутність результатів, оскільки громадськість в даному випадку матиме справу вже із сформованим проектом бюджету (чи звітом про його виконання), який є так чи інакше вже збалансованим як фінансово, так і політично. Крім того, як вже було зазначено вище, унормовані українським законодавством форми та інструменти участі сконцентровані переважно в категорії «консультації», яка хоч і віднесена Радою Європи до категорій участі, але деякими дослідниками, такими як, Ген Роу та Лінн Фрюер, Роджер Харт, характеризується швидше як передумова участі, аніж повноцінна участь, а Шеррі Арнштейн взагалі визначає її, як «неучасть» і називає маніпуляцією [4]

Натомість, ефективна участь громадськості в процесі формування та використання місцевого бюджету може бути досягнутою за таких умов [3]:

- Участь в процесі складання та подальша адвокація прийняття цільових програм. На цьому етапі можливе формування та внесення пропозицій щодо фінансування бажаних для громади заходів. Участь відбувається на рівнях «консультування» - надання пропозицій, та «діалог» - досягнення компромісів щодо включення пропозицій до програм;

- Участь в процесі складання головними розпорядниками коштів

бюджетних запитів. Участь відбувається на рівні «інформування» у формі громадського контролю відповідності бюджетного запиту цільовій програмі;

- Участь в процесі обговорення проекту бюджету виконкомом та депутатами на засіданнях постійних комісій ради. Відбувається на рівні «діалог» у формі адвокації запропонованого проекту бюджету та досягнення компромісів;

- Участь на етапах складання проекту бюджету та його затвердження може відбуватися лише на рівні «інформування» у формі чи контролю за виконанням рішень та домовленостей, ухвалених та досягнутих на попередніх стадіях. Місцевий фінансовий орган складає проект бюджету на підставі поданих бюджетних запитів, і в разі забезпечення ефективної участі під час процесу складання останніх можна сподіватися, що пропозиції, в них включені і узгоджені з громадськістю, будуть враховані і в проекті бюджету. На сесію ж ради виноситься проект бюджету, який пройшов процедури обговорення та узгодження з громадськістю і малоімовірно, що досягнуті при цьому домовленості будуть порушені.

#### **Список використаних джерел**

1. Участь громадськості у процесі прийняття рішень на місцевому рівні: навчально-методичний посібник. ДП «Укртехінформ». Київ, 2013. 250 с.

2. Кодекс кращих практик участі громадськості у процесі прийняття рішень. URL: <https://rm.coe.int/16802eeddb>

3. Іваніна О.В. Участь громадян у бюджетному процесі на місцевому рівні. *Регіональні студії [Текст]* : наук. вид. Вип. 15. Ужгород.: Вид-во Видавничий дім «Гельветика», 2018. С. 16-22.

4. Arnstein, Sherry R. «A Ladder of Citizen Participation» *Journal of the American Institute of Planners.*, Vol. 35, No. 4, July 1969, P. 216–224.

## **ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

*Зайцева А.С., к.е.н,*

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура  
Голікова, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

Світовий досвід свідчить про високу актуальність розвитку соціального підприємництва, специфіка полягає саме в тому, що його основною метою є не тільки отримання прибутку, а й підвищення суспільного добробуту.

В умовах кризи виникає підвищений попит на мобілізацію всіх наявних ресурсів, підприємництво стає одним з основних джерел соціально-економічної стабільності.

У «Стратегії розвитку малого та середнього бізнесу», наголошується на необхідності розвитку соціального підприємництва як окремої категорії, що спеціалізується на виробництві продукції та наданні послуг в інтересах

соціально вразливих і малозабезпечених груп громадян або створює робочі місця для таких груп громадян.

У загальноприйнятому трактуванні соціальне підприємництво, орієнтоване не тільки на отримання прибутку, а на суспільно значимі цілі. Поняття «соціальне» при цьому відноситься до всіх складових добробуту суспільства. Саме соціальне підприємництво існує вже два століття, але академічні дослідження на цю тему почалися тільки в кінці минулого століття. Це пояснює, чому не існує стандартного визначення соціального підприємництва, а такі аналітичні інструменти, як класифікація, побудова дорожніх карт, типологія тощо, до цього часу мало використовуються в даній сфері: теоретичні основи соціального підприємництва залишаються слабкими.

В останні роки соціальне підприємництво приваблює все більше уваги з боку держави і дослідницького співтовариства за кордоном. Підтримка соціального підприємництва з'явилася на порядку денному урядів різних країн, а деякі держави створили окремі організаційні структури для реалізації ініціатив, спрямованих на розвиток соціального підприємництва.

Організаційна структура виступає достатньо сильним впливовим регулятором взаємодії зовнішнього та внутрішнього середовища. Вона пронизує всі рівні підприємства та безпосередньо впливає на взаємодію кадрових ресурсів, забезпечуючи їх функціонування.

Зазвичай, визначення поняття підприємництво – це певний набір видів господарської діяльності, здійсненний особами з метою максимізації прибутку, тобто діяльність таких людей пов'язана лише з отриманням прибутку.

Соціальний підприємець – це індивід, котрий в ході своєї діяльності ставить на меті досягнення суспільної місії, досягнення та виконання якої сприятиме вирушенню проблем суспільства. Для досягнення цієї мети використовується підприємницький підхід, котрий в свою чергу дає можливість здійснювати підприємницьку діяльність в рамках фінансової незалежності, економічно ефективною інноваційною складовою. [1]

З наведених визначень, відмітимо, що особливими відмінностями соціального підприємця від інших форм є:

- орієнтування на виконання соціально місії - діяльність суб'єктів спрямована на задоволення потреб суспільства, особливо в тих галузях де це необхідно;

- діяльність здійснюється в компаніях, котрі мають сильну організаційну структуру, розвинену корпоративну культуру в галузі інновацій, та діяльність котрих –прозора та поза тіньової економіки;

- поєднання економічної та соціально-орієнтовної діяльності.

У випадку соціального підприємництва - отримання прибутку, це задача, а не мета, метою є – соціальна місія, котра містить в собі реалізацію проекту. В умовах реформ, постійних змін, вимог швидкого реагування на зміни, всім гравцями бізнес - середовища складно, тому, спробуємо проаналізувати та виокремити особливості бізнес-підприємців та соціальних підприємців, навести

спільне та різне. У таблиці 1, наведено характеристики бізнес-підприємництва та соціального підприємництва.

Таблиця 1.

Характеристика бізнес-підприємництва та соціального підприємництва.

Вид підприємництва	Характеристика	Спільне
Бізнес-підприємництво	<ul style="list-style-type: none"> <li>- орієнтування на успіх та прибуток;</li> <li>- готовність до ризиків;</li> <li>- організаторські здібності;</li> <li>- створення економічного блага.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- орієнтування на інновації;</li> <li>- творчий підхід до справи;</li> </ul>
Соціальне підприємництво	<ul style="list-style-type: none"> <li>- керівник місії;</li> <li>- здатність співчувати та розуміти проблеми та потреби інших;</li> <li>- формування суспільного блага;</li> <li>- висока відповідальність перед суспільством.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відданість справі;</li> <li>- здатність бачити нові можливості та використовувати їх;</li> <li>- ініціативність.</li> </ul>

*Джерело:* Розроблено автором

Різниця між звичайним підприємцем і соціальним, полягає в тому, що перший в основному, створює робочі місця, виробляє товари і послуги, він також створює соціально значущий результат, а соціальний підприємець в основному організовує бізнес з метою отримання соціального ефекту. Таким чином, бізнес-підприємництво передбачає ведення ділової активності, заснованої на ринкових механізмах, а метою підприємця є максимізація прибутку. Залишкова вартість в підприємстві присвоюється підприємцем. Навпаки, соціальні підприємці займаються вирішенням соціальних, а не комерційних потреб шляхом створення суспільного багатства. У тому, що стосується теорії підприємництва, більшість авторів дотримуються думки, що підприємництво не обмежується ринковою економікою і комерцією, і цілком сумісне з соціальною економікою і соціальним підприємництвом. [2,3]

Соціальні підприємства генерують позитивні зовнішні ефекти, тобто цінність, створювана такого роду підприємствами, споживається насамперед суспільством.

Звичайно, комерційні підприємці можуть також створювати позитивні зовнішні ефекти (наприклад, шляхом створення робочих місць), втім, як і негативні (наприклад, забруднення навколишнього середовища). Однак саме створення позитивних зовнішніх ефектів можна розглядати як мета соціального підприємництва, тоді як в комерційному підприємстві це всього лише побічний продукт [3].

Соціальне підприємництво спрямоване на вирішення проблеми зайнятості, створення робочих місць для соціально незахищених груп громадян, що зазнають труднощі в пошуку роботи: для низькокваліфікованих безробітних, інвалідів, самотніх матерів або осіб з великою перервою в стажі, які втратили минулі навички.

Соціальні підприємства, орієнтовані на включення в роботу (Work integration social enterprises - WISEs), за рахунок своєї діяльності домагаються

залучення до праці і прийняття суспільством тих, хто з яких-небудь причин виявився незатребуваним. Наприклад, комерційна консалтингова фірма з Данії The Specialists займається наймом на роботу людей, що страждають на аутизм. Основною метою компанії є забезпечення якомога більшого числа людей з аутизмом роботою і хорошими умовами праці. [3,4]

Соціальне підприємництво дозволяє вирішувати соціально значущі проблеми без залучення бюджетних коштів, тому за кордоном є об'єктом активної державної підтримки.

Розвиток соціального підприємництва вкрай актуально для України в даний час. Воно дозволяє вирішити ряд проблем, що представляють собою «провали» держави, і при цьому заощадити бюджетні кошти.

### **Список використаних джерел**

1. Valentinov, V. (2020). Corporate social responsibility and the nonprofit sector: exploring the common ground. *Kubernetes*, advance online publication, DOI: <https://doi.org/10.1108/K-06-2020-0397>

2. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University: The Fuqua School of Business. Developing the Field of Social Entrepreneurship, 2008. URL: <http://www.rootcause.org/docs/Resources/Publications/Social%20Entrepreneurship%20and%20Goverment.pdf>

3. Social Economy Europe. URL: [http://www.socialeconomy.eu.org/109.European observatory of Social economy](http://www.socialeconomy.eu.org/109.European%20observatory%20of%20social%20economy). URL: [http://www.ess-europe.eu/en110.Reves Network](http://www.ess-europe.eu/en110.Reves%20Network). URL: <http://www.revesnetwork.eu/>

4. Гончаренко В.В., Пантелеймоненко А.О. Дискусійні аспекти використання терміна «Соціальна економіка» в сучасній українській економічній науці. *Історія народного господарства та економічної думки України*. Збірник наукових праць Інституту економіки та прогнозування НАН України. 2020. № 53. с.83-102.

## **СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ПОДОЛАННЯ ЕЙДЖИЗМУ**

***Шуба М. В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
імені Артура Голікова, Харківський національний університет  
імені В.Н. Каразіна***

Сьогодні старіння населення – явище, з яким стикаються більшість країн світу. За даними Організації Об'єднаних Націй, до 2050 року кількість людей старше 65 років збільшиться майже вдвічі порівняно з 2019 роком, а кількість людей віком від 80 років – більш ніж утричі [1]. Тому актуальним наразі є збільшення залучення людей похилого віку до економічного та соціального життя суспільства. У розвинених країнах люди «третього віку» ведуть досить активне життя, приймають участь у волонтерському русі серед літніх (приходять додому, в лікарні, обслуговують кафе для літніх, організовують

культурні заходи тощо), концепція «активного старіння» популяризується вже багато років. Ситуація в країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою, у тому числі в Україні, складніша. Окрім очевидних фінансових проблем, з якими стикаються люди похилого віку цих країн, необхідно активно вести боротьбу з негативними геронтологічними стереотипами, з ейджизмом.

Ейджизм – це створення стереотипів і дискримінація окремих людей або груп людей за віковою ознакою. Він може проявлятися в різних формах, включаючи упереджене ставлення, дискримінаційну практику або інституціональні заходи політики і практики, які сприяють закріпленню стереотипних уявлень [2].

Проблема полягає не тільки в тому, що негативні геронтологічні стереотипи перешкоджають реалізації літніми людьми активних життєвих стратегій. Сформовані стереотипи впливають і на світовідчуття літніх людей: активна старість починає сприйматися як виняток, пасивна і хвороблива – як норма [3].

Соціальне підприємництво розглядається як важливий інструмент вирішення невирішених соціальних проблем, що сприяє соціальним змінам. Його часто розглядають як засіб полегшення соціальних проблем, каталізатора соціальних перетворень, а також створення і підтримки соціальних цінностей [4]. Тому, на наш погляд, соціальне підприємництво може допомогти у боротьбі з ейджизмом у двох напрямках. По-перше, залучення літніх людей до соціального підприємництва в якості робочої сили або волонтерів буде корисним для самих літніх людей. Це може допомогти їм не тільки залишатися активними, але й отримувати визнання суспільства, що сприяє їх соціальному, фізичному і психічному благополуччю. На думку дослідників, якщо у літньої людини є соціальна роль, то вона може подолати проблеми старості і не помічати їх зовсім [3]. У разі залучення літніх людей до соціального підприємництва в якості працівників – це допоможе у вирішенні такої соціальної проблеми, як працевлаштування соціально незахищеного населення.

По-друге, соціальне підприємництво може покращити ставлення населення до роботи у сфері догляду за літніми людьми. Негативний імідж є перешкодою для найму працівників через ототожнення догляду за людьми похилого віку з поганими робочими умовами або низьким статусом осіб, які його здійснюють [2]. Доречі, фахівці вважають, що саме літніх людей необхідно активно долучати до роботи у цій сфері, бо люди, які найкраще розуміють потреби старіючого населення – це ті, хто їх відчуває.

Світовий досвід демонструє, що літні люди є центром багатьох ініціатив соціального підприємництва, що може допомогти вивчити їхні конкретні потреби, врахувати їх потенціал, щоб досягти вищої соціальної інтеграції, вигідної для них та всього суспільства.

Так, наприклад, у Німеччині у 2014 році відкрили пекарню Kuchentratsch, соціальною складовою діяльності якої є соціальна інтеграція та працевлаштування літніх людей. У пекарні працюють понад 20 людей похилого віку: жінки готують, а чоловіки доставляють замовлення [5].

В Австралії у 2007 році запустили невелике підприємство Biddy Bags. Засновниця, яка живе в районі з численними пенсіонерами, помітила відокремленість багатьох жінок старшого віку, пов'язану з відсутністю участі в економічному та соціальному житті громади, що вплинуло на її рішення надати їм постійну важливу роль у суспільстві. У Biddy Bags жінки працюють на платній основі, виготовляючи різноманітні вироби ручної роботи, також вони проводять семінари та майстер-класи. Серед позитивних наслідків функціонування даного підприємства – додатковий заробіток для жінок-пенсіонерів, а також позитивний соціальний вплив, заохочення контактів між поколіннями та формування почуття спільності [6].

Зважаючи, що сьогодні у Сінгапурі вік кожної четвертої людини більше 55 років, ця країна має цікаві приклади соціального підприємництва, місією якого є допомога літнім людям. Так, Silver Spring – це соціальне підприємство, яке підтримує працевлаштування досвідчених спеціалістів, які шукають роботу. Підприємство розпочало свою діяльність у 2009 році з допомоги звільненим професіоналам, менеджерам та керівникам старшого віку повернутися на ринок праці. Також Silver Spring надає можливість пенсіонерам знайти нові варіанти кар'єри. Підприємство надає індивідуальні тренінги, навички пошуку роботи, послуги з працевлаштування, підтримку асиміляції до та після роботи, а також наставництво для альтернативної кар'єри [7].

Гонконг має багатий досвід у задіянні літніх людей у соціальному підприємстві. Наприклад, Gingko House – диверсифікований бізнес, що включає мережу ресторанів і органічних ферм, який виступає за працевлаштування людей старшого віку. За останні 15 років загальна кількість літніх людей, зайнятих на підприємствах Gingko House, перевищило 3000 чоловік [8].

Також гарним прикладом є компанія Y Silver Link, що спеціалізується на продажу товарів повсякденного попиту, а також наданні різноманітних послуг для літніх людей. Для роботи у магазині також наймають людей похилого віку, що сприяє їх позитивному сприйняттю старіння [9].

Прикладом соціального підприємства, що сприяє покращенню ставлення населення до роботи у сфері догляду за літніми людьми, слугує Be Caring – найбільше у Великій Британії підприємство-постачальник послуг соціальної допомоги вдома, співробітники якого є його співвласниками. Підприємство не тільки намагається покращити якість життя користувачів їх послуг, а й залучає до роботи спільноти з низькими доходами та інвестує в них. Вони також встановили партнерські відносини з коледами, навчальними закладами та закладами охорони здоров'я та соціальної допомоги, пропонуючи можливості для навчання та розвитку [10].

В Україні люди похилого віку мало задіяні в традиційному бізнесі. Хоча вони часто мають прекрасні вміння і навички, геронтологічні стереотипи, а також велика вірогідність необхідності адаптації робочих місць для таких робітників, що вимагає додаткових витрат, є перепорою для традиційних роботодавців [11]. Тому соціальне підприємництво – це можливість для літніх



людей стати більш фінансово незалежними, впевненими у собі та може допомогти подолати негативні стереотипи.

Вдалим прикладом втілення даної концепції є засноване у 2017 році одеськими студентами соціальне підприємство Gudzyk, що долучає до виробництва жінок похилого віку. Основна діяльність підприємства – виготовлення на замовлення фетрових виробів та їх продаж. Своєю основною місією підприємство вважає об'єднання старшого та молодшого покоління [12].

Отже, в умовах старіння населення вразливі соціальні групи, такі як люди похилого віку, потребують творчих підходів, здатних найкращим чином використати їх економічний та соціальний потенціал. Соціальне підприємництво може змінити сприйняття суспільством роботи літніх людей та осіб, які здійснюють догляд за літніми людьми, допомогти у боротьбі з ейджизмом.

### Список використаних джерел

1. World Population Prospects 2019. Highlights. URL: [https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2019\\_Highlights.pdf](https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2019_Highlights.pdf)
2. Старение и жизненный цикл. URL: <https://www.who.int/ageing/features/faq-ageism/ru/>
3. Габрук В.В., Шлычкова М.В. Негативные геронтостереотипы населения и проблема социальной активизации пожилых людей. *Современные исследования социальных проблем*. Электронный научный журнал. 2014. №5(37). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/negativnye-gerontostereotipy-naseleniya-i-problema-sotsialnoy-aktivizatsii-pozhilyh-lyudey>
4. Socci, M., Clarke, D., Principi, A. Active Aging: Social Entrepreneurship in Local Communities of Five European Countries. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2020; 17(7):2440. DOI: <https://doi.org/10.3390/ijerph17072440>
5. Kuchentratsch. URL: <https://www.kuchentratsch.com/>
6. Australian Stories of Social Enterprise. URL: [https://www.csi.edu.au/media/uploads/Australian\\_Stories\\_of\\_Social\\_Enterprise\\_-\\_April\\_2011.pdf](https://www.csi.edu.au/media/uploads/Australian_Stories_of_Social_Enterprise_-_April_2011.pdf)
7. Silver Spring. URL: <https://www.silverspring.com.sg/about-us/our-mission.html>
8. Gingko House. URL: <https://www.gingkohouse.hk/blank-1>
9. Y Silver Link. URL: <http://ysl.ywca.org.hk/main.php?lang=2>
10. Be Caring. URL: <https://www.becaring.org.uk/our-story-so-far-care-services-and-support-in-the-home/>
11. Долуда Л., Назарук В., Кірсанова Ю. Соціальне підприємництво. Бізнес-модель. Реєстрація. Оподаткування. Київ, ТОВ «Агентство «Україна», 2017. 92 с. URL: [https://pedagogy.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/02/Social\\_Entrepreneurship\\_web.pdf](https://pedagogy.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/02/Social_Entrepreneurship_web.pdf)
12. Gudzyk. URL: <https://gudzykbags.com.ua/about>

## **РОЛЬ ТРЕТЬОГО СЕКТОРА У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

*Довгаль О. А., д.е.н., професор,  
професор кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура  
Голікова, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
Довгаль Г.В., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства, Харківський  
національний університет імені В. Н. Каразіна*

Сучасна економіка - це економіка змішаного типу, характер якої визначається наявністю різних форм власності та способів господарювання, поєднанням ринкових, державних і громадських механізмів регулювання. Особливим типом змішаної економіки є модель соціальної ринкової економіки, яка демонструє необхідність активної ролі держави не тільки в регулюванні економічних процесів, а й у вирішенні завдань соціального розвитку суспільства. Наріжним каменем такої економіки є постійна націленість на досягнення оптимального поєднання економічної ефективності з соціальними гарантіями і соціальною справедливістю.

Існує певна частина економічного простору, де ринок не спрацьовує або спрацьовує частково, і цю нішу займає громадський сектор, в якому виробляються економічні блага особливого роду – суспільні блага. Здебільшого ці блага не можуть бути предметом купівлі і продажу. Тому замість модифікації умов, при яких досягається максимум прибутку, можна зорієнтувати деякі ланки економіки не на отримання прибутку, а на досягнення якої-небудь соціальної мети і стабільне виробництво окремих, вузько спеціалізованих видів благ.

Структура суспільного сектора неоднорідна і складається з трьох підсекторів: державного, добровільно-суспільного і змішаного. Віднесення інституційних структур до державного або власне громадського секторів проводиться за принципом фінансування: за рахунок державного бюджету – до державного сектору, за рахунок добровільних внесків та благодійної допомоги – до суспільного сектору, у разі змішаного фінансування – за переважанням. У громадському секторі особливе місце займають такі інституційні структури, як некомерційні та благодійні організації, які, висловлюючись умовно, знаходяться між державно-бюджетними організаціями та установами – з одного боку – і приватно-комерційними, приватно-підприємницькими структурами – з іншого [1].

Друга половина ХХ століття характеризується переходом ринкових економічних систем до постіндустріального типу розвитку. Однією з основних рис, що визначають приналежність конкретної економіки до даного типу, є принципово інша роль в її структурі сфери послуг. Така зміна полягала в значному підвищенні питомої ваги сфери послуг у суспільному виробництві і в структурі загальної зайнятості населення, в результаті чого дана сфера стала домінуючою. Якісна сторона цієї зміни характеризується високим ступенем розвитку «третього

сектору» економіки, і ця якісна трансформація доповнюється реструктуризацією світової торгівлі та інших боків інтернаціоналізації світового господарства.

Ефект зниження граничної корисності зі зростанням доходів не тільки товарів, але й комерційних послуг, що спостерігається, дозволяє говорити про перспективи випереджального розвитку сектору послуг, які відповідають найвищим потребам людини – спілкуванню, соціальному визнанню та самореалізації, що принципово не мають грошового вираження. Таким чином, наступну господарську модель суспільства – суспільства другої половини ХХІ століття – можна визначити не просто як економіку послуг, а як економіку неринкових послуг [2].

Друга половина ХХ століття характеризувалася швидким розвитком громадських організацій, які відрізняються особливим типом господарювання – некомерційним, і в багатьох країнах недержавні некомерційні організації стали розглядатися як третій сектор економіки. З огляду на те, що кількість людей, охоплених програмами некомерційного сектора, неухильно зростає, можна стверджувати, що саме цьому сектору економіки в подальшому буде належати особлива роль у розвитку громадянського суспільства [2].

Некомерційний тип господарювання має такі особливості:

1. Доходи, одержані при даному типі господарювання, не набувають форму прибутку. Вони не розподіляються у вигляді дивідендів між людьми, що створюють некомерційну організацію, що працюють в ній або є причетними до контролю над нею, тому ці організації також називають неприбутковими. Разом з державними бюджетними установами вони формують неприбутковий третій сектор економіки. Разом з тим перевищення доходів над витратами некомерційних організацій може бути направлено як на поточне утримання, так і на інвестиції в розвиток матеріально-технічної бази самих некомерційних організацій.

2. Некомерційний тип господарювання орієнтується на максимізацію досягнення специфічних цілей організацій, зафіксованих в її статуті. В основному метою діяльності некомерційних організацій є задоволення соціально-благодійних, культурно-освітніх та інших суспільно-корисних потреб.

3. Бюджет некомерційних організацій формується за рахунок: всього населення у вигляді урядових субсидій і податкових пільг; членських внесків; благодійних внесків, майнових внесків організацій і приватних осіб; надходжень коштів від здійснення підприємницької діяльності, необхідної для досягнення суспільно-корисних цілей, заради яких організація створена. В залежності від переважання вищевказаних джерел фінансування прийнято розрізняти такі типи некомерційних організацій: установи, головним джерелом фінансування яких є державні витрати; некомерційні організації, що фінансуються переважно за рахунок членських внесків; некомерційні організації, що представляють собою благодійні організації та фонди, для яких основним джерелом надходження коштів є благодійні внески, пожертвування населення і організацій. Якщо сенс існування комерційних організацій – приносити дохід їх власникам, то для некомерційних організацій прибуток – не самоціль, а лише засіб для реалізації

певної місії, що вимагає особливого правового і економічного статусу, закріпленого державою на законодавчому рівні [1].

До першого типу некомерційних організацій відноситься установа, що створюється власником для здійснення соціально-культурних та інших функцій некомерційного характеру. Найбільш поширеним типом такої некомерційної організації є державна установа, головним джерелом фінансування якої є бюджетні кошти. Вона здійснює право оперативного управління, тобто володіння, користування і розпорядження закріпленим за ним майном. Тим самим діє інститут довірчого управління, який не тягне за собою перехід прав власності до довірчого керуючого.

Другий тип некомерційних організацій є громадські, релігійні організації, добровільні об'єднання, асоціації (союзи), відмінною рисою яких є їхня організація на основі членства і фінансування переважно за рахунок внесків учасників (членів). Об'єднання учасників некомерційних організацій відбувається на основі спільності їх інтересів для задоволення суспільно корисних потреб. Вони не зберігають право на передане ними некомерційним організаціям майно і не відповідають за зобов'язаннями цих організацій, а останні не відповідають за зобов'язаннями своїх членів. Вони мають право здійснювати підприємницьку діяльність тільки для досягнення цілей, заради яких вони створені.

Третім типом некомерційних організацій є фонди, які не мають членства і засновуються громадянами і юридичними особами на основі добровільних майнових внесків для досягнення соціальних, благодійних, культурно-освітніх та інших суспільно-корисних цілей. Майно, передане фонду його засновником, є власністю фонду. Фонду надано право займатися підприємницькою діяльністю, необхідної для досягнення суспільно-корисних цілей, заради яких він створений.

Крім того, до некомерційних організацій прийнято відносити споживчі кооперативи та об'єднання юридичних осіб (асоціації та спілки). В сучасній розвиненій ринковій економіці некомерційні структури стають вельми привабливими інститутами для включення приватного капіталу, що пояснюється, з одного боку, підвищенням їх соціальної відповідальності щодо задоволення культурних, освітніх та суспільно-корисних потреб людей, з іншого боку - зацікавленістю в некомерційних організаціях тих власників приватного капіталу, які не схильні до ризикового бізнесу, особливо в період зростаючої невизначеності економічної кон'юнктури [1].

Всупереч зростаючій ролі третього сектору (в світлі зростаючої світової тенденції урядів передавати третьому сектору соціальні функції), він залишається в суперечливому становищі. Переважна двосекторна модель соціального життя (яка розглядає тільки державу та бізнес) в більшості країн домінує настільки, що не дозволяє розпізнати масштаб «третього сектора» неурядових некомерційних організацій. У всіх країнах інформованість про даний сектор економіки вкрай низька. Він часто ігнорується в офіційній економічній статистиці (навіть в такій країні, як США, де концепція некомерційного сектора визнається досить давно). В інших країнах, наприклад, в Японії, можливість створити некомерційну

організацію вважається не правом, а привілеєм, яку відповідні міністерства можуть на свій розсуд надати або відмовити в її наданні.

Нові підходи до вирішення суспільних проблем полягають в кооперації всіх трьох секторів – державного, комерційного (приватного) і некомерційного (громадського). Громадянське суспільство має спиратися на всі три сектори економіки, які повинні співпрацювати в ім'я суспільної користі [2].

Сучасна економіка – це перш за все глобальна економіка, де багато проблем можуть успішно вирішуватися тільки на глобальному рівні. Спектр інтересів і область діяльності сучасних некомерційних організацій дуже широкі. Одні з цих організацій намагаються сприяти вирішенню глобальних проблем, інші стурбовані становищем невеликої групи населення. Діяльність частини некомерційних організацій пов'язана з вирішенням соціально-економічних завдань, частини – з проблемами духовними, моральними, психологічними. Зниження витрат комунікації, викликане поширенням електронних комунікацій, створює передумови стрімкого розширення числа і впливу транснаціональних некомерційних організацій. Саме вони, мабуть, будуть здатні взяти на себе вирішення багатьох глобальних проблем, яке на міжурядовому рівні стримується внаслідок особливостей політичної системи національних держав. Міжнародні неурядові організації зможуть виступати в якості ефективного громадського інституту – противаги впливу швидкозростаючих, добре організованих транснаціональних корпорацій, які не мають при існуючому рівні міжнародних політичних відносин ефективного нагляду на міждержавному рівні або рівні міжнародних профспілкових об'єднань. Створювані людьми, об'єднаними єдиною метою, такі міжнародні організації стають значно більш ефективними виразниками інтересів людей в області вирішення глобальних проблем, ніж існуючі національні урядові, дії яких багато в чому детермінуються короткостроковими інтересами політичного циклу. Система транснаціональних некомерційних організацій дозволяє громадянам самотійно розробляти альтернативні державі механізми створення «глобальних» колективних благ, незалежних від політичної кон'юнктури. Існуюча конкуренція різних некомерційних організацій за обмежені грошові пожертвування дозволяє розраховувати на їх еволюцію в бік підвищення ефективності [4].

Таким чином, розвиток третього сектора економіки дозволяє говорити не тільки про перспективи подальшої демократизації політичної системи національних держав, а й про створення працездатних, альтернативних державним механізмів вирішення глобальних проблем.

### **Список використаних джерел**

1. Гончаренко В. В., Пантелеймоненко А. О. (2020). Дискусійні аспекти використання терміна «соціальна економіка» в сучасній українській економічній науці. *Історія народного господарства та економічної думки України*. Збірник наукових праць Інституту економіки та прогнозування НАН України. № 53. С. 83-102. DOI: 10.13140/RG.2.2.35363.27683/1

2. Alcock, P. (2016). From Partnership to the Big Society: The Third Sector Policy Regime in the UK, *Nonprofit Policy Forum*. Vol. 7. No. 2. Pp. 95-116. <https://doi.org/10.1515/npf-2015-0022>

3. Haugh, H., Kitson, M. (November 2007). The Third Way and the third sector: New Labour's economic policy and the social economy. *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 31. Issue 6. Pages 973–994. <https://doi.org/10.1093/cje/bem027>

4. Powell, J.L. and Chen, S. (2016). The third sector and the global economic recession, *International Journal of Sociology and Social Policy*. Vol. 36. No. 7/8. <https://doi.org/10.1108/IJSSP-05-2016-0061>

## **ПРОСТОРОВА СПРАВЕДЛИВІСТЬ У ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННІ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ<sup>1</sup>**

*Небрат В.В.,*

*д.е.н., завідувачка відділу економічної історії*

*ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

Соціалізація економіки як загальносвітовий тренд і побудова соціально-орієнтованої економіки як практичне завдання інституційних перетворень національного господарства передбачають економічне забезпечення соціальних цілей. В умовах ринкових перетворень економіки України та децентралізації управління гострим викликом є посилення соціальної нерівності та просторової несправедливості, зокрема, щодо землекористування. Рівень розроблення цієї проблематики суттєво відстає від її зростаючої актуальності та важливості.

Питання суспільної ефективності землекористування набуває двох взаємопов'язаних і взаємообумовлених вимірів: з одного боку, – підвищення продуктивності сільського господарства, а з іншого – зменшення нерівності в доступі до земельних ресурсів, забезпечення просторової справедливості в землекористуванні. Третім виміром, який синтезує попередні, є забезпечення екологічно відповідального господарювання на землі. Це стосується як сівозміни, структури землекористування, внесення добрив та засобів захисту рослин, використання генетично модифікованого насіння, так і культури споживання, відповідального використання сільськогосподарської продукції та аграрної сировини.

Забезпечення стратегічних національних інтересів (продовольча безпека, сталий розвиток територій, економічне зростання, міжнародна конкурентоспроможність) на основі поєднання принципів державного регулювання з ринковими механізмами ставить вимоги не лише перед центральною владою в частині вдосконалення та «оновлення існуючого законодавчо-нормативного поля <...> для формування нової парадигми

---

<sup>1</sup> Публікація здійснюється за матеріалами виконання проекту «Просторова справедливість у землекористуванні для сталого розвитку сільських територій» № ДР 0121U108142 у ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України».

збалансованого землекористування» [1, с. 55]. Територіальні громади, підприємства та організації «третього сектора» у взаємодії з бізнесом і державою також мають місію щодо реалізації цілей сталого розвитку та зменшення соціальної нерівності. Ключовим є розуміння суспільної ролі соціальної економіки як такої, що має першочерговим пріоритетом інтереси людини, підтримує баланс соціальних і економічних цілей, забезпечує сталий розвиток, функціонує на засадах економічного демократизму, соціального залучення, передбачає широке використання колективної власності та неприбуткових форм діяльності заради досягнення суспільної вигоди [2, с. 94].

В Україні відносини між владою, бізнесом та місцевими громадами деформовані. Особливо гостро конфлікт інтересів на тлі інституційної неврегульованості проявляється в питаннях виділення земельних ділянок та землекористування. При цьому вплив членів місцевої громади на вирішення питань, пов'язаних із їхніми інтересами, вкрай обмежений. Це створює додаткове підґрунтя для зловживань на місцях, сваволі новоявлених латифундистів і не тільки соціально несправедливого розподілу, а й економічно неефективного використання землі. Формування територій об'єднаних територіальних громад (ОТГ) у процесі реформи місцевого самоврядування також характеризується фахівцями як несправедливе, що проявляється у різновеликих, нерівномірних обсягах ресурсів громад у цілому та територій їх землекористувань, зокрема [3, с. 83]. Дискримінація суб'єктів відносин землекористування спричиняє деструкцію процесів аграрного виробництва і сільського розвитку.

Чинниками просторової несправедливості слугують також нерівність у платі за землю (через відмінності у рівні освоєності, структурі господарського використання земель тощо); різні види державних інтервенцій (зокрема, при наданні субвенцій з державного бюджету для здійснення заходів соціоекономічного розвитку майже 70% коштів іде на потреби міст); різна частка міського населення в різних ОТГ (там, де частка вища – проєктів розвитку сільських територій розробляється і фінансується більше); порушення чинного законодавства. Крім того, концентрація земель у руках великих ринкових гравців зазвичай обмежує повноваження громад з розпорядження землями на їхній території. Тобто просторова несправедливість продукується в процесі землекористування. Це також закладає передумови просторової нерівності для місцевого соціально-економічного розвитку.

Теорією просторового розвитку та просторової справедливості сформульований важливий принцип: рівність можливостей первинна по відношенню до рівності доходів [4, с. 105]. Практичний висновок із цього загального принципу полягає у необхідності забезпечення у просторовому розвитку вирівнювання можливостей доступу до цінних ресурсів і можливостей їхнього використання. Разом з тим, в Україні превалує підхід, що базується на неоліберальній економічній концепції, – розподілити землю на користь т.зв. «ефективного власника». Це призвело до формування агрохолдингів – вертикально інтегрованих структур, які орієнтовані на експорт

сільськогосподарської продукції. Як наслідок – відбувається посилення сировинної орієнтації українського агропродовольчого експорту, форсований розвиток корпоративного сектору агровиробництва порівняно з індивідуальним [5, с. 332–335], що, своєю чергою, обумовлює процеси обезземелення селян і формує загрози продовольчій безпеці країни.

Зростання інтересу до землі як до цінного економічного і фінансового активу призводить до закріплення структурних дисбалансів у розподілі угідь, концентрації земельної власності, індустріалізації сільського господарства, що супроводжується соціально безвідповідальним землекористуванням. Як свідчить історичний досвід, такі тенденції становлять загрозу не лише для економічного розвитку та стану природного середовища. Негативними є і наслідки для соціуму загалом: зміни у структурі споживання, руйнування історико-культурних традицій дбайливого ставлення до землі, втрата мотивації до життя і праці в сільській місцевості, що зрештою призводить до знелюднення сільських територій, переселення до міст і зростаючої міжнародної трудової міграції. На зламі ХІХ–ХХ ст. процес капіталізації землі теж був спрямований на отримання швидких доходів і монополізацію аграрної сфери. Водночас слабкість інститутів місцевого самоврядування, захисту прав місцевих громад у протистоянні з великими землевласниками, інституційна неузгодженість володіння та користування земельними угіддями, просторова нерівність у доступі до них призводили до виснаження ґрунтів, хижацького використання земель спільного користування, низької соціальної ефективності ринкових перетворень у сільському господарстві [6, с.89]. Комодифікація життєвого простору, тобто перетворення його на товар, несе загрозу встановлення вищості комерційних інтересів над соціальними.

Для подолання негативних наслідків концентрації земельної власності та спекулятивного характеру аграрного підприємництва, а також для реалізації соціальних цілей економічного розвитку, просторова політика має бути спрямована на встановлення пріоритетів потреб мешканців над ринковими та комерційними інтересами власників і підприємців. Місто чи село повинно функціонувати не для прибутку, а для мешканців. М. Олсон обґрунтував роль колективних дій та контрактних прав у забезпеченні справедливості щодо доступу до суспільних благ, а також у розподілі зобов'язань щодо їхнього відтворення у ринковій системі [7]. Згідно цього підходу, сільська громада як спільнота соціальної взаємодії має стати основним суб'єктом творення сільського простору місцевого розвитку.

Соціально-орієнтована економіка потребує соціальної активності та самоорганізації. Для розвитку економічного потенціалу та покращення якості життя конкретної громади необхідна співпраця трьох ключових гравців – органів влади, бізнесу і громадськості. Така співпраця передбачає не лише компетентність, заінтересованість, активність і відповідальність, але й можливість реального доступу до ресурсів, використання інструментів місцевого економічного розвитку для досягнення економічних і соціальних цілей. Таким чином сільський розвиток як створення й збереження простору



для життя і праці безпосередньо пов'язаний із умовами та ступенем забезпечення просторової справедливості.

### **Список використаних джерел**

1. Дребот О.І., Паляничко Н.І., Данькевич С.М. Інституціональні основи збалансованого використання земель. *Економіка України*. 2020. № 3. С.54–64. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.03.054>
2. Гончаренко В.В., Пантелеймоненко А.О. Дискусійні аспекти використання терміна «соціальна економіка» в сучасній українській економічній науці. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2020. Вип. 53. С.83–102. <https://doi.org/10.15407/ingedu2020.53.083>
3. Небрат В.В. Теоретичні засади просторової справедливості. *Економічна теорія*. 2020. №4. С. 99–144. <https://doi.org/10.15407/etet2020.04.099>
4. Попова О.Л. Просторова несправедливість у формуванні територій землекористувань об'єднаних громад. *Український соціум*. 2020. № 4(75). С. 81–98. <https://doi.org/10.15407/socium2020.04.081>
5. Гордіца К.А. Структурні трансформації агропродовольчого комплексу України: зовнішньоекономічний аспект. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2020. Вип. 53. С. 324–340. <https://doi.org/10.15407/ingedu2020.53.324>
6. Небрат В.В., Гордіца К.А., Горін Н.О. Структурні та фінансові ризики капіталізації землі: уроки вітчизняної історії. *Економіка і прогнозування*. 2020. № 3. С. 75–96. <https://doi.org/10.15407/eip2020.03.075>
7. Олсон М. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / пер. з англ., післямова С. Слухая. Київ: Лібра, 2020. 272 с.

## **SOCIAL INNOVATION ECOSYSTEM FORMATION IN THE EU COUNTRIES IN THE CONDITIONS OF THE «NEW ECONOMY»**

*Goncharenko N., Ph.D., Associate Professor*

*Associate Professor of the Department of International Economic Relations  
named after Artur Holikov, V.N. Karazin Kharkiv National University*

The development of the modern economy, forming a new way of organizing the socio-economic system, actualizes the need for the formation of a new economic policy. The issues of social development in the conditions of the formation of the «new economy» are not only a result, but also a factor of economic development. Among the priority directions of the European Union's policy in recent decades is the creation of a favorable environment for the development of social innovations which are considered as an effective tool for solving acute problems in society or mitigating their negative effects.

Studies show that social innovations make a significant contribution to the development of territories, influencing: improving the quality of life and employment of vulnerable groups of the population, the development of rural and urban areas, solving environmental problems, reducing inequality and achieving social justice, etc., in general, contributing to sustainable development of countries and regions [1].

J. A. Phills [2] identified the following three mechanisms of social innovation: 1) exchange of ideas and values; 2) changing roles and relationships; 3) integration of private capital with state and public.

In our opinion, the key mechanisms should also include the mechanism for using ICT in the implementation of social innovation (The European Commission launched the Digital Social Innovation Research Project, developed in collaboration with universities and research centers) and a intermediation mechanism that can help to increase innovative abilities of social innovators, to support small social innovators to be involved in the innovation process to solve social problems at a higher level, to promote the acceleration and scaling of social innovations, etc.

Innovation intermediaries work between the actors of the innovation system, create the necessary connections, form and create opportunities for the development of relationships and cooperation. Thus, the intermediaries of social innovation have the potential both to create a favorable environment for social innovation, to implement the innovation process itself, and to carry out systemic innovations.

Among the main areas of support for social innovation in the framework of the supranational policy of the European Union, one can single out: assistance in the exchange of experience, implementation of competitive programs, provision of funding (both direct and through EU structural and investment funds), support of the infrastructure for the development of social innovation and informing about their benefits, assistance in research on the development of theory and practice of social innovation [3], etc. One of the key activities of the European Union is the formation of ecosystems of social innovation, i.e. favorable environment (institutional, economic, socio-cultural, etc.), conducive to mutually beneficial intersectoral cooperation. Such ecosystems in Europe are in the stage of active development and consist of a variety of actors (authorities, business, civil society structures, scientific and educational organizations, etc.).

In Europe, social entrepreneurship receives serious support, since it is viewed by government agencies as an incentive to increase community involvement in solving local problems [4]. The initiatives of the European Union (The Social Business Initiative, The Start-up and Scale-up Initiative, etc.) define measures to improve the situation on the ground for social enterprises.

Social innovation can provide many benefits, in particular, increasing the level of trust in the authorities, improving the decision-making process by the authorities, the emergence of new social norms, values and practices, and the institutionalization of innovative behavior and thinking. At the same time, the mechanisms for the development of social innovations and institutional transformations may differ in different countries, formed under the influence of institutional, political or historical aspects.

As for the international context, as the research of the Thomson Reuters Foundation [5] for 2019 shows, the leaders in this aspect are Great Britain, France, Italy and Germany, and among the outsiders – Spain and Ireland. It should be noted that the conditions for the development of social entrepreneurship are more homogeneous than the environment for the implementation of social innovations in general, since the territorial differences in the values of the index are less significant. At the top of the ranking are countries that have adopted national laws regulating the development of social entrepreneurship (Great Britain, Belgium, France, Italy, etc.).

As for the individual components of the index, the state support for social entrepreneurs is the highest in the UK, the ease of obtaining grants is in Poland, access to investments in general is in Belgium, access to non-financial support is in Sweden, and the ease of selling products/services is in Belgium and Italy, recruitment – in France, awareness of activities and the ability to earn a living – in the UK, the pace of development of social entrepreneurship – in Norway. In various EU countries, the development of social entrepreneurship is associated with certain national characteristics. For example, in France and Belgium - with the traditions of mutual aid societies, in Poland and Italy – with the activities of volunteers and cooperatives, in Slovakia and Ireland – with the work of NGOs, in Great Britain – with active support of state policy [6]. These structures have a significant impact on the development of social entrepreneurship. As in the case of social innovation, separate administrative structures are being created responsible for the development of social entrepreneurship (Great Britain), as well as whole complexes of social economy organizations (France, Spain). Educational programs in the field of social entrepreneurship have been greatly developed. For example, in France, the relevant modules are included in many university programs, and in Croatia, 28% of the budget of the Strategy for the Development of Social Entrepreneurship goes to the development of education in this area [7].

Thus, the practice of supporting social innovation in Europe is quite successful, which is confirmed by the data of a number of international studies. Adaptation of the existing experience to the conditions of Ukrainian reality can have a positive impact on the development of the ecosystem of social innovations in the country, which is still being formed. Some steps in this direction have been taken, but they are definitely not enough, according to the social innovators themselves. First of all, it is necessary to further improve the regulatory status of social innovation and social entrepreneurship, which would make it possible to clearly define the criteria and forms of support. In this case, special attention should be paid to expanding opportunities to support NPOs as a significant agent of social innovation and, in particular, social entrepreneurship. In addition, it seems important to use the experience of the EU countries in developing a strategy for building a social and solidarity economy in Ukraine, which will reflect the basic principles of creating a favorable political and institutional environment for the development of social enterprises, non-profit organizations, taking into account the interests of all sectors of society.

Second, the development of financial and non-financial incentive mechanisms is required. For example, it seems promising to expand the areas of benefits within the framework of fiscal policy and develop the use of social impact bonds. As with technological innovation, social innovation requires adequate infrastructure and resources. In addition, an important area is the development of educational programs (both individual courses and areas of training in vocational education institutions) in the field of social innovation and social entrepreneurship, which will solve many problems in the personnel sector.

To increase the efficiency of social innovations, taking into account the studied foreign and domestic experience, from our point of view, it is necessary to develop a system of public-private partnership in the implementation of social innovations; creating incentives for businesses to invest social innovations (tax incentives, etc.); creation of conditions necessary for the manifestation of private initiatives in the social sphere of the regions, the development of social entrepreneurship; the formation of institutions for the development, implementation and scaling of successful practices of social innovation. At the same time, it is necessary not only to create favorable conditions, but also to strengthen interaction between various actors of social and innovative ecosystems. One cannot do without a search for new mechanisms for the development of social innovations, in particular, by stepping up research and informing the public about the possibilities of social innovations in solving the socio-economic problems of territories.

## References

1. Graddy-Reed A. and Feldman M.P. (2015). "Stepping up: an empirical analysis of the role of social innovation in response to an economic recession". *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 8, pp. 293-312.
2. J. A. Phills Jr., K. Deiglmeier, D. T. Miller. (2008). Rediscovering social innovation. *Stanford Social Innovation Review*, 6 (4), pp. 34-44.
3. European Commission (2016). "Social enterprises and their eco-systems: A European mapping report. Updated country report: Belgium". Available at: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=16377&langId=en> (accessed: 22 March, 2021).
4. European Commission (2011). "Commission Staff Working Paper". Available at: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/social\\_business/docs/working\\_document2011\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/docs/working_document2011_en.pdf) (accessed: 22 March, 2021).
5. TRF (2019). "The best place to be a Social Entrepreneur 2019". Available at: <http://poll2019.trust.org/> (accessed: 21 March, 2021).
6. Borzaga C. and Galera G. (2016). "*Social Enterprises and their Eco-systems: Developments in Europe*". Publications Office of the European Union, Luxembourg. OECD/EU (2017). "Boosting Social Enterprise Development: Good Practice Compendium". Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264268500-en> (accessed: 21 March, 2021)

## СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Березіна Л.М., д.е.н., професор,  
професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,  
Полтавська державна аграрна академія*

Сучасною тенденцією розвитку світової економіки та економіки України на шляху європейської інтеграції є поглиблення соціального її спрямування, що обумовлено швидким залученням досягнень НТП у всі сфери життя суспільства. Соціальна сфера не є винятком. Інноваційний її розвиток сприяє вирішенню проблем, які виникають у суспільстві щодо підвищення рівня життя населення, захисту прав і свобод, що є ключовими складниками соціально-орієнтованої економіки.

За Глобальним інноваційним рейтингом, складеним агентством Bloomberg, Україна входить до 50 країн-лідерів у світі за рівнем інноваційного розвитку (42 місце за підсумками 2012 р.). Найсильнішими сторонами України, з погляду інноваційності, визнаються: охоплення населення вищою освітою (6 місце у світі), патентна активність (17 місце), інтенсивність НДДКР (39 місце), технологічні можливості промисловості (34 місце) [1]. Тож є реальні можливості до впровадження інновацій і в соціальній сфері.

У зарубіжній літературі соціальні інновації розглядаються як розроблення та впровадження нових ідей, продуктів, послуг, моделей для задоволення соціальних потреб, створення нових соціальних відносин та співробітництва [2]. Вітчизняні вчені трактують сутність та зміст соціальних інновацій як таких, які орієнтуються на новітні процеси, рішення, підтримку завдань при розв'язанні соціальних проблем, практику в соціальній діяльності людей [3, 4].

В українських компаніях реалізація соціальних інновацій є відносно новою та має місце у найбільших фірмах. Серед основних напрямів провадження соціальних інновацій вітчизняних фірм є: екологічні інновації – будівництво екологічно чистих ТЕЦ (ПрАТ «МХП», агропромислова компанія «Kernel»); використання екологічно чистих видів ресурсів, енергії, впровадження повного циклу переробки вторинної сировини та екологічних побутових товарів («Клиар Енержи», корпорація «Биосфера»); інновації у інтелектуальний капітал шляхом створення спеціалізованих центрів підготовки висококваліфікованих кадрів певного виду діяльності (Агрохолдинг «ИМК»); інновації у методи і технології управління персоналом компаній – SAP Success Factors, Leanменеджмент, «Hoskin kanri» (група «Метінвест», «Астарта»), створення інтелектуальних кластерів із залученням науково-навчальних закладів («Фармак») тощо [5].

Значну увагу розвитку соціальних інновацій приділено в Програмі розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН). Серед найбільш цікавих прикладів можна зазначити: застосування «позитивної девіантності» та

інших інноваційних підходів до вирішення проблем молоді в Македонії; альтернативні моделі фінансування з досвіду Хорватії; стратегія краудфандингу для стартапів, що реалізуються підприємцями із районів, постраждалих від конфлікту в Україні; створення повноцінних інноваційних лабораторій у Молдові (MiLab) і Грузії (ServiceLab); спроби окремих українських міськадміністрацій запроваджувати соціальні інновації у своїх містах тощо [6]. Метод «позитивної девіантності» полягає в тому, щоб знайти тих, хто вже зміг вирішити певні конкретні проблеми саме у цій спільноті та може поділитися досвідом. Мобілізація ресурсів для інноваційних проєктів не менш важлива, ніж реалізація заходів щодо вирішення проблем. ПРООН, зокрема, підтримує альтернативні моделі фінансування, зокрема, краудфандинг (спільнокошт). Свій внесок у розвиток соціальних інновацій вносять «інноваційні лабораторії», які передбачають появу нових інфраструктур соціальних інноваторів: підприємців і представників громадянського суспільства, які використовують нові технології, моделі фінансування в соціальній сфері.

В Україні ПРООН підтримує заходи, пов'язані з соціальними інноваціями, в рамках яких відбувається пошук рішень для міських адміністрацій щодо розв'язання соціальних проблем та обговорення проєктів для розширення доступу до інформації, покращення транспортних послуг, ліквідації наслідків соціальних конфліктів, підтримує напрями із широким залученням населення для відкриття даних про міський бюджет, впровадження програмного забезпечення соціальних послуг, яке нині вже застосовується у 36 містах, 9 обласних і районних радах всієї України [6].

У квітні 2015 р. у м. Київ пройшов фестиваль соціальних інновацій UCRAZYANS (за підтримки міжнародної організації Pact). Свої ініціативи на фестивалі представили «Агенти змін», всеукраїнська платформа інновацій «Big Idea», проєкт «Мурахи», Zelenew – зелене соціальне підприємство, Backmy.bike – База крадених велосипедів, Театр для діалогу – Theatre for Dialogue, видання «The Ukrainians», ініціатива «Дивовижні», фонд «Таблеточки» та ін. [1]

Соціальні інновації як прояв соціалізації економіки в Україні розширюють свій вплив на життя соціуму, змінюють ставлення населення до соціальних проблем, виводячи їх на вищий рівень, притаманний проблемам економічним.

### Список використаних джерел

1. Соціальні інновації в Україні. URL: [https://www.siceurope.eu/sites/default/files/uploads/documents/UA\\_social\\_innovations\\_UKR.pdf](https://www.siceurope.eu/sites/default/files/uploads/documents/UA_social_innovations_UKR.pdf) (дата звернення: 17.03.2021).
2. Hahn J., Andor L. Guide to Social Innovation. Regional and Urban Policy. Brussels: European Commission, 2013. 71 p.
3. Бойко-Бойчук Л. В. Поняття «соціальна інновація»: типи визначень, приклади застосування. Наука та інновації. 2009. Т. 5. № 3. С. 94-99.

4. Федулова Л. І. Соціальні інновації в системі соціально-економічних відносин. URL: [http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/usoc/2008\\_3/60](http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/usoc/2008_3/60) (дата звернення: 17.03.2021).

5. Крюкова І.О. Соціальні інновації як стратегічний напрям розвитку інноваційної діяльності в Україні та фінансовий механізм їх реалізації. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/502> (дата звернення: 17.03.2021).

Соціальні інновації: нові шляхи вирішення старих проблем. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/articles/2017/02/16/social-innovations-new-ways-to-solve-old-problems.html> (дата звернення: 17.03.2021).

## ОСНОВНІ РИСИ ДЕРЖАВИ СОЦІАЛЬНОЇ РІВНОВАГИ

*Гудзь Т. П. д.е.н., доцент*

*професор кафедри фінансів та банківської справи Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Витоки ідеї соціальної рівноваги криються у світогляді мислителів Античної Греції (V-IV ст. до н.е.). Так, Демокріт засуджував надмірне накопичення майна без морально обумовлених потреб у його використанні, оскільки це порушувало своєрідний демократичний баланс соціальних інтересів: «Неможливо звати багатим того, хто незадоволений використанням набутого!..»[5, с. 67]

Існуючий на сьогодні в економічній науці висновок про необхідність «відновити рівновагу» з метою позбутися виниклого «перекосу» у споживацький бік безмежних потреб сучасної особистості для здійснення переходу світової спільноти до розвитку на засадах постіндустріального суспільства, тобто до «суспільства знань» [6, с. 130], ми підтримуємо та уточнюємо – мова йде про забезпечення глобальної рівноваги між трьома складовими сталого розвитку: економікою, соціумом та екологією. Її проекція на національному рівні – це становлення «держави соціальної рівноваги» [2, с. 452].

«Криза розпочинається із суперечностей рівноваги» [2, с. 142] і завершується тільки із досягненням якісно нового стану рівноваги, якою по суті є соціальна рівновага. Трактуючи соціальну рівновагу як гомеостаз суспільної системи, В. А. Бачинін виділяє право як провідний механізм її забезпечення: «Правові норми перешкоджають деструктивному духу всездозволеності, і, навпаки, сприяють конвенціонально-моральним ініціативам» [1, с. 215]. Таким чином, соціальною рівновагою є гомеостатичний стан цивілізаційної системи, сторони правовідносин якої виступають не суперниками, а співгромадянами, що поважають права і свободи один одного.

При цьому, підтримуючим цивілізаційний гомеостаз, фактором виступає функціональна асиметрія сторін. Взаємодоповнюваність зусиль та

збалансованість інтересів різних соціальних груп при вирішенні соціальної проблеми відіграє важливу роль у забезпеченні соціальної рівноваги. Завдяки цьому досягається врівноваження економічних, політико-правових відносин як всередині соціальної системи, так із зовнішнім світом. Саме у рівноважному стані соціальна система стає найбільш продуктивною, однак лише за умови її відкритості.

Якщо рівновага індустріальної економіки формувалася на засадах матеріального добробуту і її основною ознакою прояву була наявність прибутку, то віссю рівноваги постіндустріальної економіки є багатство особистості у своєму багатогранному прояві. Основними рисами соціальної рівноваги в державі є [2, с. 145]:

- зростаюча самодостатність особи на основі усвідомлення себе центром формування не лише особистої, а й суспільної соціально-економічної рівноваги. Подібне розуміння може сформуватися тільки у руслі всебічного розвитку свідомості кожної особистості у напрямі усвідомлення і прийняття на себе відповідальності за процеси, що відбуваються у суспільстві. Мова йде про зростання свідомості особистості, на основі переосмислення власної субординованої шкали культурних, духовних, соціальних та матеріальних (в тому числі економічних) цінностей;

- покладення в основу розбудови економічних відносин ноосферні цінності, які носять постматеріальний характер і стоять вище суто економічних інтересів;

- формування балансу між соціальною, духовною та матеріальною складовими суспільного життя;

- знаходження співвідношення особистих та суспільних інтересів, збалансованого з позиції необхідності забезпечення сталого економічного розвитку держави;

- свідомо раціональна реалізація кожним індивідом економічних свобод та безумовне виконання економічних обов'язків, покладених на нього суспільними законами та правовими актами. В цілому характер користування економічними свободами та відношення до виконання економічних обов'язків визначають фінансову поведінку фізичної особи як безпосереднього учасника економічних відносин. Масовий прояв спільних рис фінансової поведінки індивідів впливає на формування валового внутрішнього продукту та ощадно-інвестиційні процеси в економіці. До економічних свобод особистості ми відносимо: побудову шкали пріоритетності потреб та механізму їх забезпечення (тобто вироблення принципів щодо вибору джерел фінансування, методів формування доходів сімейного бюджету, напрямів його використання), розвиток власної фінансової грамотності, вибір напряму професійної самореалізації, виду підприємницької діяльності та роду самозайнятості, тощо. Особисті економічні обов'язки, окреслені у правовому полі, включають: сплату податків, виконання фінансових зобов'язань, передбачених договірними відносинами (наприклад, погашення боргу у відповідності до кредитного договору, сплата страхових платежів, внесків на недержавне пенсійне



страхування), тощо. Крім того, виконання певного кола соціальних обов'язків також вимагають фінансового забезпечення;

– розбудова економічної політики держави на принципах соціальної справедливості та довіри, тобто здійснення переходу від держави суспільної рівноваги, де баланс забезпечується за рахунок перерозподілу ресурсів і благ між верствами населення, до держави соціальної рівноваги, яка передбачає знаходження балансу між соціальною справедливістю та економічною ефективністю. Іншими словами економічна рівновага має досягатися не за рахунок соціальної рівноваги, а навпаки, підпорядковуватися їй. Втім, важливим є те, що соціальна рівновага як стратегічна мета досяжна тільки для економічно сильної держави [2, с. 456].

Ознакою економічно розвиненого суспільства є наявність 50-60% середнього класу. За високого рівня монополізації економіки Україна має дуже низьку частку середнього класу. За оцінками експертів вона становить не вище 10%, а за результатами соціологічних опитувань – 1,1% [7]. Це поляризує суспільство на багатих-монополістів, яким вигідно тримати високі ціни з метою отримання надприбутків та бідних, які змушені оплачувати монополістичні ціни, або виїжджати за кордон у пошуках кращого життя [3, с. 138].

Про зниження загального рівня благополуччя життя в Україні свідчить Legatum Prosperity Index, в рейтингу якого за 2020 рік наша держава посіла 92 місце, втративши три позиції [8].

За даними офіційної статистики доходи найбагатших та найбідніших українців різняться вдвічі, а валовий внутрішній продукт на душу населення зростає із 2016 р., кумулятивний приріст якого станом на 01.01.2020 р. становив 1544,4 дол. США [4]. Тож за офіційними статистичними показниками Україна на шкалі «кривої Кузнеця» виглядає державою з достатньо високою економічною рівністю. Втім, за оцінками науковців-аналітиків реальний рівень поляризації доходів населення України є істотно вищим, а валовий внутрішній продукт зростає за рахунок зменшення чисельності населення України, яке відбулося впродовж 2016-2021 рр. в обсязі 1172,2 тис. осіб [4].

Забезпечити добробут держави у сучасному розумінні означає сформуванню соціальної рівноваги, тобто знайти оптимальне співвідношення між соціальною справедливістю та економічною ефективністю [2, с. 452]. Модель держави в такому новому форматі за пріоритет має реалізацію соціально-комунікативної функції. Втім, як зазначає А. С. Гальчинський, «державою соціальної рівноваги може стати лише держава, що спирається на вагомий економічний потенціал» [2, с. 456]. Україна на сьогодні має виснажений від боротьби із зовнішніми шоками та внутрішньо розбалансований економічний потенціал. У зв'язку з цим, роль держави у регулюванні рівноважного стану економіки зводиться до забезпечення для всіх підприємств рівних умов та можливостей формування мікроекономічної рівноваги. Сьогодні в Україні панують умови дикого капіталізму, рисою якого є загарбницька, жорстока боротьба між підприємствами за перебування у рівноважному стані.

Для здійснення глобальних якісних перетворень необхідно, щоб сучасна мікроекономічна рівновага прямувала у руслі ноостичних трансформацій, тобто від лінійного до нелінійного (дисипативного) типу збалансованості. Вихід за межі цього процесу або опір йому залишать підприємство на тупиковій гілці еволюції. Статична рівновага досягнута економічною системою у такому випадку знаменуватиме завершення її розвитку. На сьогодні в умовах швидкоплинної зміни факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, на нашу думку, досягнення та утримання динамічного стану економічної рівноваги виступає не лише єдино можливим шляхом виживання підприємств у надскладних умовах, а й надійною основою сталого розвитку держави у напрямі формування соціальної рівноваги.

### **Список використаних джерел**

1. Бачинин В. А. Соціологія. Харків : Консум, 2003. 576 с.
2. Гальчинський А. С. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань. Київ: Либідь, 2013. 472 с.
3. Гудзь Т. П. *Теорія і методологія формування фінансової рівноваги підприємства*: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2018. 463 с.
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата перегляду: 14.03.2021)
5. Історія економічних вчень / І. П. Андрушків та ін.; за ред. Г. І. Башнянина та А. М. Вашишина. Львів: «Новий Світ-2000», 2011. 436 с.
6. Мороз О. В., Карачина Н. П., Шиян А. А. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2011. 241 с.
7. Середній клас "по-українськи": чи існує він та хто до нього належить. URL: [https://economy.24tv.ua/seredniy-klas-ukrayini-2020-hto-nalezhit-novini-ekonomiki-ukrayini\\_n1410016](https://economy.24tv.ua/seredniy-klas-ukrayini-2020-hto-nalezhit-novini-ekonomiki-ukrayini_n1410016) (дата перегляду: 13.03.2021)
8. The Legatum Prosperity Index 2020: Creating the Pathways from Poverty to Prosperity. URL: <https://www.prosperity.com/globe/ukraine> (дата перегляду: 13.03.2021)

## **СТРАТЕГІЯ ІНКЛЮЗИВНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН ЯК ШЛЯХ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Таранич А.В., к.е.н, доцент,  
доцент кафедри маркетингу,  
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця*

В контексті розвитку частини світової економіки як постіндустріальної постає питання щодо соціально-орієнтованої економіки, яка повинна вирівнювати соціально-економічний розвиток країн. Але навіть розвиток середнього класу як основи постіндустріалізму не вирішує цього питання, залишаючи частину населення високорозвинених країн світу поза межею бідності. Для інших країн соціально вразлива частка населення є ще більшою.

З іншого боку, в світовій економіці відбувається глобальний перерозподіл ресурсів на користь розвинених країн, а в них самих відбувається концентрація доходів у надбагатій частини населення, і цей процес має руйнівний характер, щороку збільшуючи частку соціально вразливого населення.

Економічне зростання має створювати ефект рівномірного розподілу доходів згори донизу та зменшення розриву між заможними та бідними верствами населення («теорія просочування» чи «теорія коня і горобця» за Дж. К. Гелбрейтом). Але технічний прогрес поглиблює економічну диференціацію та посилює соціальні диспропорції. Розвиток постіндустріального суспільства дещо вирівнює цей дисбаланс за рахунок домінування середнього класу, але не вирішує проблему бідності.

Сучасні дослідження напрямів розвитку країн визначили, що воно не завжди забезпечує раціональної зайнятості, не знижує рівня безробіття, не забезпечує розподілу та перерозподілу матеріальних благ серед бідних і найбідніших верств населення. Тому подальші розвідки щодо питань справедливості, рівних соціальних можливостей, захисту ринку від коливань і ризиків нестабільного зовнішнього середовища, підвищення працездатності населення в активному віці призвели до формування концепції інклюзивного економічного зростання країн.

Її сутність полягає у поєднанні соціальних, економічних і територіальних складових для досягнення широкомасштабного суспільного розвитку країн поруч із вирівнюванням соціальних можливостей і рівнів життя у матеріальному, так і в нематеріальному вираженні, паритеті доходів усіх верств населення шляхом їх добрососудного перерозподілу.

Концепція інклюзивного економічного зростання привернула увагу переважної більшості міжнародних та неурядових організацій з питань розвитку економіки: ООН, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Всесвітній економічний форум, Організація економічного співробітництва та розвитку, Європейська комісія, Комісія інклюзивного розвитку, Міжнародний центр політики інклюзивного зростання, Фонд Рокфеллера.

Вона знайшла відображення у численних ініціативах і програмних документах зазначених організацій, наприклад, індекс інклюзивного росту та розвитку, представлений Всесвітнім економічним форумом у 2018 році; а також як елемент у стратегіях і програмах економічного розвитку країн, наприклад, стратегія розумного, сталого й інклюзивного зростання «Європа 2020», затверджена Європейською комісією у 2010 р.

За цих умов концепція економічної інклюзивності відкриває шлях до розбудови соціально-орієнтованої економіки за умов, що значна частина населення буде поділяти ці погляди, та підтримувати жорсткі та непопулярні заходи щодо прогресивного оподаткування, додаткових податків на розкіш, створення соціальних підприємств і додаткових робочих місць.

#### **Список використаних джерел**

1. Таранич А. В. Стратегії економічного зростання країн в контексті глобальних викликів розвитку світового господарства. *Вісник економічної*

## ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

*Артюх-Пасюта О. В., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри правознавства та фінансів  
Полтавського інституту економіки і права Університету «Україна»*

У сучасній науковій літературі соціальний капітал є однією із найскладніших дефініцій у системі її трактування, структурованості, формування та наявності в соціально-економічних науках. На сьогодні не існує однозначного трактування поняття «соціальний капітал», а підходи до його визначення надзвичайно різноманітні.

Серед вітчизняних дослідників варто виокремити підходи до трактування соціального капіталу, які відображені у наукових працях А. М. Колота, О. А. Грішнкової, Б. В. Буркинського, Ю. К. Зайцева (табл. 1).

*Таблиця 1*

Погляди вітчизняних науковців до трактування поняття «соціальний капітал»

Автор	Соціальний капітал – це...
Буркинський Б. В.	сукупність реальних чи потенційних ресурсів, пов'язаних з наявністю стійкої мережі відносин взаємного знайомства і визнання, яка забезпечує своїм членам підтримку у вигляді колективного капіталу; це сукупність діючих формальних і неформальних норм (правил) і організацій, що дозволяють соціальним групам і суспільству в цілому організувати своїх членів для вирішення спільних економічних (на основі ефективного використання ресурсів) і соціальних (на основі соціальної справедливості) задач
Грішнкова О. А.	особлива форма капіталу, що існує в таких елементах громадської організації, як соціальні мережі, соціальні норми й довіра, що створюють умови для координації й кооперації заради взаємної вигоди
Зайцев Ю. К.	система цілеспрямованих соціальних зв'язків, що виникають на рівні суспільства та на рівні окремого підприємства, фірми і забезпечують соціальну організацію відносин між основними суб'єктами господарської діяльності, основу якої складають взаємодія, довіра, надійність і прозорість у стосунках
Колот А. М.	сукупність суспільних причинно-наслідкових зв'язків, що встановлюються між окремими індивідами та соціальними групами задля ефективної економічної взаємодії на основі довіри і взаємності зобов'язань

*Джерело:* узагальнено автором за [1-4]

Враховуючи інформацію табл. 1, вважаємо, що наразі важливим підходом до визначення економічної сутності досліджуваного поняття є інституційний підхід. Так, інституційний підхід до визначення сутності соціального капіталу

представлено в дослідженнях Р. Патнема, який розкриває основні джерела його формування - мережі, норми та довіру [9], а також Д. Норта - визначає соціальний капітал як елемент інституційного середовища поведінки людини [5]. С. Гарридо трактує сутність соціального капіталу як норми і мережі, які створюють довіру, необхідну людям для співпраці у розв'язанні проблем колективної діяльності [7, с. 413]. В. Стоун та Д. Хьюджес пропонують розуміти соціальний капітал як мережу соціальних відносин, які характеризуються нормами довіри та взаємності, що може полегшити отримання результатів різних соціальних масштабів, від програмних та практичних рівнів до зростання ролі громади та держави [10]. Е. Патс вважає, що соціальний капітал у широкому сенсі стосується внутрішньої соціальної та культурної узгодженості суспільства, довіри, норм та цінностей, що регулюють взаємодію між людьми, мережами та установами [8]. На інституційному аспекті соціального капіталу наполягає також О. Шпикуляк [6]. Він стверджує, що «...в інституційному вимірі соціальний капітал слід розглядати як сукупність матеріальних і нематеріальних активів, що констатують формування механізму соціально-економічного забезпечення» [6, с. 64].

Проаналізувавши різноманітні концептуальні підходи щодо визначення сутності соціального капіталу, вважаємо, що соціальний капітал - це сукупність зв'язків та соціально-економічних відносин, здатних приносити дохід, які виникають у певній соціальній мережі на основі існуючих норм та довіри.

Різноманітність соціальних явищ, яким притаманний соціальний капітал, задля упорядкованого розподілу об'єктів заданої множини потребує його комплексної класифікації. Тому пропонується комплексну класифікацію видів соціального капіталу розглядати за такими кваліфікаційними ознаками:

- за характером існуючих зв'язків: об'єднуючий, сполучаючий, зв'язуючий;
- за формами прояву: структурний, когнітивний;
- за наслідками для суспільства: позитивний, негативний (асоціальний);
- за наслідками для суспільства та рівнями аналізу: нано- (індивідуальний), міні- (локальний), мікро- (корпоративний), мезо- (регіональний, галузевий), макро- (державний), мега- (глобальний).

Отже, зростання добробуту населення, розвиток економіки в Україні потребує пошуку якісно нових ресурсів, одним з яких є соціальний капітал. Для більш глибокого дослідження пропонується його комплексна класифікація за характером існуючих зв'язків, формами прояву, наслідками для суспільства та рівнями аналізу. Напрямами подальших досліджень соціального капіталу підприємства повинні стати питання структури, джерел і механізмів його формування.

### **Список використаних джерел**

1. Буркинський Б. В., Горячук В. Ф. Соціальний капітал: сутність, джерела та структура, оцінка. *Економіка України*. 2013. № 1. С. 67-81.
2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки : підручник. К. : Т-во «Знання», 2001. 254 с.

3. Зайцев Ю. К. Соціалізація економіки України як стратегічна потреба її розвитку : дис. ... д-ра екон. наук : 08.01.01. Київ. 2002. 428 с.

4. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: етап відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія. К. : КНЕУ, 2010. 251 с.

5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт. ; пер. с англ. А. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. Мильнера. М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. 190 с.

6. Шпикуляк О., Мазур Г. Інституційні засади формування соціального капіталу в механізмі розвитку сільських територій. *Економіка АПК*. 2014. № 8. С. 63-68.

7. Garrido S. Plenty of trust, not much cooperation: Social capital and collective action in early twentieth century eastern Spain. *European Review of Economic History*. 2014. № 18. P. 413-432.

8. Parts E. Social capital, its determinants and relations with economic growth: comparison of the Western European and Central and Eastern European countries. *PhD dissertation, University of Tartu*. 2009. 293 p.

9. Putnem R. Who Killed Civic America? *Prospect*. 1996. March. P. 66-72.

10. Stone W., Hughes J. Measuring Social Capital: Towards a standardised approach. URL: <https://evaluationcanada.ca/measuring-social-capital-towards-standardised-approach>. (дата звернення: 25.03.2021).

## **СЕЗОННІСТЬ КОЛИВАННЯ КУРСУ ГРИВНІ В 2015-2019 РОКАХ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНУ ЕКОНОМІКУ**

*Троян А.В., аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,  
Сумський державний університет*

Стабільність та прогнозованість курсу валюти в будь-якій економіці є одним з ключових факторів впливу на загальний економічний стан країни, як наслідок цей фактор, в значній мірі, впливає на соціально-орієнтовано складову цієї економіки.

До лютого 2015 року в Україні не існувало як такого вільного (плаваючого) курсоутворення, курс встановлювався НБУ виходячи з його внутрішньої логіки, і будь-яка навіть не суттєва зміна курсу приводила до панічних настроїв на ринках та ажіотажного попиту на валюту. Курс валют у великій мірі був політичним показником, а отже економіка була позбавлена одного з ключових балансуєчих важелів – плаваючого курсу. У цій ситуації утримання постійного курсу призводило до накопичення дисбалансів в економіці, викривлення економічних процесів, а згодом різка та суттєва зміна курсу призводила до удару по реальному сектору й поглиблювала кризу.

Починаючи з 2015 року курс вже визначався через вільний попит і пропозицію на міжбанківському ринку, українська гривня суттєво девальвувала, але при цьому стабілізувалася в певному діапазоні і мала

тенденцію до поступової незначної девальвації в силу інфляційних процесів, та інших чинників, що характерні для такої економіки як українська.

Зміни курсу протягом 2015-2019 років мали виражений сезонний характер, що пов'язано, по-перше, з сезонністю експортних товарних потоків (в першу чергу це сільське господарство, руда, метали та інші сировинні товари), по-друге, сезонність пов'язана з закупкою енергоносіїв за кордоном, що також впливало на динаміку курсу протягом року.

На рисунку 1 представлені графіки сезонного коливання курсу гривні в 2015-2019 роках. Візуально на приведеному графіку досить чітко проглядається сезонна тенденція коливання курсу. З рисунку видно, що на початку року курс стабілізувався і ближче до кінця першого кварталу гривня починала укріплюватись і цей процес тривав до середини або кінця літа, потім гривня починала девальвувати до кінця року чи початку наступного календарного року. Також графік підтверджує циклічність процесів курсоутворення та залежність курсу від причин, що описані вище.

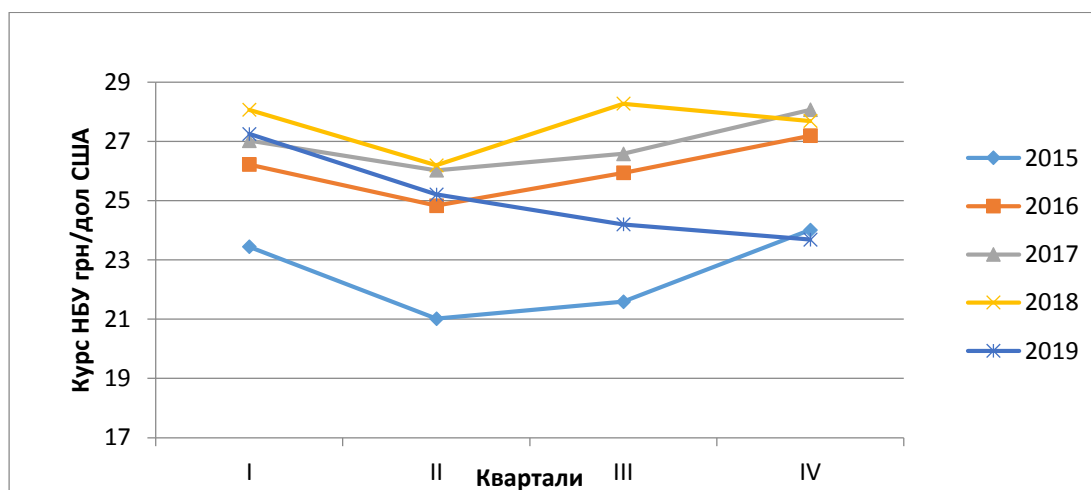


Рисунок 1. Сезонні коливання курсу гривні в 2015-2019 роках. Джерело: складено автором на основі [1, 2]

З точки зору прогнозування тенденцій по курсу української гривні випрацьовувалась певна схема, по якій можна було стверджувати, що при більш сприятливих умовах для українського експорту (високі ціни на експортні товари, добрі показники врожаю, видобутку сировинних товарів і виробництва інших експортних товарів), а також позитивної динаміки прямих іноземних інвестицій в Україну - сезонна весняна ревальвація була більш глибокою, а осіння девальвація не такою різкою та глибокою. І навпаки при несприятливих умовах для українського експорту (стагнації або зниженні цін на експортні товари), зростання цін на імпорتنі енергоносії – весняна ревальвація могла бути більш короткою по часу, та менш глибокою по показнику курсу, а осіння девальвація більш потужна та глибока. По суті це і є основна функція ринкового плаваючого курсу, який через вартість національної валюти балансував в ту чи іншу сторону як загалом економіку України так і її окремі галузі. При цьому валютний ринок України майже не був пов'язаний з динамікою основних

фондових та валютних ринків світу, тобто така залежність звичайно була, але вона передавалась в основному через фінанси реального сектору економіки та частково фінанси прямих інвестицій. При цьому проходив досить великий лаг часу коли ті чи інші тенденції в світовій економіці позначалися на курсу української гривні. З приходом 2019 року, як видно на рис.1, річна тенденція в сезонному коливанні гривні «зламалася». Основною причиною такого відхилення прийнято вважати рекордне зростання іноземних інвестицій в українські ОВДП. За 2019 рік частка нерезидентів в ОВДП України зросла в 19 разів, з 6,36 млрд.грн., до 117,72 млрд.грн., при цьому на валютний ринок України додатково надійшло близько 4 млрд.дол. США. Чому питання сезонності коливання гривні, а також нетипових відхилень від таких коливань важливі для безпеки економіки та її соціально-орієнтованої складової? Як приклад можна привести те, що при рекордному укріпленні курсу української гривні в 2019 році приблизно на 20%, економіка перейшла до падіння ВВП вже в січні 2020 року, при цьому рівень падіння склав 0,5%. Слід зауважити що це падіння сталося до розгортання короно-кризових процесів які не можна брати до уваги. Якщо ж причина такої тенденції курсу гривні в 2019 році в основному зрозуміла, хоча і потребує додаткового вивчення та аналізу, то економічні умови що спричинили таку ситуацію, а саме рекордне зростання інвестицій в ОВДП, потребують додаткового вивчення та дослідження.

#### **Список використаних джерел**

1. Огляд економічної активності (січень 2020 року). Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=647777bc-97f9-437b-b47a-f27fc8dd15e5&title=OgliadEkonomichnoiAktivnosti-sichen2020-Roku->.

2. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/>.

## **THE TELEMEDICINE IN THE LITHUANIAN HEALTHCARE SYSTEM**

*Stašys R., Dr., Prof., Klaipėda University*  
*Žegunis K., Dr., Prof., Klaipėda University*

The need for the use of digital technologies in healthcare is constantly growing. The application of these technologies covers various areas: diagnostics, information management, and communication (Ekman, 2018). The use of electronic means has several key advantages. With the development of technology and the legal framework's liberalization, the opportunities to develop this segment become even more attractive.

According to researchers analysing the efficiency of health systems, e-health enables more rational use and savings of health care funds, helps to optimize the availability of health services, helps ensure the provision of health services in remote



areas where there is a lack of medical facilities, solves the shortage of health professionals, data security and their timely transmission when needed.

The RAND research organization concludes that effective electronic medical record implementation and networking could eventually save more than \$81 billion annually (Hillestad et al., 2005). Research by Goldman, Sachs & Co. shows that using e-health tools to manage chronic non-communicable diseases could save up to \$ 300 billion (Roman et al., 2015). Studies in Sweden show that the introduction of e-health modules could save \$ 20 billion.

**The scientific problem.** Telemedicine as a consultation platform being developed around the world. However, the development of this technology in Lithuania is hindered by various reasons related to technological limitations and the lack of educating patients about the benefits of using these technologies. Researchers and practitioners are looking for ways to improve technology and ensure its safety to encourage the use of these services by physicians and patients.

**The research aims** are to determine the reasons hindering the development of telemedicine in Lithuania.

**The research methodology** is a systematic review of scientific literature, statistical data analysis, and summary.

The US Institute of Medicine considers it to be "the use of electronic information and communications technologies to provide and support health care when distance separates the participants" (Ohinmaa et al., 1999). For the most part, telemedicine is applied to diagnostic and curative medicine (Eysenbach, 1999). Telemedicine can also be described as a healthcare practice using audio, video, and data transmission. It includes access to health care, disease diagnosis, counseling, treatment, and data transfer and training. It can be used domestically or combined across multiple countries. It is essential that both parties have the necessary information technology and telecommunications equipment.

**Results.** Rugieniūtė A. (2008) was asked to indicate the main advantages of applying telemedicine in practice. 68.3% of the respondents indicated that one of the advantages was that more than one specialist could participate in the assessments. The second advantage mentioned by more than half of the respondents (53.5%) was the speed and quality of medical information transmission. A significant number of respondents (42.6%) saw new opportunities in local, regional, national, and international research as one of the advantages of applying telemedicine in practice.

The survey also identified the main shortcomings in the application of telemedicine in practice. In the questionnaires of more than half (64.4%) of the respondents, one of the shortcomings was marked "High cost of telemedicine equipment and communication transmission" and "Lack of qualification of medical staff in terms of accessibility to information technology use" (56.4%). An almost equal share of respondents considered that maintaining the confidentiality and declining contact with the patient were also important issues related to the application of telemedicine in practice (40.6% and 39.6%, respectively) (Rugieniūtė, 2008).

Remeikaitė E. & Petronytė G. (2015) studied patients' attitudes to the impact of telemedicine on the availability and quality of healthcare provided. 17.9% of patients

say that telemedicine will improve the quality of healthcare. 47.2% of respondents believe that telemedicine will also improve the availability of healthcare. The study identified the main barriers to access to healthcare through telemedicine. Two-thirds (74.5%) of patients prefer direct contact with a doctor. 58.5% of patients questioned the provision of healthcare without a doctor seeing the patient, and 58.3% questioned the security of health data. More than half (55.6%) of patients indicated that the use of telemedicine measures would increase the risk of physician errors.

Research shows that e-health can be an effective and cost-effective alternative to the traditional model of medical delivery. In regions with a shortage of physicians and an underdeveloped network of personal health care facilities, telemedicine can be one of the most effective tools for providing timely medical advice. On the other hand, the development of digital technologies is hampered by restrictions in the legal framework. In some countries, including Lithuania, legislative changes are needed to allow for greater use of distance consultation and other e-health tools. The results of the surveys show that live consultation is more acceptable to patients. However, a significant number of respondents emphasize that using a telemedicine model would improve access to health services.

### **Conclusions**

Telemedicine can be a tool to save and rationally use the resources of the health care system.

Telemedicine can help address the shortage of doctors.

Telemedicine can improve medical services access, especially in remote regions with a weak network of personal health care facilities.

Physicians welcome telemedicine, but it is noticeable that reliable equipment and security telemedicine platforms are needed to ensure a quality service.

Patients agree that telemedicine can improve access to services, but a larger proportion of respondents would choose live counselling. The main reasons for this decision are ensuring data security and a lower risk of medical error.

Telemedicine is a secure means of communication, especially in the event of a pandemic (e.g., COVID-19).

### **References**

1. Ekman, B. (2018). Cost Analysis of a Digital Health Care Model in Sweden. *PharmacoEconomics - Open*. – <https://doi.org/10.1007/s41669-017-0059-7>
2. Eysenbach, G. (1999). Towards the Millennium of Cybermedicine. *J Med Internet Res*, 1(suppl1), e2. – <https://doi.org/10.2196/jmir.1.suppl1.e2>
3. Hardy, P., Boldt-Christmas, O., & Tyreman, M. (2016). *Värdet av digital teknik i den svenska vården [Digitizing healthcare in Sweden]. [online] McKinsey & Company. Report.*
4. Hillestad, R., Bigelow, J., Bower, A., Girosi, F., Meili, R., Scoville, R., & Taylor, R. (2005). Can electronic medical record systems transform health care? Potential health benefits, savings, and costs. *Health Affairs*. – <https://doi.org/10.1377/hlthaff.24.5.1103>
5. Ohinmaa, A., Hailey, D., & Roine, R. (1999). The assessment of

telemedicine: General principles and a systematic review. *Database of Abstracts of Reviews of Effects (DARE): Quality-Assessed Reviews [Internet]*.

6. Remeikaitė, E., & Petronytė, G. (2015). *Pacientų požiūris į telemedicinos paslaugų teikimą namuose*.

7. Roman, D. H., Conlee, K. D., Abbott, I., Jones, R. P., Noble, A., Rich, N., Ro, I., Kaufman, J., Weikert, R., & Costa, D. (2015). The Digital Revolution comes to US Healthcare. *Goldman Sachs Global Investment Research Internet of Things*, 5, 1–54.

8. Rugieniūtė, A. (2008). *Telemedicinos panaudojimo galimybių įvertinimas Kauno medicinos universiteto klinikų padalinių vadovų požiūriu: magistro darbas* [Book]. Lietuvos sveikatos mokslų universitetas. eLABa – nacionalinė Lietuvos akademinė elektroninė biblioteka.

## THE IMPORTANCE OF EMERGENCY MEDICAL CARE TO A FUNCTIONING HEALTHCARE SYSTEM

*Virketis G., Dr., Lecturer of the Department of Public Health  
Klaipeda University*

Healthcare services, especially during a pandemic, remain essential when facing social problems of a population. As the healthcare system was prioritizing treatment of patients with COVID-19 infection, emergency medical services and planned care became partially inaccessible to some people. This resulted in even higher social vulnerability. In order of these issues to have less impact on the people's quality of life, the healthcare system should function in a stable and harmonious manner. Provision of complete and high-quality services largely depends on which emergency medical service (EMS) model the country has primarily integrated and emergency medicine management. The dominating two models – English-American and French-German have been increasingly used cooperatively to ensure productive EMS. The EMS management, when a combination of mentioned models has been implemented, is totally possible. Understandably, there is no ideal model as there are no perfect conditions for its implementation such as favourable economic and political situation, unlimited financial and human resources, etc. However, properly used individual components could have a synergistic effect of the entire healthcare system.

**Problem.** How to ensure a functioning healthcare system by providing adequate management of selective EMS areas?

**Objective.** By analysing the other countries' practices and conducting a study, identify problematic EMS areas ultimately affecting the quality of the entire healthcare system and propose measures for EMS management.

**Methodology.** Analysis of Lithuanian, economically developed European countries, USA and other countries' scientific medical literature, regarding the improvement of EMS quality and accessibility. A structured questionnaire survey was conducted. Respondents included managers and specialists of inpatient health care

and emergency medicine institutions, who directly organize and assure the provision of EMS.

**Results.** Researchers acknowledge that there are no agreed common standards between individual countries or communities to assess which EMS system is operating "successfully". Therefore, scientific articles single out problems or even troubled areas. This include the EMS operating setting, patient transportation, patient condition assessment, quality of EMS services, staff training and development, organizational principles, system's financing, research collaboration, etc. In the author's opinion, systematized troubled areas, which currently are of significant importance and have a noteworthy impact on the management of the EMS are as follows- busyness of emergency departments (ED), triage, the role of triage nurses, inter-hospital transportation and public education.

The analysis suggests that ED overcrowding and busyness are best addressed through better organization of staffing, coordination of patient flow, and usage of standardized patient condition assessment protocols. The achievement of certain indicators is considered to demonstrate an effective management of ED. These measures would include the duration of EMS provision, time rate spent assessing the patient's condition, the level of triage scales application, accessibility and greater flexibility of ED practice.

The triage assessment was examined using triage scales. Particularly, the main object was the 5- level triage system. A standardized, flexible, and continuously improved triage scale helps maintain a safe and efficient healthcare system, increases patient satisfaction because of the reduced waiting times, allows more time to be devoted on critically ill patients, and reduces the number of medical errors.

Improved assessment of ED patients' health status and targeted referrals or consultations to appropriate professionals ensures the allocation and availability of appropriate resources, improves patients' outcomes, and reduces dissatisfaction among both patients and the ED team.

The role of nurses in patient selection was analysed in terms of expanding nurses' role- inclusion into a teamwork, professionalism, allowance to perform assessments of patient condition, coordinating the care of incoming patients, instead of limiting the duties to only follow physician's orders.

Identifying an inter-hospital patient transportation as an issue depicts the importance of the transportation on a systemic level. As a result, tailored interventions in this subsystem of the EMS setting affect outcomes such as reduced mortality of transported patients, improved availability and quality of services. The multi-faceted assessment of patient transportation problems based on the established indicators describes the management of inter-hospital transportation in individual countries and its determinants, development of transportation options, impact on patients' health condition and further outcomes, suggests further directions for safe and high-quality patient transportation.

Public engagement and education of first medical aid is an essential component of the entire EMS system, nevertheless, it is not sufficiently explicated. Consistent

and continuous first-aid training would significantly reduce the number of avoidable consequences of injuries or illnesses.

### **Conclusions.**

1. Each country is distinctive by the multiplicity of the problematic areas and differences in the characteristics of emergency medical care in the overall context of healthcare delivery.
2. In order to optimize and ensure the high-quality functioning of the healthcare system, essentially it is suggested to evaluate the troubled areas of emergency medical care and the ways or means to solve them.
3. In order to ensure the stability and coherence of the entire healthcare system, it is purposeful to establish a long-term EMS work program and coordinate its implementation.

### **References**

1. Austin EE, Blakely B, Tufanaru C, Selwood A, Braithwaite J, Clay-Williams R. 1. Strategies to measure and improve emergency department performance: a scoping review. *Scand J Trauma Resusc Emerg Med.* 2020 Jun 15;28(1):55. doi: 10.1186/s13049-020-00749-2.
2. Washko, J.D. (2015). Understanding Why EMS Systems Fail. *Prieiga per internetą*: <http://www.jems.com/articles/print/volume-40/issue-2/features/understanding-why-ems-systems-fail.html>.

## **ASPECTS OF SUCCESSFUL PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE DEVELOPMENT OF THE HEALTH TOURISM INDUSTRY**

*Banevicius S., assistant of the Department of Management at Klaipeda University,  
PhD student Mykolas Romeris university, Klaipeda, Lithuania*

**Introduction.** Recent studies show that health care spending is on the rise, averaging around 9% of GDP in OECD countries, and that the right balance needs to be struck between spending on disease prevention and treatment. Health tourism is when patients travel to another state (*or within a country*) to improve or restore health. Traditionally, health tourism has been seen as luxury travel products used by wealthy people who can afford to travel because of medical methods / technologies / services that are not available in their place of residence. In recent years, more and more people are traveling for health and wellness purposes due to cost-effective treatment, which in many cases is complemented by the integration of various components of tourism (cultural tourism; rural tourism; gastronomy, etc.). Residents of developed countries are increasingly traveling long distances to certain developing countries to access their inexpensive but high-quality medical facilities and services.

Health tourism is driven by: over-complicated problems in health care and public insurance systems (*nearly 50 million people in the U.S. do not have health insurance, but even insured people have to pay extra for medical services out of*

pocket); accessibility (*health tourism can reduce the total cost of medical procedures in the US by up to 94%*); long waiting time for surgery; unequally developed health care systems and their efficiency. The state of national health care systems, the quality / variety of services provided, the (under-)developed infrastructure of the health sector, **the traditions of partnership and the culture of cooperation** - are the most important aspects of the development of health tourism.

Lithuanian and foreign researchers investigating the health tourism industry note that in the health tourism industry, private and public service providers should take a *collaborative approach* to ensure systematic and sustainable development. In the health tourism industry, *public-private partnerships* (PPPs) must be encouraged through the development of: infrastructure; health and wellness services and their quality in order to attract local and international health tourists.

*The problem of research.* How to ensure a successful public-private partnership in health tourism? *The object of research* - is a public-private partnership in health tourism. *The goal of research* - to analyze the aspects of a successful PPP in health tourism. *Objectives:* to examine the substance of PPPs; reveal aspects of successful PPPs in health tourism. *Research methods:* comparative analysis of scientific literature, synthesis and generalization.

### **The essence of public-private partnerships**

In today's world, organizations compete globally, but they also need to adapt to their environment to become more efficient and effective on the ground. Partnerships play an important role in facilitating access to knowledge, resources, markets and technologies (Franco and Estevã, 2010). Partnerships create opportunities to create and transfer knowledge, and by expanding the network of relationships, the competitive environment is more perceived and familiar. In this sense, inter-organizational cooperation is an appropriate response, allowing organizations in different fields to strengthen and / or exploit limited resources to ensure sustainable growth.

About three decades, public-private partnerships (PPPs) have been widely recognized as an institutional tool to implement a variety of social and infrastructure projects. E.J., Boyer (2019) noted that PPPs are complex contracts designed to integrate the responsibilities of a government entity and a private partner in the development and operation of infrastructure. Creating this type of partnership poses obvious challenges in reconciling the motives of a private for-profit entity with a public body whose mission is believed to be to serve the wider community.

PPPs can be distinguished from other types of relationships by two criteria: **reciprocity and organizational identity**. Reciprocity arises from the absence of hierarchical relationships; the decision-making process is based on the principle of collegiality, mutual accountability, trust and respect. Therefore, all partners have the same responsibilities and rights, recognize their mutual importance and pursue common goals.

A partnership can be defined as a relationship that involves the sharing of power, work, support and information with others for common goals or mutual benefit. Partnership is recognized as a form of cooperation that plays an important

role in achieving long-term strategic goals. The WTO (2003) identified a number of objectives that led to the partnership: **(i)** minimizing the risk of expanding into new markets and reducing costs by strengthening financial resources and the share of human resources; **(ii)** expanding the field of operational action; **(iii)** increase intellectual potential; **(iv)** direct customers / tourists / patients through more efficient distribution channels; **(v)** developing new products and services; **(vi)** achieve greater efficiency and economies of scale. *These identified partnership goals are an integral part of the development of the health tourism industry.*

Thus, the promotion of public-private partnerships in health tourism, as well as other forms of cross-sectorial cooperation, is a way to overcome the increased complexity of the public sector. For such partnerships in the field of health tourism, the Malaysian Ministry of Health does not use the term ‘public-private *partnership*’; instead, the term ‘public-private sector *integration*’ is used to denote public-private partnerships and the use of private-sector resources to deliver services in a fairer, more targeted, and high-quality manner (Phua et al., 2014).

### **Aspects of successful PPPs in health tourism**

Public-private partnerships are increasingly recognized as a strategic opportunity for tourism development. PPPs and close links with local communities are key factors in enabling destinations to offer quality products. Exceeding the expectations of tourists / patients allows for the long-term successful development of the destination.

S.U., Bajwa et al. (2018) singles out the components of a successful partnership, such as: **ensuring the flow of communication** (*cooperating organizations must develop a platform to support the flow of information in horizontal and vertical directions of organizations*); **apply a low-achievement approach** (*it is appropriate to divide work into small tasks that allow members of the organization to see concrete results in a shorter period of time, thus creating positive feedback in the collaborative process, thus increasing employee commitment, involvement and confidence*); **an even balance of power** (*in a partnership, one or more key partners or stakeholders must have an even distribution of power; otherwise, the collaborative process will be vulnerable to manipulation by actors who have relatively high power in the organization*); **integration of the coordination function** (*the high need for interdependence of the organization requires coordination, which is a key element of the organization’s functionality and performance*); **building trust** (*trust becomes the most important factor in the cooperation process in the face of conflict and disagreement*).

An analysis of the scientific literature suggests that the most important aspects of a successful PPP in health tourism to ensure sustainable development are: a balanced structure and clearly defined roles and responsibilities of the participants; sharing the leadership of the participating sectors (*public and private*) - by forming clear, realistic and defined goals / expectations and identifying benefits for both parties; flexible approach of partners in understanding each other's needs; the partners must understand that the development of health tourism must be both economically, socially and environmentally sustainable; long-term commitments are matched by

specific short-term objectives that can be measured; periodic evaluation of the effectiveness of the role played by each partner; accurate and effective communication between partners and all stakeholders.

### **Concluding remarks**

The definition of public-private partnership in this article takes into account the content of both the structural and the aspects that ensure a successful partnership. Structurally, a PPP can be considered as a unit of analysis for the larger network in which it is embedded. This means that a PPP is always made up of two organizations or individuals.

The term PPP covers five types of agreements, namely: joint production and risk-sharing; long-term infrastructure contracts; public policy networks; civil society and community development projects; health system and infrastructure improvement projects.

The essential aspects of a successful public-private partnership in the health tourism industry can be distinguished: coordination, balance of power; clearly articulated: objectives - expectations - operational procedures and responsibilities, appropriate evaluation mechanisms, long-term financial support (*especially for health tourism organizations / partners*) and a strong commitment from policy makers to see the partnership. It must be ensured that the potential costs of PPPs, increased financial commitments due to inadequate contracts and subsidies, do not outweigh or obscure the expected benefits of the partnership.

### **References**

1. Boyer, E.J. 2019. How does public participation affect perceptions of public-private partnerships? A citizens' view on push, pull, and network approaches in PPPs. *Public Management Review*, Vol.21, No.10, pp.1464-1485
2. Bajwa, S.U., Kitchlew, N., Shahzad, K., Rhman, K.U. 2018. Public-Private Partnership (PPP) as an Interdependent Form (I-Form) Organization. *International Journal of Public Administration*, Vol.41, No.11, pp.859-867
3. Franco, M., Estevã, C. 2010. The role of tourism public-private partnerships in regional development: a conceptual model proposal. *Cadernos Ebape. Br*, Vol.8, No.4, pp.600-612
4. Phua, K.L., Ling, S.W.H., Phua, K.H. 2014. Public-Private Partnerships in Health in Malaysia: Lessons for Policy Implementation. *International Journal of Public Administration*, Vol.37, pp.506-513
5. WTO - World Tourism Organization. 2003. Public-private sector cooperation – enhancing tourism competitiveness, Madrid

## **ДО ПИТАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНОЇ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ**

*Карімов Г.І., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,  
Дніпровський державний технічний університет*



Комунальна теплоенергетика є однією з визначальних складових житлово – комунального господарства. Теплоенергетична підгалузь житлово – комунального господарства є стратегічно важливою для функціонування економічної системи України і забезпечення конституційних прав її громадян. Постачання теплової енергії споживачам здійснюється теплогенеруючими, теплотранспортуючими і теплопостачальними організаціями, які об'єднані в міські та районні підсистеми, діяльність яких регулюється державними органами на національному та регіональному рівнях. [1]

Система управління і регулювання постачання теплової енергії представлена у вигляді державного управління. Тарифи на опалення і гаряче водопостачання призначаються місцевими органами влади, тарифи на теплову енергію ТЕС, ТЕЦ призначаються Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг [2].

При цьому, лише Закон України «Про теплопостачання» напряду передбачає соціальну складову в діяльності комунальної теплоенергетики – «забезпечення надійності теплопостачання як одного з необхідних елементів безпеки людини» [3]. Інші загальнодержавні документи акцентовані на технічно-організаційних питаннях. Регіональний рівень управління комунальною теплоенергетикою розглядає категорію «якості послуг» лише як засіб досягнення інших (розвиток місцевого самоуправління, фінансування, інтенсифікація діяльності та інш.) цілей. Окремими групами можливо виокремити питання фінансування та «зелені» ініціативи в енергетиці, в цілому, і зокрема у комунальній сфері. В той же час, житлово-комунальне господарство повинне забезпечувати достатній рівень комфорту життєдіяльності всіх верств населення [4].

Рівень комфорту життєдіяльності прямо проектується на категорії «рівень життя» та «комфортне життя» і, як наслідок, на «регіональний людський розвиток» [5]. Тобто, основною ціллю регіональних програм та стратегій розвитку комунальної теплоенергетики повинно бути забезпечення саме соціальної складової діяльності. Проте, реалізація такої цілі викликає протиріччя з основною метою діяльності теплогенеруючих підприємств (отримання прибутку).

Підсумкову основну мету розвитку комунальної теплоенергетики, як цільної системи, можливо визначити як своєчасне та безперервне забезпечення дотримання підвищених санітарних стандартів життєдіяльності всіх верств населення за прийнятну за його доходів ціну.

### **Список використаних джерел**

1. Карімов Г.І., Звонарьова К.А. Дослідження споживачів на підприємствах теплоенергетичної галузі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 19. С. 179-182.

2. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг: Закон України від 22.09.2016 р. №

1540-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2016. № 51. Ст.833. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1540-19> (дата звернення: 15.12.20).

3. Про теплопостачання: Закон України від 02.06.2005 р. № 2633-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2005. № 28. Ст.373. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2633-15?lang=uk> (дата звернення: 16.12.20).

4. Karimov H., Zvonarova K. Objectives and tasks development of communal heat power engineering of the region. *Eastern European Conference of Management and Economics: proceedings of the 2nd International Scientific Conference* (Ljubljana, May 29, 2020). Ljubljana: Ljubljana School of Business, 2020. pp.116-123.

5. Регіональний людський розвиток: статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2018. 73 с.

## **ПІДТРИМКА СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЯК СКЛАДНИК ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

***Резнік А.В., здобувач ступеня вищої освіти доктор філософії  
Полтавська державна аграрна академія***

Нині, в умовах складної економічної ситуації в Україні, питання підтримки і розвитку соціальної інфраструктури сільських територій є одним з найбільш складних з точки зору державного фінансування. Соціальній інфраструктурі відведена роль задоволення загальнолюдських запитів, пов'язаних з життєдіяльністю, проживанням у сільській місцевості, забезпеченням належних умов праці, відпочинку, культурно-освітнього рівня, споживання матеріальних благ, що в цілому є запорукою добробуту, благополуччя, розвитку головної продуктивної сили суспільства – людини. Стан соціальної інфраструктури сільських територій значною мірою залежить від рівня сільськогосподарського виробництва, але водночас відбувається зворотний вплив: від рівня розвитку складників інфраструктури залежить рівень виробництва на селі. Розвиток й ефективне використання об'єктів соціальної інфраструктури сільських територій може забезпечити власник підприємства, що має широкі можливості щодо фінансування. Варто підкреслити, що висока розвиненість соціальної інфраструктури має надзвичайно важливе значення як для кожного сільського жителя, так і для держави в цілому [1, с. 210; 2, с. 56, 58]. Нині альтернативним джерелом державного фінансування є фінансування суб'єктами підприємницької діяльності, тобто сільськогосподарськими підприємствами.

У системі витрат сільськогосподарських підприємств, витрати на розвиток соціальної інфраструктури відносять до адміністративних витрат підприємств і включають в себе наступні статті (табл.1).

### Статі витрат сільськогосподарських підприємств на соціальну інфраструктуру

Статі витрат	Пояснення
Ритуальні послуги	Матеріальна допомога у похованні пайовиків, або членів їх родин.
Витрати на школу	Матеріальна допомога у ремонті приміщень школи, або закупівля необхідного обладнання.
Витрати на дитячий садок	Матеріальна допомога у ремонті приміщень дитячого садка, або закупівля необхідного обладнання.
Покращення інфраструктури	Ремонт доріг у населеному пункті та прилеглих територіях; встановлення системи освітлення, газо-, водопостачання
Благодійність	Матеріальна допомога у проведенні масових заходів; закупівля необхідного обладнання для сільських рад, лікарень, підтримка соціальних ініціатив.

Джерело: складено автором

Витрати на соціальну інфраструктуру є складником некомерційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Підтримуючи розвиток сільських територій сільськогосподарські підприємства не отримують фінансового прибутку, натомість покращують відносини з місцевими громадами, що з часом виявляється у таких аспектах: підвищення рівня лояльності до сільськогосподарських підприємств зі сторони пайовиків; працевлаштування місцевого населення; покращення демографічної ситуації (запобігання виїзду з сільських територій працездатного населення).

Розвиток соціальної інфраструктури є складником діяльності не лише малих та середніх сільськогосподарських підприємств, а й великих агрохолдингів. Сільськогосподарські підприємства, які входять до складу агрохолдингів «Астарт – Київ», «Нібулон», «Кернел» приділяють значну увагу розвитку соціальної інфраструктури у регіонах своєї присутності. Агропромхолдинг «Астарт-Київ» приділяє увагу і підтримує дитячі будинки, лікарні, будинки ветеранів і учасників війни, церкви, школи. Особлива увага приділяється дітям. Взято шефство над школами, розташованими в населених пунктах, де працюють підприємства компанії. Діяльність холдингу безпосередньо впливає на поліпшення соціальної ситуації у Полтавському та Вінницькому регіонах, перш за все, за рахунок створення додаткових робочих місць для населення цих областей. Загальна кількість зайнятих у холдингу перевищує 7 тис. осіб. Додаткову цінність представляє те, що ці робочі місця створюються в сільській місцевості, де проблема зайнятості населення стоїть особливо гостро [3, с. 259-260].

Зі стабільною роботою компанії «Нібулон» пов'язаний добробут 35 тис. громадян України та їхніх сімей, у тому числі 3,2 тис. працівників підприємства і 25 тис. орендодавців. «Нібулон» систематично займається благодійністю. Компанія допомагає сільським навчальним закладам, будинкам культури, бібліотекам у придбанні сучасного комп'ютерного, копіювального, музичного та іншого обладнання [3, с. 259-260].

Сільськогосподарські підприємства агрохолдингу «Кернел» за 6 місяців 2019 р. інвестували у розвиток соціальної інфраструктури сільських територій понад 24 млн. грн. Найбільшу питому вагу в структурі витрат на розвиток соціальної інфраструктури мають статті: благодійність та покращення інфраструктури. Сільськогосподарськими підприємствами регулярно здійснюється підтримка громадських ініціатив, спортивних та культурних заходів.

Підтримка соціальної інфраструктури сільських територій є необхідним складником діяльності сільськогосподарських підприємств, що забезпечує гармонійний розвиток сільських територій, покращення демографічної ситуації, ріст загального професійного рівня населення сільських територій. У свою чергу, зазначені чинники покращують соціально-економічну ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств.

### **Список використаних джерел**

1. Морозова Г.С. Соціальна інфраструктура села та її вплив на сталий розвиток сільськогосподарських підприємств. С. 210-214. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.1/210.pdf> (дата звернення 28.03.2021).
2. Рябоконт В.П., Рарок Л.А. Розвиток соціальної інфраструктури сільських територій. *Економіка АПК*. № 4. 2016. С. 56-65.
3. Судеркін А.М. Роль агрохолдингів у соціально-економічному розвитку сільських територій. 2011. С. 257-263. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197273223.pdf>

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ**

***Флегантова А.Л., к.е.н. доцент кафедри міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин Вищого навчального закладу  
Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»***

В умовах сьогодення динамічний розвиток країн є неможливим без всебічного і безперервного продукування і використання інновацій як каталізаторів загальноекономічного розвитку та конкурентоспроможності [1]. Конкурентоспроможність – це загальна особливість компетенцій, цінностей та конкурентних переваг, тобто активи та параметри компанії, які роблять свою позитивну різницю для конкурентів [2].

Інноваційна діяльність та інвестування в НДДКР відіграють надзвичайно важливу роль у процесі підвищення рівня конкурентоспроможності компанії, або збереження його на достатньому рівні, що підтверджується статистичними даними про діяльність провідників ТНК Європи та світу. Особливо важливого значення інноваційна діяльність набуває в умовах трансформаційних процесів в світовій економіці. В наслідок змін, які відбулися у світовій економіці через

вплив на діяльність ТНК обмежень, пов'язаних з поширенням у світі COVID-19, компанії змушені реагувати на нові умови функціонування і більшість обирає саме стратегію, пов'язану із впровадженням у процес виробництва, або у продукцію або послуги інноваційної складової, що ще раз доводить, що нововведення відіграють надзвичайно важливу роль у діяльності сучасних транснаціональних корпорацій.

Креативність є невід'ємною частиною людини, є результатом її існування, її здатності мислити та пізнавати навколишній світ. Саме індивідуальний характер креативності, який виявляється виключно в об'єктивно існуючій персоніфікованій, особистісній спроможності людини мислити оригінально, нешаблонно та сміливо, детермінує особливості її прояву та впливу на розвиток різних сфер людської діяльності, зокрема й на господарську систему країни [3]. Креативність завжди була притаманна людині в періоди розвитку та занепаду різних суспільних формацій. Проте саме в наш час у XXI ст. роль креативності в загальному розвитку людини, становленні її як окремої особистості та загалом розбудові економіки країн стала швидко зростати [3].

Креативність також є невід'ємним елементом постіндустріальної економіки, водночас і новітнім чинником суспільного розвитку. Креативна індустрія характеризується не лише певною сукупністю видів економічної діяльності, які виробляють креативні товари та послуги, а й підходом до формування нової економіки, яка базується на застосуванні людської творчості та активізації творчого потенціалу людини з метою отримання конкурентних переваг [4].

Поняття креативної (культурної) індустрії, яке тісно пов'язане із концепцією креативної економіки та креативного класу, набуло активного поширення на початку XXI ст. для позначення творчих галузей, що продукували широкий спектр товарів і послуг, забезпечували роботою велику кількість людей, використовували цифрові технології, залежали від інновацій і розвивалися, переважно, в країнах західної Європи та США [5].

Ринок креативних індустрій посідає досить вагоме місце у світовій економіці. Його головною особливістю є те що креативні індустрії, як самостійна галузь, передбачає у своїй діяльності постійне новаторство, оскільки ця галузь завжди тісно пов'язана зі створенням чогось нового і із залученням до цього процесу саме креативної праці та інтелектуальної складової людини. У 2020 році на ринок креативних індустрій діяли певні негативні фактори пов'язані з обмеженнями щодо розповсюдження у світі COVID-19 і саме правильно впроваджені інновації у більшості випадків допомогли компаніям не втратити конкурентні позиції на ринку.

Структурні та технологічні зрушення в сучасній світовій економіці, посилення процесів глобалізації та міжнародної конкуренції сформували передумови для визнання креативності важливим нетехнологічним фактором впливу на інновації. Креативні індустрії вже багато років є прибутковим сектором економіки у багатьох європейських країнах. Останнім часом вони

стають все більше інтегрованими в міський розвиток, процеси демократизації, розвиток територіальних громад, та сприяють формуванню інноваційних ринків [6].

Підтримка впровадження інновацій в цілому позитивно відображається на економічній системі світу. Щодо креативної галузі, то постійне впровадження інновацій у зазначену галузь є необхідною передумовою функціонування компанії у такій галузі. Будь які нововведення потребують фінансових ресурсів, тому залучення прямих інвестицій є обов'язковим для утримання на достатньому рівні або зміцнення конкурентних позицій компанії на ринку.

### **Список використаних джерел**

1. Побоченко Л. М. Оцінка інноваційних позицій тнк розвинених країн світу. *Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти*. № 4. 2019. С. 91-103.
2. Головчук Ю. О., Пчелянська Г. О. Особливості формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі парадигми інноваційного розвитку. *Економіка та держава*. 2020. № 3. С. 66-70.
3. Шкарлет С. Дубина М. Особливості взаємодії креативних індустрій та фінансових установ. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. №1 (17). С. 207-218.
4. Щеглюк С. Д. Особливості розвитку креативної індустрії України: перспективні форми просторової організації. *Регіональна економіка*. 2017. Випуск 6. (128) С. 143-150.
5. Карасьова Н. А. Креативні індустрії як елемент стратегії постіндустріального розвитку. *Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти*. 2019. №3. С. 110-120.
6. Ушкаренко Ю. В., Чмут А. В., Синякова К. М. Креативні кластери як форма кооперації в креативних індустріях європейського союзу. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2019. №36. С. 26-31.

## **ДИСКРИМІНАЦІЯ В ОПЛАТІ ПРАЦІ ЖІНОК І ЧОЛОВІКІВ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА**

*Лопух К. В. доцент кафедри економічної теорії,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

Чому існує дискримінація на ринку праці за статтю? Які її причини? Чому це є проблемою для суспільства? Скільки втрачає національна економіка від гендерної нерівності на ринку праці? Чому ця проблема є актуальною у ХХІ столітті?

Як не дивно, але ці питання почали ставити собі дослідники вже у середині XIX століття. Спроба наукового економічного аналізу ролі та місця чоловіка та жінки у суспільстві була зроблена Міллем (Mill, 1869), Гілман (Gilman, 1898), Енгельсом (1884) та Марксом (1867). Гендерні проблеми ніколи не виступали особливим предметом наукового аналізу серед економістів. Проте саме економісти XIX століття, головним чином представники неокласичного напряму економічної думки, звернули увагу на відмінності в економічній поведінці жінок і чоловіків, почали аналізувати обов'язки жінок у родині з економічного погляду, а також причини різної економічної оцінки чоловічої і жіночої праці. Відповідно, це дозволило глибше аналізувати формування ринку праці, виявити особливості його функціонування та розвитку залежно від участі у робочій силі чоловіків і жінок, зокрема щодо оплати праці, виникнення «чоловічих» і «жіночих» професій та можливостей кар'єрного зростання. Так, зростання чисельності робочої сили за рахунок переважно одружених жінок, спричинило фундаментальні зміни у відносинах між чоловіками та жінками, а також вплинуло на певну реорганізацію суспільства у промислових країнах в цілому.

На початку XX століття такі економісти як Фосет (Fawcett, 1918), Вебб (Webb, 1919) та Еджуорт (Edgeworth, 1922) почали досліджувати причини відмінностей в оплаті праці чоловіків і жінок. В основу аналізу було покладено професійну сегрегацію та відмінності в рівнях оплати праці жінок та чоловіків. Головне питання, на яке шукали відповідь дослідники, це – «Як оплачувати працю жінок, які виконують традиційно чоловічу роботу?». Продовжили активно шукати відповідь на це питання економісти другої половини XX ст., а саме Беккер (Becker 1957, 1985), Браун (Brown, 1984), Фербер та Бірнбаум (Ferber and Birnbaum, 1977), Мінсер (Mincer, 1977), Блау (Blau, 1992). Саме ними не тільки закладаються, а й активно розвиваються дослідження причин гендерної дискримінації на ринку праці. Головним чином, було сформовано два основних підходи до пояснення відмінностей в різній оплаті праці жінок і чоловіків. Перший підхід – з позицій теорії людського капіталу. Різниця в оплаті праці між чоловіками і жінками та чоловічою і жіночою зайнятістю пояснюється добровільним вибором жінки. Другий підхід – на основі різних моделей дискримінації на ринку праці. Ці моделі гендерну нерівність пояснюють, виходячи з аналізу ставлення до жінок і чоловіків як різних акторів ринку праці: роботодавців, колег та клієнтів. Ці два підходи доповнюють один одного і дозволяють проаналізувати причини та відмінності в оплаті праці, існування кар'єрних бар'єрів серед жінок і чоловіків та професійної сегрегації.

Перший підхід гендерну нерівність на ринку праці пояснює з погляду низької продуктивності «ринкової» праці жінок порівняно з чоловіками, що пояснюється витратами часу на домашню роботу та виховання дітей. Другий підхід дозволяє пояснити, як впливає ставлення різних учасників ринку праці до жінок і чоловіків як представників різних статей, рівня їх заробітної плати та професійної кар'єри. Так, в моделях дискримінації важливими складовими є «соціальна роль», яка приписується жінкам і чоловікам в суспільстві, прагнення

максимізувати не тільки прибуток, а й корисність при найманні жінок, ставлення до жінок співробітників і клієнтів тощо. Це дозволяє пояснити небажання роботодавцями приймати жінок на роботу. З економічного погляду роботодавці піддають дискримінації жінок внаслідок певного «страху» недоотримати прибуток; причиною цього може виступати нижча продуктивність праці жінок, ніж чоловіків. Це описує модель статистичної дискримінації, розроблена Фелпсом (Phelps, 1972). Вона спирається на передумову про неповноту інформації, що може виступати мотивом дискримінації жінок під час найму на роботу. Крім цього, ця модель пояснює, чому гендерну дискримінацію на ринку праці не вдається побороти.

Останніми роками дослідження впливу гендерної нерівності на ринок праці знову набуває актуальності, зокрема і в Україні. У зв'язку із появою нового напрямку економічних досліджень, так званої «Care Economy» («Економіки догляду»), було розширено аналіз впливу гендерної дискримінації на економічне зростання та втрати національної економіки від ігнорування проблеми гендерної дискримінації. Крім того, активно досліджується вплив гендерної нерівності на трансформацію державної економічної політики, зокрема йдеться про гендерно-орієнтоване бюджетування. Так, Клатцер (Klatzer, 2020) аналізує трансформацію політики ЄС, фінансування та інституцій з погляду феміністичної політичної економії і наголошує на тому, що в ЄС кристалізуються процеси маскулінізації в економічній, військовій та державно-приватній сферах. Енау, Гіммельвайт та Перронс (Henu and Himmelweit and Perrons, 2017) досліджують вплив інвестування в різні галузі економічної діяльності на боротьбу з гендерною нерівністю на ринку праці. Їхнє дослідження показує, що якщо інвестувати у сферу будівництва, то робочими місцями забезпечуються чоловіки, натомість інвестування 2% ВВП в «економіку догляду» збільшує зайнятість як жінок, так і чоловіків (зростання робочих місць в сфері догляду майже в 2 рази), що дозволяє підвищити загальний рівень зайнятості на ринку праці і долати безробіття. Результатом інвестування у сферу догляду стає зростання споживання відповідних послуг та податкових надходжень.

Ретроспективний аналіз наведених наукових досліджень щодо гендерної дискримінації, не є вичерпним, але він показує, що залишаються суттєві відмінності в ставленні, найманні на роботу, оплаті праці, кар'єрних та професійних можливостях жінок і чоловіків. Внаслідок пандемії COVID-19 ця диференціація поглибилася, посиливши гендерну нерівність. Отже, питання гендерної дискримінації на ринку праці залишається актуальним та потребує подальших досліджень з урахуванням сучасних тенденцій розвитку ринкової економіки.

### **Список використаних джерел**

1. Mill, John S. (1869). *The Subjection of Women*. London. <https://archive.org/details/subjectionofwome00millrich/page/n5/mode/2up>.



2. Gilman, Charlotte P. (1898). *Women and Economics. A Study of the Economic Relation between Men and Women as a Factor in Social Evolution*. Boston. <http://digital.library.upenn.edu/women/gilman/economics/economics.html>.

3. Энгельс Ф. (1884). Происхождение семьи, частной собственности и государства / Маркс К., Энгельс Ф. Избранные произведения. В 3-х т. Т. 3. М. Политиздат. 1986. 639 с. [http://souz.info/library/marx/family\\_and\\_state.htm](http://souz.info/library/marx/family_and_state.htm).

4. Fawcett, Millicent G. (1918). Equal Pay for Equal Work. *The Economic Journal*. Vol. 28. № 109. pp. 1-6. <https://www.jstor.org/stable/2222105>.

5. Kaufman, Bruce E. (2013). Sidney and Beatrice Webb's Institutional Theory of Labor Markets and Wage Determination. *UWRG Working Papers*. 67. <https://core.ac.uk/download/pdf/289189553.pdf>.

6. Edgeworth, F. Y. (1922). Equal Pay to Men and Women for Equal Work. *The Economic Journal*. Vol. 32. № 128. <https://www.jstor.org/stable/2223426>.

7. Klatzer, E. and Rinaldi, A. (2020, June) “#nextGenerationEU” leaves Women behind. Gender Impact Assessment of the European Commission Proposals for the EU Recovery Plan. The Greens/EFA Group in the European Parliament. [https://alexandrageese.eu/wp-content/uploads/2020/07/Gender-Impact-Assessment-NextGenerationEU\\_Klatzer\\_Rinaldi\\_2020.pdf](https://alexandrageese.eu/wp-content/uploads/2020/07/Gender-Impact-Assessment-NextGenerationEU_Klatzer_Rinaldi_2020.pdf).

8. De Henau, Jerome and Himmelweit, Susan and Perrons, Diane (2017). *Investing in the Care Economy – Simulating employment effects by gender in countries in emerging economies*. International Trade Union Confederation. [https://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/care\\_economy\\_2\\_en\\_web.pdf](https://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/care_economy_2_en_web.pdf).

9. Blau, Francine D. and Kahn, Lawrence M. (1992). The Gender Earnings Gap: Some International Evidence. № 4224. *NBER Working Paper*. <https://core.ac.uk/download/pdf/6894158.pdf>.

10. Chassonnery-Zaigouche, Cleo and Cot, Annie L. (2019, July 2). Sentiment and Prejudice: Francis Ysidro Edgeworth on Women's Wages. <https://doi.org/10.31219/osf.io/vpjec>.

11. Блау Ф. Гендерные проблемы. В кн. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М.Милгрейта, П.Ньюмена. М. ИНФРА-М., 2004.

## **СУЧАСНІ СВІТОВІ ТРЕНДИ В УПРАВЛІННІ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК**

*Сигида Л. О. к.е.н., доцент кафедри маркетингу,  
Сумський державний університет*

Ланцюги поставок та їх значення зростає з кожним роком [1-2]. Тому важливо дослідити ті тренди, що впливають на їх функціонування та визначають майбутнє ланцюгів поставок [3-4].

Усі тренди можна поділити на дві складові: 1) технологічні тренди, що надають технічні можливості для удосконалення і подальшого розвитку ланцюгів поставок, та 2) нетехнологічні, які стосуються організаційних моментів в ланцюгу поставок, вибудування відносин з клієнтами та ін.

Розглянемо ці тренди детальніше (табл. 1) та визначемо взаємозв'язок між технологічними нетехнологічними трендами.

Таблиця 1

**Тренди в управлінні ланцюгами поставок (складено на основі [5-8])**

Тренд	Сутність
1	2
<b>Технологічні</b>	
<b>Штучний інтелект</b>	Штучний інтелект стимулює процеси автоматизації в ланцюгах поставок та може виконувати замість працівників основні операції, що часто повторюються, та складні фізичні завдання. Крім того, штучний інтелект має потенціал для використання для виявлення закономірностей у даних та отримання корисної інформації. Це дозволяє економити час, зменшує ймовірність помилок працівників, а також підвищує ефективність та точність ланцюга поставок
<b>Блокчейн</b>	Використання блокчейн забезпечує обмін даними між всіма зацікавленими учасниками у межах ланцюга поставок. Блокчейн створює умови для надання точної та актуальної інформації, забезпечує видимість даних та інформації для всіх зацікавлених сторін, гарантує безпеку всієї інформації. Це посилює прозорість ланцюга поставок. Крім того, блокчейн є інструментом для відстеження та для забезпечення оплати між партнерами у ланцюзі поставок
<b>Інтернет речей</b>	Інтернет речей підвищує прозорість по всьому ланцюгу поставок, що, як результат, дозволяє підвищувати ефективність ланцюга, мінімізувати час простою, активно реагувати на запити клієнтів та збільшувати загальну рентабельність інвестицій
<b>Робототехнічна автоматизація</b>	Робототехнічна автоматизація використовується для автоматизації виконання великих обсягів повторюваних завдань. Вона дозволяє звільнити працівників від важкої та рутинної роботи та зосередитися на прийнятті більш важливих рішень
<b>Переносні пристрої</b>	У поєднанні з хмарними технологіями переносні пристрої допомагають працівникам отримувати доступ та вводити дані в режимі реального часу
<b>Контрольні вежі наступного покоління</b>	Контрольна вежа ланцюга поставок побудована на основі багатофункціонального наскрізного цифрового двійника ланцюга поставок. Це забезпечує видимість того, як події в ланцюгу поставок впливають на здатність виконувати замовлення споживачів. Цифрові двійники моделюють обмеження в транспортуванні, складуванні, виробництві, а також можуть створювати оптимізовані плани для подолання відхилень, що виникають
<b>Смарт-контракти</b>	Смарт-контракти є протоколами транзакцій, які виконуються автоматично за певних умов, що дозволяє пришвидшити виконання операцій у ланцюгу поставок та уникнути виконання певних операцій

Таблиця 1 (продовження)

1	2
<b>Нетехнологічні</b>	
<b>Гнучкі ланцюги поставок</b>	Ланцюг поставок повинен бути достатньо гнучким для швидкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі та швидко підлаштовуватися під них. Ланцюг поставок має бути здатним налаштовуватися без збільшення витрат. Іншим аспектом гнучкості ланцюга поставок є персоналізація відправлень
<b>Циклічність ланцюга поставок</b>	Циклічний ланцюг поставок передбачає безвідходність завдяки тісній співпраці між усіма зацікавленими учасниками. Це дозволяє зменшити адміністративні та транспортні витрати, досягти вищої стійкості, кращого обслуговування клієнтів та лояльності, створити додану вартість та заощадити ресурси
<b>Кастомізація в ланцюгу поставок</b>	Кастомізація передбачає виділення окремих груп споживачів та налаштування процесів у ланцюгу поставок до потреб кожної з них. Впроваджуючи більш пряму до споживача бізнес-модель та пристосовуючи свою стратегію ланцюга поставок до кожного клієнта та товару, компанії можуть значно збільшити свої доходи
<b>Посилена співпраця у ланцюзі поставок</b>	Тісна співпраця зацікавлених сторін у ланцюзі поставок може допомогти впорядкувати внутрішні процеси та зменшити перевитрати ресурсів. Крім того, ефективна співпраця може допомогти оцінити ризики в ланцюгу поставок, а також посилити рівень задоволеності ділових партнерів
<b>Оптимізація потоку запасів</b>	Зосередження уваги на утриманні оптимального розміру запасу, без перевищення чи нестачі. Забезпечення для цього наявності детальних даних про запаси (як поточні, так і прогнозовані) у ланцюгах поставок, що дозволить використовувати всі переваги

Таким чином, останні тренди в ланцюгах зосереджені на розумному, технологічно керованому управлінні, що сприяє зменшенню витрати та підвищенню ефективності. Крім того, технологічні та нетехнологічні тренди є взаємозалежними та взаємопов'язаними.

### Список використаних джерел

1. Bilovodska, O. A., Gaidabrus, N. V., & Sager, L. Y. (2014). Logistic service in innovative products distribution channels as a factor of optimal structure. *Actual Problems of Economics*, 161(11), 147-153.
2. Saher, L., Syhyda, L., Korobets, O., & Bereziako, T. (2021). Closed-loop supply chain: A bibliometric and visualization analysis. *Paper presented at the E3S Web of Conferences*, 234 doi:10.1051/e3sconf/202123400011
3. Росохата А.С. Аналіз теоретичних основ наукового прогнозування на засадах маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. Суми: ТОВ «ТД «Папірус», 2012. №2, 99-111.
4. Росохата А.С. Трендвотчінговий аналіз як основа формування брендів. *Тези IV Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Маркетинг у третьому тисячолітті»*. Донецьк. ТОВ «Цифрова поліграфія», 2011, 118-119.

5. Top 10 Future Trends in Supply Chain and Logistics. (2020). URL: <https://www.aacb.com/trends-in-supply-chain-and-logistics/>
6. Steve Banker. (2020). 2021 Supply Chain Technology Trends To Watch. URL: <https://www.forbes.com/sites/stevebanker/2020/12/21/2021-supply-chain-technology-trends-to-watch/?sh=500454df3ad6>
7. 10 Supply Chain Management trends. The future of SCM. URL: <https://www.tradegecko.com/supply-chain-management/future-trends>
8. Weinberger Dan. (November, 2020). Seven Supply-Chain Trends to Watch in 2021. URL: <https://www.supplychainbrain.com/blogs/1-think-tank/post/32210-seven-supply-chain-trends-to-watch-in-2021>

## **ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

*Рубан Л. В., бакалавр спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» освітньої програми «Міжнародний бізнес»*

Стан зовнішньої торгівлі має надзвичайно важливе значення для економічного розвитку держави. Державне регулювання зовнішньої торгівлі виявляється в зовнішньоекономічній політиці держави, спрямованій на стимулювання або стримування експорту чи імпорту товарів, інструментами якого виступає тарифне і нетарифне регулювання. Гармонізація законодавства України з міжнародним та європейським правом є одна з важливих зовнішніх функцій держави та державного управління зовнішньоекономічною діяльністю, це пріоритетна частина процесу інтеграції України до світового економічного простору, яка, крім того є одним із пріоритетних напрямів української зовнішньої політики [1]. На даному етапі розвитку зовнішньоторговельна діяльність країни яскраво демонструє залежність від об'єктивних чинників формування експортного потенціалу держави, та від чинників суб'єктивного неекономічного характеру – насамперед, геополітичних.

Актуальним проблемам, які перешкоджають розвитку українського експорту, а також можливим шляхам їх вирішення приділяють увагу такі вчені: В. Мовчан, Т. Мельник, Л. Івашова, А. Мазаракі, Л. Кутідзе, Ю. Верланов, Н. Осадча, О. Школьний, І. Орлик, Н. Резнікова та ін. Але, дивлячись на те, що проблема удосконалення експортного потенціалу України залишається відкритою, сучасні умови розвитку українського експорту потребують додаткового вивчення та аналізу, оскільки все ще існують проблеми та перешкоди на шляху завоювання міцних позицій на світовому ринку.

Міжнародна торгівля – історично перша форма міжнародних економічних відносин, що виникла ще в період рабовласницького ладу та є обміном товарами і послугами між державами. Категорія «міжнародна торгівля» за змістом ширша, ніж «зовнішня торгівля», тому що перш за все вона охоплює широке коло відносин між суб'єктами світогосподарських зв'язків. Поняття «міжнародна торгівля» та «світова торгівля» в науковій та навчальній

літературі, як правило, ототожнюються. Українські вчені, зокрема І. І. Дахно, дотримуються тієї думки, що «міжнародна торгівля – це сукупність зовнішньої торгівлі різних країн світу», а зовнішня торгівля як «складова зовнішньоекономічних зв'язків поділяється на експорт та імпорт товарів». З державно-політичної точки зору міжнародну торгівлю можна розглядати як особливий тип суспільних відносин, які виникають у світовій системі господарства в процесі і з приводу обміну товарами та послугами між державами, що мають власні зовнішні і зовнішньоторговельні політики.

Співробітництво з Європейським Союзом є одним із головних пріоритетів зовнішньоекономічної політики України, саме тому на даний час активно здійснюються заходи, які спрямовані на поглиблення співпраці між Україною та Європейським Союзом, зокрема, у сфері агропромислового комплексу [2]. Динаміка експортно-імпортних операцій в Україні останніми роками має постійну тенденцію до змін. Протягом п'яти років продовжувалося зменшення як виручки від експорту товарів, так й експорту агропромислової продукції. Наведемо приклад, аналізуючи експорт та імпорт України з ЄС. Із середини 2016 року відбувається зростання експорту сільськогосподарської продукції, тобто за 2017 рік загальний експорт продукції становив 43,3 млрд. дол. США, а за 2016 рік – 35,1 млрд. дол. США, що на 19% більше. За 2018 рік загальний експорт продукції з України збільшився на 4 млрд. дол. США порівняно з 2017 роком. Така ж ситуація відбувалася з агропродовольчим експортом. Найбільший спад агропродовольчого експорту відбувся в 2012 році, коли він складав близько 17,9 млрд. дол. США, а за 2018 рік обсяг агропродовольчої продукції становив 18,6 млрд. дол. США. У 2018 році загальна сума експорту, що вивозилася за кордон з України, становила 47 333 911 тис. дол. США. Сьогодні українську державу оточує низка певних негативних обставин, що примушують країну змінювати зовнішньоторговельну політику з метою зміцнення конкурентоспроможності на світовому ринку товарів та послуг. Дія таких факторів обумовлює кризовий стан зовнішньої торгівлі України та створює перепони для її повноцінного перспективного розвитку. Сьогодні до таких бар'єрів виходу з кризової ситуації, що склалась у зовнішньоторговельній діяльності нашої країни, слід віднести такі обставини:

- державна політика сьогодні не сприяє розвитку зовнішньої торгівлі, оскільки держава недостатньо підтримує вітчизняних експортерів, які власними зусиллями не спроможні охоплювати нові галузеві сегменти світового ринку товарів та послуг; майже не працює дотаційна система, відсутнє податкове стимулювання, нерозвинуте пільгове кредитування тощо;

- українське виробництво не забезпечене вливанням капіталу, навіть вітчизняного, який, на жаль, сьогодні вивозиться за межі України; внаслідок цього чимало виробників не працюють на повну потужність, вітчизняні підприємства не здатні виробляти високі експортні обсяги продукції;

- зовнішній ринок не сприймає українську продукцію, насамперед за якістю, внаслідок чого вона неконкурентоспроможна та не забезпечена попитом на відповідних галузевих ринках світу;

– в кризовому стані перебуває сільське господарство України, зокрема тваринницький підкомплекс, що є основою значної частки промислової продукції, що йде на експорт; через це в країні не тільки не досягнута продовольча безпека, але й втрачені експортні можливості, зростає залежність від імпортованих харчових продуктів;

– депресивні тенденції в економіці країни, які охопили практично всі сфери її народногосподарського комплексу, обумовили зростання економічних ризиків у великотоварному виробництві, внаслідок чого в країні зростає імпортозалежність від імпортованих товарів продовольства та побуту [4].

На сьогодні вітчизняна економіка характеризується відсутністю вагомих здобутків у сфері зовнішньої торгівлі. Україні з метою пошуку оптимальних державних управлінських рішень та шляхів подолання перешкод в контексті формування потужного та конкурентоспроможного експортного сектору економіки потрібно в першу чергу переглянути та доповнити іншими перспективними напрямами обраний вектор аграрно-сировинного розвитку, оскільки цілком можливим стає факт того, що зовнішньоекономічна ситуація найближчим часом може погіршитися, головним чином, через неспроможність та небажання уряду виявляти політичну волю до впровадження змін [3].

### **Список використаних джерел**

1. Стеблянка І. О. Зовнішня торгівля України з європейським союзом: стан, структура, перспективи *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини»*. 2016. Вип.8. С. 69 – 76 .

2. Осацька Ю. Є. Зінченко О. М. Міжнародна торгівля: сучасний стан та перспективи розвитку. *Молодий вчений*. 2016. № 12 (39). С. 814 – 817.

3. Алавердян Л. М. Романенко О. В. Сучасні реалії та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України з іншими країнами світу. *Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка"* включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки. 2019 р. № 4. С. 1– 10.

4. Краснодєд Т. Л. Попова Т. В. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2018. Т.23. Вип. 6 (71). С. 8 – 12.

### **ЗНАЧЕННЯ РЕКЛАМИ ДЛЯ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА**

**Назаренко А.В., здобувач СВО Бакалавр, ОПП Екологія,  
спеціальності 101 Екологія, Полтавська державна аграрна академія  
Науковий керівник: Волкова Н.В., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,  
Полтавська державна аграрна академія**

На сьогоднішній день будь-яке виробниче підприємство неспроможне ефективно конкурувати на ринку, не використовуючи такий важливий інструмент маркетингових комунікацій як реклама. Саме тоді, коли

підіймається питання про збут товару, реклама знаходить своє місце.

Згідно Закону України «Про рекламу» вона трактується як інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформулювати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо такої особи чи товару [1]. Отже її можна вважати своєрідним діалогом між споживачем і підприємством, в якому останнє намагається з кращих сторін показати свій товар через рекламні засоби, а клієнт проявляє міру зацікавленості в даному товарі.

На виробничому підприємстві основними функціями реклами є:

- створення і підтримання попиту на товари у оптових і роздрібних покупців;
- поширення інформації про фірму і формування позитивної думки до неї;
- переконання споживача віддавати перевагу саме товарам відповідної фірми.

Вірно підібрана реклама відіграє одну з найважливіших ролей в основних етапах життєвого циклу товару на ринку. Практика засвідчує, що будь-який стан споживацького попиту може бути змінений за допомогою рекламних заходів у відповідності з можливостями підприємства та його збутовою політикою [2].

Перед тим, як виводити новий товар на ринок підприємство повинне використати так звану попередню рекламу, яка сприяє найскорішого доведення товару до споживачів. Це особливо важливо тому, що значно легше створити за допомогою реклами відповідну думку споживачів про товар, ніж змінити її після того, як вона вже склалася. Також ця реклама дозволяє працівникам оптової та роздрібною торгівлі підготуватися до вступу в продаж нового товару, розробити заходи щодо його реалізації і подальшого рекламування [4].

Під час етапу конкурентної боротьби, коли перед підприємством стоїть завдання створити стійкий попит на певний товар, використовується реклама-переконання. Мета такої реклами сформулювати перевагу до даного товару, заохочувати до придбання конкретної марки, змінити сприйняття споживачем властивостей товару та переконати споживача здійснити покупку не відкладаючи [3].

В період сталості, коли уповільнюються темпи збуту у зв'язку з тим, що товар вже домігся сприйняття більшістю потенційних покупців, впроваджують рекламу-нагадування. Її мета заключається в тому, щоб не давати споживачеві забувати про товар. Тобто нагадувати, що товар може знадобитися споживачеві в найближчому майбутньому; про те, де можна купити товар; утримує інформацію про товар в пам'яті споживача в період міжсезоння [2].

А задля усунення останніх сумнівів споживача у тому, що він зробив правильний вибір, існує реклама-підтримка. Вона затверджує сприятливу емоційну атмосферу навколо підприємства.

Також реклама займає важливе місце на упаковці товару. Упаковка є тією останньою рекламою, яку бачить споживач перед ухваленням рішення про придбання продукту, а потім служить нагадуванням про куплений товар [4].



Приваблива, нестандартна або оновлена упаковка з більшою вірогідністю приверне увагу споживача і можливо визначить його остаточний варіант для покупки.

Підвищує ефективність реклами, а іноді й повністю виконує її функцію наявності товарного знаку. Головною метою його є ідентифікація виробів підприємства та виділення товарів підприємства із загальної маси аналогічних товарів його конкурентів. А якщо підприємство має добру репутацію серед покупців, тоді товарний знак створюватиме позитивний імідж для продукції його товару. Також, якщо покупець був задоволений раніше придбаними товарами даної підприємства, то товарний знак слугуватиме нагадуванням про позитивні емоції, отримані від попередніх покупок. До його переваг можна також віднести: зниження витрат на введення нових товарів на ринок; створення так званого «фірмового патріотизму», який підвищує корпоративний дух і об'єднує співробітників; позитивно впливає на естетичний рівень і візуальне середовище підприємства [5].

З розширенням асортименту вироблених товарів промислові підприємства повинні значно більше приділяти уваги рекламі. Мало займати більше місця на полицях в магазині. Потрібно поширювати свою продукцію у повсякденне життя споживачів. Роблячи свій товар більш популярним, підприємство сприяє зростанню відчуття надійності у споживачів до свого продукту. Тож для покупців реклама - це потужне джерело впливу, а для виробництва – це важливий інструмент, при правильному використанні якого підприємство стає могутнішим, престижнішим і успішнішим.

#### **Список використаних джерел**

1. Закон України “Про рекламу”. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 39. ст. 181.
2. Миронов Ю.Б., Крамар Р.М. Основи рекламної діяльності. Навчальний посібник. Дрогобич: Посвіт, 2007. 108 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. М., 1996. 522с.
4. Панкратов Ф. Г., Баженов Ю. К., Серегина Т. К., Шахурин В. Г. Рекламная деятельность: Учебник для студентов высших учебных заведений. 5-е изд., перераб. и доп. М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002. 364 с.
5. Уэллс Уильям, Мориарти Сандра, Бернет Джон Реклама. Принципы и практика. П. : Издательство «Питер», 2008. 738 с.

#### **ПЕРЕВАГИ ТА ПРОБЛЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

*Невечеря О. В., здобувач СВО Бакалавр, ОПП Екологія, спеціальності 101 Екологія, Полтавська державна аграрна академія  
Науковий керівник: Волкова Н.В., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,  
Полтавська державна аграрна академія*

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки постійно виникають



питання щодо ефективного економічного й організаційного розвитку, підвищення випуску продукції та удосконалення технологій виробництва.

На першому місці постає завдання модернізації підприємства, яка повинна здійснюватись з урахуванням попиту на відповідні товари та послуги.

Модернізація - це перехід до індустріалізації, оновлення обладнання та устаткування, покращення технологій виробництва, він пов'язаний з виникненням більш сучасної системи технологій. Перехід до нових технологій дає змогу успішно протистояти конкурентам на ринку [1].

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «модернізація»

Автор	Трактування поняття
Ожегов С.И.	Модернизировать – вводя усовершенствования, сделать (делать) отвечающим современным требованиям [2, с. 348].
Бужимська К.О.	Модернізація - це системний та цілеспрямований процес удосконалення, поліпшення, оновлення на інноваційній основі існуючих об'єктів модернізації, створення нових об'єктів з метою забезпечення посилення конкурентних переваг підприємства в умовах мінливого економічного середовища та розбалансованості внутрішнього середовища; це процес розвитку підприємства, який: є системним і цілеспрямованим; починається в момент встановлення місії підприємства і закінчується в момент її досягнення; має висхідний вектор; відбувається на інноваційній основі; є об'єктом управління тактичного і оперативного менеджменту [3, с. 202].
Петрович Й.М.	Модернізація - це такий стан сталого і ефективного розвитку, який ґрунтується на впровадженні у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, спрямованих на оновлення матеріально-технічної бази усіх секторів національного господарства та їх підприємств з метою домогтися виготовлення продукції з інноваційним наповненням та конкурентоспроможною на зовнішньому і внутрішньому ринках [4, с.249].

Перевагами модернізації є підвищення конкурентоспроможності підприємства, його економічного розвитку. Модернізація є адаптивною, інноваційною та мобільною, вона забезпечить високу продуктивність праці, впровадження техніко-технологічних новацій, що значно покращать стан підприємства. Модернізація забезпечує комплексне і вискооефективне оновлення виробництва.

Актуальність модернізації обумовлена високим зносом технологічного обладнання, низьким рівнем купівельної спроможності населення та значними збитками на підприємствах, незадовільним станом інноваційних систем та ринкової інфраструктури [5].

Проблемою модернізації є значна частина фінансових ресурсів. Тільки потужне підприємство з наявними вільними коштами, з високим рівнем фінансової стійкості може закупити оновлене устаткування та забезпечити перехід до більш сучасних технологій. Тому більшість підприємств використовує застаріле обладнання та устаткування, випускаючи при цьому менш якісну та сучасну продукцію, не задовольняючи попит споживачів.

Конкурентоспроможність продукції підприємства являється одною з причин модернізації. Якщо є споживач, який потребує якісну продукцію, і є

конкуренти, які випускають вироби кращі за технологічними та якісними показниками, тоді з'являється стимул для підвищення рівня виробництва для того аби становити та задовольнити попит населення [6].

У разі, коли підприємство потребує модернізації, але немає коштів на її втілення, доцільно зробити фінансову діагностику суб'єкта господарювання, метою якої є проведення всебічного фінансового аналізу господарської діяльності підприємства. В тому випадку коли є вільні фінансові ресурси, варто розробити ефективний механізм модернізації виробництва та інвестування коштів в основні фонди. Це допоможе реалізовувати заходи, які спрямовані на швидке підвищення платоспроможності, забезпечити задовільний рівень стійкості фінансового стану, прибутковості, розвиток фінансового потенціалу підприємства, знизивши цим кількість сировини та коштів на її закупівлю. Таким чином, підприємство зекономлені фінанси зможе вкласти в модернізацію.

З метою налагодження та забезпечення стабільного виробництва потрібно буде слідкувати за дотриманням норм з використання та зберігання технічного оснащення, для зниження його швидкого зносу [7].

Отже, модернізація є хорошим способом поліпшення якості продукції і підвищення доходу підприємства. Проте, вона неможлива при нестачі вільних коштів. Для втілення запропонованих заходів треба володіти потужним потенціалом, розумінням як зекономити для накопичення капіталу на модернізацію і необхідним рівнем конкурентоспроможності. Тому розробка управлінського механізму, вивчення та оцінка факторів впливу конкурентоспроможності дозволить підприємству створити необхідні умови для модернізації.

### Список використаних джерел

1. Момінул Хок МД. Модернізація української економіки на інноваційних засадах – імперативна вимога її виживання та розвитку. *Формування ринкових відносин в Україні*. № 12 (151). 2013. С. 57–62.
2. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Советская энциклопедия. 1968. 736 с.
3. Бужимська К.О. Деякі складові теоретико-методологічної бази інноваційно-технологічної модернізації. *Вісник ЖДТУ*. 2009. № 4. С. 202–207.
4. Петрович Й. М. Модернізація промислових підприємств як важлива передумова розвитку їх конкурентоспроможного потенціалу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія : Проблеми економіки та управління. 2015. № 815. С. 3-8.
5. Кірдіна О.Г. Обмеження та орієнтири техніко-технологічного розвитку України в умовах глобалізації. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4. Т. 1. С. 179–184.
6. Валінкевич Н.В., Солотвінський О.А. Теоретичний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 12 (15). С. 84–89.
7. Черпак І. С., Кошевий М. М. Сутність і зміст поняття модернізації підприємства. URL: <http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i->

## **ЗАХИСТ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Братанов Б.В., здобувач вищої освіти ступеня доктор філософії,  
Полтавська державна аграрна академія*

На сьогодні інформаційні ресурси мають істотне значення в розвитку науки, техніці, виробництва, сфери послуг та інших галузевих складових. Значна їх частина в сучасному суспільстві є загальнодоступною, але водночас є джерела інформації, доступ до яких через ті чи інші причини обмежений. Таким чином, виникає проблема класифікації інформаційних ресурсів, обмеження доступу до деякої частини з них, визначення економічної доцільності організації захисту інформації на підприємствах, а саме: сільськогосподарських і в організаціях різних сфер господарської діяльності

З розвитком процесів глобалізації та комп'ютеризацією сільськогосподарських підприємств виникає потреба у розробці механізму захисту інформаційної безпеки. Залежність економічної безпеки від інформаційної складової очевидна, оскільки суб'єкти внутрішнього, так і зовнішнього оточення мають значний вплив на інформаційну сферу, що можуть спричинити негативний вплив та зашкодити інтересам підприємства. Керівниками середніх та великих сільськогосподарських підприємств вже розуміють, що існують ризики, пов'язані з інформаційною складовою, тому підтримка високого рівня інформаційної безпеки відноситься до пріоритетних завдань. В умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій в аграрному секторі інформаційна безпека стає актуальною та невід'ємною частиною системи економічної безпеки сільськогосподарських підприємств [1].

Інформація, як правило, трактується як сукупність даних, повідомлень, інформації, що характеризують оточуюче середовище, об'єкти, явища, процеси, взаємозв'язки тощо, і які необхідно збирати, передавати, накопичувати та обробляти для прийняття управлінських рішень, що ототожнюються з ресурсом. У цьому випадку інформація як ресурс має характеристики товару і може бути продана, куплена, накопичена, знищена тощо. Тому важливим для утримання конкурентних переваг на ринку кожної фірми є питання конфіденційності, тобто захисту інформації від конкурентів.

Заходячи на ринок підприємству необхідна актуальна, достовірна інформація про конкурентів, клієнтів, постачальників, посередників.

Інформація, цінна тим, що за допомогою неї можна проаналізувати конкурентні переваги, знизити комерційний ризик, проаналізувати зміни в зовнішньому середовищі підприємства.

Власні співробітники підприємства є першою загрозою для захисту інформації, яких називають інсайдерами. Це працівники, які навмисно, через необережність або незнання стають причиною витоку конфіденційної інформації,

до якої вони мають доступ для виконання службових обов'язків. Найбільшого збитку завдають ті з них, хто продає дані конкурентам компанії. Для боротьби з цим американська компанія Spector Soft Corporation розробила продукт Spector 360, який призначений для централізованого моніторингу співробітників. Антиінсайдерна програма досліджує, як співробітники використовують свої робочі комп'ютери та мережу Інтернет. Spector 360 дає змогу інспектувати діяльність всієї організації за допомогою графічних діаграм [2].

Щоб найбільш ефективно захистити інформацію можна використати такі засоби: установлення високочастотних фільтрів в стаціонарних телефонах, сучасні системи зашумлення сторонніх засобів, створення умов роботи в межах робочого регламенту, реагування спеціальних структур на спроби несанкціонованих дій.

Для контролю співробітників, компанія Tele Link Soft розробила програму Kickidler, яка дозволяє контролювати співробітників за робочими комп'ютерами. Програма вийшла в 2013 році і розвивалася. Станом на 2020 рік програму Kickidler використовують тисячі компаній і державних установ на п'ятьох континентах.

Основними призначеннями програми є автоматизація контролю персоналу та підвищення рівня інформаційної безпеки в організаціях. Програма використовується в компаніях малого, середнього та великого бізнесу, а також в компаніях де використовуються персональні комп'ютери. Програма Kickidler дозволяє моніторити до 10000 робочих станцій [2].

Адаптацію підприємства до змін на споживчому ринку можна забезпечити у результаті проведення так званої виробничої реструктуризації. Цей вид реструктуризації характеризує зміни у сфері виробничо-технологічних процесів, у маркетинговій діяльності та цінovій політиці, у системі збуту та обслуговуванні клієнтів. Її метою є забезпечення вчасного випуску конкурентоспроможної продукції необхідної якості та в достатній кількості відповідно до потреб ринку.

Загалом, реструктуризацію необхідно проводити не для вирішення проблем, які вже виникли, а для запобігання можливості їхньої появи на основі розробленої стратегії, усунення ймовірностей виникнення невідповідностей фінансово-господарських параметрів параметрам оточуючого середовища [3]. Необхідність періодичної реструктуризації виробництва може бути обґрунтована у результаті маркетингових досліджень.

Інформація повинна мати технічний та мережевий захист. Однак, це складний і трудомісткий процес який потребує широкого спектру знань. Наразі в сучасному світі прогрес технологій йде у швидкому ритмі, тому передбачити яка буде загроза інформації не можливо. А отже, безпека інформації на сьогодні є вкрай необхідною та повинна надавати гарантію високого рівня захищеності у майбутньому.

### **Список використаних джерел**

1. Бехтер Л. А. Загрози інформаційної безпеки та захист інформації як складова економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*.

2020. № 12. С. 66–70.

2. Система контроля и учета рабочего времени сотрудников. URL: <https://www.kickidler.com/ru/about/about-kickidler.html>

3. Бурячок В. Л., Толюпа С.В, Хорошко В.О. Інформаційний та кіберпростори. Проблеми безпеки, методи та засоби боротьби: навчальний посібник. К.: Наш формат, 2016. 176 с.