

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА**

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

МАЛИШІВСЬКИЙ ТАРАС ВОЛОДИМИРОВИЧ

УДК 352.07(477.86):330.322(043)

ДИСЕРТАЦІЯ

**УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ
ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ
ГРОМАД ПРИКАРПАТТЯ ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ**

Спеціальність 281 Публічне управління та адміністрування
Галузь знань 28 Публічне управління та адміністрування

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії.

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
_____ Малишівський Т. В.

Науковий керівник:
Стефінін Володимир Володимирович,
кандидат економічних наук, доцент

Івано-Франківськ – 2024

АНОТАЦІЯ

Малишівський Т. В. Управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії в галузі знань 28 – Публічне управління та адміністрування за спеціальністю 281 – Публічне управління та адміністрування. – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, Івано-Франківськ, 2024.

Дисертаційна робота присвячена вирішенню наукового завдання, яке полягає в розробці науково-обґрунтованих пропозицій щодо управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій.

У роботі сформовано науковий понятійно-категорійний апарат, зокрема, змістовне наповнення наукових категорій: “територіальна громада” - сукупність фізичних осіб (громадяни України, іноземці, особи без громадянства, біженці та переселенці), які спільно співіснують (постійно проживають чи працюють) на певній території (адміністративно-територіальній одиниці), ідентифікують себе із нею, мають спільні інтереси та взаємодіють між собою щодо їх досягнення, мають спільну комунальну власність, володіють на певній території нерухомим майном, а також сплачують місцеві податки та збори; “інституційна спроможність органу місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій” - здатність та готовність ОМС ефективно сприяти інвестиційній діяльності на своїй території, шляхом формування ефективної правової бази, забезпечення відкритості та доступу до інформації, ефективних та прозорих адміністративних процедур, а також створення системи сприяння інвесторам шляхом використання фінансових, політичних та адміністративних інструментів.

Підтверджено, що важливою характеристикою існування територіальних громад в Україні є їх право на здійснення місцевого самоврядування та що

ключовими суб'єктами управління на рівні територіальних громад є органи місцевого самоврядування – сільські, селищні та міські ради, а також їх виконавчі органи, які володіють достатнім переліком функцій та повноважень задля забезпечення місцевого економічного розвитку.

Враховуючи низький рівень фінансової спроможності переважної більшості ОМС щодо забезпечення МЕР - виявлено, що ключовим етапом для таких муніципалітетів станом на сьогодні є етап залучення, який передбачає залучення компаній та інвестицій ззовні, та результатом якого є розширення економічного потенціалу території та її здатності до генерування доходу.

З метою визначення умов функціонування органів публічної влади в Україні та оцінки ефективності наявних підходів до управління інвестиційним розвитком виокремлено ключові тенденції у сфері економічного розвитку та тенденції щодо залучення капітальних інвестицій на рівні України та Івано-Франківської області за період 2014-2023 років.

У роботі встановлено, що економічне зростання в Україні відбувалось значно нижчими темпами ніж зростали економіки країн-сусідів та глобальна економіка загалом, що мало негативний вплив на розвиток місцевого самоврядування та формування його фінансової стійкості та створювало значні перешкоди для розвитку реального сектору економіки на місцевому рівні та зростання рівня інвестиційної привабливості; ефективність залучення капітальних інвестицій на національному рівні та на рівні регіональному (Івано-Франківська область) була низькою, що стало однією з причин відсутності швидкого економічного зростання та розвитку.

Виявлено, що відсутність якісних змін у формуванні інвестиційної політики у період післявоєнного відновлення створює значні ризики щодо підвищення рівня конкурентоспроможності як країни, так і регіону на ринку капіталу, та як наслідок - породжує ризики залучення достатнього обсягу інвестицій, необхідних для формування якісно-нової структури національної (регіональної) економіки з вищим потенціалом до генерування доходу у суспільстві.

В результаті проведеного аналізу, у дисертації удосконалено аналітичне забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування та державної влади щодо оцінки ефективності інвестиційних процесів та їх впливу на підвищення економічної спроможності територій. Продемонстровано, що окрім аналізу номінальних обсягів залучення капітальних інвестицій доцільно звернути увагу на структуру їх залучення за видами економічної діяльності.

З метою оцінки рівня конкурентоспроможності муніципалітетів на ринку капіталу, у дисертації запропоновано авторський методологічний підхід до формування та оцінювання інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, який представлено моделлю оцінювання інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, основними структурними компонентами якої визначено три складові: організаційно-стратегічна, інструментальна та промоційна.

На основі авторської моделі оцінювання сформовано рейтинг інституційної спроможності громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій за підсумками 2021 року на основі аналізу даних 55 муніципалітетів. В результаті аналізу рейтингу встановлено, що за підсумком 2021 року інституційна спроможність органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій перебувала на рівні “Задовільно” (узагальнений рейтинговий бал становив 15,84 із 47 можливих).

В результаті розрахунку коефіцієнта кореляції Пірсона встановлено, що рівень інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій впливає на інвестиційну привабливість територіальних громад та є важливим чинником інвестиційної привабливості територій.

Шляхом узагальнення міжнародного досвіду та аналізу кращих практик в Україні сформовано комплекс інструментів інвестиційної привабливості на місцевому рівні, який складається з інструментів прямого та непрямого впливу.

Визначений нами перелік інструментів прямого впливу складається з наступних елементів: податкові стимули, створення цільових фондів;

проведення та фінансування конкурсів; спільне фінансування інвестиційних проєктів; державно-приватне партнерство; створення спеціальних вільних та інших економічних зон; створення індустріальних парків; надання гарантій; сприяння в отриманні ліцензій та дозволів.

Сформований у роботі перелік інструментів непрямого впливу складається з наступних елементів: наявність інвестиційних пропозицій, інвестиційного паспорта, гідру для інвестора, пакета стимулів та преференцій, мультимедійної презентації та/або промоційного відеоролика; проведення досліджень ділового клімату громади; визначення проблемних питань та сприяння у їх вирішенні; формування та забезпечення діяльності консультативно-дорадчих органів, зокрема Ради підприємців.

В результаті дослідження алгоритму функціонування програми “Йозма” (Ізраїль), запропоновано створення місцевих (регіональних) інвестиційних фондів органами місцевого самоврядування (за допомогою авторської моделі кластерного співфінансування коштом місцевих бюджетів) спільно з приватними інвесторами.

Розширено шляхи використання державно-приватного партнерства (як інструменту інвестиційної політики) в частині розвитку спільних підприємств та виконання функції “роботодавець останньої інстанції”.

Розроблено модель функціонування інституції місцевого економічного розвитку “Проектний бізнес-офіс”, метою діяльності якої визначено залучення грантових коштів у розвиток економіки на місцевому рівні та надання грантової підтримки суб’єктам господарювання. В рамках моделі визначено механізм фінансування інституції, а також її функції, повноваження та шляхи взаємодії з ключовими стейкхолдерами на місцевому рівні (донори та грантодавці, суб’єкти господарської діяльності, орган місцевого самоврядування).

На основі отриманих даних сформовано алгоритм діяльності для органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, функція якого – виконувати роль дорожньої карти для керівництва та працівників ОМС в процесі розробки та імплементації інвестиційної політики.

Сформований алгоритм містить 15 ключових етапів та відображає усі основні етапи залучення інвестора: від формування ефективної команди в структурі органу місцевого самоврядування до проведення процесу моніторингу та оцінки інвестиційної діяльності.

З метою підвищення ефективності інвестиційної діяльності на місцевому рівні та з метою підвищення рівня інституційної спроможності ОМС щодо залучення інвестицій, у роботі удосконалено управлінську модель розвитку інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій.

Задля підвищення ефективності менеджменту на місцевому рівні, надано пропозиції та обґрунтовано доцільність формування організаційної структури органів місцевого самоврядування щодо управління інвестиційною діяльністю, яка складатиметься з 4-ьох ланок: голова громади; профільний заступник; профільний структурний підрозділ першого рівня (управління, департамент); профільний структурний підрозділ другого рівня (відділ).

Сформовано 4-и рівневу систему стратегічного та операційного планування на місцевому рівні задля забезпечення ефективної діяльності структурних підрозділів, функціями яких є розробка та впровадження інвестиційної політики. Запропонована система складається із таких документів: стратегія розвитку громади (довгострокове планування); програма (план) соціально-економічного розвитку (середньострокове планування); програма залучення інвестицій (середньострокове або короткострокове планування); операційний план діяльності профільного підрозділу. Також визначено перелік додаткових документів (містобудівна документація, комунікаційна та маркетингова стратегії тощо), наявність яких є важливою передумовою забезпечення ефективної інвестиційної діяльності.

Розроблено 3-рівневий комплекс ключових показників ефективності (KPI's) органів місцевого самоврядування для забезпечення процесу моніторингу та оцінки діяльності профільних підрозділів, функціями яких є розробка та впровадження інвестиційної політики: сукупність KPIs

стратегічного рівня (7 індикаторів); сукупність KPIs операційного рівня (22 індикатори); сукупність KPIs індивідуального рівня (11 індикаторів).

Удосконалено систему навчання та підвищення кваліфікацій працівників органів місцевого самоврядування, відповідальних за розробку та впровадження інвестиційної політики задля забезпечення ефективної діяльності та досягнення визначених результатів. Визначено перелік інституцій, які володіють фаховістю та компетентністю в сфері залучення інвестицій, зокрема: вищі навчальні заклади; організації, які безпосередньо співпрацюють з інвесторами – Торгово-промислова палата, Урядовий офіс із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest, Експортно-кредитне агентство, обласні державні (військові) адміністрації, профільні міністерства; інституції, які працюють над залученням інвестицій – інвестиційні фонди, інститути спільного інвестування, суб'єкти господарювання, бізнес-асоціації та приватні інвестори; а також - запропоновано ОМС впровадити систему внутрішнього підвищення кваліфікацій шляхом впровадження підходу із використанням “скриптів”.

З метою підвищення ефективності діяльності працівників ОМС, відповідальних за залучення інвестицій та супровід інвесторів, запропоновано використання системи мотивації персоналу. Зокрема, обґрунтовано використання системи матеріального преміювання на місцевому рівні із прив'язкою до виконання ключових показників ефективності. Сформовано авторську трирівневу систему преміювання для посадових працівників ОМС, долучених до розробки та імплементації інвестиційної політики: індивідуальне преміювання, преміювання підрозділу (операційний рівень) та преміювання організації (стратегічний рівень).

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, інвестиційна привабливість регіону, інвестиційний потенціал, інновації, інноваційний розвиток, інституційна спроможність, управління економічним розвитком громади, публічне / державне управління, територіальні громади, місцеве самоврядування, сталий розвиток, державно-приватне партнерство.

ABSTRACT

Malyshivskiy T. V. Managing the development of the institutional capacity of local self-government bodies of the territorial communities of Prykarpattia in relation to investment attraction. – Qualifying scientific work on manuscript rights.

PhD for obtaining the scientific degree of Doctor of Philosophy in the field of knowledge 28 - Public management and administration in the specialty 281 - Public management and administration. – Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Ivano-Frankivsk, 2024.

The PhD thesis is devoted to the solution of the scientific task, which consists in the development of science-based proposals for managing the development of the institutional capacity of local self-government bodies of the territorial communities of Prykarpattia in relation to investment attraction.

The work has formed a scientific conceptual and categorical apparatus, in particular, the meaningful content of scientific categories: "territorial community" - a summation of persons (citizens of Ukraine, foreigners, stateless persons, refugees and displaced persons) who co-exist (permanently live or work) in a certain territory (administrative-territorial unit), identify themselves with it, have common interests and interact with each other in order to achieve them, have common communal property, own real estate in a certain territory, and also pay local taxes and fees; "institutional capacity of the local self-government body to attract investments" - the ability and readiness of the local government to effectively promote investment activities in its territory, by forming an effective legal framework, ensuring openness and access to information, effective and transparent administrative procedures, as well as creating a system of assistance to investors by using financial, political and administrative instruments.

It has been confirmed that an important characteristic of the existence of territorial communities in Ukraine is their right to realize local self-governance and that the key subjects of management at the level of territorial communities are local self-government bodies - village, settlement and city councils, as well as their

executive bodies, which possess a sufficient list of functions and powers to ensure local economic development (LED).

Taking into account the low level of financial capacity of the vast majority of local governments to provide LED, it was found that the key stage for such municipalities as of today is the stage of attraction, which involves the attraction of companies and investments from outside, and the result of which is the expansion of the economic potential of the territory and its ability to generate income.

In order to determine the conditions for the functioning of public authorities in Ukraine and to assess the effectiveness of existing approaches to managing investment development, key trends in the field of economic development and trends in attracting capital investments at the level of Ukraine and Ivano-Frankivsk region for the period 2014-2023 have been highlighted.

The work established that economic growth in Ukraine occurred at a significantly lower rate than in the economies of neighboring countries and the global economy in general, which had a negative impact on the development of local self-government and the formation of its financial stability and created significant obstacles for the development of the real sector of the economy at the local level and growth of the level of investment attractiveness; the effectiveness of attracting capital investments at the national level and at the regional level (Ivano-Frankivsk region) was low, which became one of the reasons for the lack of rapid economic growth and development.

It was revealed that the lack of qualitative changes in the formation of investment policy during the period of post-war recovery creates significant risks in terms of increasing the level of competitiveness of both the country and the region on the capital market, and as a result - creates risks of attracting a sufficient amount of investment necessary for the formation of a qualitatively new structure of the national (regional) economy with a higher potential for generating income in society.

As a result of the analysis in the dissertation, the analytical support of the activities of local self-government bodies and state authorities regarding the assessment of the effectiveness of investment processes and its impact on increasing

the economic capacity of territories is improved. It has been demonstrated that, in addition to the analysis of the nominal volumes of capital investment, it is advisable to pay attention to the structure of their attraction by types of economic activity.

In order to assess the level of competitiveness of municipalities on the capital market, the dissertation proposes an author's methodological approach to the formation and assessment of the institutional capacity of local self-government bodies to attract investments, which is represented by a model for assessing the institutional capacity of local self-government bodies to attract investments, the main structural components of which are defined as three elements: organizational and strategic, instrumental and promotional.

On the basis of the author's evaluation model, a rating of the institutional capacity of Prykarpattia communities to attract investments for 2021 was created, which is based on the analysis of data from 55 municipalities. As a result of the rating analysis, it was established that at the end of 2021, the institutional capacity of the local self-government bodies of the territorial communities of Prykarpattia to attract investments was at the "Satisfactory" level (the generalized rating score was 15.84 out of 47 possible).

As a result of calculating the Pearson correlation coefficient, it was established that the level of institutional capacity of local self-government bodies to attract investments affects the investment attractiveness of territorial communities and is an important factor in the investment attractiveness of territories.

By summarizing international experience and analyzing best practices in Ukraine, a set of instruments for investment attractiveness at the local level was formed, which consists of instruments of direct and indirect influence.

The list of instruments of direct influence defined by us consists of the following elements: tax incentives, creation of target funds; conduct and financing of competitions; joint financing of investment projects; public-private partnership; creation of special free and other economic zones; creation of industrial parks; provision of guarantees; assistance in obtaining licenses and permits.

The list of indirect influence tools, which is formed in the work, consists of the following elements: the presence of investment proposals, an investment passport, a guide for investors, a package of incentives and preferences, a multimedia presentation and/or a promotional video; conducting studies of the business climate of the community; identification of problematic issues and assistance in solving them; forming and ensuring the activity of consultative and advisory bodies, in particular the Council of Entrepreneurs.

As a result of the study of the algorithm of the operation of the "Yozma" program (Israel), the creation of local (regional) investment funds by local self-government bodies (with the help of the author's model of cluster co-financing at the expense of local budgets) together with private investors is proposed.

The ways of using public-private partnership (as an investment policy tool) in terms of developing joint ventures and performing the function of "employer of last resort" have been expanded.

A model of the functioning of the local economic development institution "Project Business Office" has been developed, the purpose of which is to attract grant funds for the development of the economy at the local level and to provide grant support to business entities. Within the framework of the model, the financing mechanism of the institution is defined, as well as its functions, powers and ways of interaction with key stakeholders at the local level (donors and grant-makers, business entities, local self-government bodies).

On the basis of the received data, an activity algorithm for local self-government bodies regarding attracting investments was formed, the function of which is to act as a road map for the management and employees of local government in the process of development and implementation of investment policy.

The developed algorithm contains of 15 key stages and reflects all the main stages of attracting an investor: from the formation of an effective team in the structure of a local self-government body to the monitoring and evaluation of investment activities.

In order to increase the efficiency of investment activities at the local level and to increase the level of institutional capacity of local government to attract investments, the work improved the management model for the development of the institutional capacity of local self-government bodies to attract investments.

In order to increase the efficiency of management at the local level, proposals and foundations were made for forming an organizational structure of local self-government bodies for managing investment activities, which will consist of 4 links: the head of the community; profile deputy; profile structural subdivision of the first level (agency, department); profile structural unit of the second level (office).

A 4-level system of strategic and operational planning has been formed at the local level to ensure the effective operation of structural subdivisions whose functions are the development and implementation of investment policy. The proposed system consists of the following documents: community development strategy (long-term planning); program (plan) of socio-economic development (medium-term planning); investment attraction program (medium-term or short-term planning); operational plan of activity of the specialized division. A list of additional documents (urban planning documentation, communication and marketing strategies, etc.) is also defined, the presence of which is an important prerequisite for ensuring effective investment activity.

A 3-level system of key performance indicators (KPI's) of local self-government bodies has been developed to ensure the process of monitoring and evaluating the activities of specialized units whose functions are the development and implementation of investment policy: a set of strategic level KPIs (7 indicators); set of operational level KPIs (22 indicators); set of individual level KPIs (11 indicators).

The training and professional development system for employees of local government bodies responsible for the development and implementation of investment policy has been improved to ensure effective operations and achieve designated outcomes. A list of institutions possessing expertise and competence in attracting investments has been identified, including: higher educational institutions; organizations directly collaborating with investors, such as the Chamber of

Commerce, the UkraineInvest Government Office for Investment Attraction and Support, the Export Credit Agency, regional state (military) administrations, and relevant ministries; institutions actively engaged in investment attraction, including investment funds, collective investment institutions, business entities, business associations, and private investors. Additionally, local government bodies have been encouraged to implement an internal system of professional development through the use of a “scripts” approach.

To enhance the effectiveness of local government employees responsible for attracting investments and supporting investors, the implementation of a personnel motivation system has been proposed. Specifically, the use of a local-level financial incentive system tied to the achievement of key performance indicators has been substantiated. A three-tiered incentive model has been developed by the author for officials involved in the development and implementation of investment policy within local government: individual incentives, unit-based incentives (operational level), and organization-wide incentives (strategic level).

Keywords: Investments, investment policy, investment activity, investment attractiveness, regional investment attractiveness, investment potential, innovations, innovative development, institutional capacity, management of community economic development, public/government administration, territorial communities, local self-government, sustainable development, public-private partnership.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті у наукових фахових виданнях України:

1. Малишівський Т.В., Стефінін В.В. Управління економічним розвитком громади крізь призму концепції “місцевого економічного розвитку”. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2021. Вип. 1-2 (278-279). С. 66-75. *Особистий внесок (0,8 д.а.): сформовано авторську модель управління економічним розвитком громади в умовах використання концепції “місцевого економічного розвитку”. (1 д.а.)*.

DOI: 10.32680/2409-9260-2021-1-2-278-279-66-75.

URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13303/1/66-75.pdf>

2. Малишівський Т.В., Стефінін В.В. Система інструментів інвестиційної політики на місцевому рівні: теоретичний аспект. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2021. Вип. 17. Т. 1. С.173-183. *Особистий внесок (0,5 д.а.): запропоновано авторську систему інструментів інвестиційної політики на місцевому рівні прямого та непрямого впливу. (0,75 д.а.)*.

DOI: 10.15330/apred.1.17.173-183.

URL: <https://journals.pnu.edu.ua/index.php/aprde/article/view/5524/6379>

3. Малишівський Т.В., Стефінін В.В. Адаптація концепції “5 капіталів” щодо аналізу ресурсного потенціалу на рівні громад. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2022. Вип. 18. Т. 2. С.73-85. *Особистий внесок (0,6 д.а.): проведено адаптацію концепції “5 капіталів” для використання в діяльності органів місцевого самоврядування. (0,8 д.а.)*.

DOI: 10.15330/apred.2.18.73-855.

URL: <https://journals.pnu.edu.ua/index.php/aprde/article/view/6079/6329>

4. Малишівський Т. В. Система оцінки рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2024. №4. (1,1 д.а.).

DOI: 10.32702/2307-2156.2024.4.22

URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/dy/article/view/3480/3514>

5. Малишівський Т.В. Ключові тенденції залучення капітальних інвестицій в економіку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. №5. С. 177-183. (0,7 д.а.).

DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.9.177>

URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/3656>

6. Малишівський Т.В. Інституційна спроможність органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій: зріз за підсумками 2021 року. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2024. № 6. (1,2 д.а.).

DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2156.2024.6.20>

URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/dy/article/view/3938>

Статті у інших наукових виданнях України:

7. Малишівський Т. В., Стефінін В. В. Залучення іноземного капіталу як чинник забезпечення економічного зростання країни. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2020. Вип. 5 (145). С. 34-41. (1 д.а.).

DOI: <https://doi.org/10.36818/2071-4653-2020-5-7>.

URL: [https://ird.gov.ua/sep/sep20205\(145\)/sep20205\(145\)_034_Malyshivskiyi T,StefininV.pdf](https://ird.gov.ua/sep/sep20205(145)/sep20205(145)_034_Malyshivskiyi%20T,%20StefininV.pdf)

Публікації за матеріалами конференцій:

8. Малишівський Т.В. Територіальна громада як об'єкт управління: поняття та основні ознаки. *Перспективи розвитку управлінських систем у соціальній та економічній сферах України: теорія і практика*: зб. матеріалів IV Всеукр. наук.-практ. інт.-конф., 24 листопада 2020 р. К.: КУБГ, 2020. С. 194-198. (0,31 д.а.).

9. Малишівський Т.В. Формування системи управління місцевим економічним розвитком в умовах децентралізації. *Сучасний менеджмент: тенденції, проблеми та перспективи розвитку*: VII Міжнародна

науково-практична конференція молодих вчених і студентів: тези доповідей, Дніпро, 14 квітня 2021 р. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2021. С. 273-275. (0,2 д.а.).

10. Малишівський Т.В. Інвестиційний паспорт як ключова складова інвестиційної політики територіальних громад. *Розвиток територіальних громад: правові, економічні та соціальні аспекти*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 23-24 червня 2021 р. Миколаїв: МНАУ, 2021. С. 124-127. (0,25 д.а.)

11. Малишівський Т.В., Стефінін В.В. Інституційна спроможність органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій як ключова складова інвестиційної привабливості громад. *Перспективи розвитку територій: теорія і практика*: матеріали V міжнародної науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, Харків, 18-19 листопада 2021 р. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. С. 38-42. *Особистий внесок (0,25 д.а.): сформовано авторську модель інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій. (0,31 д.а.).*

12. Малишівський Т.В., Сологуб С.І. Необхідність зміни підходів щодо залучення інвестицій в Україну у поствоєнний період. *Управління економічними процесами на макро- і мікрорівні: проблеми та перспективи вирішення*: матеріали V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції молодих учених, 25-26 травня 2022 р. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2022. С. 146-148. *Особистий внесок (0,25 д.а.): обґрунтовано необхідність реформування підходів в контексті залучення іноземних інвестицій. (0,31 д.а.).*

13. Малишівський Т.В. Використання концепції “5 капіталів” для оцінки ресурсного потенціалу громад. *Розвиток територіальних громад: правові, економічні та соціальні аспекти*: Матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 9 червня 2022 р. Миколаїв: МНАУ, 2022. С. 86-87. (0,13 д.а.).

14. Малишівський Т.В., Стефінін В.В. Шляхи розвитку місцевої економіки в умовах військового часу: теоретичний аспект. *Трансформація національної, закордонної моделей економічного розвитку та законодавства в умовах*

воєнного часу: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, ВНУ ім. Лесі Українки, 27-29 червня 2022 р. Луцьк: СПД Галяк Жанна Володимирівна, друкарня "Волиньполіграф", 2022. С. 61-65. *Особистий внесок (0,25 д.а.): обґрунтовано доцільність використання потенціалу комунальних установ щодо забезпечення економічного зростання на місцевому рівні. (0,31 д.а.).*

15. Малишівський Т.В. Перспективи залучення інвестицій в економіку на місцевому рівні: інституційний аспект. *Матеріали звітної наукової веб конференції викладачів, докторантів, аспірантів університету за 2021 рік Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника*, 4-5 квітня 2022 р. Івано-Франківськ: Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2022. С. 143-145. *(0,2 д.а.).*

16. Малишівський Т.В. Україна у світових потоках капіталу: ключові тенденції. *Україна і світ: гуманітарно-технічна еліта та соціальний прогрес: матеріали всеукр. наук.-теорет. конф. студ. і аспірантів*, 29 вересня 2022 р. Електрон. текст. дані. Харків, 2022. С. 368-370. *(0,2 д.а.).*

17. Малишівський Т.В. Комунікаційна активність громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій: аналіз офіційних веб-ресурсів. *Проблеми раціонального використання соціально-економічного, еколого-енергетичного потенціалу України та її регіонів: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції ГО «ІЕЕЕД», (15 лютого 2023 року), м. Луцьк*, 2023. С. 269-272. *(0,25 д.а.).*

18. Малишівський Т.В. Швидке економічне зростання у XXI столітті: кейс для України. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції “*Бізнес-аналітика: моделі, інструменти та технології*”. 1-3 бер. 2023. К.: НАУ, 2023. С. 256-259. *(0,25 д.а.).*

19. Малишівський Т.В., Стефінін В.В. Адаптація досвіду програми “*ЙОЗМА*” як ключова передумова розвитку інновацій в Україні в період дії воєнного стану. *Підприємництво під час війни в Україні: виклики та можливості: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної*

конференції, присвяченої 60-річчю кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки, (20 листопада 2023 року). Електронне видання. Івано-Франківськ: Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2023. С. 92-95.

Особистий внесок (0,15 д.а.): запропоновано механізм використання програми “ЙОЗМА” на рівні територіальних громад. (0,25 д.а.).

ЗМІСТ

ВСТУП.....	22
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ.....	35
1.1. Територіальна громада як соціально-економічна система: територіально-просторова природа, ознаки та система управління.....	35
1.2. Теоретичні засади економічного розвитку територіальних громад.....	49
1.3. Методологічні особливості визначення інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій.....	63
РОЗДІЛ 2. СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ.....	90
2.1. Оцінка макро- та мезо- економічного середовища функціонування та розвитку територіальних громад в умовах війни.....	90
2.2. Аналіз особливостей та економічної ефективності інвестиційних процесів в Україні.....	110
2.3. Характеристика процесів та технологій управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій.....	131
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЮ СПРОМОЖНІСТЮ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ.....	154
3.1. Зарубіжний досвід управління інституційною спроможністю органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій	154
3.2. Підвищення рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій.....	172

3.3. Шляхи удосконалення управління стратегічним розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій.....	190
ВИСНОВКИ.....	210
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	222
ДОДАТКИ.....	249

УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ

- ЄС – Європейський Союз
ЗУ – Закон України
КМУ – Кабінет Міністрів України
ОДА – Обласна державна адміністрація
ПІ – прямі іноземні інвестиції
КІ – капітальні інвестиції
рф – Російська Федерація
ТОТ – тимчасово окуповані території
КРІ – ключові показники ефективності
ОМС – орган місцевого самоврядування
МВФ – Міжнародний Валютний Фонд
МЕР – місцевий економічний розвиток
РСІ – індекс складності продукту
ССІ – індекс складності для країни
ТПП – торгово-промислова палата
ВЕД – вид економічної діяльності
ТГ – територіальна громада
ІОДА – індекс очікувань ділової активності
ГФІ – глобальна фінансова інституція
ДПП – державно-приватне партнерство
ДП – державне підприємство
КП – комунальне підприємство

ВСТУП

Актуальність теми. В результаті воєнних дій на території України, що розпочалися у 2014 році та переросли в повномасштабне вторгнення РФ у 2022 році, національна економічна система суттєво постраждала. Падіння ВВП у 2022 році становило понад 29%; падіння обсягів експорту – 35%; середньозважений рівень безробіття у 2024 році становить 18%; втрата 85% потужностей теплової генерації; 11% території перебуває у тимчасовій окупації.

Як наслідок, на етапі післявоєнного відновлення та відбудови одним із ключових завдань для усіх рівнів публічного управління буде забезпечення швидкого та стійкого економічного зростання, що водночас є однією із умов вступу країни до Європейського Союзу.

На національному рівні основним стратегічним документом, який визначає вектори економічного розвитку країни є Національна економічна стратегія України на період до 2030 року (Постанова Кабінету міністрів України від 3 березня 2021 р. № 179) [136].

Місією даної стратегії визначено “створення можливості для реалізації наявного географічного, ресурсного та людського потенціалу країни для забезпечення належного рівня добробуту, самореалізації, безпеки, прав та свобод кожного громадянина України через інноваційне випереджальне економічне зростання з урахуванням Цілей сталого розвитку та необхідності досягнення кліматичної нейтральності не пізніше 2060 року” [136].

Одним із ключових напрямів стратегічного документа є “Напрямок 7. Інвестиційна привабливість”, в межах якого визначено 3 ключові стратегічні цілі: 7.1. Створити необхідні умови для залучення інвестицій; 7.2. Створити привабливу екосистему для накопичення та примноження вітчизняного капіталу; 7.3. Забезпечити дохідний характер державного інвестування.

Задля стимулювання економічного розвитку на регіональному рівні, відповідні цілі та завдання передбачені також і в Державній стратегії регіонального розвитку (Постанова Кабінету міністрів України від 5 серпня

2020 р. № 695). Зокрема, мова йде про стратегічні цілі: 1. “Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів” (операційна ціль: “Сильна, спроможна та конкурентоспроможна регіональна економіка”) та “Розбудова ефективного багаторівневого врядування” (операційна ціль “Розвиток інституційної спроможності органів публічної влади з урахування кращих практик ЄС”).

Відповідні пріоритети також наявні у стратегічних документах регіонального рівня (Стратегія розвитку Івано-Франківської області на період до 2027 року) та передбачені Цілями Сталого Розвитку ООН на період до 2030 року (Ціль 8. Гідна праця та економічне зростання; Ціль 9. Промисловість, інновації та інфраструктура).

Враховуючи пріоритети розвитку у вищенаведених стратегічних документах національного та регіонального рівня, а також беручи до уваги результати реформи децентралізації в Україні, вважаємо, що особливу увагу необхідно приділити формуванню інвестиційної політики на місцевому рівні та формуванню інституційної спроможності ОМС. В умовах сьогодення, органи місцевого самоврядування володіють широким переліком повноважень, достатніх для виконання ролі каталізаторів економічного розвитку на рівні територіальних громад. Проте, станом на сьогодні, на теоретичному рівні відсутня повноцінна модель управління розвитком інституційної спроможності ОМС щодо залучення інвестицій. Як наслідок, діяльність ОМС характеризується неспроможністю вчасно виявляти та ефективно протидіяти ризикам, загрозам, викликам і небезпекам зовнішнього та внутрішнього середовища, що чинять деструктивний вплив на сферу інвестування. А відсутність широкого переліку інструментів інвестиційної привабливості негативно впливає на рівень конкурентоздатності громад на ринку залучення капіталу.

Зважаючи на зазначене, задля досягнення стратегічних цілей стратегій національного та регіонального рівня, особливої актуальності набуває проблематика дослідження рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад щодо залучення інвестицій, а також –

формування моделі управління розвитком інституційної спроможності щодо залучення інвестицій задля практичного застосування в умовах сучасних динамічних змін.

Підвищення рівня інституційної спроможності ОМС дозволить забезпечити ефективність діяльності владних інституцій, в тому числі і щодо залучення інвестицій, що дозволить підвищити економічну спроможність територій та забезпечити достатній обсяг фінансування соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні аспекти теоретико-прикладних досліджень у сфері публічного управління інвестиційним розвитком знайшли своє відображення в наукових працях таких вчених як Баланюк І., Бондарчук Н., Васильченко С., Венгуренко Т., Верхоляк З., Жук О., Карпюк К., Лещук Г., Машлій Г., Плахотнюк В., Сторонянська І., Сурай І., Ткачук А., Томашевська А., Федорчак О., Чемерис В.

Окремі складові інституційної спроможності ОМС щодо залучення інвестицій досліджували Белова Г., Васильченко Г., Галан Л., Єременко Н., Ігнатенко О., Коляда Т., Лебеда Т., Лещук Г., Осовець О., Парасюк І., Прозоров Ю., Рось О., Томашевська А., Федоров Р., Федорчак О., Химич О., Якобчук В. та інші.

Наявний стан досліджень публічного управління інвестиційним розвитком вказує на те, що основний акцент дослідників спрямовано саме на національний та регіональний рівні, в той час, як місцевий рівень досить часто залишається поза увагою. Відповідно, визначена нами проблематика, а саме дослідження інституційної спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад щодо залучення інвестицій є недостатньо опрацьованою, а тому потребує подальших досліджень і є актуальною.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертаційну роботу виконано як частину загального плану науково-дослідної роботи Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника: “Теоретико-методологічні та прикладні засади розроблення

і функціонування інноваційних механізмів публічного управління та адміністрування” (номер державної реєстрації: 0120U100494); “Розробка теоретичних та прикладних аспектів управління соціально-економічним розвитком регіону” (номер державної реєстрації: 0111U007667). Внесок здобувача полягає у розробці концептуальних підходів до формування комплексної управлінської моделі розвитку інституційної спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад щодо залучення інвестицій.

Мета та завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є розробка науково-обґрунтованих пропозицій щодо управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій.

Для досягнення поставленої мети дослідження визначено такі завдання:

- визначити теоретичні основи управління територіальними громадами;
- з’ясувати методологічні основи управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій;
- визначити сучасні тенденції економічного розвитку на загальнодержавному та регіональному рівнях задля формування контексту функціонування органів публічної влади на рівні територіальних громад;
- виявити поточні тенденції залучення капітальних інвестицій в економіку України для оцінки ефективності наявних підходів до управління інвестиційним розвитком;
- сформулювати рейтинг інституційної спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій та визначити ключові чинники, які впливають на обсяги залучення інвестицій;
- узагальнити зарубіжний досвід залучення інвестицій та визначити основні інструменти інвестиційної привабливості, які можуть бути використані на місцевому рівні;

– запропонувати шляхи удосконалення управління інституційною спроможністю органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій на місцевому рівні.

Об’єктом дослідження є суспільні відносини які виникають в процесі управління розвитком інституційної спроможності на місцевому рівні.

Предмет дослідження – управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій.

Методи дослідження. Методологічну базу дослідження становлять загальнонаукові та спеціальні методи економічного аналізу та наукового пізнання. Зокрема, у дисертаційній роботі використано метод системного аналізу, спостереження та синтезу, на підставі яких здійснено визначення сутності таких наукових категорій як “місцевий економічний розвиток”, “інвестиції” та “інституційна спроможність органу місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій”. За допомогою методу класифікації, систематизації та узагальнення виокремлено складові інституційної спроможності органу місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, сформовано перелік інструментів реалізації інвестиційної політики, визначено перелік складових управлінської моделі щодо розвитку інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій. На підставі методу структурного аналізу досліджено структуру інвестицій в економіку України на загальнодержавному та регіональному рівнях, виокремлено ключові галузі-реципієнти залучення капіталу. Прикладні дослідження оцінки поточного рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій здійснено на основі методу статистичного аналізу, порівняння, групування, графічного методу, функціонально-системного підходу та методу побудови квартильних інтервалів. При отриманні даних для аналізу рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій використовувались такі методи: кабінетне дослідження та пошук у відкритих джерелах, зокрема на офіційних вебсайтах ОМС в мережі

інтернет; анкетування працівників та посадових осіб ОМС, відповідальних за розробку та імплементацію інвестиційної політики (кількість отриманих анкет – 57). Визначення стратегічних пріоритетів щодо підвищення рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій було проведене за допомогою методу компаративного аналізу та планування. Низку практичних рекомендацій для органів місцевого самоврядування в контексті забезпечення розвитку інституційної спроможності щодо залучення інвестицій було отримано від експертів та фахівців галузі шляхом проведення глибинних напівструктурованих інтерв'ю (загальна кількість проведених інтерв'ю – 9) та використання методу Дельфі. Історико-логічний метод застосовано для виявлення можливостей імплементації практик іноземних держав (Ізраїль, Японія, країни ЄС) щодо вдосконалення публічного управління інвестиційним розвитком на місцевому рівні в Україні. Формування результатів проведеного дослідження та висновків здійснено з використанням методу узагальнення та систематизації.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в науковому обґрунтуванні пропозицій щодо управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій.

У результаті дослідження:

вперше:

– запропоновано методологічний підхід до формування та оцінювання інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, який враховує *виявлену сильну залежність (взаємозв'язок)* між рівнем інституційної спроможності органів місцевого самоврядування та рівнем залучення інвестицій у територіальні громади (на основі розрахунку коефіцієнта кореляції Пірсона), та представлений: *моделлю оцінювання* інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, основними структурними компонентами якої визначено три складові: організаційно-стратегічна (організаційна структура ОМС, його кадровий потенціал та наявність відповідних стратегічних і операційних планів

діяльності), інструментальна (наявність інструментів щодо залучення інвестицій прямого та непрямого впливу) та промоційна (промоційна діяльність ОМС в частині поширення інформації про громаду та її інвестиційний потенціал серед цільової аудиторії); *рейтингуванням* як інструментом з'ясування інституційної спроможності громад щодо залучення інвестицій, який складається з 26 індикаторів за трьома складовими (рейтинг розраховано за підсумками 2021 року для 55 територіальних громад Прикарпаття); *моделлю функціонування* інституції місцевого економічного розвитку “Проектний бізнес-офіс”, в рамках якої визначено механізм фінансування інституції, а також її функції, повноваження та шляхи взаємодії з ключовими стейкхолдерами на місцевому рівні (донори та грантодавці, суб’єкти господарської діяльності, орган місцевого самоврядування); *алгоритмом інвестиційної діяльності* органів місцевого самоврядування як “дорожньої карти” під час розробки та імплементації інвестиційної політики, який містить 15 ключових етапів, що відображають усі основні етапи залучення інвестора: від формування ефективної команди в структурі органу місцевого самоврядування до проведення процесу моніторингу та оцінки інвестиційної діяльності.

удосконалено:

– підхід щодо формування організаційної структури управління інвестиційною діяльністю органів місцевого самоврядування, який полягає у виокремленні чотирьох ланок управління: 1) голова громади, 2) профільний заступник, 3) профільний структурний підрозділ першого рівня (управління, департамент), 3) профільний структурний підрозділ другого рівня (відділ) задля підвищення ефективності управління на місцевому рівні;

– систему стратегічного та операційного планування на місцевому рівні задля забезпечення ефективної діяльності відповідних структурних підрозділів, функціями яких є розробка та впровадження інвестиційної політики. Запропонована система є 4-ри рівневою та містить у собі наступні планувальні документи: стратегія розвитку громади (довгострокове планування); програма (план) соціально-економічного розвитку (середньострокове планування);

програма залучення інвестицій (середньострокове або короткострокове планування); операційний план діяльності профільного підрозділу, а також визначено перелік додаткових документів (містобудівна документація, комунікаційна та маркетингова стратегії тощо), наявність яких є важливою передумовою забезпечення ефективної інвестиційної діяльності;

– підхід до оцінювання ефективності роботи органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, який полягає у формуванні 3-рівневої системи ключових показників оцінки: сукупність KPIs стратегічного рівня (7 індикаторів); сукупність KPIs операційного рівня (22 індикатори); сукупність KPIs індивідуального рівня (11 індикаторів); даний підхід забезпечить належне проведення моніторингу та оцінки діяльності профільних структурних підрозділів та / або окремих працівників на основі ключових показників ефективності, з метою усунення декларативності їх застосування під час виконання заходів та завдань стратегічного та операційного рівня;

набули подальшого розвитку:

– науковий понятійно-категорійний апарат, зокрема, змістовне наповнення наукових категорій: “інституційна спроможність органу місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій” – здатність та готовність ОМС ефективно сприяти інвестиційній діяльності на своїй території, шляхом формування ефективної правової бази, забезпечення відкритості та доступу до інформації, ефективних та прозорих адміністративних процедур, а також створення системи сприяння інвесторам шляхом використання фінансових, політичних та адміністративних інструментів; “територіальна громада” – сукупність фізичних осіб (громадяни України, іноземці, особи без громадянства, біженці та переселенці), які спільно співіснують (постійно проживають чи працюють) на певній території (адміністративно-територіальній одиниці), ідентифікують себе із нею, мають спільні інтереси та взаємодіють між собою щодо їх досягнення, мають спільну комунальну власність, володіють на певній території нерухомим майном, а також сплачують місцеві податки та збори;

– підходи до визначення ключових ознак поняття “територіальна громада” шляхом виділення 7 основних ознак: територіальна, інтегративна, інтелектуальна, соціальна, культурно-ціннісна, майнова, фіскальна;

– систематизація підходів щодо аналітичного забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування та державної влади в частині оцінки ефективності інвестиційних процесів та їх впливу на підвищення економічної спроможності територій, зокрема, продемонстровано, що окрім аналізу номінальних обсягів залучення капітальних інвестицій необхідно звернути увагу на структуру їх залучення за видами економічної діяльності як важливої передумови підвищення рівня конкурентоздатності економіки, або ж навпаки – її примітивізації;

– концептуальні підходи до формування системи навчання та підвищення кваліфікацій працівників органів місцевого самоврядування, відповідальних за розробку та впровадження інвестиційної політики задля забезпечення ефективної діяльності та досягнення визначених результатів, зокрема, запропоновано перелік інституцій, які володіють фаховістю та компетентністю в частині підвищення кваліфікації задля забезпечення інвестиційної діяльності, насамперед: вищі навчальні заклади; організації, які безпосередньо співпрацюють з інвесторами – Торгово-промислова палата, Урядовий офіс із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest, Експортно-кредитне агентство, обласні державні (військові) адміністрації, профільні міністерства; інституції, які працюють над залученням інвестицій – інвестиційні фонди, інститути спільного інвестування, суб’єкти господарювання, бізнес-асоціації, а також – приватні інвестори;

– підходи щодо формування комплексу інструментів інвестиційної привабливості на місцевому рівні шляхом узагальнення міжнародного досвіду та аналізу кращих практик в Україні, зокрема запропоновано створення інвестиційних фондів, які спів фінансуватимуться за рахунок коштів місцевих бюджетів; а також використання державно-приватного партнерства в частині

розвитку спільних підприємств та виконання функції “роботодавець останньої інстанції”;

– підходи до визначення каналів “входу” для інвестора шляхом формування переліку каналів “входу”, який складається з таких елементів: звернення або запит через ОДА (ОВА); звернення або запит через посольства чи консульства; вхід через наявне бізнес-середовище громади (бізнес-асоціації, бізнес-партнерства тощо); запит або звернення через торгово-промислову палату; звернення або запит через урядовий офіс із залучення інвестицій Ukraineinvest; запит або звернення через профільні агенції та асоціації у сфері місцевого самоврядування; запит через громад-партнерів з-за кордону;

– тенденції економічного розвитку на загальнодержавному та регіональному рівнях, які мали місце в економіці України та Івано-Франківської області за період 2014-2023 років; зокрема, встановлено, що національна економіка зростала повільнішими темпами, аніж глобальна економіка, а чинник повномасштабного вторгнення став каталізатором для тих негативних тенденцій, які були характерними для економічної системи країни, а також – виявлено ключові чинники повільного економічного зростання: примітивізація економіки; міграція населення та донорство трудових ресурсів; використання принципів “Вашингтонського консенсусу” при формуванні економічної політики;

– тенденції щодо залучення капітальних інвестицій в економіку на державному та регіональному рівнях (зокрема, на рівні Івано-Франківської області) за період 2014-2023 років, які вказують на те, що воєнний чинник призвів до падіння обсягу капітальних інвестицій в економіці України, проте національна економіка вистояла, що формує основу для майбутнього відновлення та зростання. Проте, в період до 2022 року спостерігались тенденція до примітивізації економіки через зростання частки інвестицій у сільське господарство та сферу послуг, в той час, як частка інвестицій у переробну промисловість та будівництво зменшувалась, що породжувало значні

ризика для конкурентоздатності вітчизняної економіки у довгостроковому періоді.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що теоретико-прикладні положення, висновки та рекомендації, що сформовані автором та запропоновані в дисертаційній роботі, можуть бути використані для удосконалення моделі управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій шляхом: використання таких інструментів управлінського впливу як формування ефективної організаційної структури; розробки системи планувальних документів стратегічного та операційного рівня із визначенням основних засад формування інвестиційного потенціалу та економічного розвитку; визначення ключових показників ефективності для забезпечення належної системи моніторингу та оцінки досягнення стратегічних цілей; формування інструментів інвестиційної привабливості територій та їх промоція з використанням широкого переліку каналів комунікації.

Результати дисертаційного дослідження були використані в роботі підрозділів місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, закладів вищої освіти, асоціацій, а саме: Івано-Франківське регіональне відділення ВАОМС “Асоціація міст України” (довідка № 30/2024 від 22.05.2024 р.), Загвездянська сільська рада Івано-Франківської області (довідка № 852/02-34 від 10.06.2024 р.), Тисменицька міська рада Івано-Франківської області (довідка № 454 від 18.06.2024 р.), Департаменту міжнародного співробітництва та євроінтеграції громад Івано-Франківської обласної державної адміністрації (довідка № 352/01.2/4212-24 від 21.06.2024 р.), Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, а саме, на кафедрі управління та бізнес-адміністрування (довідка № 01-23/159 від 12.06.2024 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація являється самостійним та завершеним дослідженням, в якому вирішується важливе наукове завдання щодо обґрунтування пропозицій удосконалення моделі управління розвитком

інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій. А з наукових праць, опублікованих у співавторстві [105; 108; 109], використані лише ті ідеї та положення, які є результатом особистих досліджень.

Апробація результатів дисертації. Основні ідеї та концептуальні положення результатів дисертаційного дослідження було апробовано на наукових конференціях, форумах, семінарах та конгресах, зокрема: “Перспективи розвитку управлінських систем у соціальній та економічній сферах України: теорія і практика” (м. Київ, 24 листопада 2020 р.), “Сучасний менеджмент: тенденції, проблеми та перспективи розвитку” (м. Дніпро, 14 квітня 2021 р.), “Розвиток територіальних громад: правові, економічні та соціальні аспекти” (м. Миколаїв, 23-24 червня 2021 р.), “Перспективи розвитку територій: теорія і практика” (м. Харків, 18-19 листопада 2021 р.), “Управління економічними процесами на макро- і мікрорівні: проблеми та перспективи вирішення” (м. Львів, 25-26 травня 2022 р.), “Розвиток територіальних громад: правові, економічні та соціальні аспекти” (м. Миколаїв, 9 червня 2022 р.), “Трансформація національної, закордонної моделей економічного розвитку та законодавства в умовах воєнного часу” (м. Луцьк, 27-29 червня 2022 р.), Звітна наукова вебконференція викладачів, докторантів, аспірантів університету за 2021 рік Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника (м. Івано-Франківськ, 4-5 квітня 2022 р.), “Україна у світових потоках капіталу: ключові тенденції. Україна і світ: гуманітарно-технічна еліта та соціальний прогрес” (м. Харків, 29 вересня 2022 р.), V Міжнародна науково-практична конференція ГО “ІЕЕЕД” (м. Луцьк, 15 лютого 2023 р.), “Бізнес-аналітика: моделі, інструменти та технології” (м. Київ, 1-3 березня 2023 р.), “Підприємництво під час війни в Україні: виклики та можливості” (м. Івано-Франківськ, 20 листопада 2023 р.).

Публікації. Основні положення дисертаційного дослідження опубліковані в 19 наукових працях, у тому числі в наукових фахових виданнях – 6 статей, у інших наукових виданнях – 1 стаття, апробація матеріалів дисертації – в 12 публікаціях.

Структура і обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

Загальний обсяг дисертації – 322 сторінки. Дисертація містить 61 рисунок, 10 таблиць та 19 додатків на 74 сторінках. Список використаних джерел містить 234 найменування.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

1.1. Територіальна громада як соціально-економічна система: сутність, ознаки, система управління

Сучасні науковці виділяють низку концепцій, моделей та підходів щодо забезпечення економічного розвитку. Одним із найбільш поширених підходів є концепція “Місцевого економічного розвитку – МЕР (Local Economic Development – LED)”. В основі даної концепції лежить припущення про те, що ключовими драйверами економічного розвитку є саме територіальні громади – первинні адміністративно-територіальні одиниці. Відповідно до положень даної концепції, розвиток на макрорівні, тобто усієї національної економіки, перебуває у безпосередній залежності від розвитку окремої громади – тобто від розвитку на місцевому рівні [110].

Передумовою формування такого підходу до економічного розвитку на теренах Європи є прийняття 15.10.1985 р. Європейської Хартії місцевого самоврядування (European Charter of Local Self-Government), в основі якої лежить переконання про те, що “органи місцевого самоврядування є однією з головних підвалин будь-якого демократичного режиму [47]”, а також переконання про те, що “охорона і посилення місцевого самоврядування в різних країнах Європи є важливим внеском у розбудову Європи на принципах демократії та децентралізації влади [47]”.

Україна теж приєдналася до Європейської Хартії місцевого самоврядування (дата підписання від імені України – 06.11.1996, дата набрання чинності – 01.01.1998), а тому, відповідно до статті XII даної Хартії: “Кожна Сторона зобов'язується вважати для себе обов'язковими принаймні двадцять

пунктів частини I цієї Хартії, з яких принаймні десять пунктів мають належати до пунктів, визначених переліком [47]” – розвиток системи місцевого самоврядування повинен був стати одним із пріоритетів.

Проте, низка вітчизняних науковців стверджують, що процеси розвитку системи місцевого самоврядування в Україні були доволі неоднозначними. На думку Кравціва В. та Сторонянської І. [167], “на відміну від практики європейських країн, динаміка процесів децентралізації в Україні впродовж останнього десятиліття свідчить про безсистемність її імплементації. Незважаючи на декларування кожним новим урядом необхідності такої реформи у країні, реальних кроків до її реалізації не робилось (аж до 2014 р.) [167]”.

Одними із ключових причин такого стану речей, на думку Скрипнюка О. [162], були:

- “1) непослідовність, а часто й небажання центру змінювати наявну модель державного управління й місцевого самоврядування;
- 2) недостатня спроможність органів влади забезпечити адекватну участь народу в управлінні суспільно-політичними й суспільно-економічними процесами в державі;
- 3) слабкий розвиток інститутів місцевого самоврядування, їхня неефективна діяльність та неспроможність повноцінно здійснювати самоврядні функції на рівні громади району, регіону [162]”.

Проте, старт активних процесів євроінтеграції в Україні дав початок посиленню ролі місцевого самоврядування та призвів до впровадження адміністративно-територіальної реформи та процесу децентралізації.

Децентралізація – “передача повноважень та фінансів від державної влади якнайближче до людей – органам місцевого самоврядування [152]”.

Початком процесу децентралізації в Україні стало схвалення “Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (далі – Концепція)” (Розпорядження Кабінету Міністрів України № 333-р від 1 квітня 2014 р.) [76].

В Концепції було встановлено ключові недоліки тогочасної системи місцевого самоврядування в Україні, зокрема “надмірна подрібненість та надзвичайно слабка матеріально-фінансова база територіальних громад [76]”.

Станом на час прийняття Концепції, в Україні налічувалось близько 12 тис. територіальних громад, серед яких більш як 6 тис. були громадами з чисельністю жителів до 3 тис. осіб. Дотаційність майже 5,5 тис. бюджетів місцевого самоврядування становила 70%, а 483 громади на 90% утримувались із державного бюджету. Через таку подрібненість, значна частка органів місцевого самоврядування практично не могла здійснювати надані їм законом повноваження [76].

Мета процесу децентралізації – “формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад [76]”.

Основні завдання, які покликана вирішити дана реформа є такими:

- 1) забезпечення доступності та якості публічних послуг;
- 2) досягнення оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади;
- 3) визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади з метою забезпечення доступності та належної якості публічних послуг, що надаються такими органами;
- 4) створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень.

Безпосередня реалізація реформи децентралізації в Україні розпочалася у 2015 році, коли “вступили в законну силу зміни до Бюджетного та Податкового кодексів, які передбачали стимулювання об’єднання територіальних громад та

підвищення їх спроможності через перехід на прямі міжбюджетні відносини бюджетів об'єднаних територіальних громад із державним бюджетом [193]”.

Центральною категорією процесу децентралізації є поняття “територіальна громада”. Це пояснюється тим, що саме територіальна громада є первинним суб'єктом місцевого самоврядування, носієм його функцій та повноважень. Зокрема, в статті 140 Конституції України визначається правосуб'єктність територіальної громади і її право на здійснення місцевого самоврядування [75].

Відповідно до Конституції України, “територіальна громада – це жителі одного чи декількох населених пунктів, які добровільно об'єднуються в одну територіальну громаду для вирішення питань місцевого значення [75]”.

Також, поняття “територіальна громада” визначено і в Законі України “Про місцеве самоврядування”. Територіальна громада – “жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, селищ, міст, що мають єдиний адміністративний центр [140]”.

Підтримуючи думку Шевчука Б., вважаємо, що “наведені вище визначення територіальної громади не є чіткими та однозначними [193]”. Вважаємо за доцільне проаналізувати інші підходи до розуміння сутності поняття “територіальна громада”, які б реалістичніше та якісніше відображали зміст даної категорії у табл. В.1 (Додаток В).

Аналізуючи визначення поняття “територіальна громада”, наведені у Додатку А, ми можемо сформулювати наступні висновки та узагальнення.

1. Дефініція терміну “територіальна громада” у вітчизняній та закордонній державно-управлінській науці постійно перебуває у динаміці та зазнає змін. Це свідчить про відсутність однотайності у думках та поглядах серед науковців щодо змістовних та сутнісних її характеристик.

2. В науковій спільноті сформувалося декілька підходів щодо трактування сутності поняття “територіальна громада” (табл. 1.1).

Класифікація підходів до трактування поняття “територіальна громада”

Підхід до трактування поняття “територіальна громада	Представники	Зміст підходу
Територіальний	<ul style="list-style-type: none"> ● Закон України “Про місцеве самоврядування” ● Енциклопедія державного управління ● Баймуратов М. О. ● Шевчук Б. М. ● Колодій А. М. ● Кравченко В. І. 	Підхід пов’язаний з використанням такої характеристики, як постійне проживання осіб на території певного населеного пункту (територія села, селища, міста, району), і відповідним застосуванням термінів “населення”, “жителі”, “громадяни, які мешкають на території”, “територіальний колектив”
Нормативно-легальний	<ul style="list-style-type: none"> ● Конституція України ● Батанов О. В. ● Кампо В. М. ● Григор’єв В. А. ● Далтон Р. ● Вернер Л. ● Ліпсіус М. 	У фокусі даного підходу – невід’ємне право територіальної громади на самостійне управління місцевими справами. Територіальна громада має право на здійснення місцевого самоврядування, тобто територіальну громаду можна розглядати як суб’єкт місцевого самоврядування. Вона є не просто інтеграційним об’єднанням, а дієздатним суб’єктом, що є політично, економічно та соціально активним, має необхідне фінансово-економічне забезпечення та відповідає за розвиток своєї території.
Соціальний або інтелектуально-комунікативний	<ul style="list-style-type: none"> ● Наврузов Ю. 	Територіальна громада розглядається як соціальна спільнота, яка заснована на спільності інтересів і потреб осіб, які складають її, системності зв’язків і відносин між ними
Розвитковий	<ul style="list-style-type: none"> ● Патицька Х. О. ● Пухтинський М. О. 	Територіальна громада досліджується не лише як населення, громада, соціальна спільнота, але і як територія, яка може розвиватися, а акцент робиться на економічному вимірі

Джерело: сформовано автором на основі [2; 8; 11; 70; 72; 75; 100; 124; 125; 130; 140; 155]

Слід підкреслити, що вищенаведені науковці погоджуються, що складовими елементами територіальної громади є тільки фізичні особи. Проте, консенсусу щодо складу фізичних осіб – немає.

Частина науковців до складу територіальних громад включають тільки громадян України, інші ж розширюють даний список, додаючи сюди іноземців, осіб без громадянства, переселенців та біженців.

Ми підтримуємо територіальний підхід до трактування складу територіальної громади, адже вважаємо, що усі мешканці громади автоматично стають членами такої громади”, а відповідно зацікавлені в її розвитку. Тому, ми не можемо виключати їх зі складу учасників територіальної громади.

3. Зважаючи на різноплановість підходів, які виникли щодо трактування сутності поняття “територіальна громада”, також спостерігається низка підходів щодо виокремлення ознак, які є характерними для аналізованого поняття (рис. 1.1).

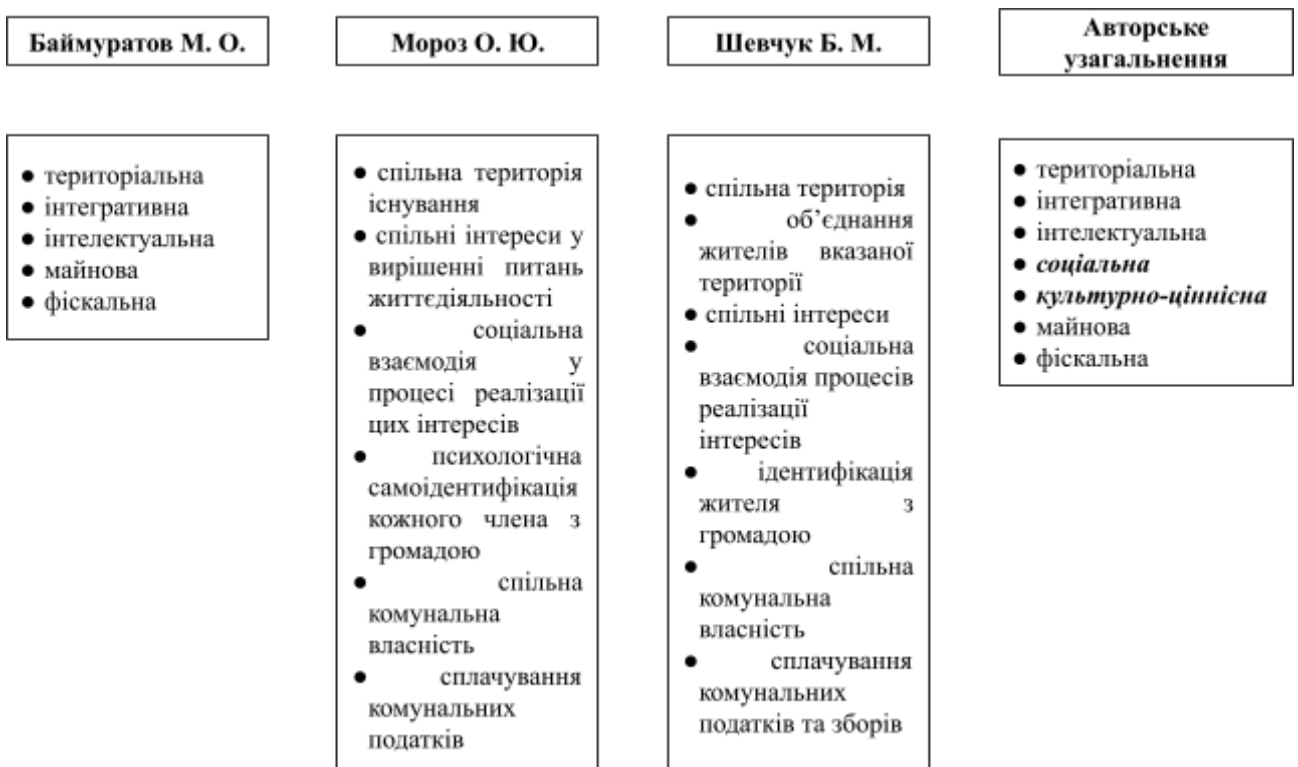


Рис. 1.1. Підходи до визначення ключових ознак поняття “територіальна громада”

Джерело: сформовано автором на основі [4; 124; 193]

Беручи до уваги вищенаведені ознаки, а також враховуючи проаналізовані підходи до трактування сутності поняття територіальна громада, ми виокремлюємо такий перелік ознак, який на нашу думку характерний для поняття “територіальна громада”:

1) **територіальна**: визначена територія, на якій проживає сукупність осіб (мешканців), які формують громаду;

2) **інтегративна**: об’єднання жителів вказаної території, до яких відносимо громадян України, іноземних громадян, осіб без громадянства, біженців, вимушених переселенців, що постійно мешкають чи працюють на території громади;

3) **інтелектуальна**: спільні інтереси жителів, які мають специфічний характер і виявляються у вигляді широкого спектра системних індивідуально-територіальних зв’язків, що виникають між ними;

4) **соціальна**: соціальна взаємодія при реалізації інтересів; формування соціальних об’єднань громадян (партії, інститути громадянського суспільства, спілки тощо) задля вирішення спільних інтересів;

5) **культурно-ціннісна**: психологічна самоідентифікація кожного члена з громадою;

6) **майнова**: територіальна громада є суб’єктом права комунальної власності; члени територіальної громади володіють власним майном в її межах;

7) **фіскальна**: члени територіальної громади є платниками місцевих податків і зборів.

Узагальнюючи, ми пропонуємо власне визначення поняття “територіальна громада” як сукупність фізичних осіб (громадяни України, іноземці, особи без громадянства, біженці та переселенці), які спільно співіснують (постійно проживають чи працюють) на певній території (адміністративно-територіальній одиниці), ідентифікують себе із нею, мають спільні інтереси та взаємодіють між собою щодо їх досягнення, мають спільну комунальну власність, володіють на певній території нерухомим майном, а також сплачують місцеві податки та збори.

Важливою характеристикою існування територіальних громад в Україні є їх право на здійснення місцевого самоврядування. Відповідно до 1 статті Закону України “Про місцеве самоврядування”, місцеве самоврядування в Україні – це “гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об’єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України” [140].

Місцеве самоврядування здійснюється територіальними громадами сіл, селищ, міст як безпосередньо, так і через сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також через районні та обласні ради¹, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Складники системи місцевого самоврядування в Україні

Джерело: складено автором на основі [140]

¹ Беручи до уваги зменшення повноважень районних рад в результаті реформи децентралізації, в даному дослідженні даний рівень не розглядається.

Представницькими органами місцевого самоврядування (в умовах функціонування представницької демократії) є ради. “Сільські, селищні, міські ради є органами місцевого самоврядування, що представляють відповідні територіальні громади та здійснюють від їх імені та в їх інтересах функції і повноваження місцевого самоврядування [140]”.

Сільські, селищні та міські ради в Україні виконують низку функцій і повноважень (рис. 1.3) у галузі місцевого самоврядування і локального управління (стаття 26 Закону України “Про місцеве самоврядування” [140]).

Група функцій	Зміст
<i>1. організаційно - управлінські</i>	затвердження регламенту, плану роботи ради, затвердження статуту територіальної громади; утворення та ліквідація різних виконавчих органів ради, реорганізація апарату ради; вибори секретаря тощо
<i>2. адміністративні</i>	розгляд питань адміністративно-територіального устрою в межах громади тощо
<i>3. правові</i>	прийняття та скасування місцевих підзаконних актів; затвердження договорів, укладених від імені ради; створення установ з надання безоплатної первинної правової допомоги тощо
<i>4. контролюючі</i>	прийняття звітів селищного голови, керівників виконавчих органів, посадових осіб; розгляд запитів депутатів, прийняття рішень по запитах тощо
<i>5. виборчі</i>	участь в організації виборчого процесу; рішення щодо дострокового припинення повноважень селищного голови та депутата ради тощо
<i>6. інформаційні</i>	заснування засобів масової інформації громади, комунікація
<i>7. фінансові</i>	затвердження місцевого бюджету, внесення змін до нього; встановлення місцевих податків і зборів
<i>8. майнові (господарські)</i>	управління комунальним майном та забезпечення благоустрою
<i>9. земельно-правові</i>	регулювання земельних відносин, використання природних ресурсів місцевого значення тощо
<i>10. природоохоронні та рекреаційні</i>	організація територій і об’єктів природно-заповідного фонду місцевого значення

Рис. 1.3. Ключові функції та повноваження сільських, селищних та міських рад в Україні

Джерело: сформовано автором на основі [140]

Іншою невід’ємною складовою місцевих рад в Україні є голови місцевих рад, такі як голови сільських, селищних і міських рад. Повноваження голів

територіальних громад включають прийняття рішень та виконання функцій, спрямованих на розвиток та забезпечення добробуту громади. Голова обирається громадою шляхом таємного голосування та має повноваження вести засідання ради, ініціювати стратегічні проекти та взаємодіяти з іншими органами влади для досягнення мети громади.

Окрім голів територіальних громад, провідну роль в керівництві органом місцевого самоврядування також відіграють заступники та секретарі (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Основні функції та повноваження голів місцевих рад, їх заступників та секретарів

Джерело: сформовано автором на основі [48; 52; 85; 133; 140; 145; 146; 169]

Варто зазначити, що загальні функції та повноваження голови громади, а також секретаря визначаються на законодавчому рівні. Натомість для посади

заступника очільника громади переліку базових повноважень та функцій немає. Зазвичай, перелік посадових обов'язків заступника голови визначається безпосередньо органом місцевого самоврядування та затверджується розпорядженням міського, селищного чи сільського голови [148; 149].

Виконавчими органами сільських, селищних, міських, районних у містах (у разі їх створення) рад є їх виконавчі комітети, відділи, управління та інші створювані радами виконавчі органи. Виконавчі органи сільських, селищних, міських, районних у містах рад є підконтрольними та підзвітними відповідним радам, а з питань здійснення делегованих їм повноважень органів виконавчої влади – також підконтрольними відповідним органам виконавчої влади (рис. 1.5).

Функція	Зміст
1. Виконання рішень ради	виконавчі органи відповідають за здійснення рішень, які прийняті місцевою радою. Це включає в себе виконання бюджетних рішень, реалізацію інфраструктурних проєктів, соціальних програм та інших рішень, які стосуються розвитку громади
2. Управління місцевим бюджетом	виконавчі органи відповідають за управління фінансами місцевої громади, включаючи складання та виконання бюджету. Вони забезпечують фінансування для проєктів та програм розвитку
3. Управління комунальним майном	виконавчі органи управляють комунальним майном в інтересах громади
4. Земельні відносини	виконавчі органи встановлюють умови використання землі на території громади, надають дозволи на будівництво та розпоряджаються земельними ресурсами відповідно до закону
5. Надання комунальних послуг	виконавчі органи забезпечують надання житлових та комунальних послуг громадянам, включаючи водопостачання, вивезення сміття, газопостачання тощо
6. Розвиток інфраструктури	виконавчі органи відповідають за розвиток і утримання інфраструктури на території громади, включаючи дороги, школи, медичні установи та інші об'єкти
7. Забезпечення громадської безпеки	виконавчі органи співпрацюють з правоохоронними органами для забезпечення громадської безпеки на території громади
8. Забезпечення громадської участі	виконавчі органи сприяють активному залученню громадян до процесів місцевого самоврядування, включаючи проведення громадських слухань та консультацій

Рис. 1.5. Основні повноваження виконавчих органів місцевих рад

Джерело: сформовано автором на основі [140]

“Виконавчий комітет – це колегіальний орган, що утворюється за рішенням ради. Очолює виконавчий комітет відповідно сільський, селищний, міський голова, районної у місті ради – голова відповідної ради [140]”.

Виконавчий комітет ради є підзвітним і підконтрольним раді, що його утворила, а з питань здійснення ним повноважень органів виконавчої влади – також підконтрольним відповідним органам виконавчої влади.

“Виконавчий комітет ради:

1) попередньо розглядає проекти місцевих програм соціально-економічного і культурного розвитку, цільових програм з інших питань, місцевого бюджету, проекти рішень з інших питань, що вносяться на розгляд відповідної ради;

2) координує діяльність відділів, управлінь та інших виконавчих органів ради, підприємств, установ та організацій, що належать до комунальної власності відповідної територіальної громади, заслуховує звіти про роботу їхніх керівників;

3) має право змінювати або скасовувати акти підпорядкованих йому відділів, управлінь, інших виконавчих органів ради, а також їхніх посадових осіб [143]”.

Органи самоорганізації населення – це також представницькі органи і є природним елементом системи місцевого самоврядування. Органи самоорганізації створюються жителями, які на законних підставах проживають на території села, селища, міста або їх частин, для вирішення завдань, передбачених Законом України “Про органи самоорганізації населення” [141].

“Органами самоорганізації громадян є:

- будинкові, вуличні, квартальні комітети;
- комітети мікрорайонів;
- комітети районів у містах;
- сільські, селищні комітети [141]”.

Підсумовуючи, можемо зазначити, що орган місцевого самоврядування є комплексною системою, в якій наявна сукупність важелів та противаг, що

забезпечують дотримання балансу інтересів та сприяють забезпеченню дотримання інтересів громади, а не окремих осіб (рис. 1.6).



Рис 1.6. Взаємодія органів місцевої влади та громади

Джерело: сформовано автором на основі джерела [82]

Згідно із рис. 1.6., гілка міського голови формується за принципом владної вертикалі. “Гілки міської ради і виконавчого комітету побудовані, як вільні колегіальні органи. Рішення приймаються за системою обговорення та публічного голосування з обов’язковим бланком із підписами [82]”.

В збалансованій раді, де є всі елементи (повна кількість депутатів, секретар, голова і повністю сформований виконавчий комітет) усі три гілки місцевої ради працюють ефективно та перебувають у взаємоконтрольності.

Також, варто зазначити, що важливим елементом у забезпеченні ефективної системи управління на муніципальному рівні є наявність відповідної організаційної структури органу місцевого самоврядування з чітким розподілом функцій та повноважень. Організаційна структура – це система, яка описує взаємозв’язок, повноваження, відповідальність підрозділів та окремих співробітників всередині однієї організації [233].

На даний час законодавчі вимоги щодо формування структури виконавчого апарату органів місцевого самоврядування відсутні. Зокрема, в ЗУ “Про місцеве самоврядування” зазначається, що “Сільська, селищна, міська, районна у місті (у разі її створення) рада у межах затверджених нею структури і

штатів може створювати відділи, управління та інші виконавчі органи для здійснення повноважень, що належать до відання виконавчих органів сільських, селищних, міських рад” [140].

У зв’язку із відсутністю окремих рекомендацій для ОМС щодо вирішення питань утворення структурних підрозділів та їх видів (департамент, управління, відділ, сектор тощо) орієнтиром можуть бути положення пункту 3-1 постанови Кабінету Міністрів України від 12.03.2005 року № 179 “Про упорядкування структури апарату центральних органів виконавчої влади, їх територіальних підрозділів та місцевих державних адміністрацій [143]”. Проте, цей документ не носить рекомендаційного характеру для ОМС і дотримання визначених ним вимог не є для ОМС обов’язковим (рис. 1.7).



Рис. 1.7. Види структурних підрозділів, які можуть бути створені в системі органів місцевого самоврядування

Джерело: сформовано автором на основі [143]

Для забезпечення ефективної роботи міських, селищних та сільських рад, необхідно чітко визначити функції та зв'язок усіх компонентів місцевої ради. Всеукраїнською асоціацією органів місцевого самоврядування ВАОМС “Асоціація міст України” було сформовано та запропоновано для використання схему органів ради, виконавчих органів ради, структурних підрозділів та розподілу обов'язків між головою та його заступниками (Додаток Д), яка має на меті допомогти керівникам громад налаштувати роботу в своїх муніципалітетах.

Варто зазначити, що організаційна структура кожного органу місцевого самоврядування є унікальною та залежить від низки факторів, ключовими з яких є [131]:

- тип громади (сільська, селищна, міська);
- кількість мешканців громади;
- ключові стратегічні пріоритети та напрямки діяльності громади.

Організаційна структура органу місцевого самоврядування та розмір його штату повинні бути такими, які дозволять забезпечувати ефективну роботу ради та сприяти її соціально-економічному розвитку. Також, варто зазначити, що саме від структури органу місцевого самоврядування залежить формування управлінської системи та відповідно, взаємозв'язки між підрозділами та зони їх відповідальності.

1.2. Теоретичні засади економічного розвитку громади

Забезпечення економічного розвитку територій – одна із ключових функцій діяльності органів місцевого самоврядування [10; 168].

Термін “економічний розвиток” є складним словосполученням, що утримує два різнотлумачних слова, а саме “економічний” і “розвиток”.

Розвиток у працях економістів та управлінців-теоретиків сучасності пов'язується зі зростанням добробуту, матеріальних і духовних умов життя населення, змінами в технічній, економічній, соціальній, політичній,

інституціональній сферах, змінами порядку та хаосу в суспільній організації. [37; 118; 175; 195].

На місцевому рівні, економічний розвиток – це “процес вдосконалення та покращення економічних аспектів життя мешканців на певній території або в конкретній громаді. Цей процес охоплює створення сприятливих умов для росту економіки на території громади, розвиток підприємництва, залучення інвестицій, створення робочих місць та забезпечення економічної стійкості [131]”.

Кінцевою метою економічного розвитку є покращення якості життя громадян, забезпечення стабільності та процвітання на території [113].

На наш погляд, економічний розвиток на території громади є передумовою забезпечення соціального розвитку, оскільки здатність органу місцевого самоврядування виконувати свої функції є обмеженою та перебуває в залежності від величини місцевого бюджету [83]. Дохідна частина бюджету, своєю чергою, є похідною від здатності громади генерувати добробут та багатство на території, що є наслідком від кількості економічних суб’єктів, які здійснюють свою діяльність в адміністративно-територіальних межах громади (рис. 1.8), та від сфери їх діяльності, адже відповідно до досліджень Райкарта Е., різні види економічної діяльності володіють різним потенціалом до генерування доходу [46].

Саме тому, задля забезпечення економічного розвитку території, першочерговою функцією органу місцевого самоврядування є створення умов для досягнення стійкого економічного зростання, а також – культивування галузей економічної діяльності, які характеризуються зростаючою віддачею [80; 92; 104; 173].

Якщо розглядати співвідношення понять “економічне зростання” та “економічний розвиток”, то, в основі “економічного розвитку” лежить “економічне зростання”, але тільки зростання недостатньо для забезпечення розвитку [116; 176].

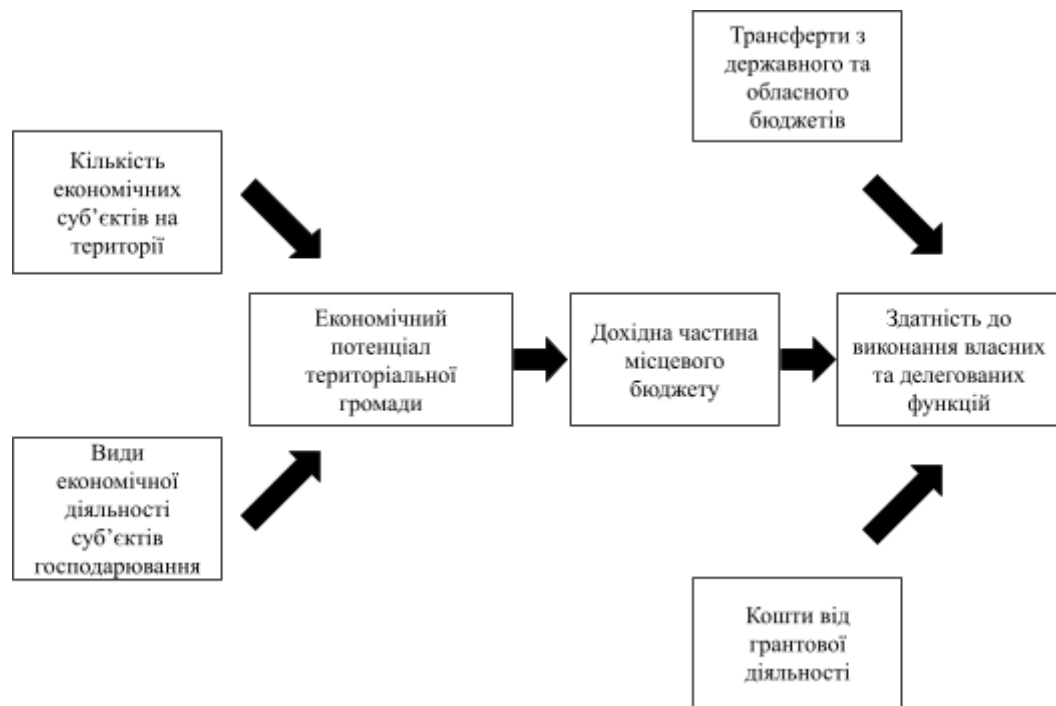


Рис. 1.8. Модель формування фінансової спроможності територіальної громади

Джерело: авторська розробка

Економічне зростання – абсолютна або відносна зміна економічних показників (в основному, реального ВВП), що надає можливість порівнювати різні економічні системи між собою, а також – відстежувати прогрес окремої економічної системи в часі [44].

Базовими показниками економічного зростання є: реальний ВВП, реальний ВВП на душу населення, темп зростання реального ВВП. Враховуючи те, що на рівні територіальних громад не ведеться обрахунок показника ВВП, в рамках нашого аналізу ми використовуватимемо показник “власні податкові надходження місцевого бюджету”, оскільки він одним із ключових індикаторів оцінки рівня економічної активності на території громади та відображає її здатність до генерування доходу.

Задля забезпечення економічного зростання, на місцевому рівні необхідно створити такі умови, які сприятимуть притоку капіталу, розширенню виробничої діяльності та сфери послуг. Оскільки, економічний розвиток – це результуюча змінна від синергії декількох факторних змінних, ми вважаємо,

органи місцевого самоврядування повинні забезпечувати ефективне управління для досягнення визначених результатів.

Управління економічним розвитком територіальної громади – це система стратегічного планування, управлінських дій і програм, спрямованих на стимулювання економічного зростання та розвитку на певній території, яка містить в собі низку складових (рис. 1.9) [3; 79].



Рис. 1.9. Складові управління економічним розвитком територіальної громади

Джерело: узагальнено автором на основі [11; 16]

Управління економічним розвитком територіальної громади спрямоване на забезпечення сталого економічного зростання, підвищення рівня життя мешканців та створення умов для процвітання громади в цілому. Відповідно, ключовою ціллю управління розвитком громади є забезпечення економічного зростання.

В економічній теорії існує два ключових підходи щодо забезпечення економічного зростання: централізований та децентралізований (рис. 1.10) [110].

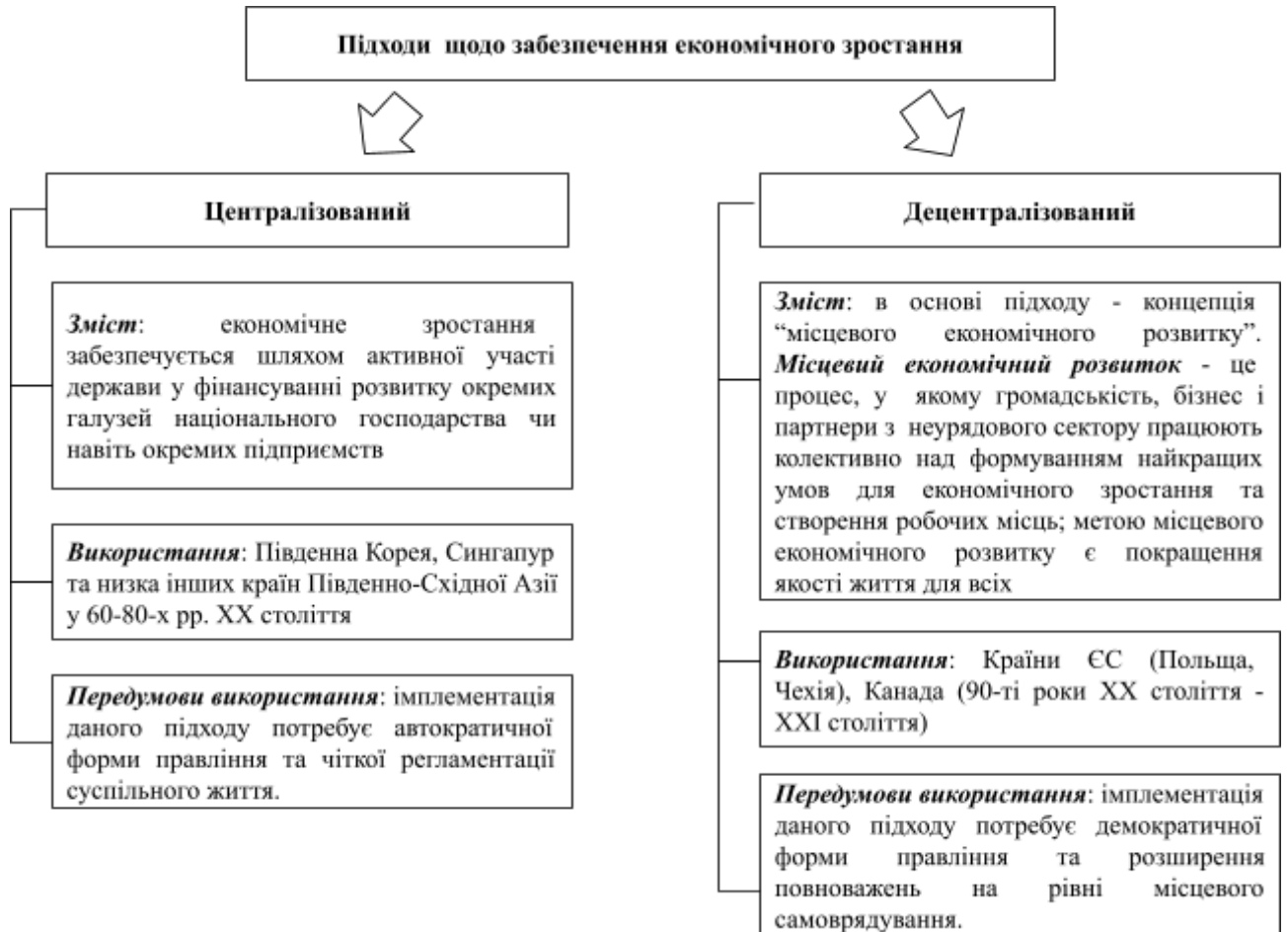


Рис. 1.10. Класифікація підходів щодо забезпечення економічного зростання

Джерело: сформовано автором на основі [121; 220; 221; 222; 223; 232]

Враховуючи сучасні реалії правового режиму воєнного стану, зокрема спрямування фінансових ресурсів державного бюджету у сферу забезпечення безпеки та оборони, вважаємо, що централізований підхід до забезпечення економічного зростання не є доцільним.

Ми стверджуємо, що в сучасних реаліях необхідно використовувати децентралізований підхід, що пов'язано як із впровадженням реформи децентралізації, так і результати емпіричних досліджень, які вказують на те, що існує позитивна кореляція між зростанням рівня фіскальної децентралізації та

економічним зростанням [222], а також досліджень, які вказують на те, що децентралізація створює стимули для місцевої влади для досягнення економічного успіху [220; 221] тощо.

Напротивагу, вважаємо за доцільне зазначити, що результати низки досліджень вказують на негативні наслідки децентралізації. Так, відповідно до результатів, отриманих Прюдомом Р. [219], децентралізація несе в собі такі основні ризики:

- “посилення нерівномірності соціально-економічного розвитку;
- ускладнення імплементації макроекономічної політики, що може призвести до макроекономічної нестабільності;
- можливе зниження ефективності соціально-економічної системи (у різних проявах) та посилення корупції на локальному рівні [219]”.

Беручи до уваги усі потенційні ризики, ми погоджуємося із тезою про те, що “що кожна країна, кожен регіон і кожен локалітет може на власний розсуд скористатись шансом, який їм дає децентралізація, і перейти на новий щабель розвитку. Важливо лише не втратити цей шанс [167]”.

Економічною основою децентралізації є концепція “місцевого економічного розвитку”, яка дозволяє окремим громадам сформувати ефективну систему управління соціально-економічним розвитком та забезпечити процес довгострокового економічного зростання.

Враховуючи завершення першого етапу децентралізації в Україні та зростання повноважень органів місцевого самоврядування, ми вважаємо що дана концепція є такою, яка найкраще підходить територіальним громадам в Україні на етапі післявоєнного відновлення.

Відповідно до визначення Світового банку “Місцевий економічний розвиток – це процес, у якому громадськість, бізнес і партнери з неурядового сектору працюють колективно над формуванням найкращих умов для економічного зростання та створення робочих місць; метою місцевого економічного розвитку є покращення якості життя для всіх [216]”.

У документах Програми ООН з населених пунктів (ООН-Хабітат) використано таке визначення: “Місцевий економічний розвиток являє собою процес співпраці місцевої громади з усіма секторами, метою якої є стимулювання місцевої підприємницької ініціативи для забезпечення життєздатності та сталості місцевої економіки; це інструмент сприяння створенню нових робочих місць і покращенню якості життя всіх, зокрема бідних і маргінальних верств населення [226]”.

У наведених визначеннях підкреслюються різні цілі МЕР, проте спільним є те, що індикатором МЕР є зростання добробуту населення та максимально повне задоволення його потреб. “МЕР здійснюється завдяки заохоченню підприємницької ініціативи, ефективному використанню місцевих ресурсів, створенню нових робочих місць, розширенню податкової бази місцевих бюджетів тощо [119]”.

Успішність МЕР можлива лише за умови тісної взаємодії між місцевими органами влади, бізнесом, НУО та громадою. Тому налагодження постійної комунікації, побудова відносин довіри й упровадження підходів спільної відповідальності за результати МЕР є важливими завданнями для формування ефективної системи управління життям громади (рис. 1.11).

Відповідно до рис. 1.11, в концепції МЕР виділяють 4 основних суб’єкти управління, які, залежно від взаємозв’язків всередині системи, водночас можуть виступати об’єктами управління.

Ключовим суб’єктом управління при використанні концепції МЕР виступає орган місцевого самоврядування. Це пояснюється тим, що “тільки орган місцевого самоврядування має достатні владні повноваження, користуючись якими може впливати на дії тих чи інших об’єктів. Окрім цього, органи місцевого самоврядування можуть використовувати цілий комплекс стимулів (економічних, соціальних, політичних) з метою спрямування економічної активності в необхідному напрямку [119]”.

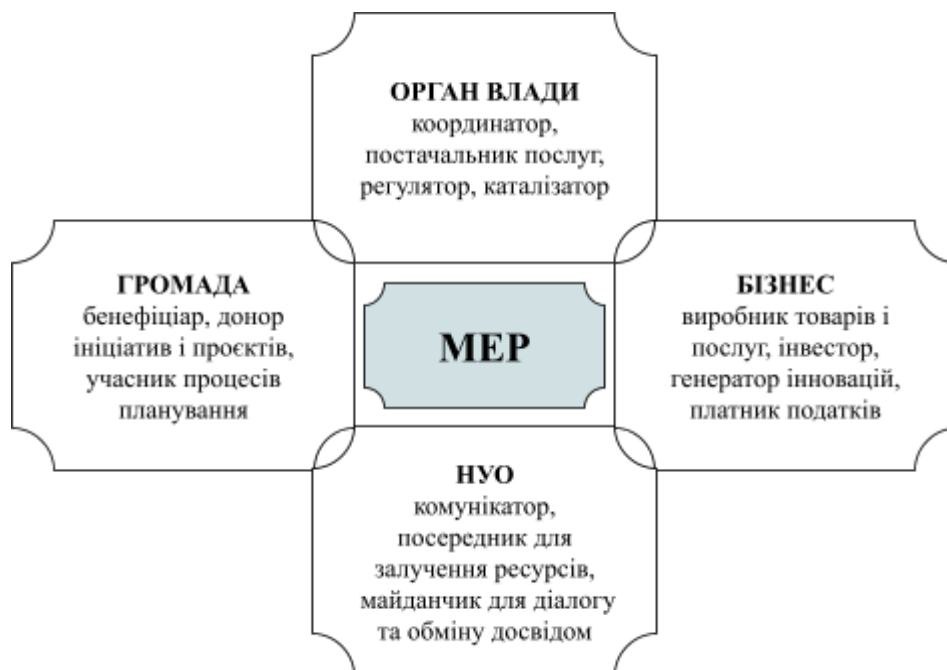


Рис. 1.11. Основні дійові особи місцевого економічного розвитку та їх ролі
Джерело: сформовано на основі [119]

Під час впровадження МЕР, орган місцевого самоврядування виконує 4 основних функції: планування, організація, мотивація та контроль (рис. 1.12).



Рис. 1.12. Перелік ключових функцій органу місцевого самоврядування під час впровадження МЕР

Джерело: сформовано автором на основі [12; 121; 175]

Місцева влада під час впровадження МЕР виконує такі ключові ролі: координатор, постачальник послуг, регулятор і каталізатор процесів розвитку (рис. 1.13) [119].

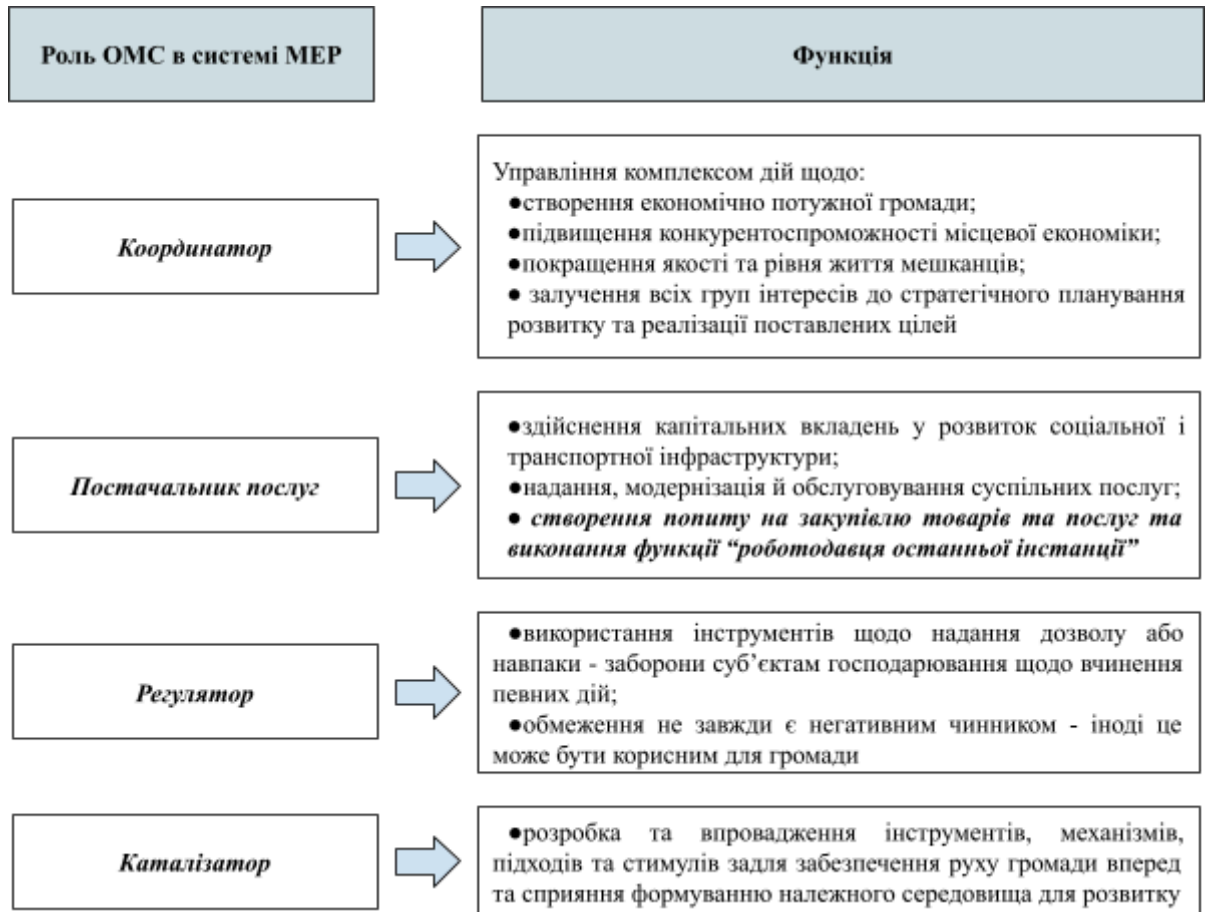


Рис. 1.13. Ключові ролі органу місцевого самоврядування у впровадженні місцевого економічного розвитку

Джерело: сформовано автором на основі [119; 151]

Як наслідок, управлінська модель взаємодії ОМС з іншими дійовими особами МЕР є комплексною та складається із 3 блоків: суб'єкт управління, механізми та методи управління, об'єкти управління (рис. 1.14).

В даній управлінській моделі орган місцевого самоврядування виступає водночас і суб'єктом, і об'єктом управління. Це пояснюється тим, що: а) орган місцевого самоврядування визначає економічну політику громади; б) орган місцевого самоврядування, зокрема його виконавчий апарат, забезпечує

виконання тих програмних документів, які було прийнято рішенням депутатського корпусу, розпорядженням голови чи рішенням виконавчого комітету. Відповідно, одним із найважливіших елементів ефективного впровадження МЕР є забезпечення взаєморозуміння та співпраці між законодавчою та виконавчою гілками органу місцевого самоврядування [102; 110].

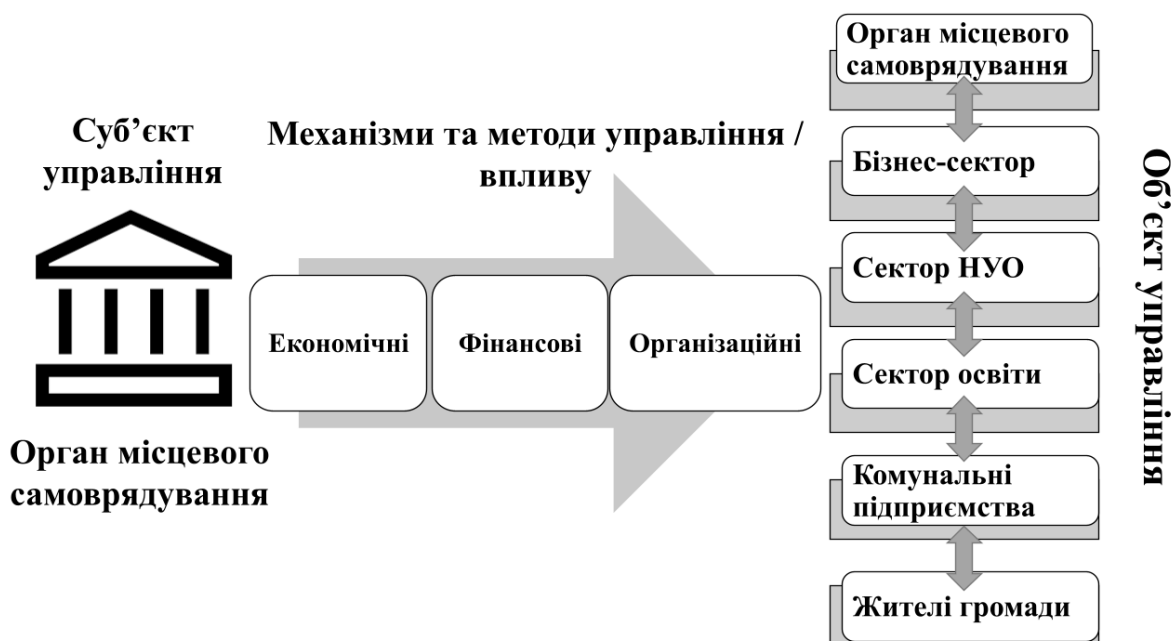


Рис. 1.14. Модель управління економічним розвитком громади в умовах впровадження місцевого економічного розвитку

Джерело: [110]

Адже відповідно до одного із керівних принципів МЕР, “місцевий економічний розвиток ґрунтується на лідерській ролі місцевої влади [121]”. Відсутність ефективної взаємодії всередині органу місцевого самоврядування здатне зруйнувати усю управлінську модель та “придушити” процес місцевого економічного розвитку ще у зародку.

Важливо також виділити таку складову, як управління комунальними підприємствами. Незважаючи на те, що у суспільстві побутує думка про те, що державний сектор розвивається неефективно (емпіричних доказів даного

твердження нами не було виявлено), ми вважаємо, що громадам потрібно розвивати комунальний сектор економіки, адже це дозволить забезпечити [111]:

– створення нових робочих місць та генерування нового джерела доходу у громаді із подальшим підвищенням рівня купівельної спроможності на території;

– додаткові надходження до місцевого бюджету – як шляхом розподілу отриманих прибутків, так і завдяки податковим відрахуванням із доходів працівників;

– інструмент контрциклічної політики.

Іншим об'єктом управління та водночас генератором економічної активності є бізнес-сектор [110]. Сюди ми відносимо усіх суб'єктів господарювання – юридичних осіб, що розташовані на території громади (як виробничих, так і невиробничих), а також фізичних осіб-підприємців та осіб, що проводять незалежну професійну діяльність. Одним із ключових завдань органу місцевого самоврядування, як ключового суб'єкта механізму управління в концепції МЕР є створення таких умов, які були б максимально сприятливими для ведення бізнесу (рис. 1.15).

Окрім ролі об'єкта управління, бізнес-сектор громади є окремим повноцінним суб'єктом МЕР. Саме місцевий бізнес є генератором і рушійною силою МЕР. Основними цілями бізнесу в контексті МЕР є [119]:

- 1) створення нових робочих місць;
- 2) збільшення обсягів виробництва й надання послуг;
- 3) здійснення інвестиційної діяльності та створення інфраструктури;
- 4) упровадження інновацій;
- 5) зростання прибутковості та збільшення податкових платежів.

Варто зазначити, що задля формування збалансованої та здорової економіки необхідно розвивати різні за розміром – малі, середні та великі, а також різні за сферами діяльності – сільськогосподарські, виробничі, торговельні, обслуговуючі підприємства.

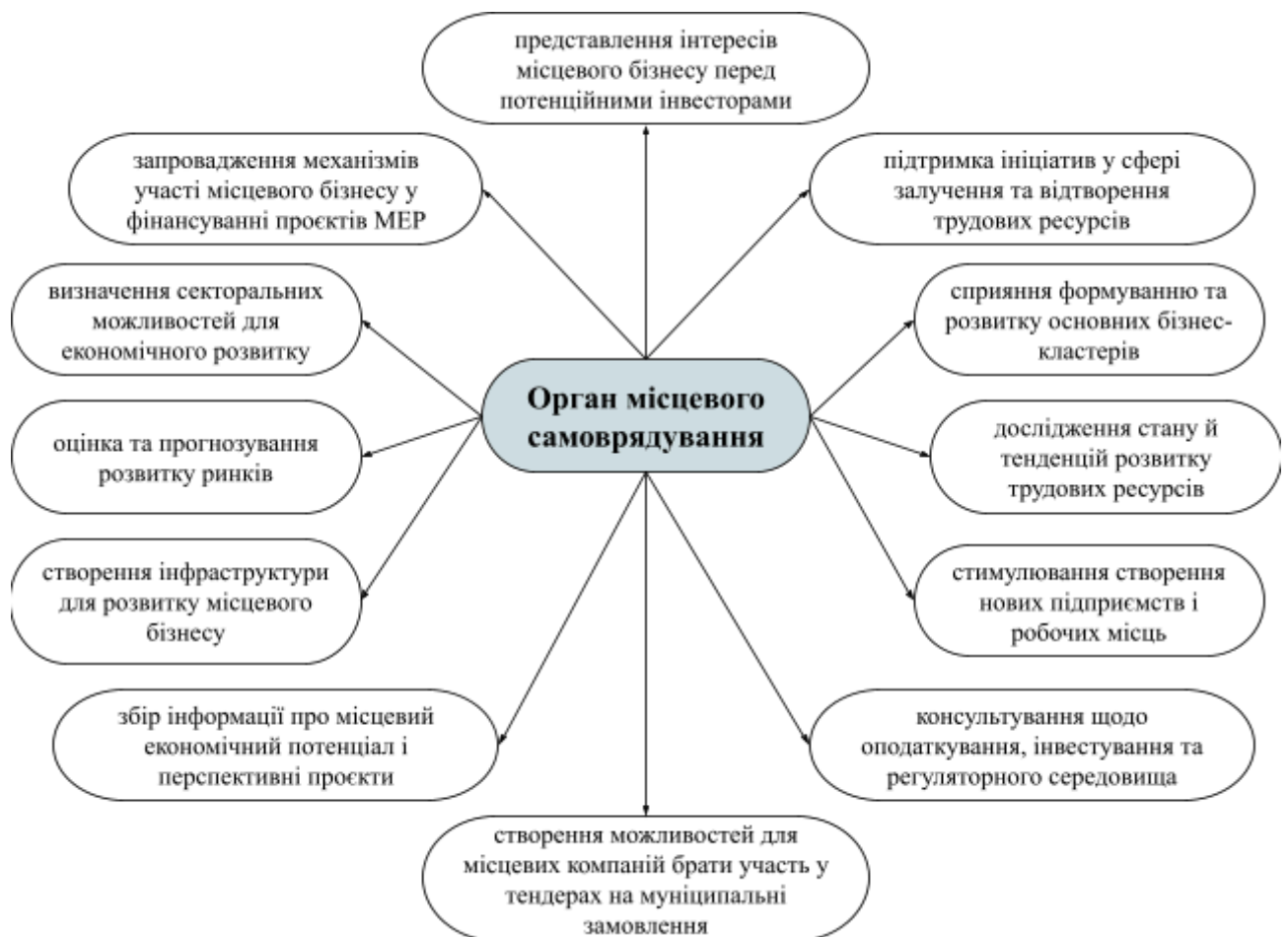


Рис. 1.15. Ключові функції органу місцевого самоврядування задля підтримки та розвитку бізнес-сектору громади

Джерело: складено автором на основі [80; 119]

Поділяючи думку Галасюка В., вважаємо, що драйвером економічного зростання повинен бути саме великий бізнес, який створює велику кількість робочих місць, втілює інновації та який працює в умовах зростаючої віддачі [32].

Великий бізнес створює сприятливі умови для реалізації високотехнологічних проєктів для практичного втілення новітніх досягнень і виготовлення наукомісткої високоякісної продукції, часто він підхоплює інновації, створені малим і середнім бізнесом, та сприяє їх упровадженню. Завдяки ефекту економії на масштабах виробництва, великі підприємства забезпечують результативнішу діяльність, стійкість власного розвитку,

стабільну зайнятість, надходження до бюджетів і позитивний вплив на процеси МЕР. Окремі з них реалізують проекти соціального спрямування на територіях присутності. Крім того, привабливими рисами великого й середнього бізнесу є кваліфікований менеджмент, ефективний механізм внутрішньогалузевого та міжгалузевого переливання капіталів

Варто зазначити, що саме великий бізнес найчастіше є полюсом зростання економіки, навколо якого розвивається обслуговуючий бізнес та сфера послуг (малий і середній бізнес) [17].

Впровадження МЕР це довгостроковий процес. Для того, щоб мешканці та ключові бенефіціари могли відчутти покращення добробуту, громаді необхідно пройти низку етапів (рис. 1.16).



Рис. 1.16. Етапи впровадження МЕР

Джерело: [119]

Першим і ключовим етапом для більшості територіальних громад в Україні станом на сьогодні є етап залучення, який передбачає залучення компаній та інвестицій ззовні, та результатом якого є розширення економічного потенціалу території та її здатності до генерування доходу.

Васильченко С. стверджує, що в умовах сьогодення існує два ключових шляхи досягнення економічного розвитку: розробка та впровадження власних науково-технічних розробок – інноваційна модель; залучення вже наявних

технологій та фінансових ресурсів ззовні у вигляді інвестицій (інвестиційна модель) [21].

Інноваційна модель, очевидно, годиться для економічно розвинених та багатих країн. Адже, рівень внутрішніх інвестицій залежить від внутрішніх заощаджень, величина яких корелює із величиною національного доходу. Так, чим більший середньостатистичний дохід на душу населення, тим більша норма заощаджень в економіці. Саме тому, країни із високим рівнем доходу володіють достатнім обсягом ресурсів, які спрямовуються у сферу досліджень та розробок [27].

Проте, для країн що розвиваються, в яких дохід на душу населення нижче середнього, така модель не працюватиме. Країнам з низьким рівнем доходу притаманний низький рівень заощаджень. Як правило, в таких країнах утворюється так зване “коло бідності”: низькі доходи → низькі заощадження → низькі інвестиції → низькі доходи [21].

Саме тому ми стверджуємо, що в сучасному світі класичні підходи до економічного розвитку не діють. В контексті місцевого економічного розвитку, ми рекомендуємо використовувати інвестиційну модель шляхом залучення додаткового капіталу, як із середини громади, так і ззовні.

Таким чином, проблема економічного росту розв’язується виключно на інституційному рівні: створення високої інвестиційної привабливості економіки стає ключовим інструментом досягнення швидкого економічного зростання.

1.3. Методологічні особливості визначення інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій.

В науковій літературі не існує єдиного визначення сутності поняття “інвестиції”. Підходи до визначення поняття “інвестиції” узагальнено в табл. Е.1 (Додаток Е).

Враховуючи те, що поняття “інвестиції” розглядається нами в контексті економічного зростання, то трактуватимемо його наступним чином: інвестиції – це вкладення капіталу в будь-якій формі (грошовій, матеріальній та нематеріальній) в реальний сектор економіки з метою отримання прибутку, приросту вартості або соціального ефекту.

Варто зазначити, що в даному дослідженні, ми розглядатимемо процес інвестування як залучення капітальних інвестицій, оскільки в основі вітчизняної системи статистичних спостережень ведеться моніторинг та розрахунок саме даного показника².

Капітальні інвестиції – “інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних та нематеріальних активів. До інвестицій у матеріальні активи належать інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення), інвестиції у землю, існуючі будівлі та споруди, нові будівлі, споруди, об’єкти незавершеного будівництва, довгострокові біологічні активи тваринництва, капітальний ремонт та інші необоротні матеріальні активи. До інвестицій в нематеріальні активи належать обсяги інвестицій у придбання або створення власними силами програмного забезпечення, баз даних, прав користування природними ресурсами, майном, прав на знаки для товарів і послуг, на об’єкти промислової власності, авторських та суміжних прав [67]”.

² Враховуючи те, що за змістом поняття капітальні інвестиції та інвестиції досить наближені, в рамках даного дослідження вони будуть використовуватись як синоніми.

Усі інвестиції поділяють на: реальні та фінансові, прямі і непрямі, національні та іноземні, короткострокові і довгострокові, приватні та державні, вітчизняні й іноземні, прямі та портфельні, комерційні та некомерційні [180].

Найбільш вдалу спробу до класифікації інвестицій було проведено Федорчак О. [180], яка узагальнила наявні напрацювання науковців в табл. Е.2 (Додаток Е).

Інвестиції в економіку можуть здійснюватися резидентами (національні інвестиції) та нерезидентами (іноземні інвестиції). Як національні, так й іноземні інвестиції є корисними для економіки, адже сприяють її зростанню. Проте, іноземні інвестиції мають низку переваг поряд із національними. Зокрема, національні інвестиції обмежені національним рівнем технологічного розвитку та перебувають в прямій залежності від величини національних заощаджень [21].

На противагу, іноземний капітал – це не тільки фінансові ресурси, а й нові технології, вихід на нові ринки збуту та інституційна підтримка [107, 183].

Іноземні інвестиції, своєю чергою поділяються на прямі та портфельні. Прямі інвестиції – довгострокові вкладення капіталу з метою досягнення довгострокового економічного інтересу через отримання інвестором контролю над об'єктом вкладення капіталу [34]. Портфельні інвестиції – інвестиції в цінні папери з метою отримання короткострокового (спекулятивного) прибутку [29].

З погляду забезпечення економічного зростання, найдоцільніше працювати над залученням саме прямих інвестицій (національних та іноземних) [71].

Щодо портфельних інвестицій – вони сприяють зміцненню валютного курсу, проте вплив на економічний розвиток є незначним [183].

В науковій літературі виділяють 2 основних форми здійснення прямих іноземних інвестицій [71]:

– “браунфілд” інвестиції – купівля підприємства або його частки з метою набуття права власності в обсязі, який надає інвестору можливість брати безпосередню участь в управлінні таким підприємством.

– “грінфілд інвестиції” – розміщення капіталу за кордоном, що передбачає здійснення господарської діяльності “з нуля”, шляхом створення нового об’єкта.

Звісно, прямі іноземні інвестиції не завжди сприяють створенню ланцюгів доданої вартості в економіці країни, на що вказують результати дослідження, проведеного Бесєдіною О., Хорунжою М. та Шепотилом О. [13, 31]. Зокрема, притік капіталу в галузі зі спадною віддачею не має значного короткострокового впливу на економічне зростання. Для забезпечення довгострокового зростання необхідно формувати завершені цикли виробництва шляхом розвитку технологій та інвестицій у науково-дослідні розробки [172; 205].

Саме тому ми поділяємо думку про те, що залучення додаткового капіталу у вигляді прямих іноземних та внутрішніх інвестицій – це саме той чинник, який здатен забезпечити економічне зростання, створити нові робочі місця, підвищити рівень доходів у суспільстві та забезпечити економічний розвиток країни [171].

Однією з передумов залучення іноземного капіталу є наявність високого рівня інвестиційної привабливості та сприятливого інвестиційного клімату.

Інвестиційна привабливість – це “сукупність політичних, соціальних, інституційних, екологічних, макро- і мікроекономічних умов функціонування національної економіки, що забезпечують стабільність інвестиційної діяльності вітчизняних і закордонних інвесторів [26]”. Ключові фактори інвестиційної привабливості узагальнено у табл. Е.3 (Додаток Е).

Формування інвестиційної привабливості країни – це завдання не тільки органів центральної влади (уряду, парламенту тощо), але також і завдання органів місцевого самоврядування. Зокрема, в результаті проведення адміністративно-територіальної реформи та реформи децентралізації, саме органи місцевого самоврядування в Україні відіграють одну із ключових ролей у формуванні інвестиційного клімату [26]. Завдання уряду та парламенту – створення сприятливого інституційного та законодавчого поля, яке визначатиме загальні умови інвестування, а завдання органів місцевого самоврядування – безпосереднє залучення інвестора у громаду шляхом розробки інвестиційних

пропозицій, ведення переговорів та надання усебічної підтримки та гарантій [108].

Ми трактуємо інвестиційну привабливість територіальної громади як сукупність жорстких та м'яких чинників, що визначають здатність муніципалітету залучати інвестиції, як національні, так і з-за кордону.

Дане визначення базується на підході, сформованому у “Рейтингу інвестиційної привабливості регіонів” [149], що розраховується Київським міжнародним інститутом соціології та Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій.

Відповідно до такого підходу, фактори інвестиційної привабливості поділяються на два типи – жорсткі та м'які (рис. 1.17).

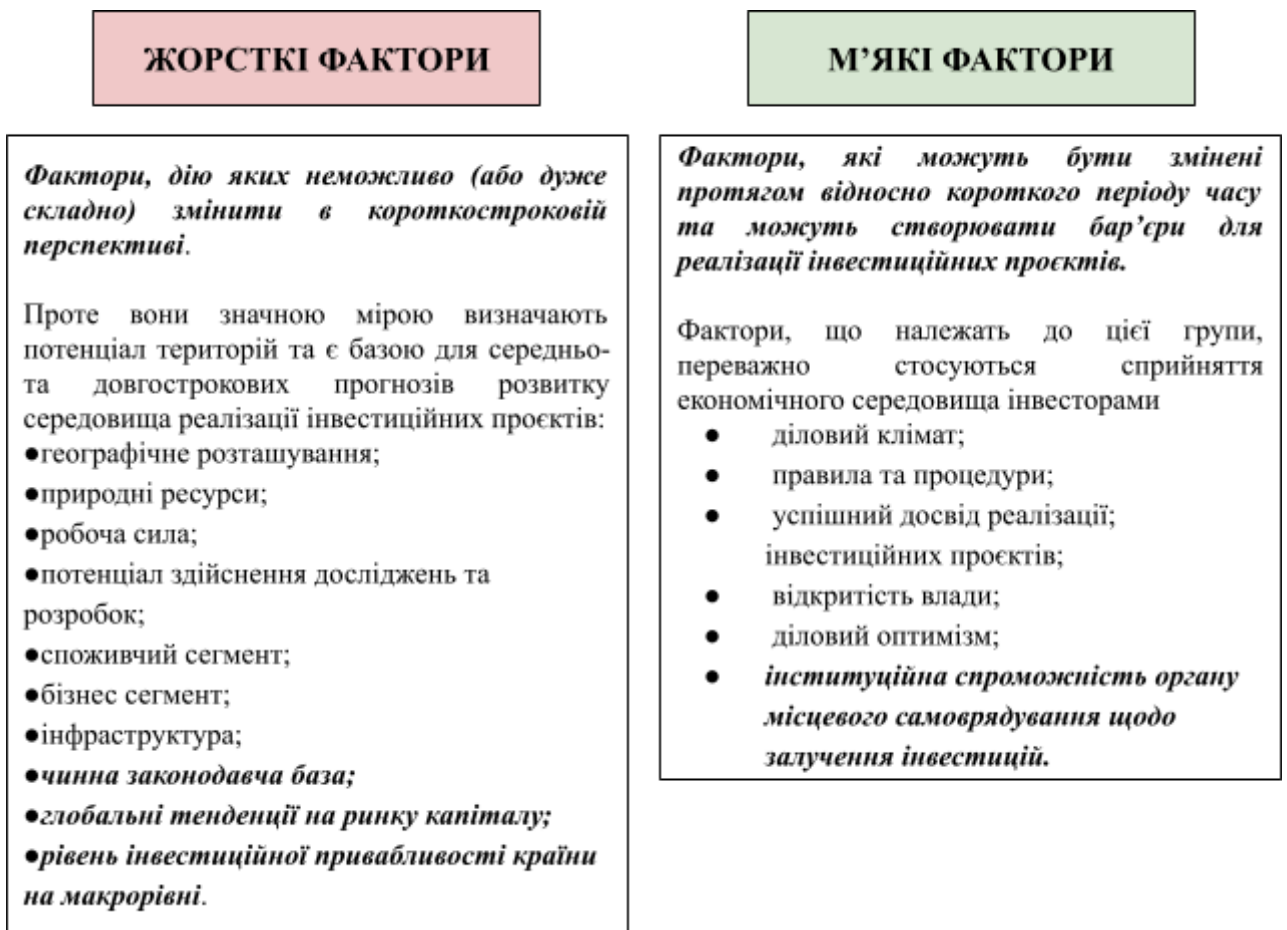


Рис. 1.17. Фактори інвестиційної привабливості

Джерело: узагальнено та розширено автором на основі [149]

Враховуючи специфіку на рівні територіальних громад, пропонуємо розширити перелік жорстких та м'яких факторів.

Зокрема, для територіальної громади жорстким чинником визначаємо чинну законодавчу базу, в рамках якої орган місцевого самоврядування та інші учасники процесу МЕР здійснюють свою діяльність. Законодавча база визначає ті повноваження, які може здійснювати орган місцевого самоврядування, а також набір стимулів та преференцій, які він може використовувати. Перелік базових законодавчих актів, які формують правову основу інституційного забезпечення інвестиційної діяльності в Україні наведено в табл. Ж.1 (Додаток Ж).

Також, важливим жорстким фактором є глобальні тенденції на ринку капіталу. На міжнародних ринках капіталу спостерігаються цикли падіння та пожвавлення ділової активності, що впливає на загальний обсяг фінансових ресурсів, які доступні для залучення [228].

І останнім чинником ми визначаємо рівень інвестиційної привабливості країни загалом. Адже тільки за умов наявності сприятливого інвестиційного клімату на макрорівні доцільно очікувати припливу капіталу в країну, який в подальшому буде розподілений між регіонами та громадами.

Щодо м'яких факторів, вони в основному пов'язані із безпосередньою діяльністю органу місцевого самоврядування (діяльність Ради, голови громади та виконавчих органів). До таких чинників відноситься підгрупа факторів правила та процедури, а також відкритість влади.

До підгрупи факторів правила та процедури відносять:

- “ефективність державних органів;
- адміністративні процедури;
- дотримання прав власності;
- корупція;
- місцеві податки та інші платежі [149]”.

Безумовно, усі ці складові є надзвичайно важливими та кожна із них відіграє важливу роль у формуванні інвестиційної привабливості громад, створюючи певні стимули, або ж перешкоди для здійснення інвестицій.

Проте, ми вважаємо, що перелік чинників, які визначаються діяльністю органів місцевого самоврядування не є повним. Беручи до уваги адміністративно-територіальну реформу в Україні, процеси децентралізації, а також спираючись на положення Закону України “Про місцеве самоврядування в Україні”, що стосуються повноважень органів місцевого самоврядування [139], ми пропонуємо доповнити перелік м’яких факторів такою складовою як **“інституційна спроможність органу місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій”**, та розглянути її з погляду публічного управління. Адже, переважна більшість науковців розглядають питання залучення інвестицій, формування інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату з погляду економіки.

Зокрема, Білик Р. та Гаврилюк О.[15] схарактеризувати сучасні виклики та виокремили заходи щодо змін додаткових можливостей з поліпшення інвестиційного клімату в Україні та активнішого залучення прямих іноземних інвестицій у пріоритетні сектори національної економіки.

Радіонова Н. визначила пріоритети інвестування для повоєнного відновлення України та систематизувала джерела формування інвестиційних ресурсів [147], Коляда Т. та Прозоров Ю. працювали у сфері локалізації глобальних механізмів залучення кредитних та інвестиційних ресурсів для зміцнення фінансової спроможності територіальних громад України [73], Томашевська А. та Сурай І. [172] обґрунтували, що інвестиції в інфраструктурні проєкти є одним із ключових факторів розвитку та відбудови територіальних громад, Федорчак О. та Іщенко Г. детально проаналізували маркетингові інструменти залучення інвестицій у територіальні громади [181]. Практичні поради щодо залучення прямих іноземних інвестицій для українських міст та районів розробили Федоров Р. та Осовець О. [196]; Лещук Г. [89] досліджує взаємозв’язок між наявністю інвестиційних інструментів та

соціально-економічними показниками територіальних громад; пропонує авторську модель оптимального інвестиційного забезпечення територіальних громад; застосування інвестиційних інструментів та впровадження стандартів залучення та супроводу інвестицій на місцевому рівні вивчав Ігнатенко О. [55]; формування інвестиційних карт регіону розглядала Химич О. [184]; Малишівський Т. та Стефінін В. сформуливали систему інструментів інвестиційної політики на місцевому рівні [109].

Більшість з вищенаведених досліджень не акцентують уваги на управлінських підходах саме на рівні територіальних громад та не пропонують конкретних моделей чи підходів в частині їх впровадження. Як наслідок, виникає ситуація, за якої низка моделей в контексті економічного розвитку не використовуються на практиці за браком наявності теоретичних підходів до їх впровадження.

Саме тому, ми вводимо поняття “інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій” як окремого напрямку діяльності місцевого самоврядування задля забезпечення розробки ефективних моделей управління інвестиційним розвитком на місцевому рівні.

Загалом, спроможність – це здатність або можливість виконувати певні дії або завдання [9].

Інституційну спроможність визначають як “здатність інституції виконувати свої функції через забезпечення належного рівня професійної підготовки персоналу, процесів, організації та ресурсів відповідної інституції [155]”.

Враховуючи наявні теоретичні підходи до розуміння сутності терміну “інституційна спроможність”, ми пропонуємо визначити поняття “Інституційна спроможність органу місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій” як здатність та готовність ОМС ефективно сприяти інвестиційній діяльності на своїй території шляхом формування ефективної правової бази, забезпечення відкритості та доступу до інформації, ефективних та прозорих адміністративних процедур, а також створення системи сприяння інвесторам

шляхом використання фінансових, політичних та адміністративних інструментів (рис. 1.18).



Рис. 1.18. Складові інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій

Джерело: авторська розробка

Враховуючи те, що інституційна спроможність органу місцевого самоврядування є комплексною характеристикою, для спрощення розуміння даної концепції, а також для можливості здійснення її оцінки, ми пропонуємо використання розробленої нами авторської 3-складової моделі (рис. 1.19).

Відповідно до рис. 1.19, інституційна спроможність ОМС щодо залучення інвестицій складається із 3 складових:

- організаційно-стратегічна: організаційна структура ОМС, його кадровий потенціал та наявність відповідних стратегічних і операційних планів діяльності;
- інструментальна: наявність інструментів щодо залучення інвестицій прямого та непрямого впливу;
- промоційна складова: промоційна діяльність ОМС в частині поширення інформації про громаду та її інвестиційний потенціал серед цільової аудиторії.

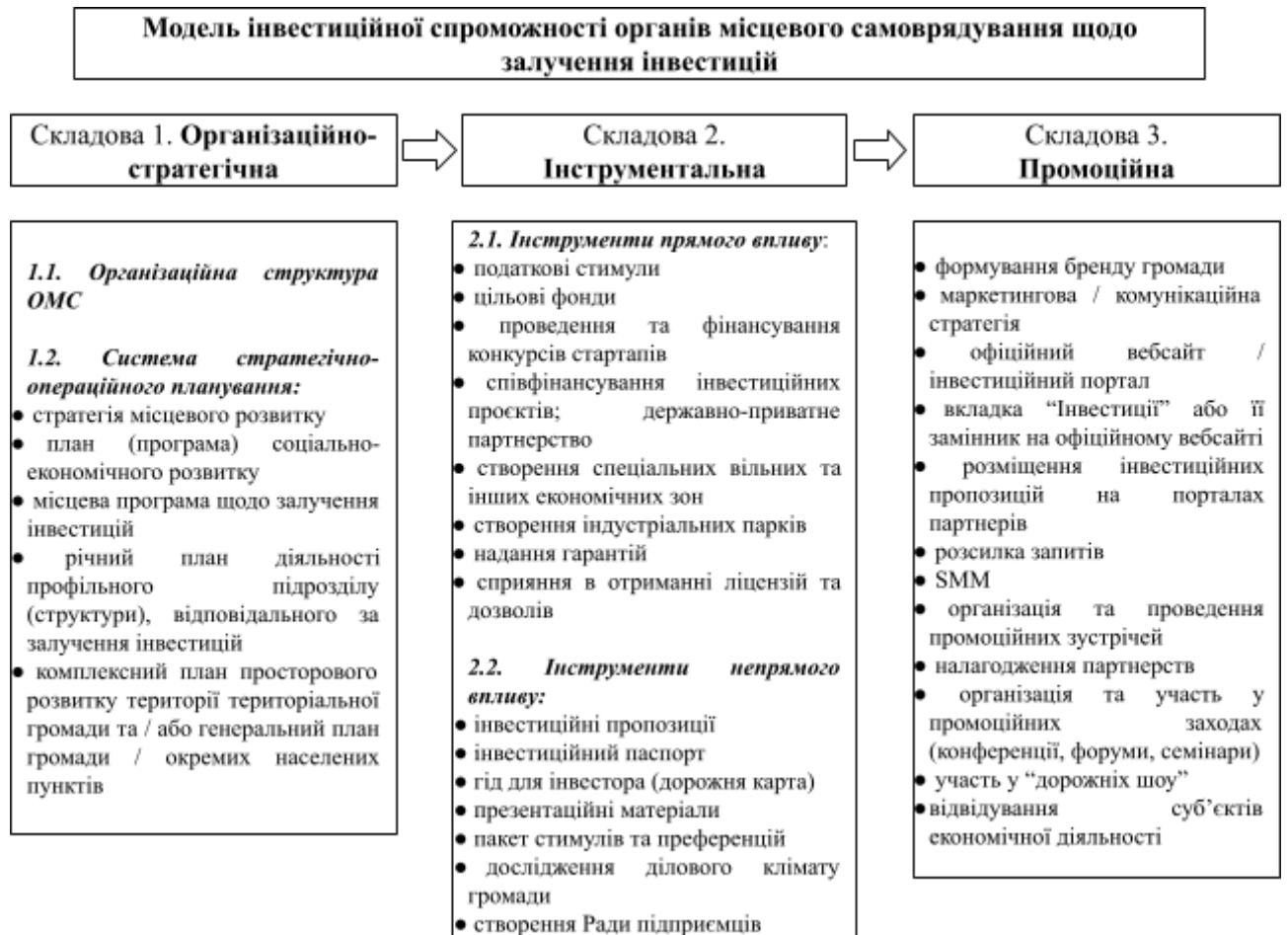


Рис. 1.19. Модель інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій

Джерело: авторська розробка

Складова 1. Організаційно-стратегічна

1.1. Організаційна структура органу місцевого самоврядування

Як було зазначено раніше, орган місцевого самоврядування – селищна, сільська чи міська рада – є системою управлінсько-владних утворень (голова

громади, виконавчі органи, виконавчий комітет, рада та постійні і тимчасові контрольні комісії тощо). Відповідно, для забезпечення ефективної роботи такого органу необхідна належна організаційна структура [129].

Відштовхуючись від типової організаційної структури органів місцевого самоврядування, наведеного у Додатку Д, відповідальними за залучення інвестицій є: голова громади, профільний заступник та профільний структурний підрозділ (рис. 1.20).



Рис. 1.20. Організаційна структура ОМС для забезпечення інвестиційної діяльності

Джерело: сформовано автором на основі [128; 129]

На найвищому рівні організаційної структури є голова громади, який формує стратегічне бачення розвитку муніципалітету³ та його пріоритети. Тому,

³ Муніципалітет – одиниця соціально-територіальної структури, зазвичай місто та його околиці, що має єдину систему управління. В рамках даного дослідження використовується як синонім терміну “територіальна громада”.

значною мірою, саме від пріоритетів керівника муніципалітету залежить ефективність діяльності структурних підрозділів щодо залучення інвестицій.

Також, голова громади виконує представницьку роль (функція лідерство та відповідальність), а відповідно є головним “представником громади” та несе відповідальність за створення сприятливого інвестиційного клімату. Він повинен задавати тон та створювати відчуття впевненості серед інвесторів та інших зацікавлених сторін.

Важливим обов’язком очільника муніципалітету є здійснення активної діяльності задля залучення інвесторів (включаючи контактування з потенційними інвесторами, організацію інвестиційних форумів і презентацій, а також вивчення потреб інвесторів), а також – комунікація та налагодження співпраці з іншими органами місцевого самоврядування, державними органами, громадськими організаціями та приватним сектором для спільного досягнення інвестиційних цілей.

Варто також зазначити, що очільник виконує функцію стратегічного контролю, адже саме він несе відповідальність за досягнення стратегічних цілей розвитку територіальної громади.

Профільний заступник голови громади є ключовою фігурою у впровадженні інвестиційних проєктів та забезпеченні інвестиційного розвитку на території громади; його робота спрямована на залучення інвестицій та підтримку економічного зростання громади. Функціональні обов’язки профільного заступника голови територіальної громади значно корелюють з функціональними обов’язками голови [145; 146]. Проте, функції профільного заступника в контексті залучення інвестицій є більш конкретними (операційними) та включають його безпосередню залученість в процесах реалізації інвестиційних проєктів, здійснення аналізу інвестиційних можливостей та розробку інвестиційних пропозицій.

Ключовим виконавчим підрозділом в організаційній структурі щодо залучення інвестицій є профільний підрозділ органу місцевого самоврядування – управління, департамент, відділ інвестиційної діяльності, який безпосередньо

забезпечує виконання усіх операційних функцій, зокрема щодо розробки інструментів інвестиційної привабливості, інвестиційних пропозицій, здійснення промоційної діяльності тощо.

1.2. Система стратегічно-операційного планування

На рівні функціонування територіальних громад формуються такі документи (плани дій), які визначають вектори інвестиційної діяльності:

- стратегія розвитку громади;
- програма (план) соціально-економічного розвитку;
- програма залучення інвестицій.

1) Стратегія розвитку громади – це “орієнтир для управління, довгостроковий план дій, який охоплює комплекс цілей від загальних орієнтирів до конкретних дій (тобто від бачення, пріоритетних напрямків та стратегічних цілей до оперативних цілей та заходів (завдань, програм та проєктів) [131]”.

2) План (програма) соціально-економічного розвитку територіальної громади є документом, що визначає стратегічні цілі та пріоритети розвитку територіальної громади на коротко- та середньостроковий період (3 – 5 років), конкретизує завдання та заходи у рамках таких цілей та пріоритетів, відповідальних виконавців та строки виконання заходів, обсяги фінансування, джерела фінансування та індикатори (показники) оцінки результативності виконання заходів.

3) Програма залучення інвестицій є “цілеспрямованою, науково обґрунтованою діяльністю місцевих органів влади щодо залучення і оптимального використання інвестиційних ресурсів з метою стійкого соціально-економічного розвитку та підвищення якості життя населення [135]”.

Така програма передбачає комплекс практичних заходів, які повинні підвищити рівень інвестиційної привабливості території та сприяти зростанню обсягів інвестицій в економіку.

Програма є основним планом дій для виконавчих підрозділів органів місцевого самоврядування, відповідальних за реалізацію місцевої інвестиційної політики.

Окрім планувальних документів, орган місцевого самоврядування також повинен забезпечити розробку документів просторового планування, які є одними з ключових для інформування інвестора про наявні інвестиційні майданчики для започаткування економічної діяльності.

На цей час, мова йде про два ключові документи:

1) Комплексний план просторового розвитку території територіальної громади (в трактуванні Закону України “Про регулювання містобудівної діяльності” [142]) – це “одночасно містобудівна документація на місцевому рівні та документація із землеустрою, що визначає планувальну організацію, функціональне призначення території, основні принципи і напрями формування єдиної системи громадського обслуговування населення, дорожньої мережі, інженерно-транспортної інфраструктури, інженерної підготовки і благоустрою, цивільного захисту території та населення від небезпечних природних і техногенних процесів, охорони земель та інших компонентів навколишнього природного середовища, формування екомережі, охорони і збереження культурної спадщини та традиційного характеру середовища населених пунктів, а також послідовність реалізації рішень, у тому числі етапність освоєння території [142]”.

2) Генеральний план населених пунктів територіальної громади – “основний містобудівний документ, що визначає принципові рішення щодо розвитку, планування, забудови та іншого використання території населеного пункту, та затверджується в інтересах відповідної територіальної громади з урахуванням державних, громадських та приватних інтересів [142]”. Даний документ деталізує комплексний план просторового розвитку на рівні окремих населених пунктів, а відповідно – слугує доповненням до вищезгаданого документа. Для громад, у яких немає комплексного плану просторового розвитку, однозначно рекомендується розробити хоча б генеральний план населених пунктів із чітким визначенням промислових зон, інвестиційних майданчиків тощо.

Наявність системи стратегічно-операційного планування не тільки дозволяє забезпечити ефективну діяльність органу місцевого самоврядування, але є важливим сигналом для інвестора в частині формування стабільності середовища та формування очікувань.

Складова 2. Інструментальна.

Важливою складовою формування та втілення інвестиційної політики є використання практичних інструментів, які стимулюватимуть залучення інвестицій.

Інструмент інвестиційної політики – це конкретний засіб, захід або механізм, який використовується урядом, регіональними або місцевими владами, а також іншими зацікавленими сторонами для впливу на процеси залучення інвестицій у певну галузь, регіон чи країну загалом. На загальнодержавному рівні, інструменти інвестиційної політики діляться на 2 типи: прямі та непрямі (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Інструменти державної інвестиційної політики

Прямі	Непрямі
<ul style="list-style-type: none"> – податкові інструменти (податкові канікули, пільгові ставки податків); – узгодження законодавчої бази; – процеси приватизації; – реформи земельних відносин; – державні гарантії; – ліцензії та дозволи; – розвиток інфраструктури; – розвиток фондового ринку; – прозорі схеми інвестиційної діяльності; – створення і регулювання спільних підприємств; – субсидіювання. 	<ul style="list-style-type: none"> – удосконалення режиму реєстрації іноземних інвестицій; – створення спеціальних (вільних) економічних зон; – визначення умов інвестування в пріоритетні сфери економіки; – сприяння формуванню кластерів, об'єднань; – коригування норм та методів амортизації; – антимонопольне регулювання.

Джерело: [185]

Враховуючи ті повноваження, які мають органи місцевого самоврядування в Україні, а також різні рівні фінансової спроможності [36], не

усі інструменти інвестиційної політики на рівні держави можуть бути використаними на місцевому рівні.

Враховуючи наявність повноважень ОМС в контексті розвитку економіки та залучення інвестицій [109, 140], а також аналізуючи наявні дослідження та інші нормативно-правові документи, ми пропонуємо таку структуру інструментів інвестиційної політики саме на місцевому рівні (рис. 1.21).

Відповідно до узагальненої нами системи, усі інструменти на місцевому рівні також поділяються на дві групи - інструменти прямого впливу та опосередкованого впливу [109].

2.1. Інструменти прямого впливу

Інструменти прямого впливу – це ті інструменти, “які створюють потенційні переваги для інвестора у фінансовому вимірі (безпосередньо впливають на баланс доходів та витрат інвестора, надають додаткові гарантії або можливості доступу до ресурсів, або ж збільшують обсяг початкових капіталовкладень) [109]”.

Базовими інструментами прямого впливу є податкові інструменти. Відповідно до Податкового кодексу України, орган місцевого самоврядування наділений повноваженням встановлення місцевих податків і зборів [132]. Такий орган встановлює ставки податків (у визначених ПКУ межах), а також – може надавати пільги щодо сплати податків, або ж звільняти певних суб’єктів від сплати місцевих податків на певний період. Вважаємо, що використання податкових інструментів може бути важливим чинником прийняття рішення інвестором щодо вкладання коштів на території громади, а також – стимулювати реєстрацію нового бізнесу підприємцями чи запуску стартапів.

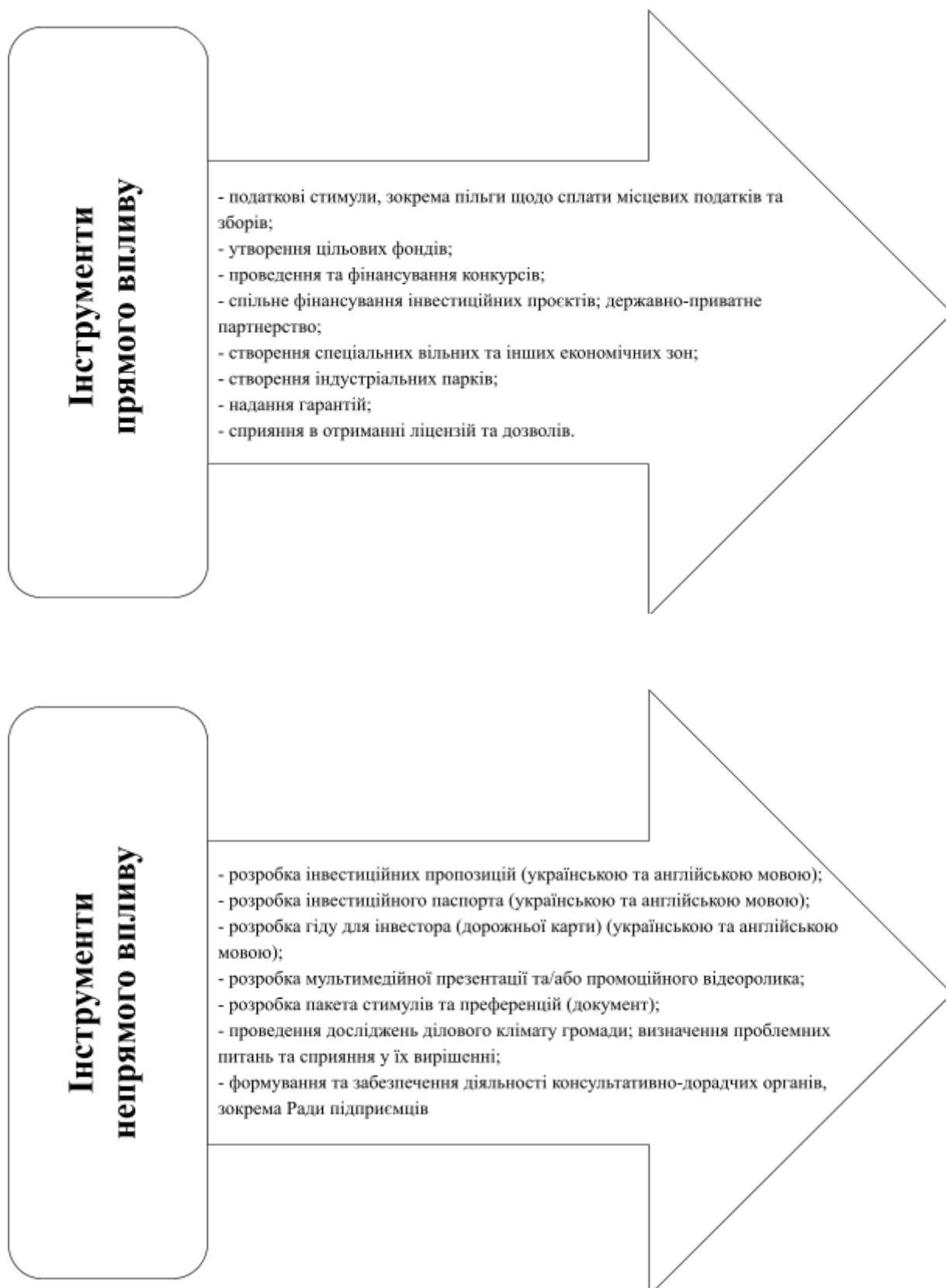


Рис. 1.21. Система інструментів інвестиційної політики на місцевому рівні

Джерело: складено автором на основі [109; 179; 181; 184; 185]

Стаття 68 ЗУ “Про місцеве самоврядування в Україні”, передбачає, що органи місцевого самоврядування можуть утворювати цільові фонди, які є складовою спеціального фонду відповідного місцевого бюджету. Відповідно, шляхом акумуляції ресурсів у місцевих фондах, ОМС мають можливість спрямовувати закумуляовані кошти на інвестування в економіку, надання фінансової допомоги, фінансування конкурсів (стартапів, підприємницьких ініціатив), надання фінансових гарантій тощо [140].

Іншим важливим інструментом прямої дії є створення спеціальних вільних економічних та інших зон, а також – заснування індустріальних парків.

Індустріальний (промисловий) парк (далі – індустріальний парк) – “визначена ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації облаштована відповідною інфраструктурою територія, у межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері переробної промисловості, переробки промислових та/або побутових відходів (крім захоронення відходів), альтернативної енергетики, зберігання енергії, а також науково-технічну діяльність, діяльність у сфері інформації і електронних комунікацій [139]”.

Відповідно до Закону України “Про індустріальні парки”, ініціаторами створення індустріальних парків можуть бути органи державної влади, органи місцевого самоврядування, юридичні або фізичні особи, які мають право на створення індустріальних парків на землях державної, комунальної чи приватної власності [139].

Як наслідок, орган місцевого самоврядування може ініціювати процес створення індустріального парку, тим самим створивши пільгові умови діяльності для учасників такого парку.

Державно-приватне партнерство – “співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів, що згідно із Законом України "Про управління об'єктами державної власності" здійснюють управління об'єктами державної власності, органів місцевого самоврядування, Національною академією наук

України, національних галузевих академій наук (державних партнерів) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, установ, організацій (приватних партнерів), що здійснюється на основі договору [134]”.

Перевагою державно-приватного партнерства є можливість залучення інвестиційних ресурсів приватного сектору економіки, новітніх технологій, елементів управління для відновлення та розвитку об'єктів соціальної інфраструктури, але з одночасним збереженням державної (комунальної) власності [18; 182].

Враховуючи нерівномірність фінансової спроможності муніципалітетів., вищенаведені інструменти прямого впливу не можуть використовуватись усіма муніципалітетами, адже це потребує наявності відповідного рівня фінансової спроможності.

Громадам, у яких відсутня необхідна фінансова спроможність та можливість вкладення значних сум фінансових коштів у функціонування відповідних програм, варто зосередитись на розвитку інструментів непрямого впливу.

2.2. Інструменти непрямого впливу

Інструменти непрямого впливу – це ті інструменти, які покликані наділити інвестора інформацією про громаду, можливі шляхи інвестування, а також – сприяти комфортному веденню справ інвестора на території [109].

Одним із ключових інструментів непрямого впливу є інвестиційні пропозиції.

Інвестиційні пропозиції – це “інвестиційний документ, завдання якого – максимально ефективно презентувати бізнес-ідею або вже діючий бізнес інвесторам, з метою залучення капіталу [154]”.

Проте, в науковій літературі існує також ширший підхід до трактування поняття “інвестиційні пропозиції”, до якого включають пропозиції типу *greenfield* – перелік вільних земельних ділянок, окремих виробничих приміщень без сформованих інвестиційних проєктів [157].

В даному дослідженні ми використовуватимемо саме широкий підхід до трактування поняття “інвестиційних пропозицій”, оскільки інвестування типу greenfield є досить поширеним у міжнародній практиці. Окрім того, надаючи земельну ділянку типу greenfield чи виробничий майданчик типу brownfield, громада потенційно здатна привабити ширше коло інвесторів, аніж пропонуючи інвестиційний проєкт у визначеній галузі.

Інвестиційна пропозиція земельних ділянок та об’єктів промислової нерухомості повинна містити базову інформацію про об’єкт інвестування, його ключові переваги, відображати напрям, масштаб і обсяг необхідної інвестиції [150].

Офісом із підтримки та залучення інвестицій розроблено типову форму інформаційних листів про земельні ділянки та об’єкти промислової нерухомості, вільні виробничі та офісні приміщення, які пропонуються для оренди (див. Додаток И).

Окрім розробки інвестиційних пропозицій, рекомендуємо ОМС також використовувати пакет промоційно-інформаційних матеріалів: гід для інвестора, інвестиційний паспорт, пакет стимулів та преференцій (рис. 1.22).



Рис. 1.22. Складові пакету інформаційно-промоційних матеріалів

Джерело: сформовано автором на основі [6; 22; 94; 181]

Ключова цінність інвестиційного паспорта полягає в тому, що він є джерелом інформації про громаду, засобом популяризації успіхів такої громади та створення її іміджу [22].

На відміну від інвестиційного паспорта, гід для інвестора має більш прикладний характер і надає інформацію про: візовий режим (якщо інвестор з-за кордону), банківську систему, трудове законодавство, вимоги до бухгалтерського обліку, організаційно-правові форми ведення бізнесу, податкову систему, антимонопольне законодавство, підключення до енергомереж, стимули для інвестора тощо.

Окремим інструментом непрямого впливу є проведення досліджень ділового клімату громади; визначення проблемних питань та сприяння у їх вирішенні.

Органу місцевого самоврядування необхідно постійно тримати “руку на пульсі” ділового клімату громади. Адже володіючи інформацією про стан справ в економічному середовищі, а також розуміючи тенденції, які мають місце у бізнес-секторі громади, місцева влада може надавати цільову підтримку, сприяти у вирішенні тих чи інших питань, а також – надавати вірогідну та об’єктивну інформацію інвесторам, які мають бажання розпочати діяльність на території муніципалітету.

Ключові способи взаємодії місцевої влади з бізнесом та потенційними інвесторами [55; 181]:

- телефонні дзвінки та індивідуальні зустрічі з бізнесом;
- візити на підприємства;
- проведення опитувань та анкетувань;
- створення та забезпечення діяльності Ради підприємців;
- інформування бізнесу про гранти і сприяння в поданні заявок;
- організація семінарів та ділових подій.

Вважаємо за доцільне окремо підкреслити діяльність Ради підприємців, оскільки на наш погляд такий консультативно-дорадчий орган є одним із ключових механізмів взаємодії між ОМС та бізнесом.

Рада підприємців при органі місцевого самоврядування – це консультативно-дорадчий орган, створений для забезпечення взаємодії між місцевими органами влади та підприємницькою спільнотою, який виконує низку функцій та завдань (рис. 1.23).

Завдання	Зміст
<i>Консультації та дорадча допомога</i>	надання рекомендацій та консультацій місцевим органам влади щодо питань, пов'язаних з розвитком підприємництва в регіоні
<i>Захист інтересів підприємців</i>	представництво та захист інтересів підприємців у місцевих органах влади, сприяння створенню сприятливого бізнес-середовища
<i>Вирішення конфліктних ситуацій</i>	допомога у вирішенні конфліктів між підприємцями та органами місцевого самоврядування
<i>Аналіз та моніторинг</i>	здійснення аналізу економічної ситуації в громаді, моніторинг умов для ведення бізнесу, виявлення проблем та перешкод для розвитку підприємництва
<i>Розробка пропозицій</i>	розробка та подання пропозицій щодо вдосконалення нормативно-правової бази, що регулює підприємницьку діяльність на місцевому рівні
<i>Інформаційна підтримка</i>	організація інформаційної підтримки підприємців, надання їм актуальної інформації щодо змін у законодавстві, нових програм підтримки бізнесу тощо

Рис. 1.23. Основні завдання Ради підприємців

Джерело: авторська розробка

Членами ради підприємців можуть бути представники бізнес-асоціацій, підприємці, експерти в галузі економіки та права, а також інші зацікавлені особи, які мають відповідний досвід і знання. Рада діє на основі положення, затвердженого місцевими органами влади, і може мати свої робочі групи для вирішення конкретних питань.

Наявність такого консультативно-дорадчого органу створює додаткові переваги для ОМС, оскільки дозволяє долучити представників бізнес-середовища безпосередньо до процесів прийняття рішень та врахувати їх потреби в процесах формування інвестиційного та бізнес-клімату.

Складова 3. Промоційна.

Наявність інструментів залучення інвестицій не є запорукою потрапляння ключової інформації до цільових інвесторів. Саме тому, окремим видом діяльності є промоція та поширення інформації про інвестиційний потенціал громади серед усіх зацікавлених сторін.

Промоція інвестиційного потенціалу територіальної громади – це комплекс заходів та стратегій, спрямованих на привернення уваги інвесторів та підприємців до конкретної географічної області або територіальної громади.

Ми визначаємо 3 ключових складові промоційної діяльності (рис. 1.24).

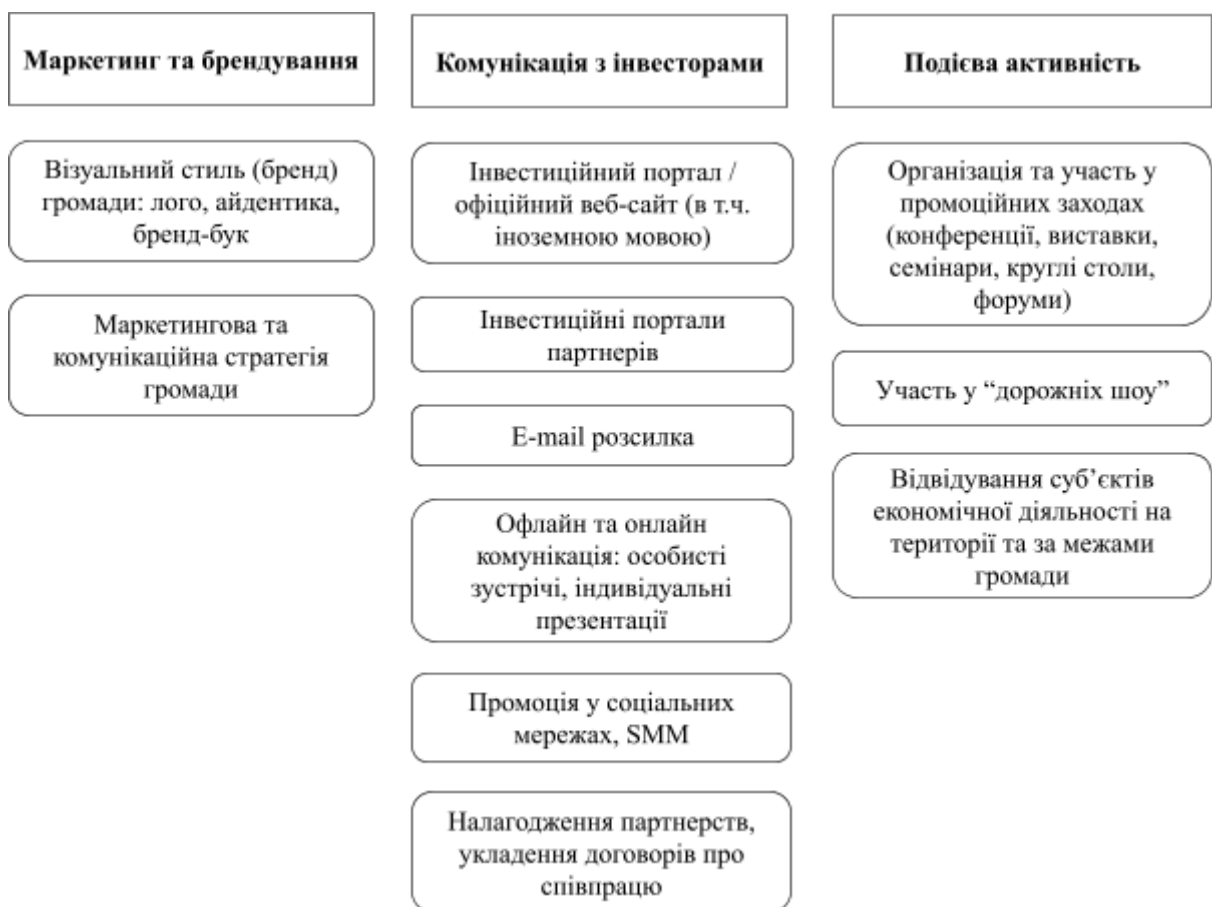


Рис. 1.24. Складові промоційної діяльності ОМС у сфері залучення інвестицій

Джерело: сформовано автором на основі [99; 166; 181]

3.1. Маркетинг та брендування

Маркетинг і брендування – розробка інвестиційного бренду для територіальної громади, включаючи створення лозунгів, логотипів та інших маркетингових матеріалів для підвищення видимості території [69; 166].

Візуальний стиль територіальної громади відіграє важливу роль у процесах залучення інвестицій і може мати значний вплив на інвесторів та підприємців [6].

Окрім забезпечення візуального стилю, рекомендуємо ОМС розробити комунікаційну та/або маркетингову стратегії, які дозволять сформувати у громаді політики та процедури комунікації та промоції.

Маркетингова стратегія – це один зі стратегічних документів громади, метою якого є створення цілісного унікального іміджу громади на внутрішньому й міжнародному ринках через формування й комплексне просування бренду громади для створення нових інвестиційних проєктів, сприяння новому рівню міжсекторальної співпраці, розвитку туристичної галузі, задоволення актуальних потреб місцевої громади, забезпечення стабільного наповнення міського бюджету тощо [166].

Комунікаційна стратегія – це “орієнтований на заінтересовані сторони та громадськість підхід сприяння добровільним змінам знань, ставлення та діяльності територіальної громади до запропонованих змін, що, зрештою, сприятиме досягненню цілей і завдань стратегії соціально-економічного розвитку [161]”. Стратегічна мета комунікації органу місцевого самоврядування полягає в мобілізації підтримки реалізації стратегії громадськістю та основними групами заінтересованих сторін для успішного виконання її цілей і завдань, а також – задля максимального інформування бізнес-спільноти та потенційних інвесторів щодо інвестиційних можливостей громади.

3.2. Комунікація з інвесторами

Комунікація з потенційними інвесторами – забезпечення зв'язку та консультацій з інвесторами щодо умов та можливостей інвестування.

В умовах глобалізованої економіки та враховуючи вимоги воєнного стану (обмеженість пересування, дотримання вимог безпеки), сьогодні на перший план виходять цифрові способи комунікацій.

Ключовим інструментом промоції інвестиційного потенціалу громади та її візитівкою є інвестиційний портал громади чи офіційний вебсайт.

Інвестиційний портал – це “ключовий маркетинговий інструмент, який покликаний розкривати та просувати інвестиційні можливості відповідної адміністративно-територіальної одиниці, демонструвати ключові переваги та доносити до інвестора конкретні інвестиційні пропозиції [184]”.

Важливо зазначити, що інвестиційний портал є механізмом взаємодії з потенційними і діючими інвесторами, а тому повинен містити функцію зворотного зв'язку, оцінку стану інвестиційного клімату, можливості збору та оперативного розгляду звернень інвестора [150].

На інвестиційному порталі повинна бути розміщена інвестиційна онлайн-карта відповідної адміністративно-територіальної одиниці з відображенням пропозицій для інвестування та наявної інфраструктури [184].

Інформаційне наповнення інвестиційного порталу здійснюється українською та англійською мовами, інші мови (залежно від визначених цільових країн) можуть бути представлені у скороченій версії.

Враховуючи те, що розробка та забезпечення функціонування вебпорталу потребує значного фінансування, невеликим громадам доцільніше використовувати офіційний вебсайт муніципалітету, розмістивши на ньому вкладку “Інвестиції”.

Дана вкладка виконуватиме ті самі функції, що і повноцінний вебпортал, але вартість її утримання буде значно нижчою.

Окрім розміщення усієї актуальної інформації на власних вебресурсах, муніципалітет може використовувати також інформаційні майданчики партнерів, урядових організацій, інвестиційних компаній, засобів масової інформації тощо.

Зокрема, для початку, наявні інвестиційні пропозиції доцільно розмістити на інвестиційному порталі відповідної Обласної військової адміністрації чи на офіційному порталі урядового офісу із залучення інвестицій UkraineInvest.

Окрім розміщення пропозицій у мережі інтернет, доцільно використовувати e-mail розсилку [181].

Зокрема, рекомендуємо надсилати інформаційні листи до:

- інвестиційних фондів, приватних інвесторів;
- бізнес-асоціацій, в тому числі і галузевих;
- суб'єктів бізнес-сектору, які уже ведуть діяльність на території громади.

Не зважаючи на широке використання інструментів онлайн-комунікації, важливе місце займає також і особисте спілкування. Зокрема, мова йде про особисті зустрічі та презентації.

Важливо, щоб першу зустріч проводив особисто голова територіальної громади, адже це свідчитиме про зацікавленість громади та формуватиме довіру до інвестора.

Узгодивши усі стратегічні елементи, комунікація продовжується на рівні профільного заступника та фахівців відповідного структурного підрозділу.

Інший напрямок промоційної діяльності – налагодження партнерств та укладення договорів про співпрацю. Зокрема, мова йде про міжмуніципальне співробітництво (як всередині країни, так і з-за кордону); співпрацю з органами державної влади національного та регіонального рівнів; співпрацю з державними установами, які працюють за напрямком залучення інвестицій та розвитку економіки (торгово-промислова палата, експортне агентство тощо); асоціації органів місцевого самоврядування; агенції регіонального розвитку; бізнес-асоціації тощо).

Широка мережа партнерств дозволяє забезпечувати додаткову промоцію, а також при потребі – надання позитивних рекомендацій.

3.3. Подієва активність

Подієва активність – організація та участь в інвестиційних промоційних подіях.

Окремим напрямком промоції інвестиційного потенціалу громади є організація власних або ж участь у партнерських подіях: конференції, форуми, бізнес-зустрічі, “дорожні шоу” та інші події для презентації інвестиційних можливостей громади [181].

4. Використання моделі

Задля забезпечення ефективного функціонування запропонованої нами моделі інституційної спроможності ОМС щодо залучення інвестицій, необхідно забезпечити наявність у ОМС усіх трьох складових, оскільки вони перебувають у взаємозалежності.

Формування ефективної організаційної структури та розробка необхідного пакету документів стратегічно-операційного планування формує основу для забезпечення інструментальної складової в частині розробки інструментів прямої та непрямой дії.

Натомість, наявність широкого переліку інструментів, зокрема інформаційно-промоційних, слугує основою для забезпечення промоційної діяльності.

Таким чином, використовуючи запропоновану нами модель, ми отримуємо теоретичну основу для формування інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій. З метою відстежування зміни даного показника в часі для оцінки діяльності ОМС щодо формування сприятливого інвестиційного клімату, нами сформовано авторський підхід до оцінки рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, що складається із 26 індикаторів за 3-ма складовими. Перелік складових та систему їх оцінки наведено в табл. К.1 (Додаток К).

Задля забезпечення отримання числового значення показника, ми пропонуємо використовувати бальну систему оцінок на основі наявності / відсутності визначених елементів. Відповідно до запропонованої нами системи оцінки, максимальний бал, який може отримати орган місцевого самоврядування, відповідно до авторської методології становить 47.

Таким чином, запропонована нами модель інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій буде слугувати

- теоретичною основою для ОМС в частині організації та планування діяльності щодо розробки та впровадження інвестиційної політики;

- контрольним списком елементів (перелік документів стратегічно-операційного планування, інструментів та інструментів промоції), які повинні бути наявні в ОМС задля підвищення його рівня інвестиційної привабливості;

- основою в процесі моніторингу та оцінки діяльності ОМС в частині формування сприятливого інвестиційного клімату та підвищення власної інституційної спроможності.

Вважаємо, що використання вищенаведеної моделі в роботі органів місцевого самоврядування стане важливою передумовою підвищення ефективності їх діяльності в процесі залучення інвестицій, зокрема на етапі післявоєнного відновлення та відбудови; дозволить забезпечити якісний процес моніторингу та оцінки реалізації інвестиційної політики з використанням чітких критеріїв досягнення цільових показників; забезпечить уніфікацію підходів у комунікації та швидкість підготовки та надання відповідей на отримані запити.

РОЗДІЛ 2.

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

2.1. Оцінка макро- та мезо- економічного середовища функціонування та розвитку громад в умовах війни.

Сучасний етап розвитку місцевого самоврядування розпочався у 2014 році та збігся із початком військових дій на Сході України і анексією півострова Крим. Саме тому ми можемо стверджувати, що весь сучасний етап функціонування та розвитку громад відбувався в умовах війни⁴, наслідки якої здійснили значний вплив на розвиток муніципалітетів

Починаючи із 2013-го року, економіка України зіткнулась із двома економічними кризами, що були спричинені військовими діями російської федерації. Кризові явища призвели до падіння добробуту населення, а також – місцевого самоврядування щодо забезпечення виконання покладених на них функцій [5; 163].

Зокрема, за період з 2013 по 2022 років, падіння обсягу реального ВВП України становило -32,14% (рис. 2.1), а якщо порівнювати з показником 1991 року, то падіння становитиме -71,3%.

Аналізуючи рис. 2.1, встановлено, що впродовж 2016-2021 років (період між економічними кризами), в національній економіці спостерігалось економічне зростання зі середньорічними темпами близько 3%.

⁴ Періодом для аналізу в рамках даного дослідження обрано період 2014 - 2023 років. В окремих випадках задля кращого розуміння тенденцій, окремі показники були проаналізовані за період 1991-2023-х років (за наявності даних). Враховуючи те, що Україна сьогодні функціонує в рамках правового режиму воєнного стану, низка наборів даних оновлюються із запізненням, або ж взагалі не публікуються. Як наслідок, в окремих випадках аналіз було здійснено з врахуванням усіх доступних на момент проведення дослідження даних, які не завжди містять показники за 2022 - 2023 роки.

Натомість, темпи та тенденції розвитку глобальної економіки (вцілому) та економік країн-сусідів значно відрізнялись, про що свідчать узагальнені нами дані на рис. Л.1 (Додаток Л).

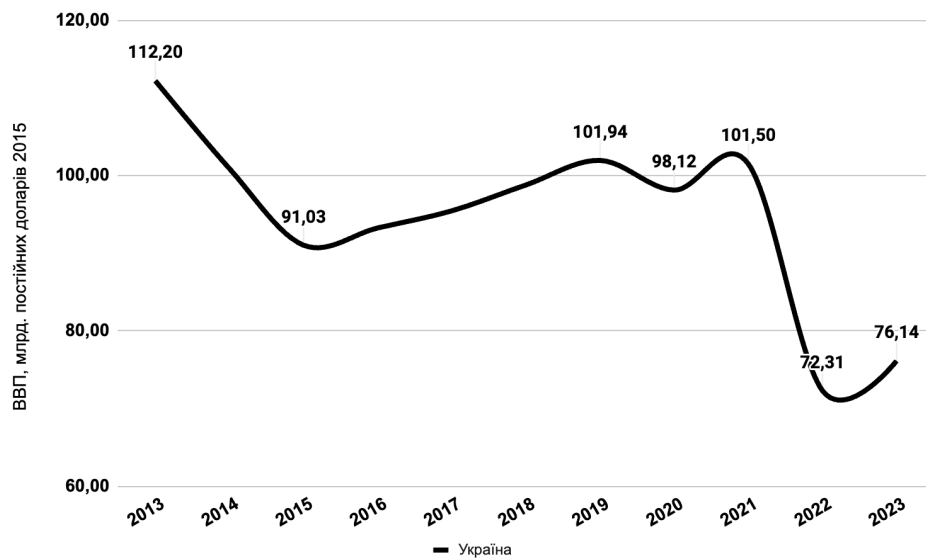


Рис. 2.1. Динаміка реального ВВП України за період 2013-2023 років, млрд. доларів США, у цінах 2015

Джерело: [210]

В період з 2013 року світова економіка переживала стійке економічне зростання. Середньорічний темп зростання становив 2,71% [211]. Зокрема, така тенденція мала місце у зв'язку із активним впровадженням політики кількісного пом'якшення та стимулювання економічного зростання задля подолання наслідків Глобальної фінансової кризи 2008-2009 років [204].

Як наслідок, середньорічний темп зростання Польщі в період з 2013 по 2019 роки становив 3,94%, Угорщини – 3,78%, Туреччини – 4,87% [211].

Група країн з доходами нижче середнього (lower middle income), куди за методологією Світового Банку входить і Україна [230], за період 2013-2019 років продемонструвала стійке зростання зі середньорічними темпами 4,96% [211].

Таким чином, за допомогою порівняльного аналізу ми стверджуємо, що економіка України на етапі відновлення та зростання не демонструвала тих показників, які характерні для вищенаведеної групи країн [165].

Також важливо зазначити, що під час економічної кризи внаслідок пандемії коронавірусу COVID-19, українська економіка продемонструвала падіння -3,75%, що на 0,7% відсотки вище за середньосвітове значення, хоча нижче за показники країн-сусідів, величина падіння економіки яких в середньому становила -4,37% [211].

Напротивагу, “опісля ковідне” відновлення в глобальній економіці відбувалось значно швидшими темпами, ніж в Україні. Економічне зростання для України за підсумками 2021-го року становило 3,45%, в той час, як середній показник для глобальної економіки становив 6,02%, зростання для групи країн з доходами нижче середнього – 5,99%, Молдова – 13,93% [211].

Враховуючи вищенаведені дані та беручи до уваги наявні тенденції, стверджуємо, що вітчизняна економіка не продемонструвала достатніх темпів економічного зростання при наявному потенціалі. Динаміка зростання реального ВВП України в розрахунку на 1 особу за період 1991-2023 років наведена на рис. Л.2. (Додаток Л).

Зокрема, станом на 2023 рік, величина реального ВВП в розрахунку на 1 особу (середньосвітовий показник) становила 11567 доларів США. Аналогічний показник для України становив 2207 доларів США., або 19,1% середньосвітового показника [212].

Аналізуючи відкриті дані, а також дослідження інших науковців, ми приходимо до висновку, що окрім воєнно-політичних чинників, які сприяли падінню реального ВВП країни, в економіці України наявні системні чинники, які не дозволяють країні розвиватися та демонструвати високі показники економічного зростання [19; 23; 28; 88; 165; 186; 229].

Нами виокремлено наступні фактори та тенденції, які системно гальмують розвиток вітчизняної економіки:

- 1) формування сировинної структури економіки внаслідок падіння рівня її конкурентоспроможності;
- 2) посилення темпів міграції населення до країн з більш розвинутою економікою та зростання обсягу переказів від заробітчан з-за кордону;
- 3) залежність від макрофінансової допомоги міжнародних фінансових інституцій, які лобіюють розвиток країни на засадах Вашингтонського консенсусу.

Формування сировинної структури економіки внаслідок падіння її конкурентоспроможності.

У фундаментальній праці Райнерта Е. “Як багаті країни стали багатими, і чому бідні досі залишаються бідними” йдеться про те, що добробут та багатство країни залежить від її спеціалізації. Зокрема, професор Райнерт стверджує, що кожна сфера економічної діяльності володіє своїм унікальним потенціалом щодо генерування доходу в суспільстві [46].

Галасюк В. пропонує авторський підхід щодо виокремлення критеріїв диференціації видів економічної діяльності (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Критерії оцінки якості видів економічної діяльності

"Якісні" види економічної діяльності	"Неякісні" види економічної діяльності
1. Зростаюча віддача	1. Спадна віддача
2. Недосконала (нецінова) конкуренція	2. Досконала (цінова) конкуренція
3. Високий технологічний рівень	3. Низький технологічний рівень
4. Багато зв'язків, висока синергія	4. Мало зв'язків, низька синергія
5. Не вичерпують природні ресурси	5. Вичерпують природні ресурси
6. Незначний "екологічний відбиток"	6. Значний екологічний відбиток
7. Кваліфікована та високооплачувана праця	7. Некваліфікована та низькооплачувана праця
8. Нарощення людського капіталу	8. Скорочення людського капіталу

Джерело: [31]

Враховуючи наявні критерії, базова ієрархія видів економічної діяльності може бути представлена таким чином (рис. 2.2).



Рис 2.2. Базова ієрархія видів економічної діяльності

Джерело: [31]

Так, пріоритетними видами діяльності є дослідження і розробки; інтелектуальномістке нематеріальне виробництво; високотехнологічне матеріальне виробництво. Якщо країна спеціалізується на таких видах економічної діяльності – вона демонструє вищі показники економічного зростання у довгостроковій перспективі, а також – генерує достатньо доходу для забезпечення високого рівня життя для своїх мешканців [31].

Схожого підходу також дотримується Стен Ши, який розробив концепцію “усміхненого обличчя” [13] (рис. 2.3).

Відповідно до даної концепції, найбільша частка доданої вартості генерується саме в інтелектуально-містких нематеріальних видах виробництва (брендинг, дизайн, маркетинг), а також – дослідженнях і розробках.

Виробництво і досі залишається важливим елементом економічної структури, проте його частка у формуванні доданої вартості є найменшою.

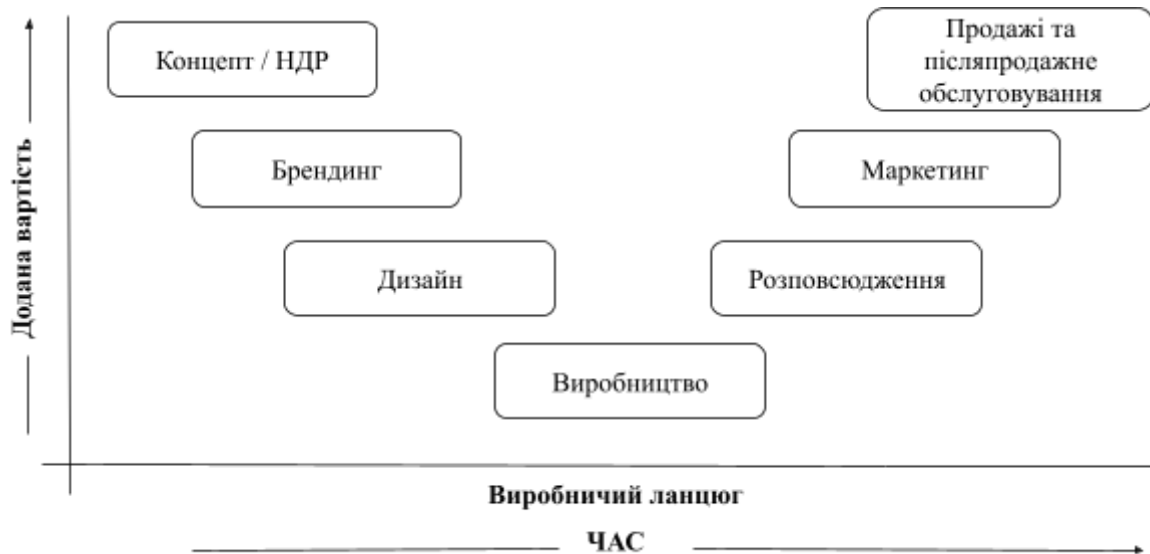


Рис. 2.3. Розподіл доданої вартості за циклом виробництва

Джерело: [13]

Беручи до уваги вищенаведені моделі, ми вважаємо, що як і на рівні державної влади, так і на рівні місцевого самоврядування, різні види економічної діяльності повинні трактуватися по-різному. Відповідно, стратегії на усіх рівнях державного планування повинні бути спрямовані на розвиток саме “якісних” видів економічної діяльності, тобто тих, які створюють найбільшу додану вартість.

Проте, нами доведено, що тенденція розвитку української економіки починаючи з 1991 року і до сьогодні вказує на рух у напрямку “примітивізації”.

Одним із інструментів оцінки складності економіки є “Атлас економічної складності”, який ґрунтується на концепції кількісної оцінки економічної складності продукту (Product Complexity Index, PCI), що на макrorівні узагальнюється у індекс складності для країни – Country complexity index (CCI), який розраховується на основі експортного кошика [201; 223].

За підсумком 2021 року CCI для України становив 0,32, що відповідало 49 позиції рейтингу. Натомість, станом на 2003 рік, CCI становив 0,76 – 29 місце рейтингу [203].

Така динаміка індексу вказує на те, що економічною спеціалізацією України у зовнішній торгівлі стали товари, РСІ яких є невеликою або від'ємною величиною (Додаток М).

Зокрема, РСІ для зернових культур та рослинних олій становить $-0,34$; різноманітна сільгосппродукція $-0,79$; вироби зі шкіри $-0,85$; метали і вироби з них $0,76$ тощо [31].

Натомість, країни-сусіди України демонструють протилежні траєкторії економічного розвитку, а їх експортний кошик суттєво відрізняється.

В структурі експорту України понад 78% становить сировина та товари з найменшим ступенем переробки (так-звана “квазі-сировина”) [42]. В той час, величина даного показника для країн-сусідів є значно нижчою: для Польщі показник становить 24,52%, для Чехії – 16,89%, Румунія – 23,67%, Туреччина – 31,54%, Словаччина – 17,75%, Угорщина – 18,97% [107].

Для поглибленого розуміння тенденцій, проведемо аналіз динаміки даного показника в розрізі аналізованих нами країн (рис. 2.4).

Підсумовуючи, ми стверджуємо, що чим складнішою є спеціалізація країни – тим більшим є потенціал її зростання [31; 46].

Економічна спеціалізація країни на макрорівні визначається спеціалізацією регіонів та окремих територіальних громад. Відповідно, ми формуємо висновок про те, що тенденція до “примітивізації” економіки спостерігається і на місцевому рівні також.

Враховуючи те, що обсяг надходження коштів до місцевих бюджетів є похідною величиною від загальної економічної активності на території муніципалітетів, можемо зробити висновок, що за час розвитку системи місцевого самоврядування в Україні не відбулось реального зростання фінансової спроможності органів місцевого самоврядування, а поглиблення тенденції до “примітивізації” економіки у довгостроковій перспективі ставить під загрозу забезпечення соціально-економічного розвитку не тільки окремих громад, але й країни загалом.

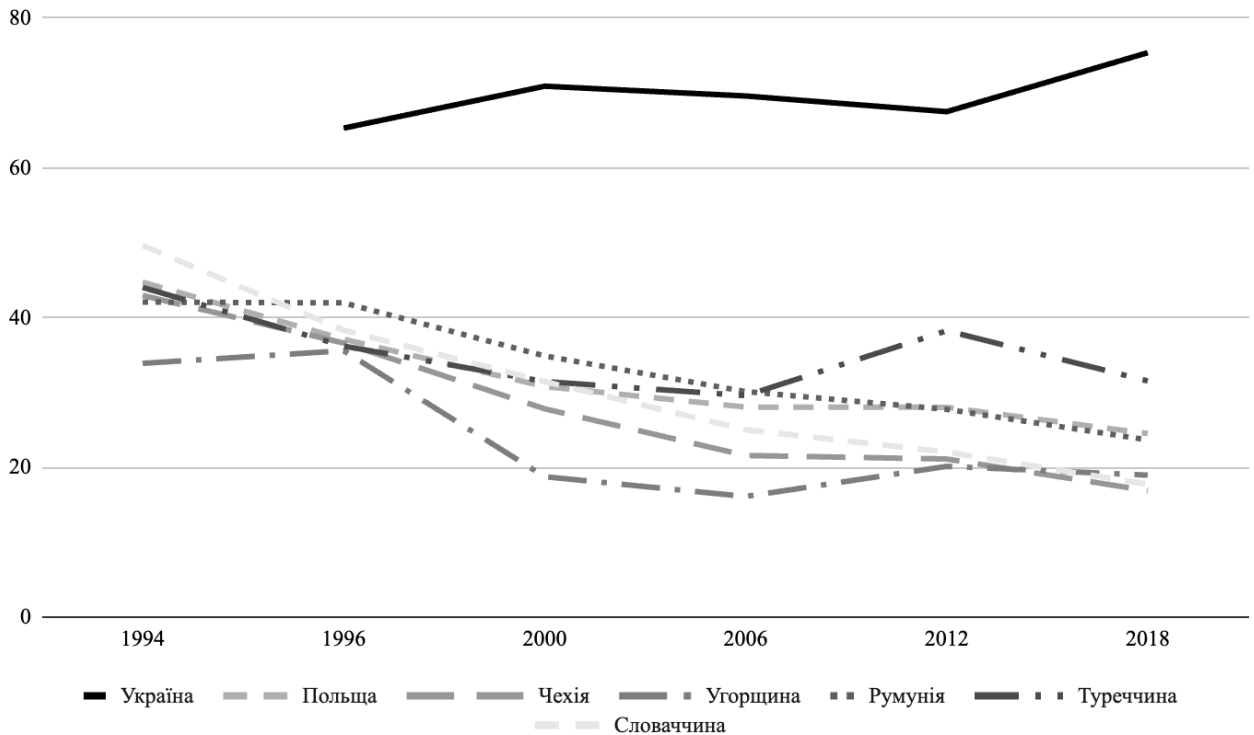


Рис. 2.4. Динаміка частки сировини та квазі-сировини в структурі експорту окремих країн за 1994-2018 роки, %

Джерело: сформовано автором на основі [231]

Посилення міграції населення до країн з більш розвинутою економікою та зростання надходжень від заробітчан з-за кордону.

Як було згадано вище, одними із найменш бажаних видів економічної діяльності є еміграція та заробітчанство, які практично не генерують доданої вартості для суспільства.

Відповідно до даних світового банку, станом на 31 грудня 2023 року чисельність населення України становила 37 млн. осіб [217] (рис. 2.5).

Починаючи із 1994 року, в Україні спостерігається стійка тенденція до зменшення чисельності населення (від'ємний природній та міграційний приріст), кульмінацією якої стала масова міграція українців у зв'язку із початком повномасштабного вторгнення росії 24 лютого 2022 року. Частка населення, що проживає на території України у світовому вимірі становить 0,46% [218].

Беручи до уваги доступні дані, ми стверджуємо, що і без врахування чинника війни, Україна виконувала роль донора трудових ресурсів для економічно-розвинених країн. Станом на кінець 2019 року за різними оцінками за кордоном мешкало від 13 до 20 млн. українців та їх нащадків [177]. Опісля 24 лютого 2022 року ця цифра збільшилась на 7-10 млн. осіб. [178].

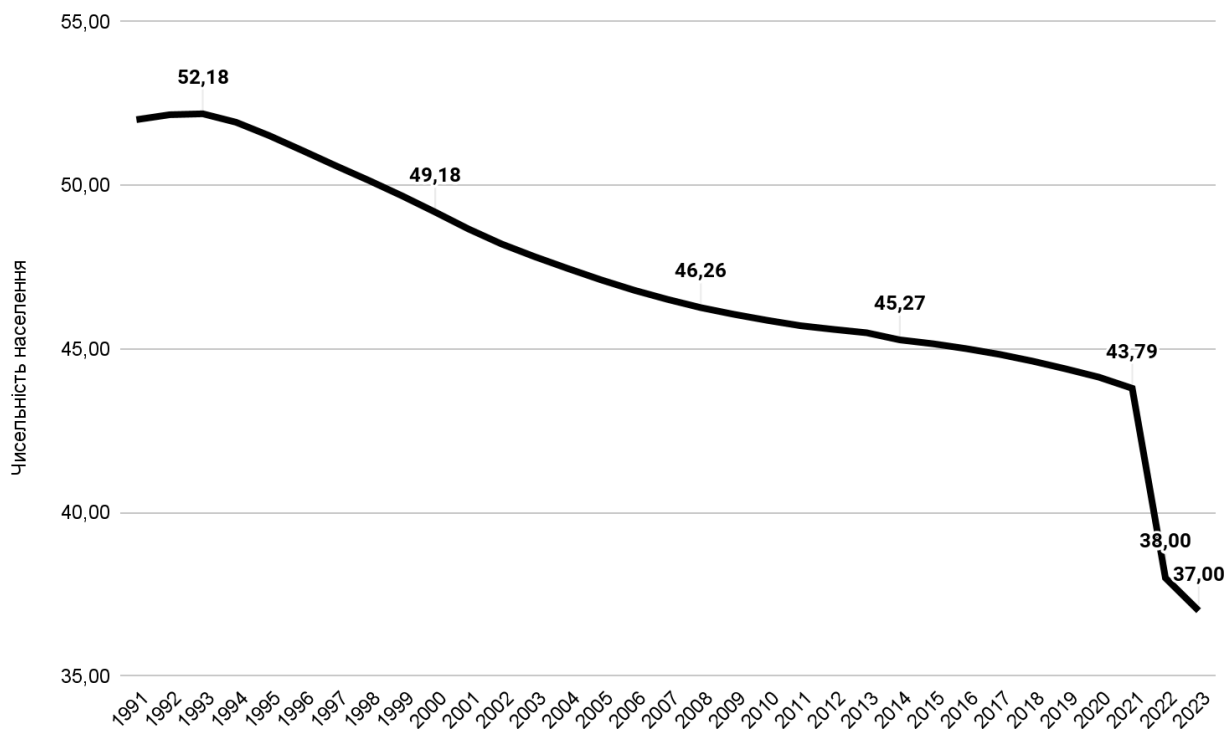


Рис. 2.5. Чисельність населення України за 1991-2023 роки, млн. осіб

Джерело: [217]

Іншим фактом, що підтверджує пришвидшення трудової еміграції та еміграції на постійне місце проживання з України є показник переказів з-за кордону (рис. 2.6).

Відповідно до даних рис. 2.6, у період до початку повномасштабного вторгнення спостерігалась стійка тенденція щодо зростання обсягів приватних грошових переказів в Україну. Зокрема, найбільшого значення даний показник набув у 2021 році, досягши історичних 14019 млн. дол. США або 17,2% від усього українського експорту. За підсумками 2022-2023 років спостерігається

падіння даного показника, що вказує на факт пришвидшеної еміграції окремими сім'ями або ж з метою об'єднання сімей за кордоном [41].

Варто зазначити, що у 2021 році частка співвідношення грошових переказів до величини ВВП України теж демонструвала тенденцію до зростання та станом на 2022-ий рік становила 7,8% [41].

Перекази мігрантів витрачаються переважно на споживання. Зростання переказів підвищує попит на товари і послуги, стимулюючи зростання цін. Збільшення припливу іноземної валюти разом з інфляцією зменшують рівень конкурентоздатності експорту, знижуючи виробництво експортної продукції, що є яскравим проявом “Голландської хвороби” [201].

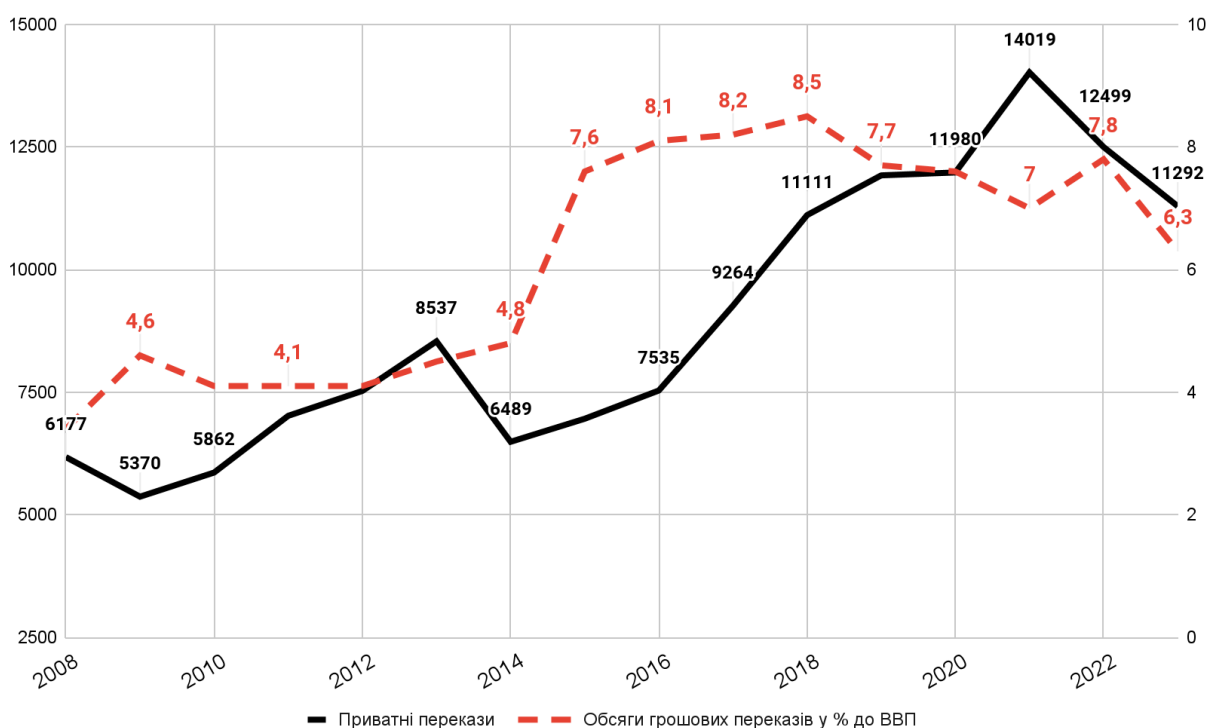


Рис. 2.6. Динаміка обсягів приватних грошових переказів в Україну, млн. дол. США (шкала ліворуч) та співвідношення обсягів грошових переказів в Україну до ВВП, % (шкала праворуч) за 2008-2023 роки

Джерело: [41]

Перекази також впливають на викривлення трудових стимулів. Зі зростанням іноземних надходжень частина людей відмовляється працювати за нижчу зарплату і випадає з ринку праці. Результат: зниження кількості висококваліфікованих робочих місць в конкурентних секторах і збільшення низькокваліфікованих [201].

Такі зміщення на ринку праці змушують висококваліфікованих працівників емігрувати. В підсумку виникає порочне коло: еміграція → економічна стагнація → зростання вартості життя → посилення еміграції.

Вищенаведені тенденції національного рівня також спостерігаються на рівні місцевому. Як наслідок, міграція населення, особливо з сільських населених пунктів, суттєво зменшує доходи місцевих бюджетів у вигляді ПДФО, а також – зменшує інвестиційну привабливість територій. Адже наявність достатньої кількості кваліфікованої робочої сили є важливим фактором інвестиційної привабливості.

Таким чином, поглиблення міграційної кризи у довгостроковій перспективі несе значні ризики для спроможності громад щодо забезпечення місцевого економічного розвитку та ставить під загрозу існування окремих муніципалітетів.

Залежність від макрофінансової допомоги міжнародних фінансових інституцій, які лобіюють розвиток країни на засадах Вашингтонського консенсусу.

Вашингтонський консенсус – це економічна політична доктрина, яка сформулювалася в 1989 році і була широко популярною в розвинених країнах та міжнародних фінансових організаціях. Ця доктрина стала важливою для країн, що отримували фінансову підтримку від міжнародних фінансових інституцій, таких як Міжнародний валютний фонд і Світовий банк. Узагальнюючи, складові Вашингтонського консенсусу підкреслюють важливість дерегуляції та лібералізації в сфері управління економікою, а найоптимальнішою економічною системою визначається ринкова економіка [77; 78; 158].

В науковій спільноті триває дискусія про те, чи справді використання принципів Вашингтонського консенсусу здатне забезпечити розвиток для країн, що розвиваються.

Професор Райнерт Е. [46] категорично заперечує доцільність використання принципів Вашингтонського консенсусу по відношенню до країн, які не мають сформованих та конкурентоздатних індустрій. Даного погляду також дотримується Галасюк В. та низка інших науковців.

Зокрема, науковці вважають, що при відкритті ринків для глобальної конкуренції, країни з несформованими галузями, які ще не завершили процес індустріалізації, не мають шансів виграти конкуренцію в країн, де процес індустріалізації завершився [46].

Саме тому, під час проведення індустріалізації економіки, країни повинні створити для своїх галузей “парникові” умови та надавати максимальну підтримку. В іншому випадку, країна стане донором сировини та спеціалізуватиметься на донорстві свого населення до розвинених країн.

Зокрема, за час активного лобювання розвитку на основі Вашингтонського консенсусу було досягнуто таких негативних результатів [174]:

- жодного економічного зростання не було досягнуто (деякі вчені називають 1990-ті “втраченим десятиліттям”);
- зросла нерівність;
- відсутність соціального прогресу;
- порушення прав людини.

Україна почала співпрацю із “Вашингтонськими” інституціями у 1992 році, ставши членом таких організацій як Міжнародний Валютний Фонд, Світовий Банк (є членом усіх його структур), Європейський Банк Реконструкції та розвитку. У 1997 році Україна стала членом Чорноморського банку торгівлі та розвитку. Також, країна співпрацює з Європейським інвестиційним банком [164].

Фінансова співпраця з МВФ розпочалася у 1994 році та триває і досі (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Фінансова підтримка МВФ за роки членства України, млрд. дол. США

Період	Назва програми	Сума отриманого фінансування, млрд. доларів США
1994	STF	0,8
1995-1997	Stand-by	1,9
1998-2002	EFF	1,6
2008-2009	Stand-by	10,6
2010-2013	Stand-by	3,4
2014-2015	Stand-by	4,6
2015-2018	EFF	8,7
2018-2020	Stand-by	1,4
2020-2022	Stand-by	2,8
2022	RFI	2,7
2023-2026	EFF	15,6*

Джерело: сформовано автором на основі [114; 117]

Загалом, за весь період співпраці з МВФ Україна отримала фінансування на суму 41,2 млрд. дол. США [114]. Беззаперечно, в часи криз таке фінансування є надзвичайно важливим механізмом стійкості економіки, проте воно не призводить до формування конкурентоздатної структури економіки, про що стверджує Райнерт Е. [46].

Використання коштів на стабілізацію та здійснення ліберальних реформ не сприяє формуванню стійкості країни у довгостроковій перспективі, адже за умов відсутності економічного зростання, країна потрапляє в боргову яму.

Аналогічна ситуація і у співпраці зі Світовим банком, який за 30 років плідної співпраці затвердив для України 70 позик загальним обсягом більш ніж 14,4 млрд дол. США та 2,1 млрд євро [1].

Таким чином, ставши частиною розвитку на засадах Вашингтонського консенсусу, Україна пожертвувала своєю економічною стійкістю, що призвело до формування сировинного профілю країни на міжнародних ринках. Адже розвиток інституцій повинен відображати економічний розвиток: спочатку індустріалізація, а тоді формування відповідних інституцій [198].

У відносинах із міжнародними фінансовими інституціями, все відбулось навпаки: спочатку фінансувалася діяльність інституцій, які повинні були забезпечити розвиток економіки. Проте, цього не відбулось, а економіка країни в результаті лібералізації почала свій рух у напрямку “примітивізації”.

Яскравим підтвердженням даного факту є динаміка позиції України у міжнародному рейтингу конкурентоспроможності. У 2008 році Україна займала 72 позицію, за підсумками рейтингу 2019 року – 85 позицію⁵ (рис. 2.7), з тенденцією до падіння показників [213].

В результаті проведеного аналізу нами доведено, що залучення підтримки міжнародних фінансово-кредитних інституцій в обмін на імплементацію засад Вашингтонського консенсусу в Україні зробили значний внесок у примітивізацію економіки та не призвели до реального економічного зростання.

Зокрема, за “результатами кореляційно-регресійного аналізу встановлено, що залучення фінансової допомоги в Україну від глобальних фінансових інституцій має недостатній вплив на валовий внутрішній продукт країни, експорт, інвестиції, імпорт та розвиток промисловості, а також не має впливу на притік іноземних інвестицій у країну та розвиток аграрного сектору” [68].

⁵ Востаннє “Global Competitiveness Index” було опубліковано у 2020 році за підсумком 2019 року. На даний момент даний рейтинг не формується.

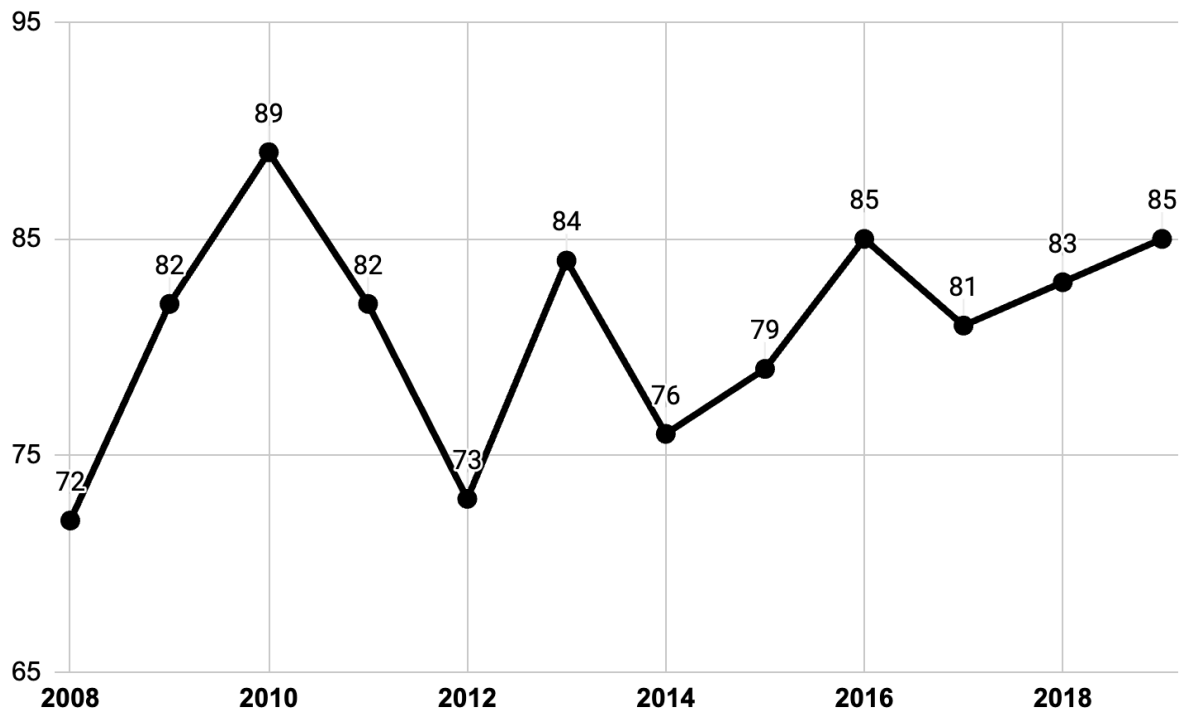


Рис. 2.7. Динаміка рейтингової позиції України у “Global Competitiveness Index” за 2008-2019 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [213]

В контексті розвитку місцевого самоврядування, адаптація рекомендацій на основі засад “Вашингтонського консенсусу” на макрорівні вчинила негативний вплив і на економічний розвиток на рівні місцевому (саме на національному рівні визначаються стратегічні пріоритети розвитку та формується відповідна законодавча база та інституційне забезпечення, які є жорсткими факторами при формуванні інвестиційної привабливості територіальних громад). У підсумку, використовуючи ліберальні підходи до забезпечення економічного розвитку, органи місцевого самоврядування не забезпечили формування стійкої економічної системи, що стало одним із чинників відсутності реального розвитку.

Варто відзначити, що вищенаведені тенденції, значною мірою визначають тенденції розвитку і на мезо, тобто регіональному рівні. Проте, на рівні регіонів додатковий вплив чинять такі фактори, як особливості природно-географічного

розміщення, культури тощо. Як наслідок, економічний розвиток регіонів відбувається не рівномірно.

Івано-Франківська область (також відома як Прикарпаття) – одна із тилових областей України, яка розташована у західній частині країни. Площа регіону становить 13 900 км² або 2,3% площі України в кордонах 1991 року [53].

Територія області поділена на 6 районів, в яких розміщуються 62 територіальні громади, що були утворені в результаті проведення адміністративно-територіальної реформи.

Станом на початок 2022 року за офіційними даними чисельність наявного населення становила 1351,8 тис. осіб, з яких частка міського населення – 44,6%, сільського – 55,4%; частка працездатного населення становить 68,8%. До початку повномасштабної війни частка населення області в структурі країни становила 3,28% [126; 153].

Усе населення проживає в територіальних громадах, які відповідно до статусу адміністративного центру поділяються на три типи: сільські (24 ТГ), селищні (23 ТГ) та міські (15 ТГ).

Аналізуючи ключові показники регіонального розвитку на мезорівні, ми відстежуємо вплив тенденцій макrorівня на розвиток економіки.

Зокрема, беручи до уваги номінальні показники, валовий регіональний продукт області за період з 2004 по 2021 роки збільшився в 15,4 рази: з 7311 млн. грн. до 119680 млн. грн. [20].

Проте, якщо проаналізувати обсяг фізичного виробництва без впливу інфляції – реальне зростання економіки демонструвало циклічні коливання (рис. 2.8).

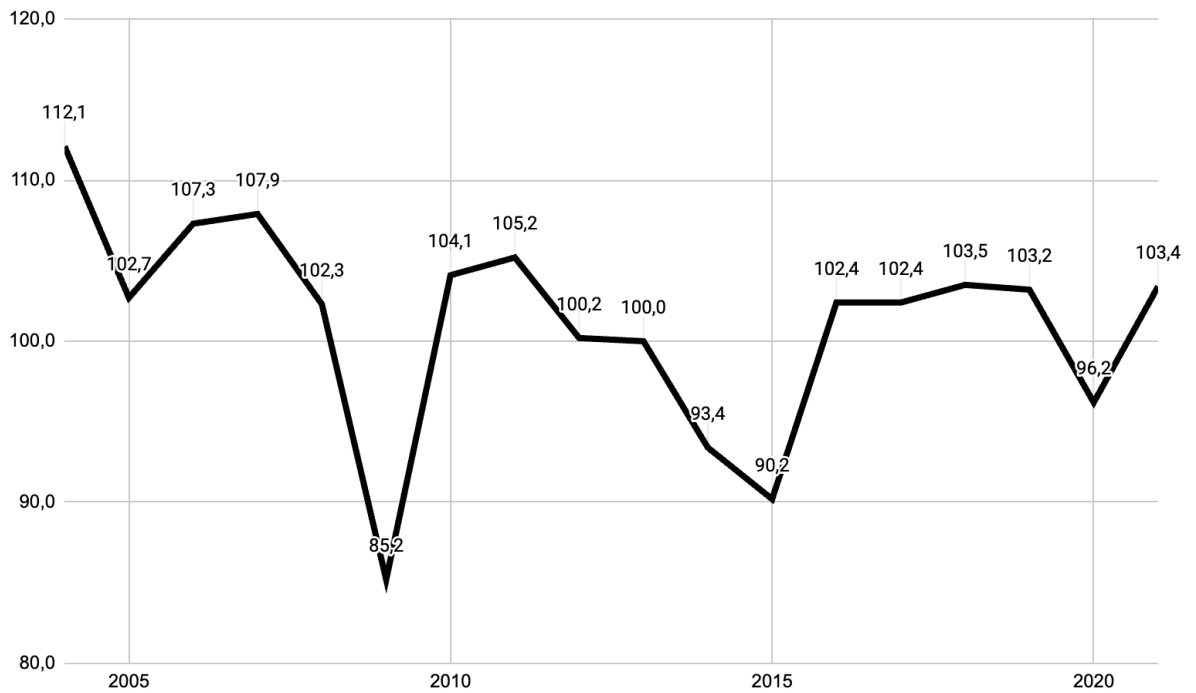


Рис. 2.8. Індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту Івано-Франківської області за 2004-2021 рр., у цінах попереднього року, відсотків

Джерело: [58]

За результатами аналізу рис. 2.8 встановлено, що в період 2004-2021 рр., економіка регіону тричі пережила рецесію⁶. Таким чином формуємо висновок про те, що на рівні регіону спостерігається така ж чутливість до загальнонаціональних подій, що й на макрорівні. Проте, окремі регіони є менш чутливими до зовнішніх ефектів. Зокрема, порівнюючи частки окремих областей в структурі національної економіки станом на 2004-ий та 2021-ий роки, спостерігаються суттєві відмінності (рис. 2.9).

⁶ Дані щодо динаміки ВРП на регіональному рівні за 2022-2023 роки відсутні. Проте враховуючи падіння національної економіки на рівні 29,1%, можемо припустити, що падіння економічної активності на Прикарпатті становило від 15 до 25% [74]

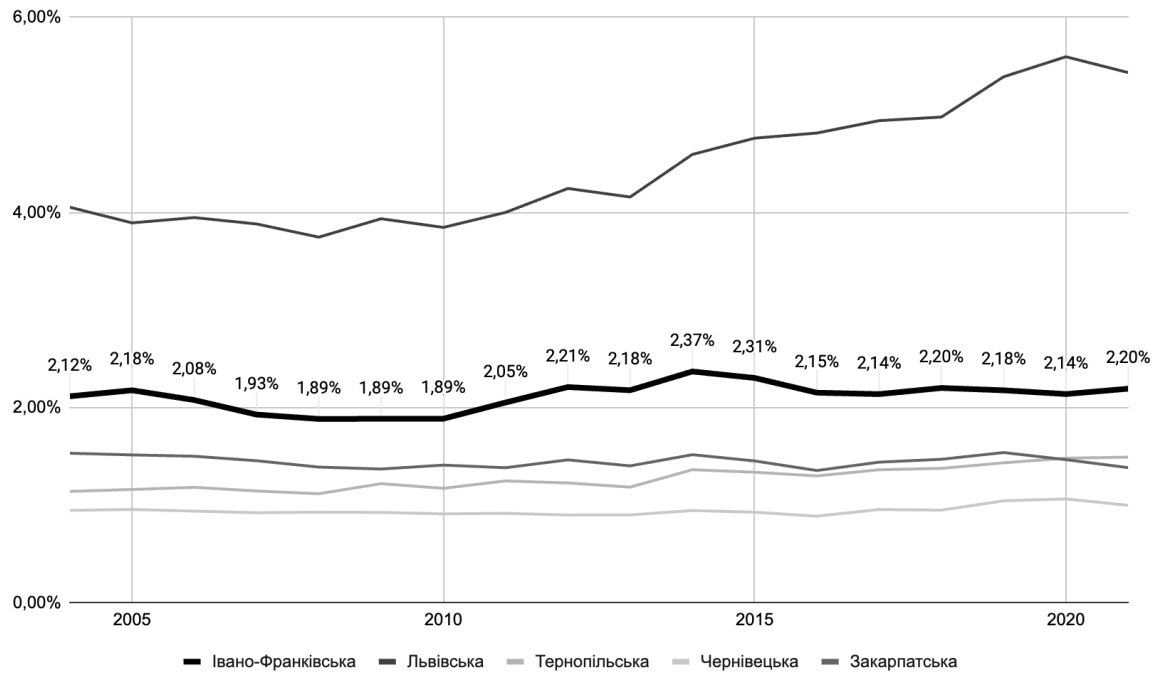


Рис. 2.9. Динаміка частки окремих областей західного регіону України в структурі національної економіки за 2004-2021 роки, %

Джерело: сформовано автором на основі [20]

Станом на 2004 рік, частка Івано-Франківської області в структурі національної економіки становила 2,12%. За підсумками 2021 року даний показник збільшився на 0,08% та становив 2,20%. Вищенаведені дані вказують на те, що в реальному вимірі за аналізований період, економічний потенціал області не зазнав суттєвих позитивних змін. На противагу, Львівська область у 2004 році генерувала 4,05% економічної активності країни, а в 2021 році даний показник зріс уже до 5,43%, з піковим значенням 5,6% у 2020 році [20; 159].

Такі чинники як величина території та/або населення не пояснюють такої різниці, оскільки обидва регіони перебували в однакових демографічних умовах та піддавались негативному впливу ідентичних кризових явищ національного масштабу [191].

Окрім Львівщини, низка інших регіонів теж продемонстрували кращі показники економічного зростання (рис. 2.10).

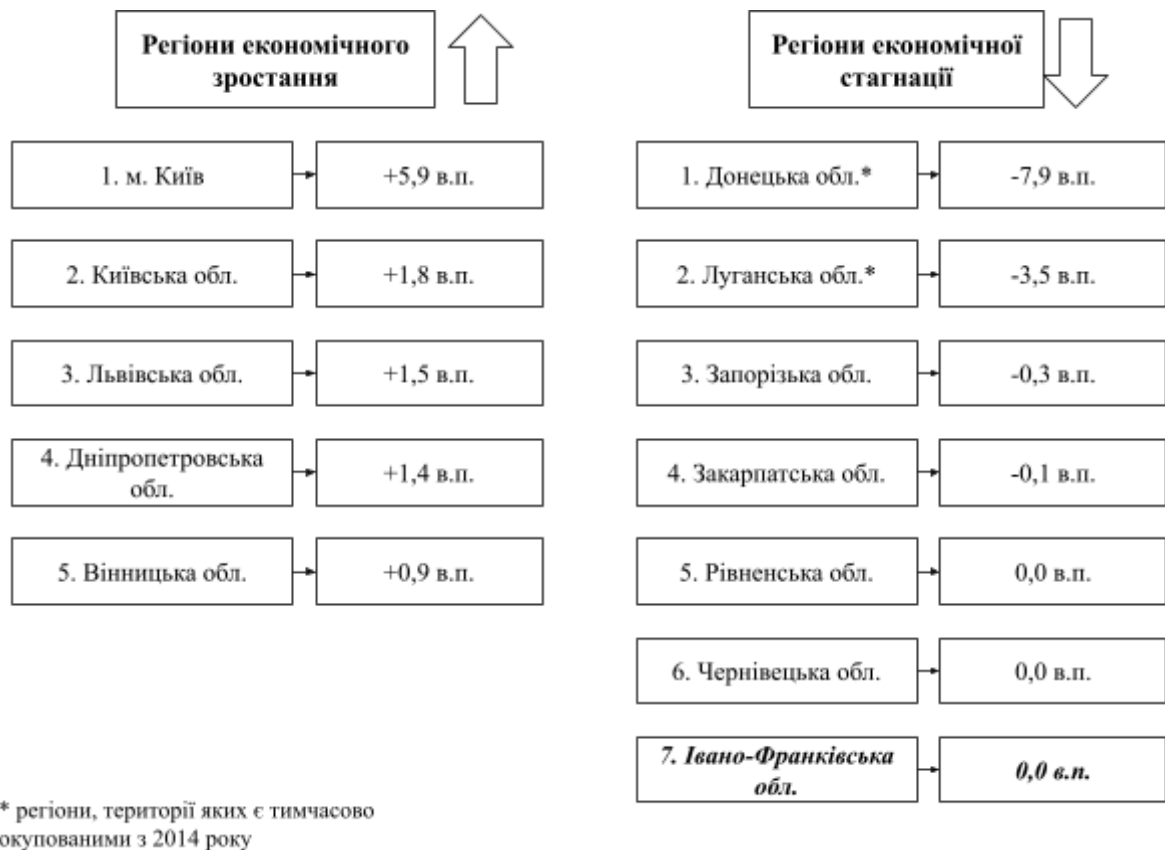


Рис. 2.10. Зміна частки регіонів у загальній структурі національної економіки за 2004-2021 роки, відсоткові пункти

Джерело: розраховано автором на основі [20]

Наслідком вищенаведених тенденцій є зростання розриву між показниками доходу у регіональному розмірі, що відображається у такому показнику як ВРП в розрахунку на одну особу.

За підсумками 2021-го року, ВРП в розрахунку на 1 особу для Івано-Франківської області становив 88227,0 грн., в той час як середній показник для України становив 131734,0 грн. (розрив становить 43507 грн. або 50%). В результаті, область посіла 17-ту позицію серед 24 регіонів за величиною ВРП в розрахунку на 1 особу (у 2004 році область посідала 11 позицію) [20].

Найвищі показники ВРП на одну особу спостерігаються у таких регіонах:

- м. Київ – 408486,0 грн.;
- Полтавська область – 186984,0 грн.;

- Дніпропетровська область – 178088,0 грн.;
- Київська область – 156044,0 грн.;
- Запорізька область – 130428,0 грн.

Таким чином, не беручи до уваги показники міста Києва та областей із тимчасово окупованими територіями, різниця між показниками ВРП на одного мешканця в регіональному розрізі становить 135193,0 грн., що вказує на значні диспропорції економічного розвитку.

Ми вважаємо, що ключовою відмінністю, яка сприяла утворенню такого розриву є спеціалізація. Ключовим напрямом спеціалізації Івано-Франківської області є аграрно-промислова галузь з елементами туризму та донорства трудових ресурсів в той час, як інші регіони (Львівська, Київська, Дніпропетровська) – це індустріалізовані регіони, які спеціалізуються на виробництві товарів і послуг з високою доданою вартістю [91].

За результатами проведеного аналізу нами встановлено, що розвиток Прикарпаття за період незалежності України відбувався у складних умовах під впливом несприятливих тенденцій загальнонаціонального характеру (політична нестабільність, демографічна криза тощо). Як наслідок, реальне економічне зростання в регіоні за аналізований період відсутнє.

Підсумовуючи, ми формуємо наступні висновки про умови економічного розвитку громад та територій на макро- та мезо- рівнях за період 2013 - 2023 років:

- економіка країни зростала повільнішими темпами, аніж глобальна економіка, а чинник повномасштабного вторгнення став каталізатором для тих негативних тенденцій, які були характерними для економічної системи країни;
- ключові чинники повільного економічного зростання: примітивізація економіки; міграція населення та донорство трудових ресурсів; використання принципів “Вашингтонського консенсусу” при формуванні економічної політики;
- на регіональному рівні спостерігались аналогічні тенденції, що і на національному, за винятком того, що окремі регіони продемонстрували значно

вищі показники економічного зростання за інші, що сприяло посиленню регіональних диспропорцій.

Усі вищенаведені чинники мали негативний вплив на розвиток системи місцевого самоврядування та формування її фінансової стійкості, що створювало значні перешкоди для розвитку реального сектору економіки на місцевому рівні та формування високого рівня інвестиційної привабливості.

Проте, вищенаведений аналіз демонструє важливий висновок: розвиток економіки можливий навіть всупереч кризовим тенденціям які мають місце на національному рівні. Якщо на рівні регіону чи територіальної громади сформована структура економіки, яка здатна генерувати високий рівень доданої вартості, то така економічна система є стійкою та здатною до зростання в умовах криз.

Саме тому, ми стверджуємо, що на етапі післявоєнного відновлення, ключовий фокус економічної політики на усіх рівнях публічної влади повинен бути спрямований на формування якісно нової структури економіки, яка характеризуватиметься вищим рівнем стійкості та вищим потенціалом до генерування добробуту. Однією з ключових складових економічної політики повинна стати саме інвестиційна політика як основа фінансова основа зміни спеціалізації країни.

2.2. Аналіз особливостей та економічної ефективності інвестиційних процесів в Україні.

Джерелом економічного зростання є інвестиції. Саме тому, підвищення рівня інвестиційної привабливості, розробка та промоція стимулів для потенційних інвесторів – це ті завдання, які першочергово повинні бути виконані урядами країн, які прагнуть швидкого економічного зростання.

Завдяки лібералізації руху капіталу, потоки прямих іноземних інвестицій в глобальній економіці демонструють тенденцію до зростання (рис. 2.11).

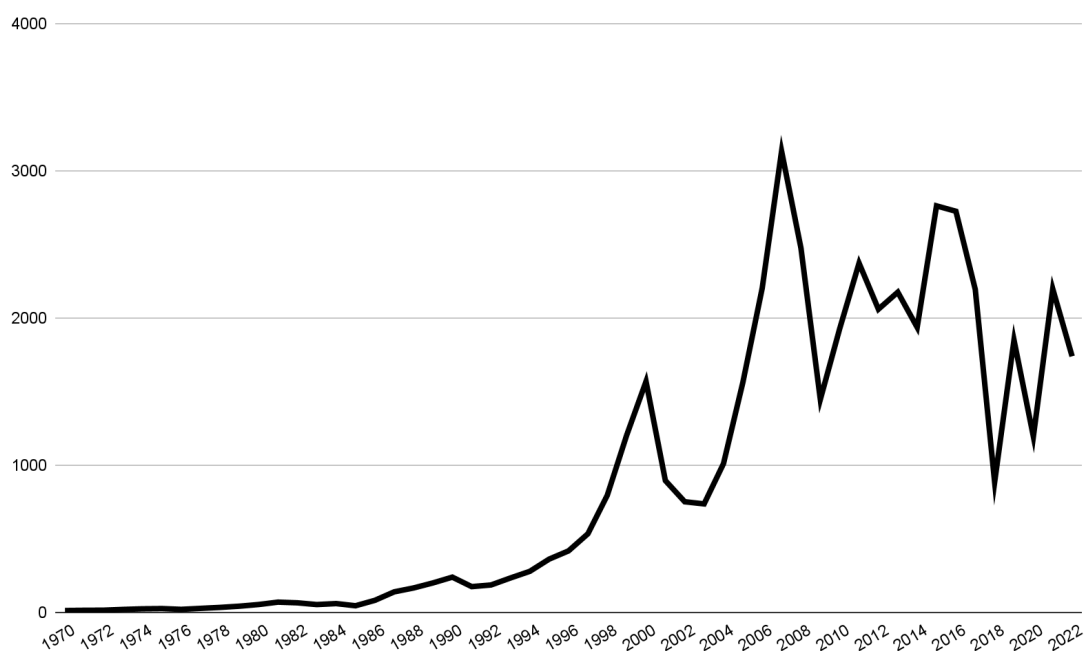


Рис. 2.11. Обсяг прямих іноземних інвестицій у глобальній економіці 1970 - 2022 роки, млрд. дол. США

Джерело: [208]

Починаючи із декількох мільярдів доларів США прямих іноземних інвестицій у глобальній економіці у 1970-х роках, обсяг ПІІ за підсумками 2022 року становив 1740 млрд. доларів США (найвищий показник спостерігався у 2007 році – 3133 млрд. доларів США) [208].

Незважаючи на стійку тенденцію до зростання, обсяг ПІІ у глобальній економіці є надзвичайно чутливим до кризових явищ [86; 208; 228].

Попри циклічні періоди рецесій, обсяг ПІІ в глобальній економіці відновлюється опісля кожного падіння, що вказує на зацікавленість інвесторів у вкладенні власного капіталу на іноземних ринках [228].

Аналізуючи структуру притоку капіталу за групами країн нами встановлено, що на глобальному ринку інвестицій спостерігається тенденція до зростання руху ПІІ до групи країн з середнім рівнем доходу, хоча країни з високим рівнем доходу і досі займають чільне місце за показником притоку капіталу.

За підсумками 2022-го року, частка ПІ до групи країн з високим рівнем доходу становила 68,7%. На країни з доходом вище середнього припадає 23,8% глобального притоку ПІ, країни з доходом нижче середнього – 6,7%; країни з низьким рівнем доходу – 0,8% [208].

Проте саме групи країн із середнім рівнем доходу (країни, що розвиваються) є чистими реципієнтами, а відповідно – найбільшими бенефіціарами глобального руху капіталу (рис. 2.12).

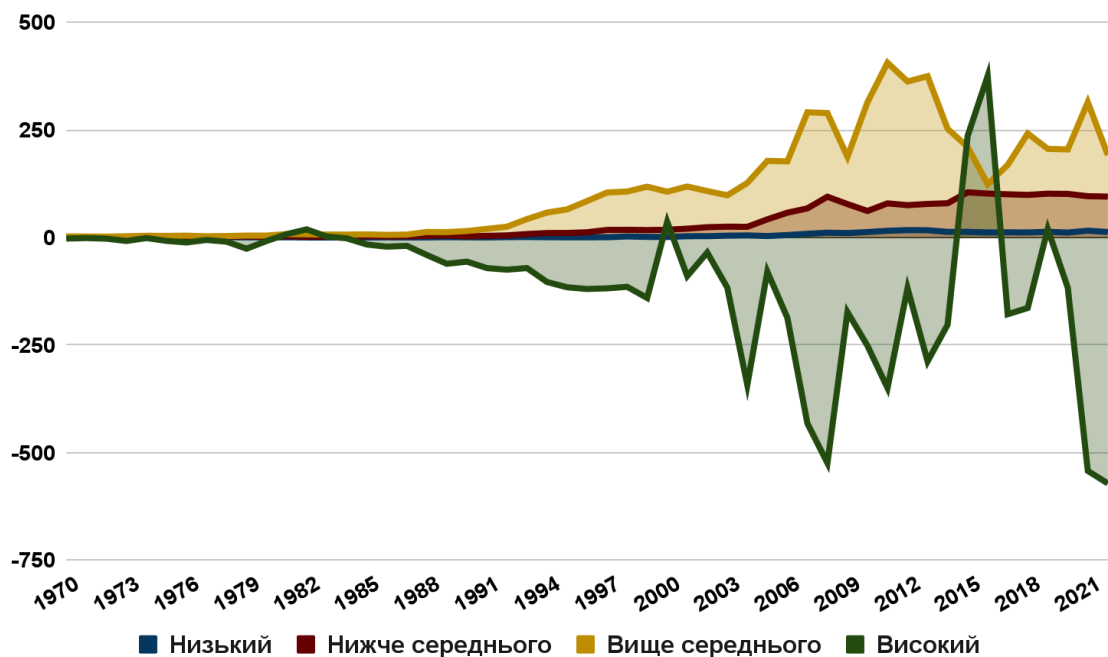


Рис. 2.12. Країни реципієнти та донори капіталу 1970-2022 роки, млрд. дол.

США

Джерело: сформовано автором на основі [208; 209]

В результаті проведеного аналізу даних на рис. 2.12 стверджуємо, що існує тенденція до зростання обсягу чистого притоку капіталу до групи країн із доходом нижче середнього, в той час, як чистий притік ПІ до країн із рівнем доходу вище середнього зменшується.

Україна, відповідно до класифікації Світового Банку, належить до групи країн із доходом нижче середнього, що вказує на наявність передумов щодо залучення значних обсягів ПІ [230]. Проте, детальний аналіз залучення

іноземного капіталу в економіку України дає підстави стверджувати, що країна не використовує свій потенціал у повній мірі (рис. 2.13).

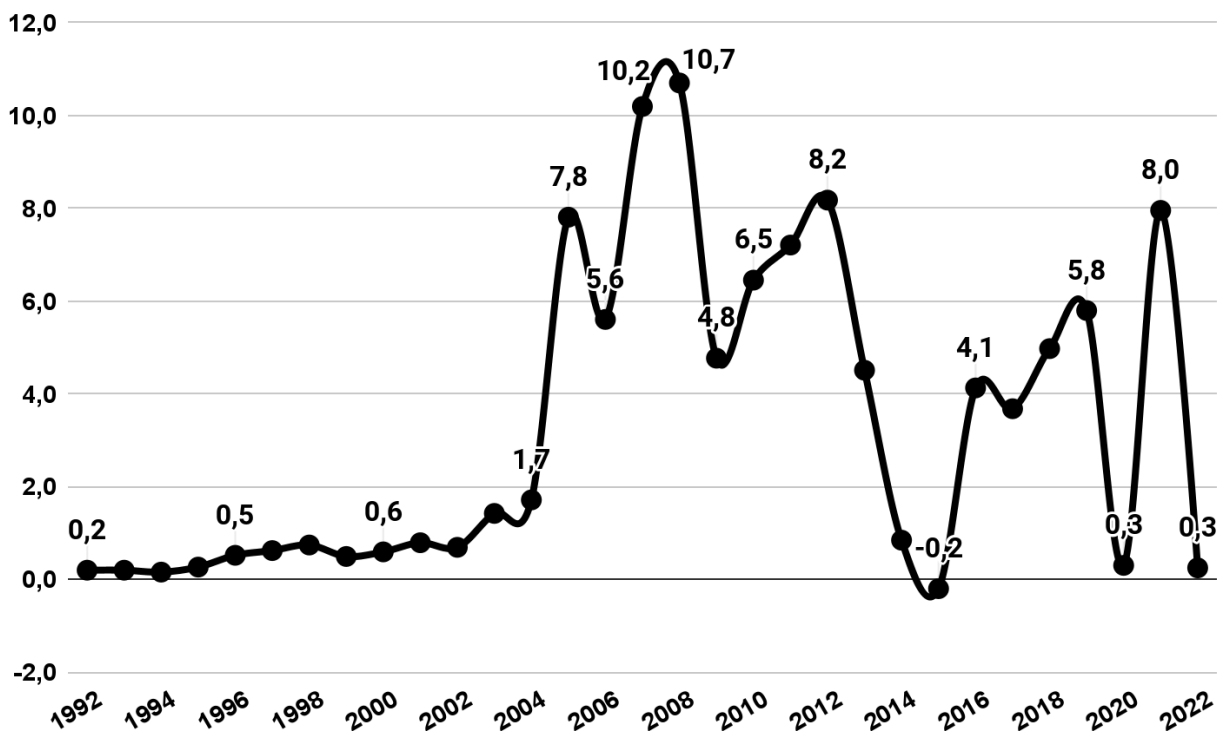


Рис. 2.13. Динаміка притоку ПІІ в Україну за 1992-2022 роки, млрд. дол. США

Джерело: [207]

Нами встановлено, що починаючи із 2004-го року, на тлі економічного зростання, країна змогла створити сприятливі умови для інвесторів, про що свідчить показник залучення ПІІ у розмірі 10,7 млрд. дол. США за підсумками 2007 року [207]. Проте, опісля Глобальної фінансової кризи 2008-2009 років, Україна так і не змогла відновити власного інвестиційного потенціалу, що пов'язано, перш за все, із політичною нестабільністю та початком військових дій на Сході України.

Так, у піковий рік на глобальному ринку ПІІ, Україна змогла залучити 0,43% світових інвестицій або 8,56% від ПІІ, залученими групою країн із доходом нижче середнього [101; 208].

За підсумками 2021 року в Україну було вкладено 8 млрд. дол. США ПІІ (найвищий обсяг капіталу починаючи з 2007 року), проте частка країни на світовому ринку капіталу зменшилась (0,36% від глобального показника та 6,57% від обсягу ПІІ, залучених групою країн із доходом нижче середнього) [1001; 208].

За підсумками 2022 року, в економіці країни спостерігався незначний притік ПІІ – 0,25 млрд. дол. США [206], що вказує на те, що завдяки діям Національного банку та підтримці партнерів, міжнародний капітал залишився в Україні.

Важливим індикатором ефективності залучення ПІІ є оцінка залучення даного показника на 1 особу населення (табл. 2.3).

В результаті аналізу даних із таблиці 2.3, нами встановлено, що показник залучення ПІІ на 1 особу для України та переважної більшості аналізованих країн є волатильним. Проте, окремі країни (групи країн) демонструють кращі довгострокові тенденції в сфері залучення ПІІ, аніж інші [107].

Зокрема, впродовж аналізованого періоду, для України спостерігались значно нижчі показники залучення ПІІ на 1 особу, аніж середньосвітові. Натомість, Польща, за винятком окремих часових інтервалів, продемонструвала значно вищу ефективність щодо залучення ПІІ. Для прикладу, за підсумками 2021 року, Україна залучила ПІІ на 1 особу в розмірі 181,6 дол. США, в той час як для Польщі даний показник становив 983,2 дол. США. Навіть у кризовий 2020-й рік, Польща залучила 505,3 дол. США ПІІ в розрахунку на 1 особу, в той час як для України показник становив 6,9 дол. США.

Проте, беззаперечним лідером за даним показником є Ізраїль, який за підсумками 2022 року залучив в економіку ПІІ в розрахунку на 1 особу в розмірі 2918 дол. США [208].

Даний досвід є надзвичайно показовим, адже Ізраїль – це країна, яка перебуває в умовах високого ризику війни та під постійними обстрілами бойовиків. Проте, це не лякає інвесторів, оскільки переваги інвестиційного клімату компенсують воєнні ризики.

**Динаміка показника залучених ПІІ на 1 особу населення за період 1992 -
2022 років для окремих країн, доларів США**

	1992	1997	2002	2008	2013	2018	2019	2020	2021	2022
<i>Україна</i>	3,8	12,3	14,4	231,3	99,1	111,5	130,6	6,9	181,6	6,5
Польща	17,7	127,0	107,0	382,3	27,1	505,7	464,1	505,3	983,2	939,9
Угорщина	142,6	404,7	358,7	7482,2	-362,5	-6584,3	10078,7	17189,0	3073,2	-1444,2
Словаччина	0,0	32,8	783,4	862,7	185,4	413,2	418,0	-209,1	178,2	746,0
Туреччина	15,0	13,1	16,4	278,3	177,1	150,3	114,4	91,5	157,2	153,4
Румунія	3,4	53,9	52,6	665,5	192,9	377,1	380,2	187,0	613,9	626,8
Ізраїль	114,9	280,0	240,9	1405,7	1469,3	2422,0	1917,7	2507,8	2294,4	2918,0
Нижче середнього	2,7	8,5	10,9	48,2	33,2	39,3	39,9	38,7	38,4	36,8
Світ	34,1	90,6	119,2	363,9	301,0	115,6	239,0	152,9	278,7	218,9

Джерело: сформовано автором на основі [101; 208; 218]

Таким чином, ми стверджуємо, що у довгостроковій перспективі, вплив військового чинника на розвиток економіки зменшується, а інші чинники (законодавча база, доступ до капіталу, захист прав власності, висококваліфіковані кадри, наявність пакета стимулів та преференцій) відіграють більш вагомую роль.

В економіці України спостерігалась схожа тенденція у період до повномасштабного вторгнення. Зокрема, динаміка залучення ПІІ за період 2016-2021 років вказує на позитивні зміни в рівні інвестиційної привабливості країни та зменшення впливу безпекового (військового) чинника на процеси прийняття інвестиційних рішень.

Ключовими чинниками покращення інвестиційного клімату України за вказаний період були [25; 189]:

- створення урядового офісу з підтримки та залучення інвестицій “UkraineInvest”;
- внесення змін до Закону України “Про індустриальні парки” та створення реальних стимулів для інвесторів щодо входження в індустриальні парки;
- проведення стабільної та збалансованої монетарної політики;
- прогрес у спрощенні реєстрації бізнесу та адмініструванні податків;
- проведення реформи децентралізації та збільшення повноважень та ресурсів ОМС щодо промоції власного інвестиційного потенціалу та роботи з інвесторами.

Аналіз вищенаведених чинників дозволяє нам стверджувати, що навіть в період повномасштабного вторгнення на усіх рівнях публічної влади необхідно покращувати інвестиційний клімат, що дозволить зменшити вплив воєнного чинника та створить умови для залучення капіталу у розвиток економіки у короткостроковій перспективі.

Попри тенденцію до зростання обсягів залучених ПІІ у період до повномасштабного вторгнення, ключовим інвестором в Україні залишались і, станом на сьогодні, залишаються національні компанії, підприємства та організації (табл. 2.4).

Частка власних коштів підприємств та організацій за аналізований період перебувала в межах від 63,4% до 71,5%, коливаючись під впливом кон’юктурних чинників [63].

Предметним є те, що спостерігається падіння частки інвестицій за джерелом “Кредити банків та інші показники”. Якщо станом на 2013 рік, даний показник становив 14,8% у загальному обсязі капітальних інвестицій, то станом на 2021 рік він зменшився до 5%. Дана динаміка вказує на те, що опісля банківської кризи 2014-2015 років довіра до банківської системи зі сторони підприємців не відновилася до рівня докризових показників. Високі ставки за кредитами також не сприяли залученню кредитного фінансування для розвитку економіки.

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування в Україні за 2013-2021 роки⁷, %

Джерело фінансування	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Кошти державного бюджету	2,5	0,7	2,4	2,3	3,5	4	5	8,7	9,2
Кошти місцевих бюджетів	2,8	2,6	5	7,1	9,2	8,7	9,6	10,4	8,4
Власні кошти підприємств та організацій	63,4	71,5	67,4	69,4	69,9	71,3	68,1	66,5	68,6
Кредити банків та інші позики	14,8	8,8	7,3	7,1	5,3	6,7	7	6,7	5
Кошти інвесторів - нерезидентів	1,6	2,7	3,1	2,9	1,4	0,3	0,6	0,4	0,1
Кошти населення на будівництво житла	11,2	10,5	12	8,9	7,8	6,4	5,6	4,9	5,4
Інші джерела фінансування	3,7	3,2	2,8	2,3	2,9	2,6	4,1	2,4	3,3

Джерело: [63]

Ключовими компенсаторами позичкового капіталу в системі капітальних інвестицій в Україні стали кошти державного бюджету та органів місцевого самоврядування. Так частка коштів державного бюджету станом на 2021 рік становила 9,2%, а коштів місцевих бюджетів – 8,4%. До порівняння, величина даних показників у 2013 році становила 2,5% та 2,8% відповідно. Одними із

⁷ Ураховуючи ситуацію, що склалася у зв'язку з військовою агресією російської федерації проти України за підтримки білорусі, оприлюднення даних за 2022-2023 роки за показником “Капітальні інвестиції за джерелами фінансування в Україні” буде здійснено після завершення встановленого Законом України “Про захист інтересів суб’єктів подання звітності та інших документів у період дії воєнного стану або стану війни” терміну для подання статистичної та фінансової звітності.

ключових чинників зростання частки публічного фінансування стало повільне економічне зростання в Україні та реформа децентралізації, яка збільшила обсяги надходжень до місцевих бюджетів та розширила можливості муніципалітетів в частині забезпечення економічного зростання.

Важливо зазначити, що впродовж аналізованого періоду спостерігається зростання номінальних показників залучених капітальних інвестицій в економіку України (рис. 2.14).

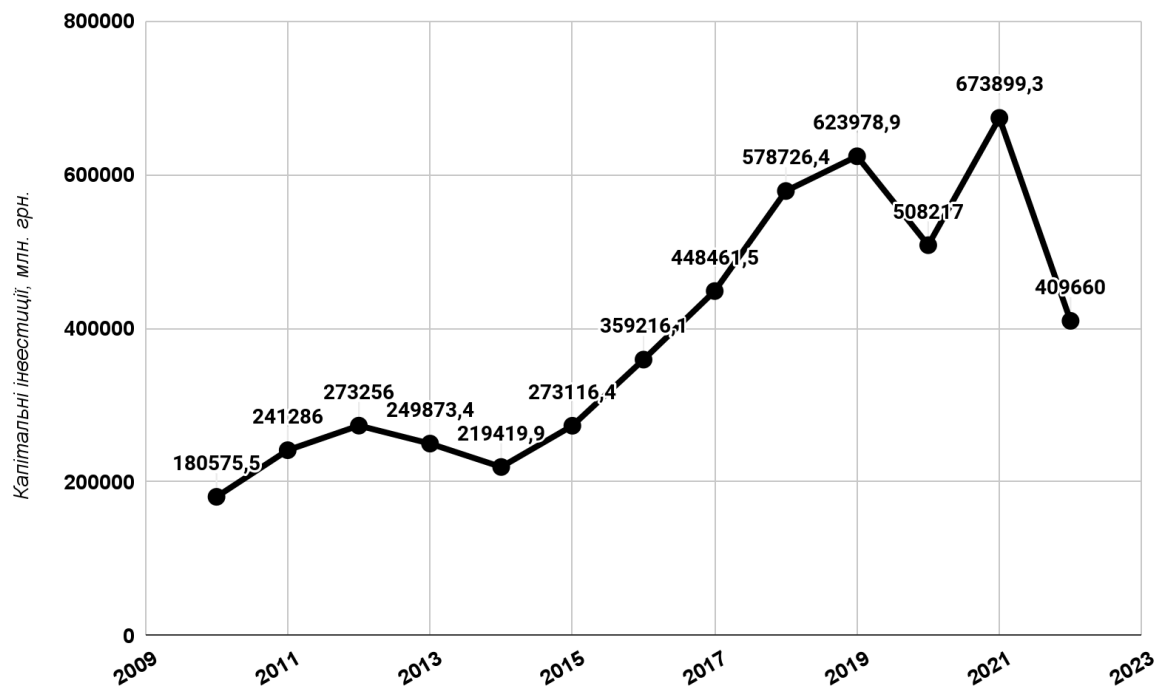


Рис. 2.14. Обсяги капітальних інвестицій в Україні за 2010-2022 роки, млн. грн.

Джерело: [59; 60]

Зокрема, за період з 2010 по 2021 рік, обсяг капітальних інвестицій в економіці України у річному вимірі зріс із 180575 млн. грн. до 673899 млн. грн. (273,20%). Навіть у 2022 році, під час повномасштабної війни, обсяг інвестицій не скоротився до мінімальних показників, а становив 409660 млн. грн., що вказує на те, що український бізнес (особливо в тилкових областях) продовжив працювати, а бізнес зі східних областей релокувався та відновив свою діяльність.

Зокрема, під час війни урядом України було започатковано програму із релокації бізнесу з районів активного ведення бойових дій до відносно безпечніших районів. Так, за час функціонування програми нею скористалися понад 800 підприємств, переважна більшість з яких уже відновила свою роботу на нових місцях. За даними Уряду, завдяки даній програмі вдалося зберегти понад 35 тисяч робочих місць, що для економіки воєнного часу є вагомим показником [50; 51].

Проте, нами доведено, що структура залучених капітальних інвестицій за видами економічної діяльності у довоєнний період була такою, яка не створювала значних довгострокових переваг для розвитку конкурентоспроможності національної економіки на міжнародному рівні, а навпаки – спрямовувала вітчизняну економічну систему в напрямку примітивізації, про що свідчать дані у табл. Н.1 (Додаток Н).

В результаті проведення аналізу даних табл. Н.1 (Додаток Н), нами встановлено, що однією із ключових негативних тенденцій щодо залучення капітальних інвестицій в економіку України є зростання частки інвестицій у сектор “Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство” з 7,44% у 2013 році до 12,56% у 2022 році (пікове значення 14,33% спостерігалось в 2017 році) [59; 60].

На противагу, частка інвестицій у галузь промисловості за аналогічний період зменшилась з 39,05% до 30,78% відповідно, хоча і досі залишається ключовою галуззю залучення капіталу [59; 60].

Також, нами встановлено, що в окремі часові періоди частка інвестицій у галузь сільського, лісового та рибного господарства номінально наближалася до частки інвестицій у галузь переробної промисловості та значно перевищила частку інвестицій у галузь добувної промисловості (табл. 2.5).

В результаті аналізу даних таблиці 2.5 нами виявлено тенденцію до зменшення розриву між часткою інвестицій у галузь сільського, лісового, рибного господарства та часткою інвестицій у галузь переробної промисловості. Зокрема, якщо у 2013 році різниця між частками інвестицій у

галузь сільського, лісового, водного господарства та переробною промисловістю становила 10,46%, то станом на 2017 рік цей розрив становив 2,14%. Середній розрив між даними частками за період 2015-2022 років становив 5%.

Таблиця 2.5

Частка інвестицій у окремі види економічної діяльності у загальній структурі капітальних інвестицій в Україні за 2013-2022 роки, %

Вид економічної діяльності	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	7,44	8,57	11,04	14,05	14,33	11,42	9,48	9,97	10,38	12,56
Промисловість, в т.ч.:	39,05	39,30	32,09	32,78	31,95	34,54	40,74	35,52	36,05	30,78
<i>Добувна промисловість і розроблення кар'єрів</i>	8,65	9,12	6,76	6,28	7,93	9,33	10,98	9,91	9,10	6,20
<i>Переробна промисловість</i>	17,90	19,36	16,92	17,32	16,47	17,43	16,97	16,61	16,81	14,76
<i>Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря</i>	11,73	10,43	7,82	8,56	6,92	7,22	12,12	8,29	9,40	8,73
<i>Водопостачання; каналізація, поводження з відходами</i>	0,77	0,39	0,59	0,63	0,63	0,56	0,67	0,72	0,74	1,10

Джерело: сформовано автором на основі [62; 64; 65; 66]

Враховуючи проведений нами аналіз, ми стверджуємо, що впродовж аналізованого періоду органами державної влади на національному рівні публічного управління не проводилась належна структурна політика щодо формування відповідної структури економіки, що несе значні ризики для вітчизняної економіки у довгостроковому періоді.

Щодо галузей переробної промисловості, нами встановлено, що ключовим реципієнтом капітальних інвестицій є вид економічної діяльності (ВЕД) “Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів” (28,92% у 2022 році від загальної частки капітальних інвестицій у переробну

промисловість). Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності переробної промисловості в Україні за 2013-2022 роки наведена у табл. Н.2 (Додаток Н).

Найбільший приріст в структурі інвестицій у переробну промисловість продемонстрував ВЕД “Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність”. Якщо станом на 2013 рік частка інвестицій у даний ВЕД становила 5,44%, то уже в 2022 році даний показник зріс до 17,54%. Ключовою причиною такої тенденції є мораторій на вивезення лісу-кругляка з України, який сприяв зростанню притоку капіталу у переробну галузь [123].

Також, зросла частка інвестицій у виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування (2,02% → 5,06%); текстильне виробництво; виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (1,08% → 2,28%).

Найбільшого падіння як у відносному, так і в абсолютному вимірах зазнали інвестиції у металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування (24,32% → 16,78%), що пов’язано із окупацією ключових металургійних центрів України.

Щодо інвестицій у високотехнологічні ВЕД переробної промисловості (виробництво комп’ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництво електричного устаткування) – їхня частка продовжує залишатися на незначному рівні 1,00% та 2,10% відповідно.

В результаті аналізу структури залучення капітальних інвестицій у розрізі ВЕД переробної промисловості, нами встановлено, що основна частка капіталу спрямовується у виробництво продукції з низьким та середнім показником РСІ. Натомість, частка інвестицій у високотехнологічні ВЕД з високим рівнем складності залишається низькою – близько 20% у 2022 році (у 2021 році – 16%).

Також, нами виявлено тенденцією до зменшення частки капіталу у секторі будівництва (16,33% → 7,96%), який володіє значним мультиплікативним ефектом та сприяє швидкому зростанню економіки.

Натомість, спостерігається значне зростання частки інвестицій у сферу послуг: 37,18% → 48,7%.

Ключовими сферами послуг, у які зросли потоки капіталу були: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (7,39% → 12,09%); державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування (3,02% → 8,92%); охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (0,7% → 4,25%).

Частки інвестицій у сферу професійної, наукової та технічної діяльності не продемонстрували зростання.

Проаналізувавши вищенаведені тенденції, нами сформовано висновок про те, що процес залучення капітальних інвестицій на національному рівні характеризувався низьким рівнем ефективності, про що свідчить:

- зростання частки капітальних інвестицій у галузь сільського господарства та сферу послуг;
- низька частка інвестицій, залучених у високотехнологічні ВЕД економіки;
- відсутність стійкого зростання інвестицій у сферу професійної, наукової та технічної діяльності.

У підсумку, можемо стверджувати, що в результаті проведення неефективної інвестиційної політики, національна економіка рухається у напрямку “примітивізації” зі скороченням реального сектора економіки та зменшенням потенціалу для генерування добробуту у суспільстві [96].

Варто зазначити, що в документі “Вектори економічного розвитку 2030” (частина “Національної економічної стратегії 2030”) відсутній аналіз поточної структури залучення капітальних інвестицій [24]. Як наслідок, при формуванні стратегічних цілей щодо залучення капіталу, в тому числі у вигляді ПІІ, за відсутності визначення пріоритетних галузей економіки та точок зростання, ми вважаємо, що на етапі майбутнього економічного відновлення існують значні ризики повторення попередніх сценаріїв та відсутність реальної зміни ситуації в економічній сфері.

Враховуючи тенденції інвестиційної діяльності на макрорівні, ми можемо оцінити ефективність залучення капіталу на регіональному рівні, особливу увагу приділивши інвестиційним процесам у Івано-Франківській області.

За підсумками 2022 року в економіку регіону було залучено 6851,5 млн. грн. капітальних інвестицій, що в номінальному вимірі наближається до величини показника 2020 року [61] (рис. 2.15)

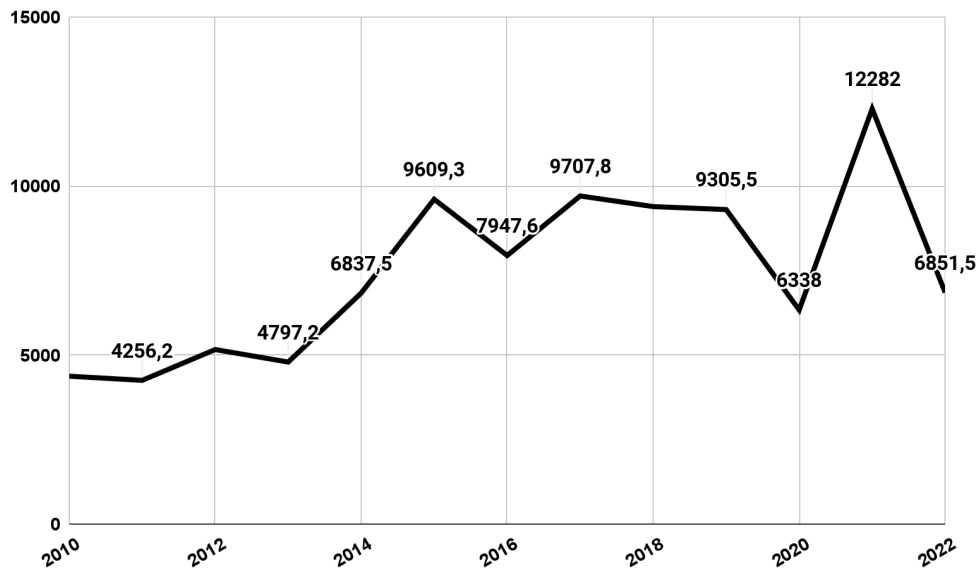


Рис. 2.15. Динаміка залучень капітальних інвестицій в Івано-Франківській області за 2010-2022 рр., млн. грн.

Джерело: [61]

Найвищий пік залучення капіталу в економіку області спостерігався у 2021 році (обсяг залучених капітальних інвестицій становив 12282,0 млн. грн.).

Частка капітальних інвестицій в регіоні за підсумками 2022 року становила 1,67% від національного показника [62].

В порівнянні з показниками інших областей, Івано-Франківщина посіла 16 позицію. Меншу частку інвестицій залучили такі регіони як Закарпаття, Житомирщина, Донеччина, Сумщина, Миколаївщина, Чернівецьщина, Херсонщина та Луганщина.

Аналіз динаміки залучення капітальних інвестицій в економіку Івано-Франківщини вказує на те, що в період 2014-2015 рр. спостерігався

приплив капіталу. Частка залучених капітальних інвестицій в регіон в загальній структурі коливалась в межах 3,12% – 3,52% (рис. 2.16)

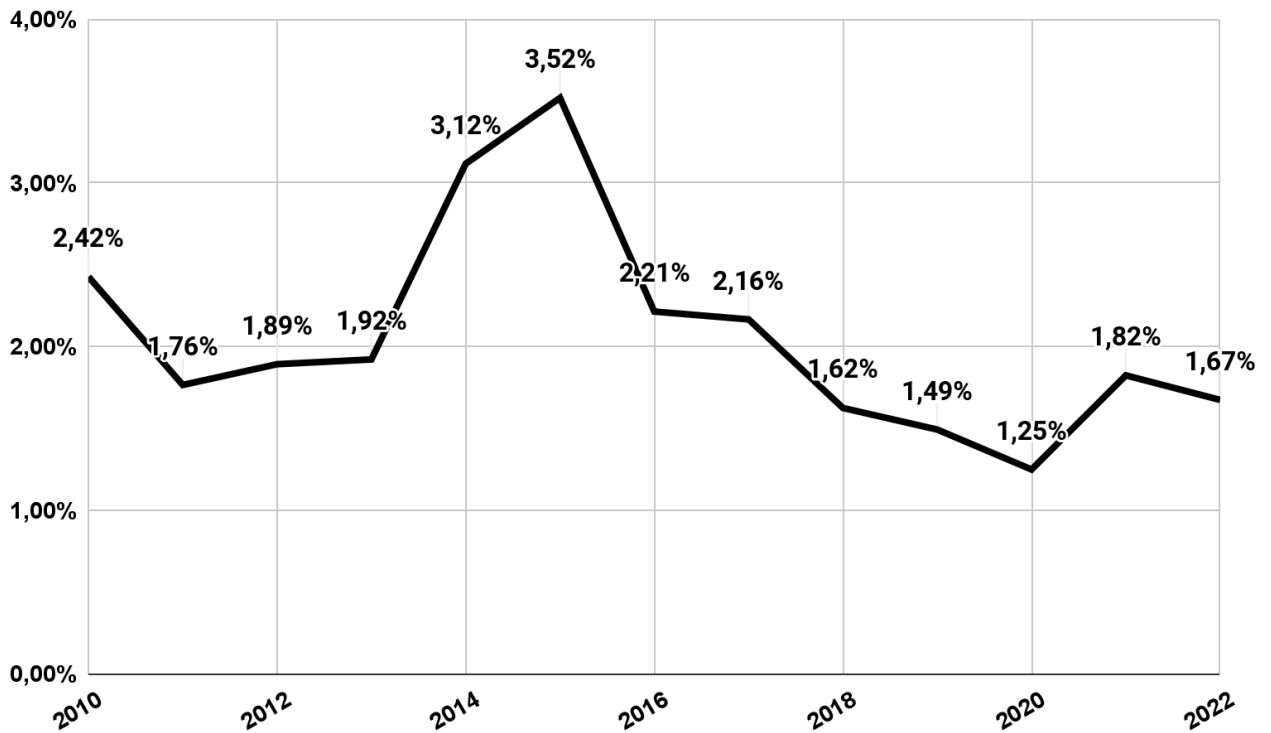


Рис. 2.16. Динаміка частки капітальних інвестицій, залучених в економіку Івано-Франківщини від національного обсягу за 2010-2022 рр., %

Джерело: сформовано автором на основі [62]

Ключовим чинником вищенаведеного зростання у період 2014-2015 рр. є падіння рівня інвестиційної привабливості центрально-східних регіонів України у зв'язку зі військовою агресією та тимчасовою окупацією територій, що зумовило зміну напрямку руху капіталу у західну частину України. Схожі тенденції за аналогічний період спостерігаються для Львівської, Тернопільської, Закарпатської та Чернівецької областей.

Проте, на відміну від тенденцій Івано-Франківщини (починаючи із 2016 року спостерігається значне падіння частки залученого капіталу у національному вимірі із піком у 2020 році, коли на економіку області припало тільки 1,25% усіх капітальних інвестицій (20 позиція в рейтингу регіонів)), у Львівській області показник частки залучених капітальних інвестицій якщо

коливався, то несуттєво, а за підсумками 2022 року частка капітальних інвестицій для Львівщини від загальнонаціонального обсягу становила 6,39%. Одна із причин – Львівська область є лідером за кількістю релокованих підприємств. Кількість релокованих підприємств на території регіону становить 199 (25% від усіх релокованих компаній станом на кінець 2023 року) [62].

Натомість кількість компаній, які релокувались до Івано-Франківської області становить 70 одиниць (8,3% від загального показника, 4 позиція серед регіонів), що не спричинило суттєвого впливу на розвиток економіки регіону [50; 51].

Вищенаведена динаміка вказує на те, що інвестиційна привабливість Івано-Франківщини, в порівнянні з іншими регіонами, перебуває на низькому рівні, а також на відсутність на рівні області стійких порівняльних переваг (інвестиційних магнітів), що негативно впливає на конкурентоздатність регіону на ринках капіталів.

Зокрема, дану тезу нами підтверджено шляхом аналізу показника залучення капітальних інвестицій в розрахунку на 1 особу.

Проаналізувавши показник залучення капітальних інвестицій в розрахунку на 1 особу за підсумком 2021 року (найуспішнішого для регіону в контексті залучення капітальних інвестицій), нами встановлено, що область посіла 20 позицію з показником 9072,6 грн. Натомість Львівщина з показником 12748,7 розмістилась на 6 позиції; Волинь – 8 позиція (11470,0 грн.); Вінничина – 9 позиція (11190,1 грн.); Хмельниччина – 11 позиція (10960,1 грн.); Тернопільщина – 14 позиція (10421,7 грн.) [62].

У 2022 році обсяг залучення капітальних інвестицій на 1 особу становив 5073 грн. (18 позиція серед регіонів); Львівська область (10565,5 грн.) – 4-та позиція; Тернопільська область (8327,32 грн.) – 9-та позиція [62].

Таким чином, нами сформовано висновок, що за номінальними показниками, в межах як України, так і західного регіону в цілому, Івано-Франківщина продемонструвала нижчий рівень ефективності залучення капітальних інвестицій за аналізований період, що вказує на те, що інвестиційна

політика на регіональному (обласна рада і обласна державна (військова) адміністрація) та локальному (органи місцевого самоврядування) рівнях потребує перегляду. Використання підходів, які діяли впродовж аналізованого періоду ставить під загрозу економічний розвиток регіону на етапі післявоєнного відновлення та відбудови.

Аналізуючи якісну структуру залучених капітальних інвестицій в економіку регіону за період 2013-2022 років встановлено, що найбільшу частку становили інвестиції у галузь промисловості. За підсумками 2022 року, частка капітальних інвестицій в промисловість у загальній структурі капітальних інвестицій регіону становила 36,6% та залишалась стабільною впродовж аналізованого періоду (середнє значення показника – 33,1%). Детальна структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності в Івано-Франківській області за 2013-2022 роки наведена в таблиці П.1 (Додаток П).

На противагу тенденціям національного рівня, частка капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство за аналізований період не продемонструвала стійкої тенденції до зростання, коливаючись у межах від 6% до 12,26%.

Найбільше зростання в частці капітальних інвестицій припало на сферу послуг (16,01% у 2013 році; 41,76% у 2021 році).

У структурі сфери послуг найвищий приріст частки залучення капіталу спостерігається у сфері охорони здоров'я (0,52% → 8,98%), що пов'язано водночас як із пандемією COVID-19, так і з необхідністю розширення мережі лікувальних та реабілітаційних закладів у зв'язку з активними воєнними діями на території країни, а також у сфері державного управління й оборони (3,64% → 6,47% (пікове значення – 19,24%).

Проте, нами не виявлено стійкої тенденції до зростання частки інвестицій у таких сферах як професійна, наукова та технічна діяльність, а також освіта, які є важливими в контексті забезпечення досліджень та розробок задля підвищення рівня інноваційності економіки регіону. Як результат, відсутність

зростання інвестицій у дані сфери створює загрози щодо підвищення рівня складності економіки, її інноваційності та погіршує довгостроковий прогноз щодо конкурентоздатності економіки регіону.

Ще однією негативною тенденцією щодо залучення інвестицій є падіння частки капіталу у галузь будівництва із 39,76% у 2013 році до 21,54% у 2022 році, що відображає загальнонаціональну тенденцію.

В структурі інвестицій у промисловість, найбільшу частку займають капітальні інвестиції у галузь переробної промисловості (табл. 2.9). Так, за період 2017-2022 рр. частка інвестицій у переробну промисловість коливалась в межах від 17,00% до 31,03% в загальній структурі капітальних інвестицій регіону з середнім значенням за аналізований період 24,18%. Варто зазначити, що частка інвестицій в переробну промисловість регіону вища, ніж аналогічний показник в межах України.

В результаті аналізу даних таблиці 2.6, нами встановлено ключові тенденції щодо залучення інвестицій у промисловість за період від 2017 до 2022 року:

- стійке зростання частки інвестицій у добувну промисловість та у постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря;
- падіння частки інвестицій у переробну промисловість, що є одним із індикаторів щодо падіння конкурентоспроможності економіки регіону на ринку товарів у довгостроковій перспективі.

В структурі переробної промисловості, найбільша частка капітальних інвестицій припадає на ВЕД “виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції” – понад 50%. Детальна структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності переробної промисловості в Івано-Франківській області за 2017-2022 роки наведена у табл. П.2 (Додаток П).

Частка інвестицій у окремі види економічної діяльності у загальній структурі капітальних інвестицій в Івано-Франківській області за 2017-2022 роки, %

Вид економічної діяльності	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	8,86	12,26	8,31	9,64	7,93	11,48
Промисловість	37,33	32,27	27,36	34,46	34,66	36,60
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	0,95	1,09	1,20	1,92	0,92	1,94
Переробна промисловість	31,03	24,05	17,00	23,51	24,87	23,78
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	4,85	6,64	8,10	8,53	8,45	9,67
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	0,50	0,48	1,06	0,50	0,42	1,21

Джерело: сформовано автором на основі [60; 65; 66]

Шляхом аналізу даних, нами виявлено такі тенденції щодо швидкого зростання частки капітальних інвестицій у таких видах економічної діяльності промисловості:

– виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (5,48% → 13,89%);

– виробництво хімічних речовин і хімічної продукції (2,89% → 11,28%);

Натомість, частки інвестицій у текстильне виробництво; виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів, а також у виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність скоротились.

Важливою позитивною тенденцією є зростання частки інвестицій у високотехнологічні ВЕД економіки, які виробляють продукти з високим

показником RCI⁸. Частка інвестицій у дані ВЕД за підсумком 2013 року становила 7,87% від обсягу інвестицій у переробну промисловість; за підсумком 2022 року – 23,27%. Проте, у номінальному вираженні, обсяги залучення інвестицій не були настільки значними, щоб суттєво вплинути на структуру економіки регіону.

Також, в результаті проведеного аналізу, нами підтверджено, що при настанні кризових явищ в економіці, компанії із високотехнологічних галузей із високим рівнем капіталомісткості характеризуються вищим рівнем стійкості та продовжують забезпечувати власну діяльність та випуск продукції.

Як наслідок, при формуванні майбутньої інвестиційної політики як на рівні регіону, так і на місцевому рівні, доцільно сфокусуватися на залученні інвестицій саме у високотехнологічні ВЕД, що матиме позитивний вплив на формування якісно-нової структури економіки у довгостроковому періоді [96].

Таким чином, підсумовуючи, ми виокремлюємо такі ключові тенденції щодо залучення інвестицій в Україні у довоєнний та воєнний періоди:

- воєнний чинник призвів до падіння обсягу капітальних інвестицій в економіці України, проте національна економіка вистояла, що формує основу для майбутнього відновлення та зростання;

- аналіз довоєнних тенденцій залучення капітальних інвестицій в економіку України вказує на те, що відбувалось стійке зростання частки інвестицій в сільське господарство та сферу послуг, в той час, як частка інвестицій у переробну промисловість та будівництво зменшувалась, що породжувало значні ризики для конкурентоздатності вітчизняної економіки у довгостроковому періоді;

- відсутність стійкого зростання частки інвестицій, залучених у високотехнологічні ВЕД в структурі інвестицій у переробну промисловість;

- відсутність стійкого зростання частки інвестицій у науково-професійну діяльність та освіту;

⁸ Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції; виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництво електричного устаткування; виробництво машин і устаткування; металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів; виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів.

– на регіональному рівні (Івано-Франківська область) виявлено схожі тенденції, за винятком відсутності стійкого зростання частки інвестицій у сільське, лісове та водне господарство та наявності стійкого зростання інвестицій високотехнологічне виробництво. Проте, обсяги інвестицій у ВЕД економіки з високим рівнем доданої вартості залишається незначним та не здійснює значного впливу на формування якісно-нової структури економіки;

Підсумовуючи, ми стверджуємо, що ефективність залучення капітальних інвестицій на національному рівні та на рівні регіональному (Івано-Франківська область) була на низькому рівні, що стало однією з причин відсутності швидкого економічного зростання та розвитку.

Відсутність якісних змін у формуванні інвестиційної політики у період післявоєнного відновлення створює значні ризики щодо підвищення рівня конкурентоспроможності як країни, так і регіону на ринку капіталу, та як наслідок, породжує ризики залучення достатнього обсягу інвестицій, необхідних для формування якісно-нової структури національної (регіональної) економіки з вищим потенціалом до генерування доходу у суспільстві.

2.3. Характеристика процесів та технологій управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій

Інвестиційна політика України формується на трьох рівнях публічного управління: національному, регіональному та місцевому (рис. 2.17).

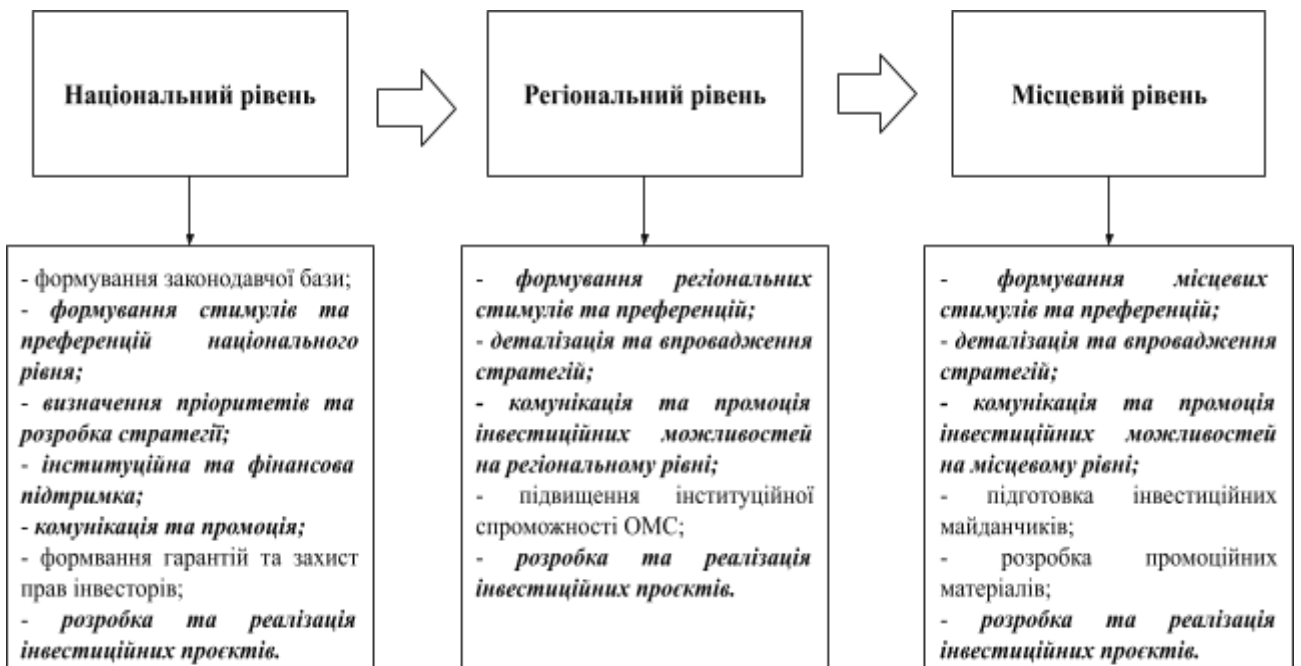


Рис. 2.17. Рівні формування інвестиційної політики країни

Джерело: сформовано автором на основі [53]

Найнижчим рівнем формування та впровадження інвестиційної політики є місцевий рівень, ключовими суб'єктами на якому виступають органи місцевого самоврядування, функціями яких є забезпечення належних умов для здійснення інвестиційної діяльності.

Відповідно, інституційна здатність органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій є однією з важливих складових інвестиційної привабливості територій, що позитивно впливає на здатність муніципалітетів залучати капітал в економіку.

Кожна територіальна громада є унікальною, розвиток якої визначається в результаті взаємопоєднання різноманітних чинників (територіально-географічне розміщення, ресурсне забезпечення, кадровий потенціал тощо). Як наслідок, кожна громада володіє власним потенціалом до генерування доходу.

Ми визначаємо 2 ключових показники економічного розвитку муніципалітетів: частка податкових надходжень в структурі дохідної частини місцевого бюджету; величина податкових надходжень в розрахунку на 1 особу.

Вибір даних показників пояснюється тим, що саме податкова спроможність території є похідною від загального рівня економічного розвитку. Чим вищий рівень економічної активності, тим вищим є обсяг податкових надходжень до місцевого бюджету (за інших рівних умов). Таким чином порівняння вищенаведених показників дозволяє провести оцінку поточного рівня економічного розвитку ТГ.

За підсумками 2023 року, загальна сума податкових надходжень 62 територіальних громад Івано-Франківської області становила 9595 млн. грн., або 58,08% від загальної суми надходжень [122].

Для порівняння, у 2021 році дані показники становили 6485,1 млн. грн. та 48,3% відповідно [122].

Таким чином, за аналізований період спостерігається зростання номінального обсягу податкових надходжень на 47,95%, а також – тенденція до зростання частки власних надходжень у дохідній частині місцевих бюджетів.

Безумовно, чинниками, які посприяли такому зростанню було збільшення бази оподаткування (зростання номінального рівня заробітних плат), зростання кількості підприємців і новостворених підприємств (в т.ч. включаючи релокований бізнес), та залучення інвестицій у розширення виробничих потужностей [51; 160].

Проте, в результаті аналізу даних, нами встановлено, що в межах регіону наявний значний розрив у економічній спроможності територій. Зокрема, частка податкових надходжень в структурі місцевих бюджетів коливається від 13,15% до 81,47% [122].

Аналогічна ситуація спостерігається і для показника величини податкових надходжень в розрахунку на 1 особу. Дані для ТГ Прикарпаття за 2023 рік наведено у табл. Р.1 (Додаток Р).

Середній показник для регіону за 2023 рік становив 6488,01 грн. Показники для муніципалітетів коливалися в межах від 1298,03 грн. до 21486,70 грн. Також, вартим уваги є той факт, що показники 46 територіальних громад є меншими за середній показник регіону, в той час, як тільки 16 громад демонструють кращі показники. Наявна ситуація вказує не тільки на нерівномірність економічного розвитку, а й на чітку концентрацію економічної активності в окремих центрах. Відповідно, навіть за умов зміни адміністративно-територіального устрою та укрупнення територіальних громад, необхідно працювати над підвищенням економічної спроможності менш розвинених територій уже сьогодні. Тому керівництву територіальних громад необхідно уже сьогодні планувати майбутній економічний розвиток, визначаючи спеціалізацію громади та підвищуючи власний рівень інвестиційної привабливості, важливим елементом якого є інституційна спроможність щодо залучення інвестицій.

Впродовж 2022 року нами було проведено аналіз 62 територіальних громад Прикарпаття з метою оцінки рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій.

Аналіз здійснювався на основі моніторингу офіційних вебсайтів територіальних громад та інвестиційних порталів (за наявності), які вказані у профілях територіальних громад на офіційному онлайн-ресурсі “Децентралізація”. Посилання на офіційні вебсайти територіальних громад Прикарпаття наведені у табл. С.1 (Додаток С) [36]. Кількість проаналізованих офіційних вебсайтів та інвестиційних порталів територіальних громад становить 59 одиниць або 95% усіх громад Прикарпаття [97].

За відсутності окремих документів чи інформації на офіційному вебресурсі, пошук проводився у мережі інтернет за допомогою використання пошукової мережі Google та ключових слів.

Варто зазначити, що факт відсутності певного типу документів у мережі не вказує на факт відсутності такого документа в розпорядженні органу місцевого самоврядування. Проте, відсутність доступу до документа онлайн зменшує рівень прозорості діяльності ОМС та зменшує рівень доступності потенційних інвесторів до необхідних матеріалів під час попереднього моніторингу муніципалітету.

Також, впродовж жовтня 2022 – лютого 2023 року проводилось анкетування представників органів місцевого самоврядування, відповідальних за розробку та впровадження інвестиційної політики за допомогою використання платформи Lime Survey (Додаток Т). Кількість отриманих заповнених анкет становить 58 одиниць (93,5% від усіх територіальних громад).

Таким чином, повноцінна інформація про інвестиційну діяльність муніципалітету за підсумком 2021 року була доступною для 55-ти органів місцевого самоврядування (88,7% від усіх ОМС регіону).

На основі отриманих даних та на основі авторської методології, нами було проведено оцінку рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування Івано-Франківської області щодо залучення інвестицій (Додаток К).

Результати аналізу організаційно-стратегічної складової.

В результаті аналізу штатних розписів територіальних громад Прикарпаття нами встановлено, що окремий структурний підрозділ (управління / департамент / відділ), виключними функціями якого є формування та реалізація інвестиційної політики наявний у структурі 2 органів місцевого самоврядування 2 із 55 аналізованих (3,6%).

Найбільш поширеною є практика, коли в одному структурному підрозділі об'єднано напрям залучення інвестицій та інші (споріднені) напрями: управління економікою, проектна діяльність, туризм, міжнародні зв'язки та промоція тощо. Такі змішані структурні підрозділи наявні у виконавчій структурі 35 органів місцевого самоврядування (63,7%).

У структурі 13 органів місцевого самоврядування (23,6%) відсутні окремі підрозділи (профільні чи змішані), але наявні профільні працівники, які відповідальні за залучення інвестицій. У 5 територіальних громадах (9,1%) відсутні профільні працівники, відповідальні за реалізацію інвестиційної політики.

Середня кількість працівників в розрахунку на одну територіальну громаду, які відповідальні за формування та реалізацію інвестиційної політики, становить 1,4. Тобто, в середньому, у виконавчих апаратах органів місцевого самоврядування перебуває 1 профільний працівник, функціями якого є формування та реалізація інвестиційної політики.

Щодо наявності стратегій розвитку муніципалітетів, на момент проведення аналізу кількість наявних документів на офіційних вебсайтах територіальних громад становила 31 одиницю (56,4%) [95].

“Залучення інвестицій” як окрема стратегічна ціль визначена у трьох стратегічних документах; у 24 стратегіях розвитку, діяльність щодо залучення інвестицій з’являється на етапі формування операційних цілей. У чотирьох стратегічних документах інвестиційна діяльність не зазначена серед пріоритетів.

Актуальні плани (програми) соціально-економічного розвитку, на момент здійснення аналізу, були наявними на офіційних вебсайтах 15 територіальних громад (27,3%); програми залучення інвестицій – тільки у 3 територіальних громад (5,5%); наявність генерального плану – у 15 муніципалітетів (27,3%) [95].

Підсумовуючи, ми підтверджуємо гіпотезу про те, що організаційне забезпечення ОМС в контексті інституційної спроможності щодо залучення інвестицій перебуває на низькому рівні.

Незважаючи на те, що в штаті переважної більшості органів місцевого самоврядування Прикарпаття є профільні працівники, відповідальні за розробку та впровадження інвестиційної політики, цього недостатньо для того, щоб забезпечити справді ефективну діяльність. Про це свідчить кількість місцевих

програм щодо залучення інвестицій та обсяги залучених капітальних інвестицій в економіку регіону за аналізований період.

Також, відсутність окремих стратегічних цілей, присвячених інвестиційній діяльності вказує на недооцінку керівництвом та членами робочих груп на етапі стратегічного планування важливості даного напрямку діяльності, а відповідно несе в собі довгострокові ризики для залучення капіталу в економіку регіону на етапі післявоєнного відновлення.

Результати аналізу інструментальної складової.

В результаті проведеного нами моніторингу, наявність інвестиційних пропозицій було виявлено на офіційних ресурсах 16 територіальних громад (29,1% з 55-ти аналізованих громад) (рис. 2.18).

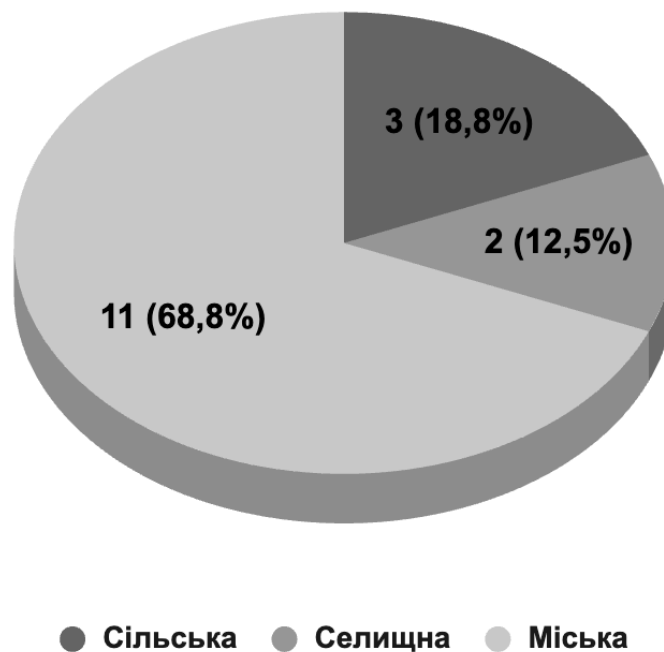


Рис. 2.18. Розподіл наявних інвестиційних пропозицій на офіційних вебресурсах територіальних громад за підсумком 2021 року

Джерело: моніторинг офіційних вебсайтів органів місцевого самоврядування

Найбільша кількість інвестиційних пропозицій розташована на офіційних вебсайтах міських рад – 68,8% від загальної кількості наявних інвестиційних пропозицій. Для територіальних громад селищного типу даний показник становить 12,5%, для муніципалітетів сільського типу – 18,8% [97].

Також, спостерігається значна відмінність наявності інвестиційних пропозицій на офіційних ресурсах за типом територіальної громади. Зокрема, міські громади демонструють найкращі показники за наявністю даного інструменту, адже із 13 аналізованих вебресурсів міських громад, інвестиційні пропозиції розміщені на 11 із них (84,6%).

У селищних громадах даний показник становить 10,52% (2 із 19), а у сільських – 13,04% (3 із 23).

Щодо наявності сформованих та розміщених інвестиційних пропозицій іноземною мовою (англійська), то тут спостерігається суттєве падіння в показниках. Так, із 55 аналізованих онлайн-ресурсів, інвестиційні пропозиції англійською мовою розміщено тільки на 5-ти (9,1%) [95; 97].

Усі англійськомовні інвестиційні пропозиції розміщені на онлайн ресурсах територіальних громад міського типу.

Інвестиційні паспорти були виявлені на офіційних вебресурсах 10 муніципалітетів із 55 аналізованих (18,2%) (рис. 2.19).

Найбільша частка інвестиційних паспортів припала на міські громади – 5 одиниць (50%). У селищних громадах таких документів виявлено 4 (40%), у сільських – тільки 1 (10%) [95; 97].

Кількість виявлених інвестиційних паспортів іноземною мовою становить 3 одиниці. Усі громади, у яких розміщено англійськомовну версію інвестиційного паспорта – це міські громади [95; 97].

Варто зазначити, що якість наявних інвестиційних паспортів перебуває на задовільному рівні.

Зокрема, Васильченко С. стверджує, що “підсумкова загальна оцінка якості інвестиційних паспортів громад Івано-Франківської області виявилась невисокою. Середній бал склав 6,12 (за 12 – ти бальною шкалою), тобто якість

інвестиційних паспортів громад задовільна. Основні недоліки інвестиційних паспортів, які знизили їх загальну оцінку, полягали у недотриманні структури, відсутності окремих розділів, або в їх недостатній інформативності [22].

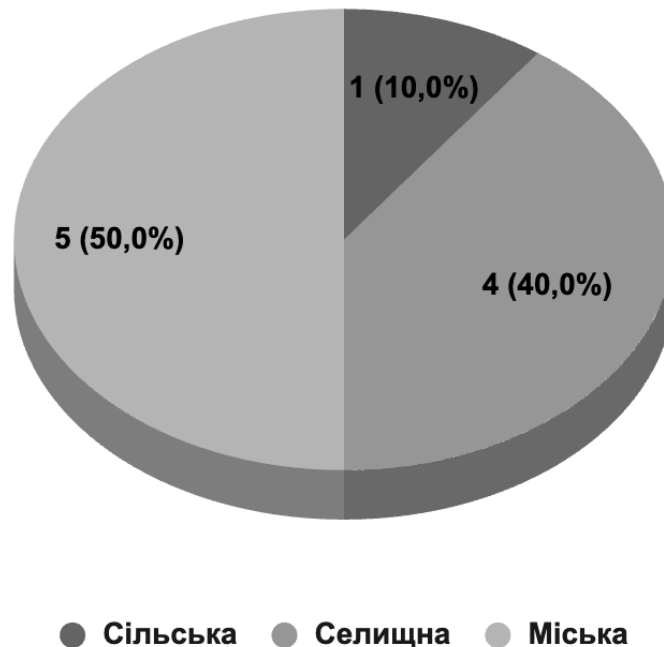


Рис. 2.19. Розподіл наявних інвестиційних паспортів на офіційних вебресурсах територіальних громад за підсумком 2021 року

Джерело: моніторинг офіційних вебсайтів органів місцевого самоврядування

Гід для інвестора розміщений на офіційних ресурсах 4 громад Прикарпаття – 7,27% від загальної кількості аналізованих громад – українською та англійською мовами. Усі вебсайти територіальних громад, де розміщено цей документ, належать до територіальних громад міського типу [95; 97].

Станом на момент проведення дослідження, кількість індустріальних парків на території регіону, внесених до Національного реєстру індустріальних парків [148] становила 2 одиниці (Долинська та Калуська міські територіальні громади). Індустріальні парки, які перебувають на процесі створення, розташовані у 4 громадах. Таким чином, тільки в 11% аналізованих громад

виявлено діяльність щодо використання даного інструменту інвестиційної політики.

Спеціальні чи вільні економічні зони на території області відсутні.

Податкових пільг чи стимулів, сформованих у вигляді пакетів стимулів та преференцій, на офіційних вебресурсах аналізованих територіальних громад нами не виявлено.

В результаті аналізу “інструментальної складової” нами встановлено, що в розпорядженні переважної більшості аналізованих ОМС Івано-Франківської області відсутні набори інвестиційних інструментів (інформаційних та стимуляційних), необхідних для забезпечення ефективної діяльності в сфері залучення капіталу.

Відсутність інформаційно-промоційних документів іноземною мовою (зокрема англійською) створює значні обмеження для муніципалітетів в залученні іноземного капіталу у вигляді прямих іноземних інвестицій.

Результати аналізу промоційної складової.

Усі 55 аналізованих територіальних громад мали у розпорядженні власний офіційний вебсайт станом на момент проведення дослідження.

Окрім наявності офіційних вебсайтів, у 2 територіальних громад регіону - Івано-Франківської та Калуської у наявності також були власні інвестиційні портали.

За підсумками проведеного моніторингу, нами встановлено, що тільки 4 офіційні ресурси також були відображені у повноцінній версії іноземною мовою (7,27%). 35 ОМС (63,64%) використовували на сайті вбудований Google-перекладач, який також відображає наявну інформацію іноземними мовами, в тому числі і англійською, але такий переклад не завжди є якісним [95; 97].

Загалом, 39 офіційних вебсайтів територіальних громад із 55 аналізованих (71,0%) були доступними англійською мовою на момент проведення дослідження (рис. 2.20).



Рис. 2.20. Розподіл наявності офіційних вебсайтів (інвестиційних порталів) територіальних громад Прикарпаття англійською мовою за підсумком 2021 року

Джерело: моніторинг офіційних вебсайтів органів місцевого самоврядування

Найбільша частка сайтів, у яких доступна англійська версія, спостерігається у сільських громадах (20 із 23 аналізованих офіційних вебресурсів сільських ТГ). Можливе пояснення такої ситуації полягає в тому, що сільські громади найчастіше отримують підтримку для розвитку від різноманітних програм та донорів відповідно до їх рекомендацій. Доказом цього є те, що більшість вебсайтів сільських громад розроблені на декількох базових платформах, на що вказує зовнішній візуальний стиль та їх архітектура.

Вкладка “Інвестиції” або її аналоги (“Для інвестора”, “Інвестиційна діяльність”, “Інвестиційний план”, “Інвестиційні пропозиції”) – необхідний елемент у структурі вебсайту. Важливо, щоб уся інформація, яка потенційно

може бути корисною для інвестора, була доступною в одному місці, яке досить легко знайти, відвідавши вебсторінку громади.

В результаті аналізу офіційних вебсайтів (інвестиційних порталів) територіальних громад Прикарпаття нами встановлено, що вкладка “Інвестиції” або її заміник наявна на 13 вебресурсах (23,6% від загальної кількості) [95; 97] (рис. 2.21).

69,2% виявлених вкладок “Інвестиції” розміщені на офіційних ресурсах міських територіальних громад, 15,4% – на сайтах селищних і сільських громад.

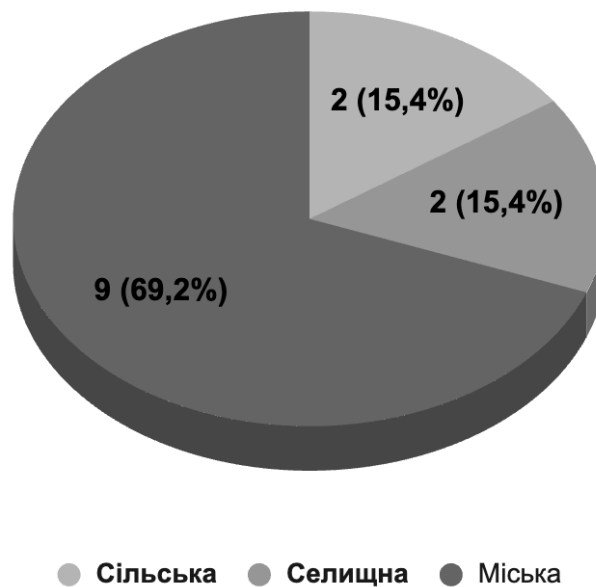


Рис. 2.21. Розподіл наявності вкладки “Інвестиції” або її заміника на офіційних вебсайтах (інвестиційних порталах) територіальних громад Прикарпаття за підсумком 2021 року

Джерело: моніторинг офіційних вебсайтів органів місцевого самоврядування

Також, нами встановлено, що у переважної більшості територіальних громад Прикарпаття відсутні маркетингові або комунікаційні стратегії (плани), в яких мали б бути визначені ключові інструменти, повідомлення та формати ведення комунікаційної діяльності.

В результаті аналізу офіційних вебресурсів територіальних громад Прикарпаття, а також внаслідок пошуку відповідних документів у мережі інтернет, було виявлено 5 муніципалітетів (9,1%), у яких розміщено комунікаційну або маркетингову стратегію, з яких 2 муніципалітети міського типу, 2 – селищного та 1 сільського.

Окрім висвітлення актуальних інвестиційних пропозицій на офіційних ресурсах громад не варто забувати і про можливості від партнерів. Зокрема, мова йде про дві додаткові платформи, де можуть бути розміщені уже сформовані інвестиційні пропозиції: Інвестиційний портал Івано-Франківщини [56] та офіційний портал урядового офісу із залучення інвестицій UkraineInvest [57].

В результаті проведеного моніторингу, на даних ресурсах нами було виявлено 31 інвестиційну пропозицію, з яких 18 на Інвестиційному порталі Івано-Франківщини [56] та 13 на порталі Ukraineinvest [57].

Проте, загальна кількість унікальних муніципалітетів, які розмістили свої інвестиційні пропозиції на даних порталах, значно менша:

- інвестиційний портал Івано-Франківщини – 10 громад;
- портал UkraineInvest – 7 громад.

Як правило, активні в інвестиційному плані громади публікують на таких порталах декілька інвестиційних пропозицій.

За типом громад спостерігається суттєва перевага в активності саме міських громад.

Так, з 10 громад, які розмістили інвестиційні пропозиції на Інвестиційному порталі Івано-Франківщини, 9 громад або 90% – це міські громади. У випадку із розміщенням пропозицій на порталі UkraineInvest – 85,71% становлять міські громади (6 громад) [95; 97].

Кількість запитів, підготовлених працівниками органів місцевого самоврядування територіальних громад до потенційних інвесторів з пропозицією вкладення капіталу за підсумками 2021 року становила 260

одиниць для 58 територіальних громад (які заповнили опитувальник), середній показник – 4,64 запити на 1 громаду.

Проте, спостерігається значна відмінність у активності окремих муніципалітетів: працівниками 26 органів місцевого самоврядування не було відправлено жодного запиту, в той час як окремі громади підготували та надіслали понад 20 пропозицій (2 муніципалітети).

Нами також виявлено суттєву відмінність в кількостях запитів за типом громад. Середня кількість запитів до потенційних інвесторів в міських громадах становила 12,46; для селищних і сільських – 2,30 та 2,26 відповідно.

Такий механізм промоції як “Робочі зустрічі очільника територіальної громади / уповноваженої органом місцевого самоврядування посадової особи з метою промоції інвестиційної привабливості муніципалітету” використовується 41-им органом місцевого самоврядування на Прикарпатті (71% від загальної кількості муніципалітетів, які взяли участь в опитуванні).

Загальна кількість проведених зустрічей за підсумком 2021 року становила 378, середній показник в розрахунку на 1 громаду, де використовується даний інструмент – 9,12 одиниць.

Найчастіше з потенційними інвесторами комунікують посадові особи органів місцевого самоврядування міських громад – 12 зустрічей у середньому. Для громад селищного типу даний показник становить 8,15 зустрічі, для сільського типу – 7,75.

За 2021 рік 41 органом місцевого самоврядування з 58 було укладено 85 меморандумів про співпрацю з партнерами (органи місцевої влади та органи державної влади, міжнародні фінансові організації, бізнес-асоціації та окремі суб’єкти господарювання та інші) задля співробітництва щодо підвищення обсягів залучення інвестицій в економіку громади.

Середній показник в розрахунку на 1 громаду, яка використовує наявний інструмент становив 2,36 меморандуму.

Значної різниці за типом громад не спостерігалось: міські громади – 2,36; селищні – 2,50; сільські – 2,18 меморандуму у розрахунку на 1 громаду.

Впродовж 2021 року органи місцевого самоврядування 13 територіальних громад провели конференції (22,41% від загальної кількості ОМС, які взяли участь в опитуванні); на території 17 муніципалітетів були проведені круглі столи (28,81%); 19 органів місцевого самоврядування організували презентації (32,20%) та 8 громад провели форуми (13,8%).

Загалом, 35 з 58 аналізованих муніципалітетів (60,34%) провели впродовж 2021 року на своїй території хоча б одну з вищезазначених подій.

Щодо участі у інвестиційних подіях в межах України, то впродовж 2021 року участь у конференціях взяли представники 26 органів місцевого самоврядування; у круглих столах – 20; у презентаціях – 17; у форумах – 18.

Таким чином, участь у хоча б одному з вищенаведених промоційних заходів в межах України взяли участь представники 46 муніципалітетів Прикарпаття (79,31%).

Також нами встановлено, що активність щодо участі у подіях закордоном, в порівнянні з участю у подіях в межах України, була нижчою: участь у конференціях – 13; у круглих столах – 13; у презентаціях – 13; у форумах – 10.

Проаналізувавши перелік партнерств, ми стверджуємо, що більшість органів місцевого самоврядування володіють широкою партнерською мережею, за допомогою якої ведуть промоційну діяльність щодо залучення інвестицій (рис. 2.22).

Зокрема, найбільше муніципалітетів співпрацює з ВАОМС “Асоціація міст України” – 50; Івано-Франківською ОДА (ОВА) – 44; Агенцією розвитку ОТГ Прикарпаття – 42 та програмою U-LEAD – 40 громад.

Проте, переважна більшість громад не співпрацює з профільними організаціями – бізнес-асоціаціями та урядовим офісом UkraineInvest. З даними організаціями співпрацює незначна частина громад: 9 та 5 відповідно.

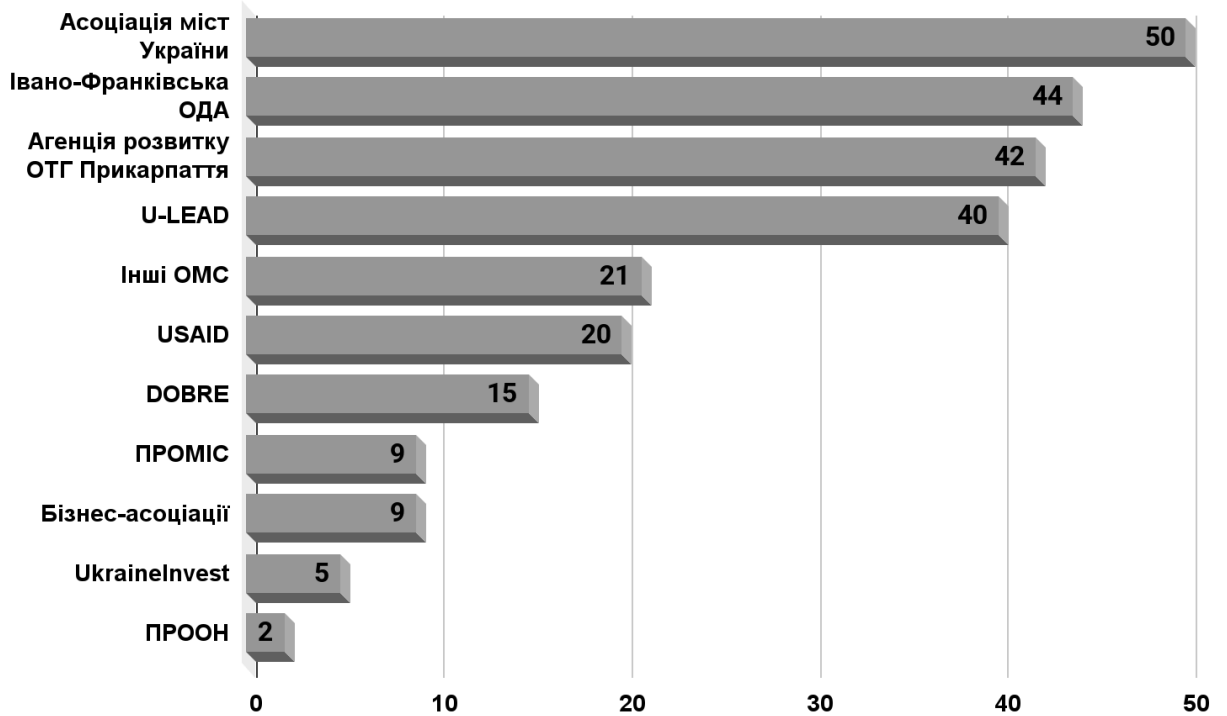


Рис. 2.22. Партнерська мережа органів місцевого самоврядування Прикарпаття щодо залучення інвестицій за підсумками 2021 року

Джерело: сформовано автором на основі анкетування представників органів місцевого самоврядування

В результаті проведеного аналізу, нами сформовано висновок про те, що промоційна діяльність органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій перебуває на задовільному рівні. Проте, через відсутність низки інвестиційних інструментів не повною мірою використовується потенціал промоції в режимі онлайн. Відповідно, ми стверджуємо, що промоційна діяльність потребує активізації, зокрема, першочергово, у сільських та селищних громадах, оскільки за низкою показників муніципалітети даного типу суттєво відстають від громад міського типу.

Враховуючи наявність усіх зібраних даних шляхом аналізу офіційних вебсайтів муніципалітетів та анкет, нами сформовано авторський рейтинг 55 територіальних громад Прикарпаття (89% від загальної кількості) за рівнем інституційної спроможності щодо залучення інвестицій за підсумками 2021

року на основі 26 індикаторів за трьома складовими. Рейтинг муніципалітетів наведено у табл. У.1 (Додаток У).

Даний рейтинг є пілотним, проте на основі щорічного оновлення може слугувати важливим інструментом моніторингу діяльності органів місцевого самоврядування регіону.

Загальна кількість балів, яку міг набрати орган місцевого самоврядування становить 47.

За допомогою використання методу побудови квартильних інтервалів, нами сформовано проміжки для визначення поточного рівня інституційної спроможності щодо залучення інвестицій:

- від 0 до 12 балів: незадовільно;
- від 12 до 24 балів: задовільно;
- від 24 до 35 балів: добре;
- від 35 до 47 балів: відмінно.

В результаті підбиття підсумків нами встановлено, що середній рейтинговий бал для 55 муніципалітетів становив 15,84, що відповідає задовільному рівню інституційної спроможності щодо залучення інвестицій.

Переважна більшість територіальних громад набрала кількість балів, що відповідають рівням незадовільно (20 ТГ – 36,4%) та задовільно (29 ТГ – 52,7%), в той час як результати доброго рівня та високого продемонструвало тільки 6 муніципалітетів (10,9%) (рис. 2.23).

В результаті аналізу окремих складових інституційної спроможності щодо залучення інвестицій встановлено, що найнижча оцінка спостерігається за інструментальною складовою (0,87 із 8 можливих балів), що відповідає рівню “незадовільно”.

Організаційно-стратегічна складова відповідає рівню “задовільно” – 2,78 із 7 можливих балів.

Найкращий результат спостерігається за промоційною складовою: 15,84 бала з 32 можливих, рівень “задовільно” [95]”.

Таким чином, ми стверджуємо, що діяльність органів місцевого самоврядування територіальних громад Івано-Франківської області щодо залучення інвестицій характеризувалась низьким рівнем ефективності: відсутність активної промоції інвестиційного потенціалу та актуальних інвестиційних інструментів, а також низький рівень складової “організаційна структура” виступають тими чинниками, які негативно впливають на загальний рівень інвестиційної привабливості регіону.

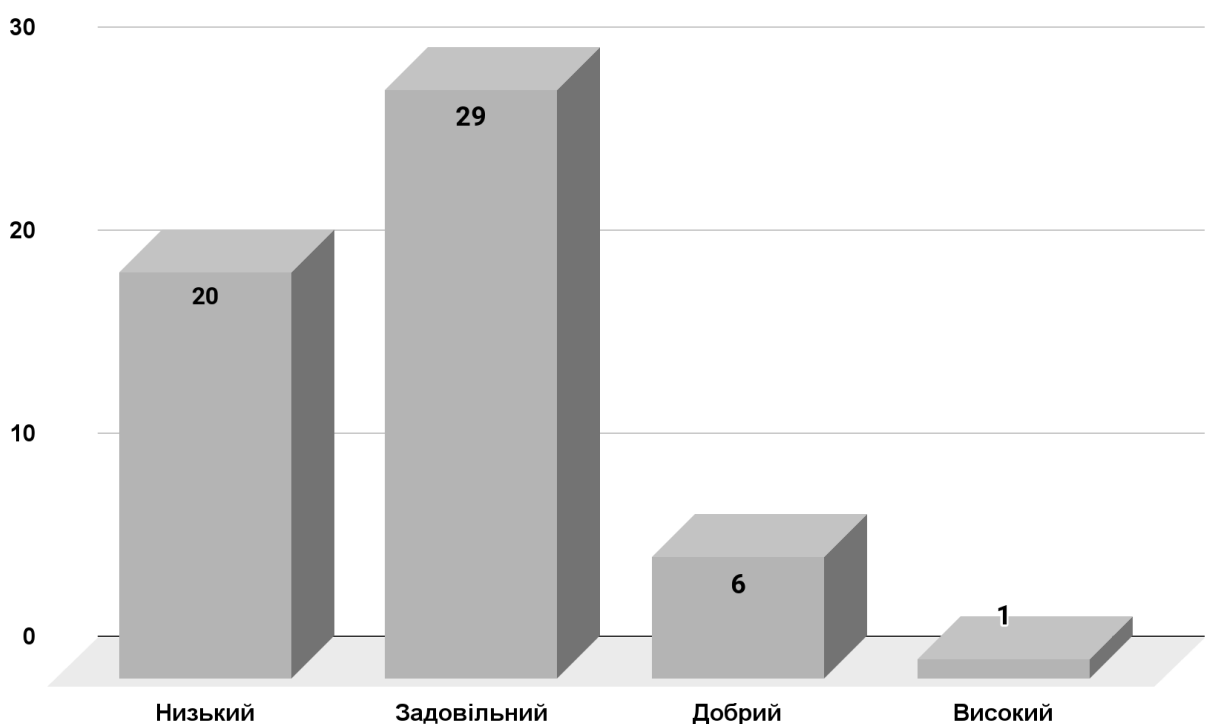


Рис. 2.23. Розподіл територіальних громад Прикарпаття за рівнем інституційної спроможності щодо залучення інвестицій за підсумками 2021 року

Джерело: авторська розробка

На підтвердження вищенаведеного висновку також вказують дані щодо кількості запитів інвесторів до територіальних громад Прикарпаття. Впродовж 2021 року до 58 органів місцевого самоврядування загалом постуило 155

запитів від інвесторів щодо можливості вкладення капіталу. Середній річний показник в розрахунку на 1 муніципалітет становить 2,67.

Хоча, варто зазначити, що впродовж 2021 року реальний показник інвестування від загальної кількості запитів становить 53% (82 запити завершилися реальним вкладенням капіталу), що є добрим результатом. Проте, з метою забезпечення реального впливу на економіку регіону даного обсягу недостатньо, а тому на етапі післявоєнного відновлення та відбудови необхідно значно збільшити кількість потенційних запитів та кількість успішних випадків із реальним залученням капіталу.

Також, в результаті аналізу отриманих результатів, нами сформовано висновок щодо відсутності стійкого публічного запиту на інвестиції у сільських та селищних громадах Прикарпаття.

Аргументом, що підтверджує даний висновок є нижчі, порівняно з міськими громадами, оцінки рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій. Середня оцінка в результаті проведеного аналізу для сільських громад становить 13,57, а для селищних – 14,11 (рис. 2.24).

Частка сільських громад, що набрали 24 бали чи менше в результаті проведеного аналізу становить 41,8% – 23 громади. Тобто, у 100% усіх аналізованих сільських громад регіону спостерігається незадовільний рівень інституційної спроможності щодо залучення інвестицій.

Схожа ситуація спостерігається і для селищних громад. 18 громад із категорії “селищні” набрали 24 бали і менше – 37,2% від усіх громад.

Нами встановлено, що найвищий показник інституційної спроможності щодо залучення інвестицій наявний у міських громад: середній бал внаслідок проведеного аналізу становить 22,4 бали.

Варто звернути увагу на те, що діапазон балів для міських громадах коливається від 7 до 36. Такий результат вказує на те, що попри статус “міських”, далеко не всі громади такого типу володіють достатньою інституційною спроможністю щодо залучення інвестицій.

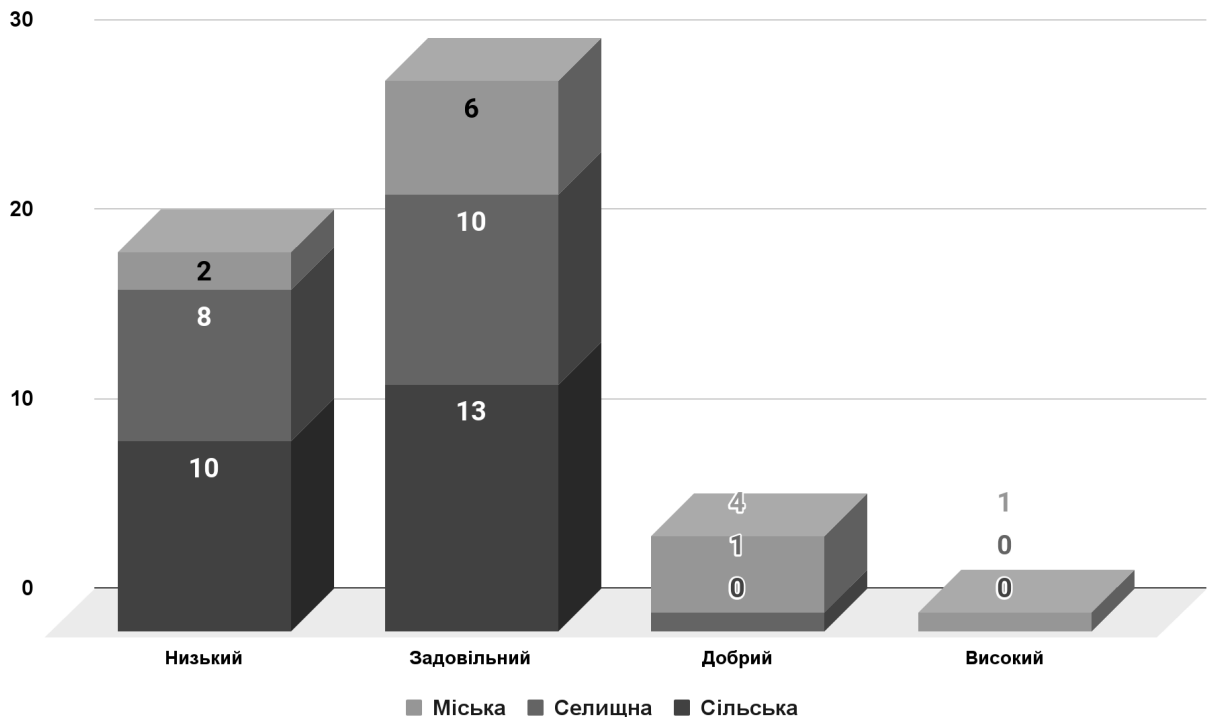


Рис. 2.24. Розподіл муніципалітетів Прикарпаття за рівнем інституційної спроможності щодо залучення інвестицій за типом територіальних громад за підсумками 2021 року

Джерело: авторська розробка

Виявлені тенденції вказують на те, що в майбутньому, зокрема суб'єктам формування регіональної інвестиційної політики, варто більше зосередитись на роботі зі сільськими та селищними громадами, надаючи їм різноманітну підтримку (освітню, фінансову, інформаційну тощо) як задля підвищення загального рівня інституційної спроможності, так і задля створення більш конкурентних умов щодо залучення інвестицій з метою забезпечення рівномірного економічного розвитку. Адже інший важливий висновок з проведеного нами дослідження вказує на те, що на рівні регіону спостерігається значна концентрація в освоєнні інвестицій в містах, а основними реципієнтами капіталу є ті громади, які активно працюють над промоцією власного інвестиційного потенціалу, розробляють нові інструменти та стимули для

залучення інвестора, формують активні команди – підвищують власну інституційну спроможність [98].

Відповідно до даних Головного управління статистики в Івано-Франківській області, за підсумками 2021 року (на основі квартальних показників) обсяг освоєних (використаних) капітальних інвестицій становив 8408234 тис. грн. Обсяг капітальних інвестицій в розрізі громад Івано-Франківської області за 2021-2023 роки наведено в табл. Ф.1 (Додаток Ф).

У 2022 році спостерігалось падіння даного показника до 5098448 тис. грн. Та за підсумком 2023 року, обсяг залучених капітальних інвестицій, номінально, відновився до показників довоєнного рівня – 8429703 тис. грн.

Найбільший обсяг капітальних інвестицій припадає на Івано-Франківську міську територіальну громаду – 45,10% від загальнообласного показника за підсумками 2023 року.

Також, значну частку капіталу було освоєно Ямницькою сільською територіальною громадою – 21,82%; Калуська міська територіальна громада – 9,61%; Поляницька сільська територіальна громада – 5,85%; Коломийська міська територіальна громада – 3,44%; Рогатинська міська територіальна громада – 3,05%.

Таким чином, 6 територіальних громад регіону (4 з яких входять у топ-10 за рейтингом інституційної спроможності щодо залучення інвестицій) загалом освоїли 88,87% капітальних інвестицій за підсумками 2023 року, що вказує на високий рівень концентрації капіталу в окремих адміністративних одиницях.

Проте, навіть незначні обсяги залученого капіталу сприяють економічному зростанню на місцевому рівні. Нами встановлено, що в межах області спостерігається високий ступінь взаємозв'язку між залученням капітальних інвестицій у базовому році (t_0) та зростанням обсягу податкових надходжень до місцевих бюджетів у наступних періодах (t_{0+n}).

Розрахунок коефіцієнта кореляції Пірсона вказує на наявність позитивного статистично значущого кореляційного зв'язку між параметрами:

“обсяг залучених капітальних інвестицій” (табл. Ф.1, Додаток Ф) та “обсяг приросту податкових надходжень” (табл. Ф.2, Додаток Ф). Коефіцієнт кореляції Пірсона між обсягом капітальних інвестицій в розрізі муніципалітетів у 2021 році, та обсягом приросту податкових надходжень до відповідних місцевих бюджетів у 2022 році становив $r = 0,59$; між обсягом залучених капітальних інвестицій в розрізі муніципалітетів у 2022 році, та обсягом приросту податкових надходжень до відповідних місцевих бюджетів у 2023 році $r = 0,84$.

Таким чином залучення капітальних інвестицій є одним із ключових чинників підвищення економічної спроможності на місцевому рівні для Івано-Франківської області, а тому і регіональна, і місцева інвестиційні політики повинні бути спрямовані на підвищення рівня інвестиційної привабливості територій та підвищення наявного інвестиційного потенціалу.

Проте, вищенаведені результати не дозволяють оцінити ефективність залучення інвестицій окремими ОМС, оскільки на обсяги залучення капіталу впливають такі чинники як розмір території та кількість мешканців.

З метою оцінки ефективності залучення інвестицій на рівні територіальних громад, нами розраховано показники обсягу залучення капітальних інвестицій в розрахунку на 1 мешканця, що дозволяє нівелювати вплив вищенаведених чинників. Дані щодо обсягу капітальних інвестицій в розрахунку на 1 особу в розрізі територіальних громад Івано-Франківської області за 2021-2023 роки наведені у табл. Ф.3 (Додаток Ф).

За результатами аналізу даних встановлено, що найбільший обсяг капітальних інвестицій в розрахунку на 1 особу спостерігається у Ямницькій сільській територіальній громаді – 192419,92 грн. у 2023 році. Також, високі показники спостерігаються у Поляницькій сільській територіальній громаді – 54463,19 грн., Івано-Франківській міській територіальній громаді – 11567,96 грн., Калуській міській територіальній громаді – 8707,46 грн.

Середній показник обсягу залучення капітальних інвестицій в розрахунку на 1 особу для регіону за підсумками 2023 року становив 5735,27 грн. Кількість

муніципалітетів із вищим за середній показник у регіоні налічує 6 громад, що також слугує підтвердженням того, що показники інвестиційної привабливості регіону та ефективність залучення інвестицій значно варіюються. Даний висновок також вказує на те, що на рівні регіону необхідно підвищувати загальний рівень інвестиційної привабливості, зокрема і рівень інституційної спроможності ОМС щодо залучення інвестицій, який є одним із ключових чинників, що впливає на здатність громади до залучення капіталу.

Підтвердженням даного висновку слугує доведена нами наявність позитивного зв'язку середньої сили між рівнем інституційної спроможності ОМС щодо залучення інвестицій та показником обсягу залучення капітальних інвестицій в розрахунку на 1 особу шляхом розрахунку коефіцієнта кореляції Пірсона між даними параметрами. Розрахункові дані наведено у табл. Ф.4 (Додаток Ф).

Якщо за підсумками 2021 року даний коефіцієнт становив 0,4 (взаємозв'язок кількості балів у рейтингу до обсягу залучених капітальних інвестицій в розрахунку на одну особу за 2021 рік), то за підсумками 2022 та 2023 років дані коефіцієнти становили 0,52 та 0,57 відповідно, що вказує на наявність позитивного зв'язку середнього рівня міцності⁹ (табл. 2.7).

Саме тому, коли мова йде про повоєнне економічне відновлення, необхідно перш за все, підвищити показники інституційної спроможності територіальних громад щодо залучення інвестицій, адже за інших рівних умов, наявність таких речей як інвестиційні пропозиції чи інвестиційний паспорт може схилити шальку терезів інвестора на користь саме цієї громади.

⁹ До розрахунку не враховано показники Ямницької сільської територіальної громади, оскільки вони класифіковані як викид.

Матриця коефіцієнтів кореляції Пірсона (взаємозв'язок кількості балів за складовими рейтингу інституційної спроможності до обсягу залучених капітальних інвестицій в розрахунку на одну особу за 2021-2023 роки)

	2021	2022	2023
Рівень інституційної спроможності щодо залучення інвестицій	0,4	0,52	0,57
Організаційно-стратегічна складова	0,47	0,52	0,23
Інструментальна складова	0,57	0,74	0,45
Промоційна складова	0,49	0,61	0,47

Джерело: авторські розрахунки

Зокрема, шляхом розрахунку коефіцієнта кореляції Пірсона нами встановлено, що найбільший вплив на здатність ОМС щодо залучення інвестицій мають інструментальна складова (0,74 – стійкий позитивний зв'язок) та промоційна складова (0,61 – позитивний зв'язок середнього рівня міцності). Це вказує на те, що для забезпечення притоку капітальних інвестицій на етапі післявоєнного відновлення та відбудови, ОМС необхідно уже сьогодні збільшувати кількість інвестиційних інструментів, які перебувають у їх розпорядженні, а також – формувати ефективні стратегії комунікації та промоції, поширюючи інформацію про власний потенціал та запрошуючи суб'єктів інвестування вкладати капітал у територію громади.

РОЗДІЛ 3.
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЮ
СПРОМОЖНІСТЮ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ
ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

3.1. Зарубіжний досвід управління інституційною спроможністю органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій

Виявлені нами тенденції економічного розвитку в Україні у період за 2013-2023 роки вказують на наявність низки системних чинників, які негативно впливали на здатність країни забезпечувати економічне зростання на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях. Повномасштабне вторгнення, анексія територій та подальші наслідки тільки посилили негативні тенденції, які мали місце в період з 1991 до 2022 року.

Одним із ключових системних чинників відсутності реального економічного зростання є низька ефективність інвестиційної політики на усіх рівнях публічної влади. Як наслідок, за аналізований період обсяг залученого капіталу не був достатнім для забезпечення швидкого зростання, а структура залученого капіталу за видами економічної діяльності не тільки не сприяла підвищенню рівня стійкості та інноваційності вітчизняної економіки, а спрямовувала її у напрямку “примітивізації”. Саме тому, ми вважаємо, що з метою забезпечення високих темпів економічного зростання на етапі післявоєнного відновлення необхідно змінити та удосконалити наявні механізми, підходи та інструменти інвестиційної політики, зокрема і шляхом адаптації міжнародного досвіду.

На нашу думку, вивчення досвіду розвитку успішних країн, зокрема в частині інструментів та підходів, які можуть бути використані або адаптовані на місцевому рівні є однією зі складових підвищення інвестиційної привабливості

територій, зокрема в частині інституційної спроможності щодо залучення інвестицій.

Однією із країн, досвід якої в контексті залучення інвестицій є актуальним для України на сучасному етапі є Ізраїль, адже це країна яка впродовж усієї своєї історії перебуваючи під загрозою війн та терористичних атак, змогла створити економічну систему інноваційного типу, зокрема через залучення іноземного капіталу у відповідні галузі [39]. Так, середній обсяг залучення прямих іноземних інвестицій на 1 особу в економіку Ізраїлю за 2000-2022 рр. у річному вимірі становив 1297 доларів США, що суттєво вище за середній показник по світу – 256 долара США [207].

Зокрема, враховуючи те, що частка інвестицій у технологічні галузі в Україні є дуже низькою, з метою формування якісно нової структури економіки на етапі післявоєнного відновлення, досвід Ізраїлю в залученні саме венчурного капіталу є надзвичайно важливим [40].

На початку 1990-х років обсяг інвестицій в економіці Ізраїлю був недостатнім для забезпечення економічного розвитку та спостерігався дефіцит приватного капіталу. Ключовий чинник – низький рівень безпеки, що пов'язано з включеністю країни до військових конфліктів на Близькому Сході. Задля компенсації дефіциту капіталу, урядом було прийнято рішення щодо збільшення обсягу державних інвестицій з одночасним фокусом на розвиток венчурного інвестування в технологічні галузі [38].

На початковому етапі, фінансування здійснювалось через урядові установи “Офіс головного науковця” та “Міждержавної фундації індустріальних досліджень та розробок”, проте реальна ефективність даних програм була на низькому рівні [39].

Основна проблема таких програм – це обмежене та лімітоване фінансування: якщо стартап не зміг знайти додаткових джерел інвестування – він зазнавав невдачі, адже коштів державних фондів не вистачало на забезпечення функціонування компанії до моменту виходу на стадію самоокупності [199].

Інша проблема такого підходу – відсутність додаткових переваг, які отримують стартапи, які фінансуються із приватних венчурних фондів. Адже, окрім прямого фінансування, такі компанії отримують ментора, який налагоджує контакти між підприємцем-стартапером та іншими інвесторами, потенційними покупцями, новими клієнтами та партнерами [39].

Іншим значним недоліком є відсутність державної участі в капіталі стартапу. Надаючи безповоротну допомогу стартапу, державний фонд підтримки може контролювати його діяльність через певні механізми тільки під час дії грантового договору. Що стосується забезпечення показників стартапу у довгостроковій перспективі – то державні фонди не мають жодного впливу. Саме тому, 60% усіх проінвестованих державою стартапів у Ізраїлі не зуміли стати успішними компаніями [38].

Як наслідок, на рівні уряду було прийнято рішення використання іншого підходу, який було втілено під час реалізації програми “ЙОЗМА”.

В рамках даної програми, уряд Ізраїлю інвестував 100 мільйонів доларів у створення десяти нових фондів венчурного капіталу. У кожному фонді було представлено три ключових суб'єкти: ізраїльські венчурні капіталісти, закордонна венчурна фірма, ізраїльська інвестиційна компанія або банк [214].

Основна перевага даної програми полягає в тому, що для створення фонду необхідно залучення хоча б одного ізраїльського та одного американського чи європейського партнера. Зобов'язання іноземних партнерів – навчання ізраїльських партнерів основних принципів інвестування та розвитку компаній. Якщо фонд створювався, з державного бюджету відбувалось дофінансування у співвідношенні 2:1.

Варто зазначити, що уряд резервував за собою 40% статутного капіталу такого фонду. За умов зростання вартості активів фонду приватні партнери мали можливість викупити урядову частку зі знижкою. За умов невдалого інвестування, у приватних інвесторів не було зобов'язань щодо повернення державної частки. Таким чином, за допомогою вищенаведеного механізму

значна частина інвестиційних ризиків перекладалась на уряд, що підвищувало привабливість такого інструменту інвестування [40].

Десять фондів “ЙОЗМИ”, створених у 1992-1997 роках, за допомогою урядового фінансування закумулювали понад 200 млн. дол. Фонди було викуплено чи приватизовано протягом п’яти років, і сьогодні під їхнім управлінням перебуває близько 3 млрд. дол [39]. Загальна кількість технологічних компаній в Ізраїлі станом на початок 2000 року досягла позначки у 4000 одиниць [104]. Як зазначає Лернер Дж., однією із запорук успіху фондів “ЙОЗМИ” була адаптація іноземної юридичної бази (на прикладі США) створення та функціонування венчурних інвестиційних фондів [214].

Аналізуючи вищенаведений приклад, ми стверджуємо, що одними із ключових стимулів в контексті залучення інвестицій (зокрема венчурного капіталу) є: наявність додаткового співфінансування, зменшення ризиків та формування привабливого (ефективного) інституційного середовища, зокрема в частині законодавчо-правового поля. Наявність зазначених складових на національному, регіональному чи місцевому рівні створює абсолютні переваги для закордонних венчурних інвесторів, які вкладають кошти в країну у формі прямих іноземних інвестицій [104; 200].

Враховуючи вищенаведений механізм функціонування програми “ЙОЗМА, ми вбачаємо доцільність у його використанні на місцевому рівні шляхом формування інвестиційних фондів в окремих територіальних громадах [103; 105].

Враховуючи наявну ситуацію в частині фінансової спроможності муніципалітетів в Івано-Франківській області, ми вважаємо за доцільне створення пілотних фондів у кластерах / консорціумах територіальних громад. Зокрема, ми розглядаємо два шляхи формування таких кластерів: навколо наявних економічних центрів (Івано-Франківськ, Калуш, Коломия) або ж формування кластерів з-поміж числа рівноправних партнерів (створення нових економічних центрів) (рис. 3.1).

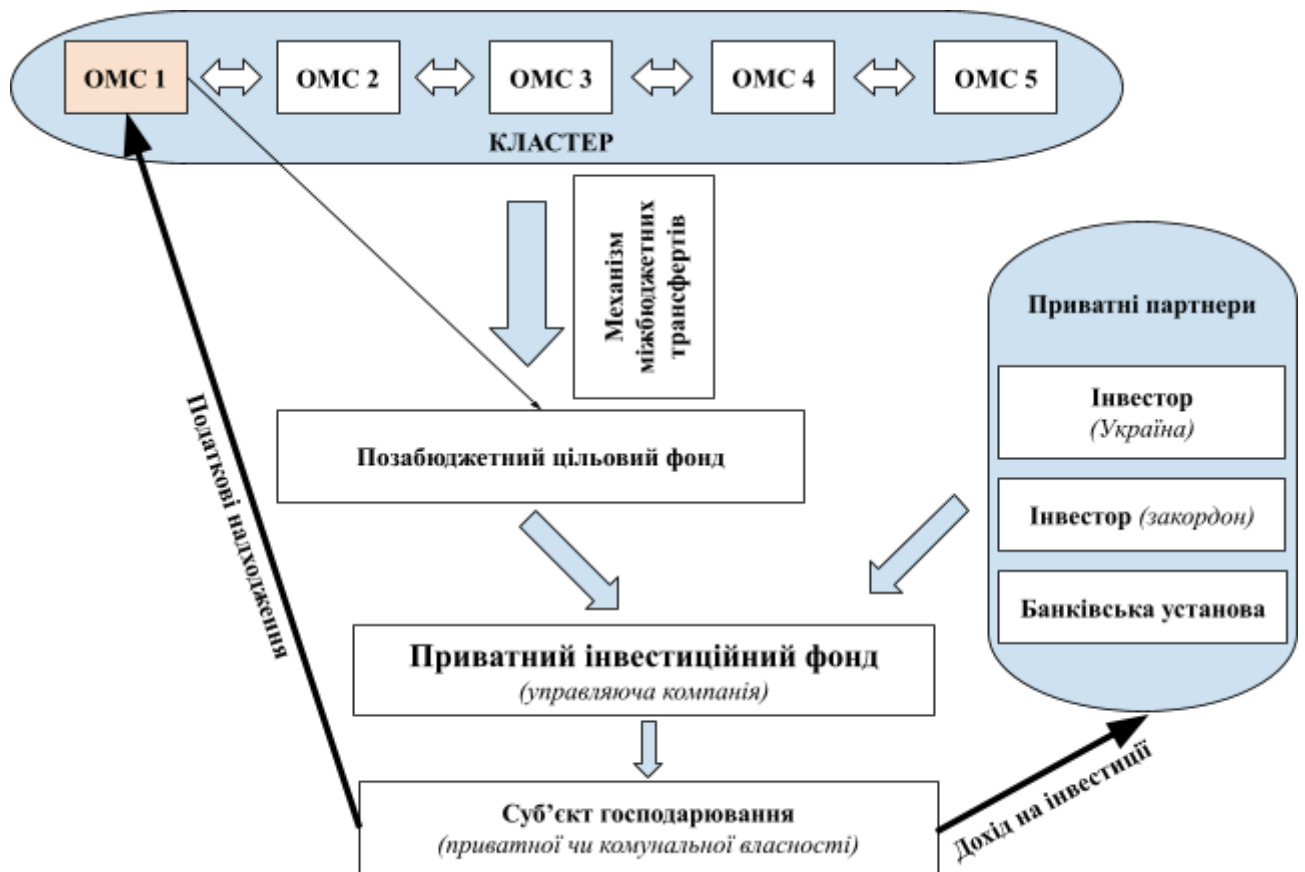


Рис. 3.1. Авторська модель функціонування інвестиційних фондів на місцевому рівні

Джерело: авторська розробка

Для створення нового інвестиційного фонду, який претендуватиме на співфінансування за кошти місцевих бюджетів, необхідно залучення 3-ох ключових партнерів: вітчизняний інвестор, інвестор з-за кордону та банківська установа.

Задля формування спільного позабюджетного фонду, кошти якого будуть направлені у приватний інвестиційний фонд, рекомендуємо використати механізм міжбюджетних трансфертів. Зокрема, один із учасників кластера створює та укладає договори із партнерами, на основі яких відбувається трансфер коштів. Опісля, кошти з позабюджетного фонду направляються у приватний інвестиційний фонд зі співвідношенням 2:1, де 2 – частка коштів приватних партнерів, 1 – співфінансування ОМС.

Кластер ОМС або окремі ОМС на етапі погодження співфінансування мають можливість визначити умови його надання (перелік видів економічної діяльності, в які можуть інвестуватися кошти приватного інвестиційного фонду; частка інвестицій у визначені ВЕД тощо). Ключовою умовою також є те, що інвестиції повинні здійснюватись в межах території кластера, де будуть створені нові робочі місця.

Вигоди від функціонування такого фонду будуть розподілені таким чином:

– приватні партнери отримають дохід на інвестиції (зростання вартості підприємств, дивіденди тощо);

– ОМС отримає дохід до місцевого бюджету у вигляді податкових платежів. Оскільки в Податковому кодексі України передбачено, що “податкові платежі підлягають до сплати за місцем їх виникнення” [132], для забезпечення економічних вигод для усіх учасників кластера буде використано механізм міжбюджетних трансфертів, за допомогою якого буде забезпечено розподіл згенерованих податкових надходжень відповідно до частки початкових інвестицій.

Ключові переваги функціонування інвестиційних фондів в контексті підвищення рівня інвестиційної привабливості на місцевому рівні:

1) інвестування частки місцевих бюджетів в такий фонд є підтвердженням серйозності намірів ОМС щодо стимулювання залучення інвестицій, та є гарантією підтримки для інвестора.

2) беручи на себе частку ризиків на початковому етапі, та декларуючи майбутній вихід із фонду, орган місцевого самоврядування створює додаткову перевагу перед конкурентами та підвищує власний рівень інвестиційної привабливості.

3) активізація внутрішніх, в т. ч. місцевих інвесторів, оскільки за умовами формування фонду обов’язковим суб’єктом в процесі створення є національний партнер (вітчизняний суб’єкт господарювання).

Цінним інструментом, який активно використовується за кордоном сьогодні є державно-приватне партнерство або публічно-приватне партнерство.

Державно-приватне партнерство (ДПП) – “співпраця між державою в особі центральних і регіональних публічних органів влади, громадами в особі відповідних місцевих органів влади (державними партнерами) і юридичними особами, крім підприємств, установ, організацій публічного сектору, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що відбувається на договірних засадах і спрямоване на реалізацію різноманітних соціально значущих проєктів на взаємовигідній основі [134]”.

Ключова мета співпраці в рамках ДПП – поєднання потреб, ресурсів і можливостей державного та приватного секторів для взаємної вигоди (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Поєднання потреб, ресурсів і відповідальності державного та приватного партнерів у проєктах ДПП

Джерело: [120]

Учасниками ДПП є державний партнер, яким на місцевому рівні є територіальна громада в особі відповідного місцевого органу влади, і приватні партнери – юридичні особи, крім підприємств публічного сектору (ДП та КП), та/або фізичні особи-підприємці.

“З боку приватного партнера в договорі, який укладають у рамках ДПП, можуть бути кілька осіб, що відповідно до закону можуть бути приватними партнерами. Державний і приватний партнери несуть солідарну відповідальність за зобов’язаннями, передбаченими договором, укладеним у рамках ДПП” [120].

В результаті аналізу світового досвіду імплементації даного інструменту встановлено, що найчастіше такий вид залучення інвестицій використовують для фінансування соціальних та інфраструктурних проєктів (табл. 3.1)

Таблиця 3.1

Іноземний досвід ДПП щодо залучення інвестицій

Країна	Роль і функції
Великобританія	Об’єкти інфраструктури: дороги, школи, лікарні, тюрми, оборонні об’єкти
Канада	Енергетика, транспорт, захист довкілля, рекреаційні об’єкти, водні ресурси, водопостачання та водовідведення, інформаційні технології, охорона здоров’я, освіта
Італія	Лікарні, транспорт, житлово-комунальне господарство
Ірландія	Автомобільні дороги та міські транспортні системи
Австралія	Муніципальний транспорт і системи життєзабезпечення міст
Нідерланди	Громадський житловий сектор і системи життєзабезпечення міст
Іспанія	Дороги та системи життєзабезпечення міст
США	Природоохоронна діяльність, життєзабезпечення сільських населених пунктів
Швеція	Автомобільні дороги й залізниця

Джерело: [120]

Сьогодні однією з найуспішніших у світі можна вважати практику використання ДПП у Великобританії: щороку в цій країні укладають понад 80 угод про нові проекти ДПП, більшість з яких реалізують у сфері розвитку соціальної інфраструктури, зазвичай за ініціативою або участю місцевих органів влади. За даними британського уряду, проекти ДПП забезпечують для консолідованого бюджету країни до 17% економії щороку [120].

Успіх Великобританії сприяв запровадженню й розвитку ДПП в багатьох країнах з ринковою економікою, таких як Франція, США, Німеччина, Іспанія, Ірландія, Португалія, Нідерланди та інші. Загалом з 2000 до 2015 року в ЄС було укладено близько 1184 угод ДПП на суму майже 270 млрд євро. Найбільша за обсягом угод галузь – транспорт, з загальною вартістю проектів понад 150 млрд євро. Понад 70% усіх проектів цієї галузі – це будівництво доріг на загальну суму приблизно 95 млрд євро [120].

Використання ДПП також широко поширене у таких країнах, як Китай і Індонезія. Інвестиційні зобов'язання за угодами про реалізацію проектів ДПП в Китаї досягли 11,4 млрд доларів США в 2016 році, що на 75% більше, ніж п'ятирічний середній показник. Обсяг інвестицій в рамках реалізації проектів ДПП в Індонезії протягом декількох останніх років зріс до 6,9 млрд доларів США [120].

Вищенаведені дані вказують на те, що такий інструмент є ефективним в контексті залучення інвестицій та широко використовується в середовищі міжнародних інвесторів. Як висновок використання даного інструменту може стати одним із каталізаторів притоку інвестицій на етапі післявоєнного відновлення.

Задля забезпечення ефективного використання даного інструмента, ОМС, як ініціатор ДПП, повинен забезпечити виконання низки умов (рис. 3.3).

Враховуючи те, що ОМС є ініціатором ДПП, перед початком процесу пошуку партнера необхідно сформулювати концепцію інвестиційного проекту (опис продукту, визначення бізнес-моделі, плановий кошторис тощо) та оцінити

його ефективність (розрахунок фінансових показників рентабельності, термін окупності тощо).

Одним із визначальних етапів створення партнерства є визначення форми ДПП.

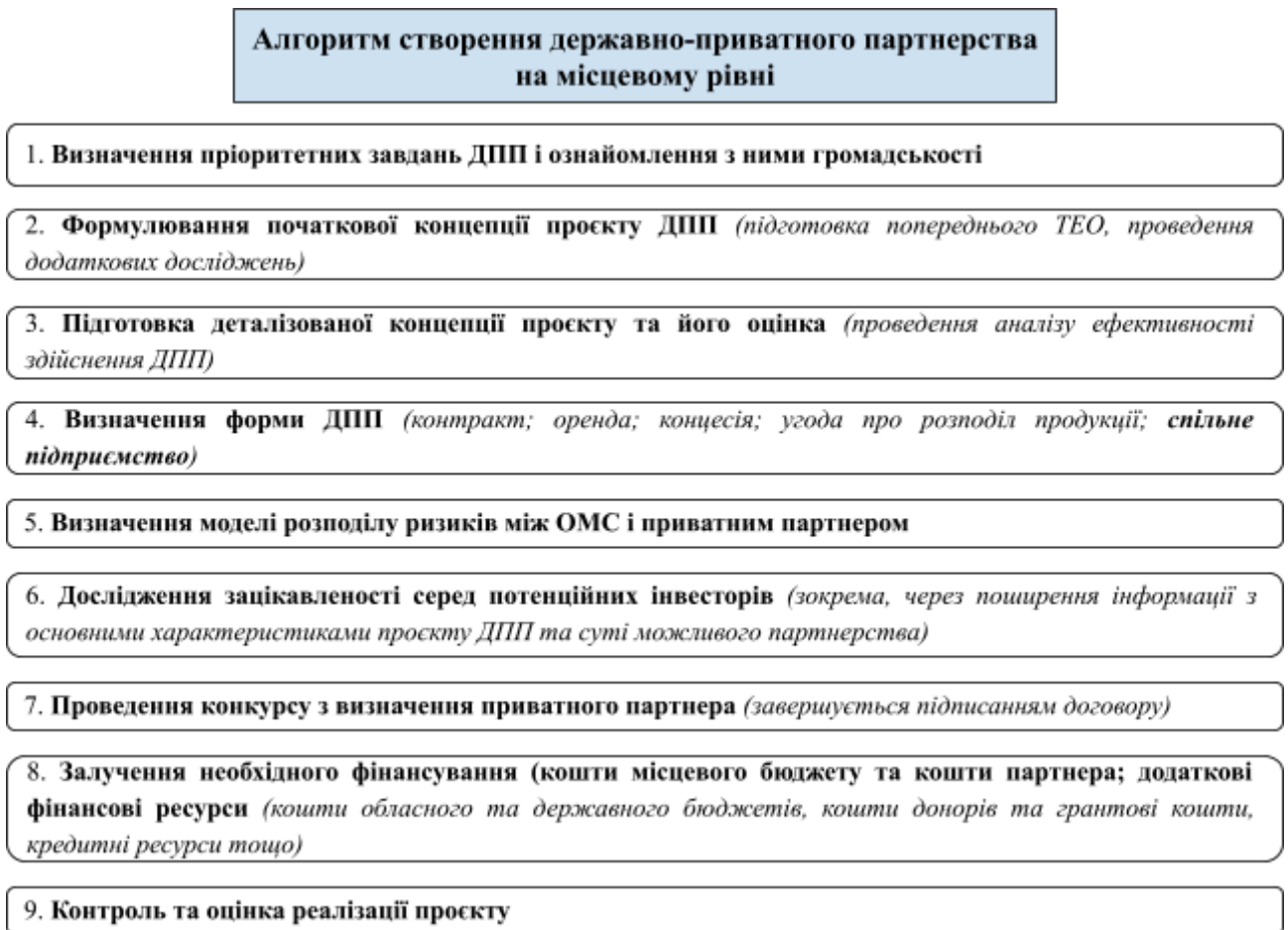


Рис. 3.3. Алгоритм створення державно-приватного партнерства на місцевому рівні

Джерело: сформовано автором на основі [120; 197]

Кожна з форм має свої переваги та недоліки, проте на етапі післявоєнного відновлення ми рекомендуємо на рівні місцевого самоврядування розвивати саме напрям спільних підприємств, залишаючи за собою можливість контролю та спрямування діяльності таких підприємств у ВЕД з високим рівнем економічної складності.

Також, створюючи спільні підприємства у рамках договорів ДПП орган місцевого самоврядування може виконувати функцію “роботодавця останньої інстанції” [151].

Зокрема, в часи криз, коли спостерігається падіння сукупного попиту та зростає рівень безробіття, володіючи часткою спільного підприємства ОМС може провадити контрциклічну політику, зокрема створюючи нові робочі місця за рахунок коштів місцевого бюджету. Такий інструмент дозволить підтримувати економічну активність на території, тим самим пом’якшуючи вплив негативних чинників [151].

При формуванні критеріїв вибору партнера, доцільно звернути увагу на його фінансову та технологічну спроможність забезпечити реалізацію проекту та досвід у визначеній галузі.

Обов’язкова умова формування ДПП – укладення угоди між партнерами. Задля забезпечення врахування усіх вимог ОМС під час напруження угоди, рекомендуємо залучати до даного процесу зовнішніх експертів.

Важливим етапом співпраці на основі ДПП є залучення необхідного фінансування. Окрім власних коштів ОМС та приватного партнера, доцільно розглядати інші джерела ресурсів: грантові кошти, кошти обласного та державного бюджету, кредитні кошти тощо.

Розглядаючи публічно-приватне партнерство, як механізм взаємодії публічного та приватного сектору, який забезпечує інноваційний, фінансовий, трудовий ресурс тощо. Варто зазначити, що на думку низки вчених він спроможний надати не тільки інвестицій і нові високоінноваційні технології, але й є інструментом конкурентоспроможної економіки [73; 84; 87; 182; 197].

“Реалізація проектів публічно-приватного партнерства в високотехнологічних сферах (відновлення інфраструктури, реабілітаційні центри, будівництво та менеджмент “розумними” містами та розвиток “зеленої” енергетики тощо) сприяє формуванню людського капіталу та розвитку трудового потенціалу в територіальних громадах, в тому числі й залучення внутрішнього та зовнішнього міграційного капіталу, оскільки зазначені

напрямки сприяють підвищенню рівня життя населення та забезпечують сталий економічний збалансований розвиток [197]”.

Водночас в Україні наявний значний негативний досвід використання інструменту ДПП. Суттєвими перешкодами для широкого запровадження ДПП в Україні є:

- суперечливість законодавства та його невідповідність економічним реаліям;
- складність і забюрократизованість процедур;
- невпорядкованість та обмеженість тарифної політики, практика короткострокового бюджетування;
- незацікавленість ЦОВВ, ОМС і їхніх посадових осіб у переданні частини своїх повноважень приватному сектору;
- відсутність дієвих гарантій для приватного сектору під час реалізації проектів у рамках ДПП;
- високі політичні та безпекові ризики” [120].

В результаті аналізу вищенаведених перешкод, ми стверджуємо, що сьогодні в Україні практично немає одного з головних складників успішного використання ДПП на місцевому рівні – не сформований державний партнер. Органи місцевого самоврядування, які можуть бути державними партнерами, стикаються з браком кваліфікованих працівників, здатних забезпечити супровід реалізації комплексних масштабних проектів.

Враховуючи вищенаведені виклики, вбачаємо доцільність у залученні суб’єктів публічного управління регіонального та національного рівнів до процесу підготовки та навчання фахівців ОМС щодо використання інструменту ДПП.

Зокрема, на регіональному рівні доцільно запровадити навчальний курс для посадових осіб органів місцевого самоврядування у сфері ДПП та сформувати типові форми (шаблони) документації, яка повинна бути у розпорядженні ОМС відповідно до законодавчих вимог.

Іншим потенційним джерелом залучення інвестицій на локальному рівні є кошти міжнародних донорів – світових фінансових інституцій (МВФ, Світовий Банк, ЄБРР тощо), програм міжнародної технічної допомоги (USAID [227], EU4business [206]) та інших грантодавців.

Як було зазначено раніше, Україна впродовж останніх 25 років активно залучає кошти міжнародних партнерів для фінансування реформ та забезпечення макрофінансової стабільності.

Проте, відповідно до результатів дослідження Карпюк К., “залучення фінансової допомоги в Україну від ГФІ має недостатній вплив на валовий внутрішній продукт країни, експорт, інвестиції, імпорт та розвиток промисловості; а також - на притік іноземних інвестицій у країну та розвиток аграрного сектору [68]”. У підсумку, авторка доходить висновку про те, що “наведена ситуація є критичною та потребує вирішення в умовах посткризового розвитку економічної системи держави, а також підтверджує зроблені раніше висновки про критично низьку ефективність взаємодії України та ГФІ [68]”.

Як підсумок, ми погоджуємось з тезою про те, що на етапі післявоєнного відновлення та відбудови необхідно переглянути формати взаємодії із ключовими фінансовими донорами із ширшим залученням ОМС. Ми впевнені в тому, що ОМС можуть стати важливими гравцями у перенаправленні потоків грантових коштів в інвестування до реального сектору економіки.

Зокрема, використання грантових коштів як інвестиції у реальний сектор економіки – це один із інструментів, що використовувався Японією на етапі післявоєнного відновлення, яке розпочалось у 1948 році [234].

Після капітуляції у 1945 році, країна стояла перед величезними викликами, включаючи широкомасштабне руйнування інфраструктури, “паралізовану” економіку та деморалізоване населення. Щоб розпочати процес відновлення, Японії потрібна була значна фінансова допомога та експертна підтримка [234].

Одним з інструментів відновлення Японії після війни, були позики та гранти міжнародних фінансових установ для відбудови. Створений у 1944 році

з метою надання фінансової та технічної допомоги проектам розвитку Світовий банк надав значні позики Японії на відновлення інфраструктури (дороги, мости, порти та залізниці). Ці кошти допомогли відновити основні споруди країни і закласти фундамент для подальшого економічного зростання [234].

МВФ надавав допомогу в стабілізації Японії, пропонуючи фінансові ресурси та консультації з політики для стабілізації її валюти та відновлення макроекономічної стабільності. Ця підтримка була важлива для контролю інфляції, стабілізації обмінного курсу та відновлення довіри інвесторів, що були важливими для залучення зовнішніх інвестицій та стимулювання економічного зростання.

Крім вищенаведеного, Японія також використовувала капітал МВФ та Світового Банку для розвитку власної промисловості. Так, кошти міжнародних донорів через урядові інструменти потрапляли в економіку у вигляді кредитних ресурсів, гарантій чи субсидій, що фактично означало пряме вливання інвестиційного капіталу [234].

Зокрема, мова йде про діяльність Банку Японії, який через систему комерційних банків надавав пільгове фінансування суб'єктам господарювання у визначених галузях економіки [223].

Аналізуючи вищенаведену концепцію використання коштів фінансових донорів як інвестицій у реальний сектор економіки, ми пропонуємо адаптований інструмент для використання на місцевому рівні – створення проєктних бізнес-офісів у територіальних громадах для підтримки розвитку малого та середнього бізнесу у галузі переробної промисловості з високим ступенем складності.

Ключовими функціями проєктного бізнес-офісу повинні бути:

- залучення грантових коштів та направлення їх у розвиток пріоритетних ВЕД економіки (в т.ч. на умовах субгрантування);
- допомога у написанні бізнес-планів та проєктних пропозицій для залучення грантів на розвиток бізнесу;
- надання співфінансування суб'єктам МСП для реалізації проєктів;

- надання юридичної та консультаційної допомоги наявним суб'єктам господарювання на території громади (кластеру громад) на безоплатній основі;
- ведення реєстру суб'єктів бізнес-діяльності, реєстрація їх запитів та дослідження бізнес-середовища громади;
- освітня діяльність та розробка шаблонів документів для використання суб'єктами бізнес-діяльності;
- співпраця з торгово-промисловою палатою, експортним агентством тощо для забезпечення виходу локальних товаровиробників на міжнародні ринки.

Ключовою функцією інституції є “допомога у написанні бізнес-планів та проектних пропозицій для залучення грантів на розвиток бізнесу”, що допоможе наявному бізнесу масштабуватися та збільшити обсяг виробництва продукції.

Враховуючи те, що в умовах кризових явищ в економіці більшість підприємців не готові інвестувати власний капітал у розширення власної діяльності (індекс очікувань ділової активності (ЮДА) Національного банку України за березень 2024 року становить 52.0, що вказує на нейтральний рівень [14]), залучення грантового фінансування дозволить забезпечити розвиток місцевого бізнесу без додаткових ризиків для суб'єктів підприємницької діяльності.

Актуальність створення проектного бізнес-офісу підтверджується також і тим фактом, що, на території України діє низка програм, які надають грантове фінансування або пільгове кредитування на розвиток бізнесу. Мова йде як про державні гранти через урядовий проєкт “єРобота” [49], так і про міжнародних донорів (Програма USAID “Конкурентоспроможна економіка України” [227]; EU4BUSINESS [206] тощо).

Відповідно до сформованої нами моделі функціонування офісу, основою діяльності інституції є проактивна позиція в частині пошуку грантових можливостей для локальних суб'єктів господарювання та їх супровід на етапі

написання проекту, його подачі та, у випадку отримання гранту – реалізації (рис. 3.4).

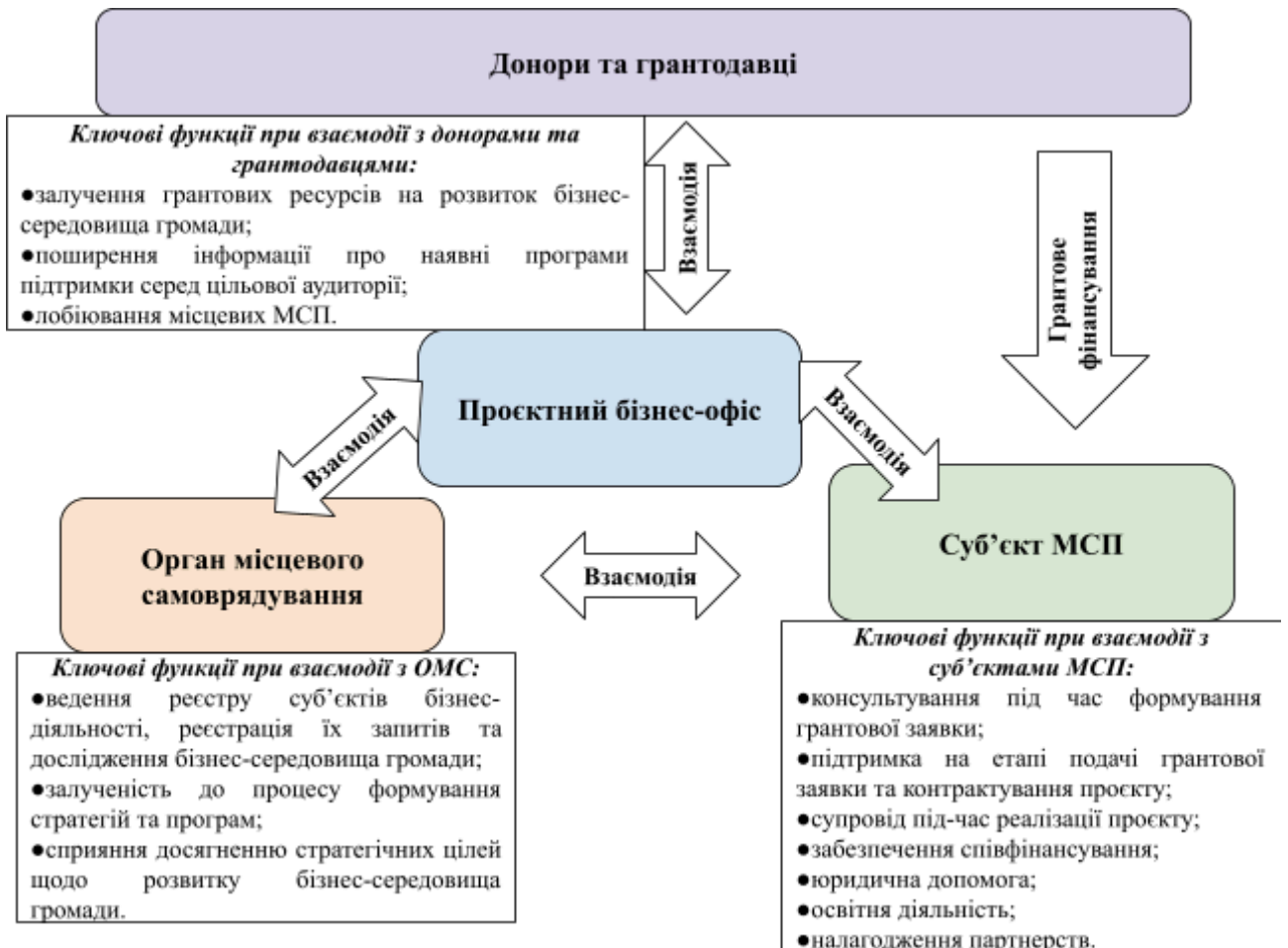


Рис. 3.4. Модель взаємодії проектного бізнес-офісу з ключовими суб'єктами на місцевому рівні

Джерело: авторська розробка

Варто зазначити, що запропонована нами модель функціонування проектного бізнес-офісу є інноваційною, оскільки у порівнянні з наявними проектними офісами, які функціонують у територіальних громадах та іншими інституціями місцевого розвитку [119], проектний бізнес-офіс виконуватиме функцію комунікаційного майданчика, аналітичного центру та своєрідного бізнес-інкубатора, який буде активним гравцем у формуванні місцевої структури економіки та бізнес-сектору.

Щодо виконання ролі аналітичного центру, офіс забезпечуватиме ведення постійного реєстру суб'єктів господарювання на території громади, а також ведення реєстру запитів.

Таким чином, проєктний бізнес-офіс володітиме оперативною ситуацією щодо розвитку бізнес-середовища у громаді, тим самим беручи активну участь у формуванні інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій.

При створенні проєктного бізнес-офісу важливо забезпечити наявність повноважень щодо здатності самостійного залучення грантових коштів у розвиток місцевої бізнес-інфраструктури та надання грантів місцевим суб'єктам господарювання. Саме тому, у нашій моделі проєктний бізнес-офіс виступає як окрема юридична особа.

Ключовим викликом у створенні проєктних бізнес-офісів є значні початкові витрати (формування матеріально-технічної бази, підбір та навчання персоналу тощо) та забезпечення утримання інституцій (витрати на заробітну плату персоналу, забезпечення співфінансування проєктної діяльності), що безпосередньо збільшує обсяг видатків з місцевих бюджетів. Проте, за нашими оцінками, у довгостроковій перспективі такий центр повинен вийти на показник самоокупності: зростання кількості робочих місць та економічної активності в наслідок залучених коштів на започаткування / розширення / модернізацію бізнесу призведе до зростання надходжень до місцевого бюджету, за які фінансуватиметься діяльність центру у майбутньому (рис. 3.5).

Щодо значних інвестиційних коштів на відкриття центру, ми рекомендуємо невеликим громадам об'єднуватись та створювати спільні проєктні бізнес-офіси. Зокрема, шляхом формування відповідних кластерів чи об'єднань.

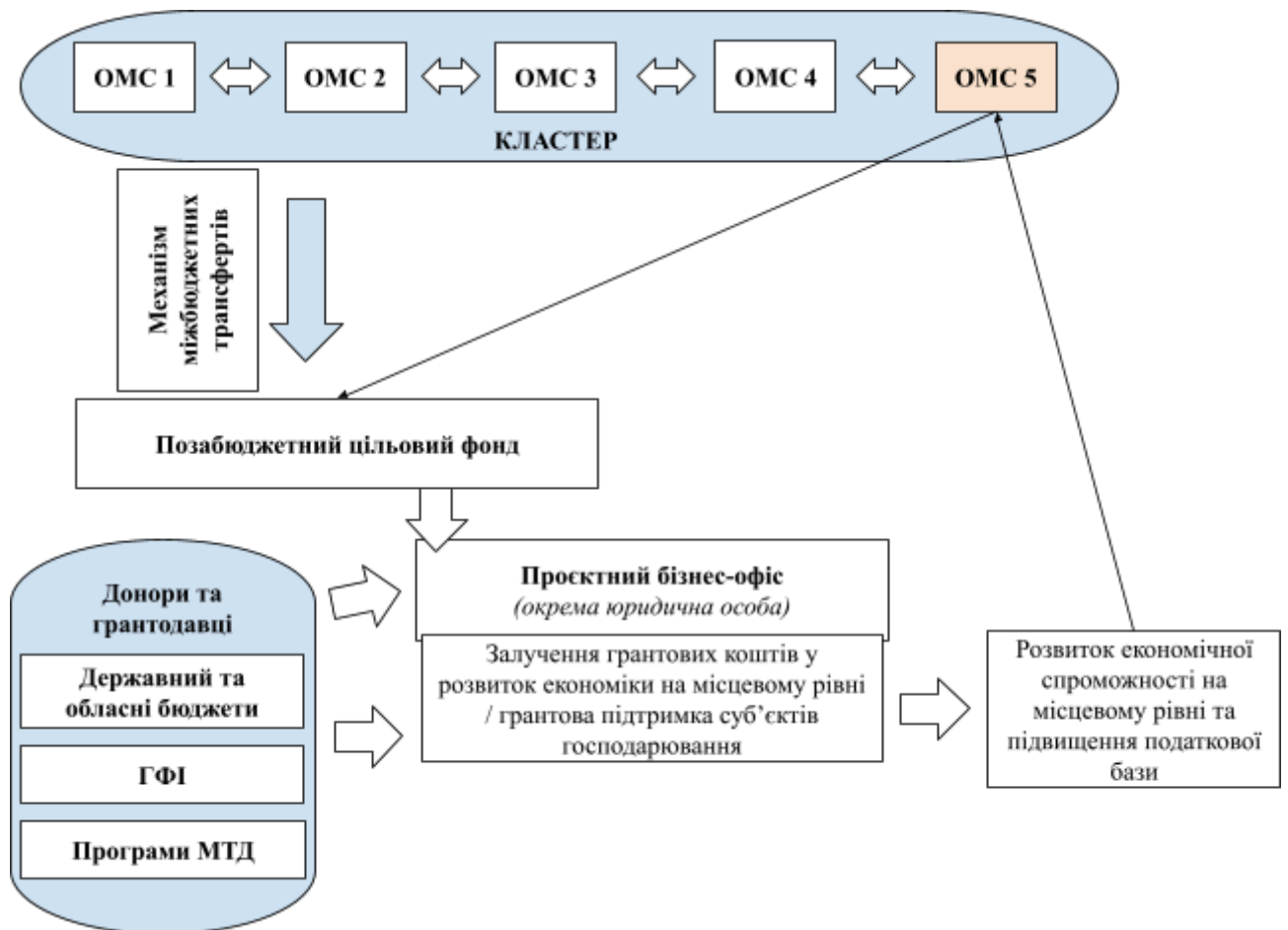


Рис. 3.5. Модель функціонування проєктного бізнес-офісу та його вплив на економічну спроможність територіальних громад

Джерело: авторська розробка

Сьогодні, запропонований нами підхід, частково уже використовується на практиці Івано-Франківською міською територіальною громадою. На базі платформи “Промприлад.Реновація” з квітня 2022 по березень 2025 року реалізується проєкт “Нова економіка Івано-Франківська (NEF)” за фінансової підтримки ЄС у рамках Ініціативи ЄС “Мери за економічне зростання”. Його впроваджує консорціум партнерів: виконавчий комітет Івано-Франківської міської ради, інноваційний центр Promprylad.Renovation, урбаністична лабораторія METALAB, агенція економічного розвитку PPV Knowledge Networks та платформа Тепле Місто. З травня 2023 року у рамках цього проєкту стартувала програма ваучерної підтримки бізнесу (до 60 тис. грн.) на: інновації (створення нових продуктів, патентування, реєстрацію авторського права),

маркетинг, консалтинг (покращення бізнес-процесів та оцінку інвестиційної привабливості) [127].

Таким чином, коштом іноземних донорів громада підвищує рівень інноваційного підприємництва в громаді та створює конкурентні умови на ринку залучення капіталу.

3.2. Підвищення рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій

Формування інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій – це одна із ключових передумов для успішного завершення реформи децентралізації. Адже, за відсутності потенціалу територій до генерування достатнього рівня доходу не можливо забезпечити повноцінне незалежне функціонування муніципалітетів.

Органи місцевого самоврядування володіють широким переліком законодавчих повноважень задля створення передумов в частині залучення інвестицій та забезпечення місцевого соціально-економічного розвитку. Ми вважаємо, що навіть в умовах дії правового режиму воєнного стану органи місцевого самоврядування повинні напрацьовувати стратегії та підвищувати свій рівень конкурентоздатності, щоб на етапі відновлення та відбудови мати переваги на ринку залучення капіталу.

В процесі залученні інвестицій на місцевому рівні ми виділяємо 3 ключових групи стейкхолдерів: представники бізнес-середовища та потенційні інвестори; представники органів місцевого самоврядування; експертне середовище, яке складається із представників організацій та установ, які дотичні до діяльності щодо залучення інвестицій (торгово-промислова палата, урядовий офіс із залучення інвестицій тощо).

З метою напрацювань ефективних рекомендацій в частині підвищення інституційного забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування щодо

залучення інвестицій, впродовж жовтня-грудня 2022 року нами було проведено низку глибинних напівструктурованих інтерв'ю з фахівцями та експертами щодо залучення інвестицій¹⁰:

- 4 інтерв'ю із представниками бізнес-сектору (власники бізнесу, виконавчі директори або ж уповноважені представники), в тому числі бізнесу, який було релоковано із зони проведення бойових дій;

- 4 інтерв'ю із представниками органів місцевого самоврядування (очільники територіальних громад та фахівці, відповідальні за залучення інвестицій);

- 1 інтерв'ю із експертом щодо залучення інвестицій.

Перелік гайдів для проведення глибинних напівструктурованих інтерв'ю з експертами наведено у додатку (Додаток Х). Дані інтерв'ю були проведені на умовах анонімності. З метою збереження конфіденційності респондентів, їхні думки було зашифровано. Шифр складається з чотирьох складових, структура яких наведена нижче:

1) Стать: Ч – чоловік, Ж – жінка;

2) Сфера зайнятості: Б – бізнес; РБ – релокований бізнес; ОМС – орган місцевого самоврядування; У – урядова установа.

3) Якщо представник ОМС: М – громада міського типу; С. – селищного типу; Сіл. – сільського типу; якщо представник бізнесу або релокованого бізнесу зазначено вказівку на напрям діяльності бізнесу: нерухомість, фінанси, виробництво, сфера послуг;

4) Займана посада: очільник громади, фахівець, директор підприємства тощо.

В результаті аналізу отриманих відповідей експертів, нами виокремлено ключові висновки, які дозволять представникам муніципалітетів, відповідальних за реалізацію інвестиційної політики краще зрозуміти запити зі сторони інвесторів та підвищити свою здатність щодо залучення інвестицій.

¹⁰ 9 проведених інтерв'ю в рамках використання методу Дельфі (Delphi method) виявилось достатнім для формування загальних експертних висновків та рекомендацій, тому було прийнято рішення про завершення польового етапу інтерв'ювання.

1. Стратегія та smart-спеціалізація

“Обов’язково повинна бути стратегія. В результаті проведення аналізу та оцінки ресурсів необхідно визначити ключові напрямки та сфери діяльності: що доцільно розвивати; на чому ми, як громада, можемо заробляти. Адже будь-який ресурс є вичерпним - тому потрібно думати про сталість в майбутньому”¹¹. – Ч_Б_фінанси_директор фінансової компанії.

Експерти вказали, що першочерговим кроком у процесі залучення інвестицій є визначення ключових галузей, які громада планує розвивати, враховуючи обсяг наявних ресурсів та стратегічне бачення розвитку.

Враховуючи виявлену нами під час проведення даного дослідження тенденцію до “примітивізації” економіки, кожен орган місцевого самоврядування повинен провести аналіз наявної структури економіки та визначити ключові галузі, які продукують товари з високим рівнем РСІ та можуть стати точками зростання місцевої економіки. Саме тому ми вважаємо, що на етапі підготовки до активного виходу на ринки залучення капіталу (як національного, так і міжнародного рівнів) необхідно першочергово визначити спеціалізацію громади та сформувати бажану структуру економіки, визначивши її чіткі індикатори. У підсумку, в усіх стратегічних документах ОМС повинні бути чітко визначені пріоритети економічного розвитку та сформовані дієві плани їх досягнення.

Наявність таких стратегій дозволить органам місцевого самоврядування, перш за все, надати чіткі гарантії інвестору щодо готовності співпраці у довгостроковій перспективі, а також – зменшити ризики залучення “дешевих інвестицій” (капіталовкладення, які мають короткостроковий ефект та не створюють системних переваг у довгостроковій перспективі: виділення ділянки під автомайстерню у центральній частині населеного пункту).

Враховуючи цінність наявності дієвих стратегічних планів як і для потенційних інвесторів, так і для представників органів місцевого

¹¹ Пряма мова респондентів дослідження подається в авторському редагуванні із повноцінним збереженням змісту.

самоврядування, ми вважаємо, що в процесі стратегування (розробка нового чи оновлення наявного стратегічного документа), необхідно передбачити:

- проведення опитувань та фокус-групових дискусій з представниками бізнес-середовища задля розуміння ключових тенденцій розвитку економіки громади;

- проведення аналітичного дослідження щодо оцінки наявної структури економіки та моделювання її ефективного стану в майбутньому (враховуючи демографічні, соціальні та екологічні чинники);

- визначення спеціалізації муніципалітету та потенційних точок економічного зростання; напрацювання покрокового плану досягнення бажаної структури економіки.

Наявність сформованої ефективної стратегії економічного розвитку стане основою для розробки стратегій в інших напрямках, зокрема й у сфері залучення інвестицій, а також – визначить цільовий обсяг ресурсів (людських, природних, фінансових), необхідних для забезпечення переходу до якісно-нового стану місцевої економіки.

2. Оцінка ресурсної бази

“Наявність вільного приміщення була ключовою причиною релокації нашої компанії саме у Коломийську міську територіальну громаду”. – Ж_РБ_освіта_власниця приватного дитячого дошкільного закладу.

“Ключовою причиною, чому іноземна компанія обрала нашу громаду є наявність сировини та вільних приміщень, в яких раніше розміщувалися схожі підприємства. Крім того, громада займає вигідне географічне положення – близькість до залізничного та автомобільного сполучення (транспортна магістраль національного значення). Інша важлива складова, беззаперечно – це наявність кваліфікованої робочої сили в тому обсязі, який був необхідним для ведення діяльності”. – Ж_ОМС_М_фахівець відділу залучення інвестицій.

Опісля визначення векторів стратегічного розвитку та ключових напрямків економічної спеціалізації, доцільно провести оцінку наявних власних ресурсів на предмет їх достатності для реалізації стратегічних планів.

Також, наявність ресурсів або можливість їх появи – це один із чинників інвестиційної привабливості громади (зокрема, мова йде про наявність трудових ресурсів та інтелектуального капіталу).

Відповідно, органам місцевого самоврядування необхідно на постійній основі відстежувати кількісні показники за окремими видами ресурсів (кількість працездатного населення, обсяг вільних виробничих площ, потужність енергомережі тощо) з метою:

- наявності об'єктивних даних при розробці інформаційно-промоційних документів для потенційних інвесторів (інвестиційний паспорт, гід для інвестора);

- визначення негативних тенденцій та потенційних ризиків (падіння народжуваності, еміграція, вичерпання вільних виробничих площ тощо) задля їх нівелювання та формування відповідних контрзаходів;

- моніторингу достатності наявного обсягу ресурсів для досягнення стратегічних цілей.

З метою забезпечення ефективного процесу оцінки ресурсної бази територіальної громади, рекомендуємо використання концепції “5 капіталів” Джонатана Порріта.

Дана модель забезпечує основу для розуміння стійкості (сталості) суб'єктів господарювання з точки зору економічної концепції створення багатства або “капіталу”.

Модель виокремлює 5 основних “видів” капіталу [225]:

1) Природний капітал – це будь-який запас або потік енергії та матеріалів, які беруть участь у виробництві товарів та послуг. Даний вид капіталу охоплює:

- ресурси: відновлювані та невідновлювані матеріали;
- стоки: які поглинають, нейтралізують або переробляють відходи;
- процеси: наприклад, регулювання клімату тощо.

2) Людський капітал складається зі здоров'я, знань, навичок та мотивації людей – ключових складових продуктивної роботи. Збільшення людського

капіталу через освіту та навчання визначається центральним для формування процвітаючої економіки.

3) Соціальний капітал стосується інституцій, які допомагають підтримувати та розвивати людський капітал у партнерстві з іншими (наприклад сім'ї, громади, підприємства, профспілки, школи та волонтерські організації).

4) Виробничий капітал - це матеріальні блага або основні засоби, які сприяють виробничому процесу, а не є самим продуктом (наприклад інструменти, машини та споруди).

5) Фінансовий капітал відіграє важливу роль, дозволяючи володіти та торгувати іншими типами капіталу. Але, на відміну від інших типів, він сам по собі не має реальної вартості, а репрезентує природний, людський, соціальний або виробничий капітал.

З метою використання концепції “5 капіталів” для оцінки ресурсного забезпечення територіальних громад (як адміністративно-територіальних одиниць), ми пропонуємо розширити дану модель, додавши до неї два додаткових складники [93; 106]:

- інституційна спроможність органів місцевого самоврядування;
- інфраструктура.

Інституційна спроможність органів місцевого самоврядування – це здатність органів місцевого самоврядування ефективно управляти соціально-економічним розвитком громад. Даний вид капіталу – це комплексна категорія, яка містить в собі низку складових: спроможність щодо залучення інвестицій, спроможність щодо формування політик економічного розвитку, маркетинг та промоція громади на всеукраїнському та міжнародному рівнях тощо.

Ми виокремлюємо дану складову як окремий капітал, оскільки саме орган місцевого самоврядування виконує провідну роль у забезпеченні місцевого економічного розвитку. Відповідно, від здатності владної інституції формувати

ефективні стратегії та їх впроваджувати залежить загальний вектор розвитку громади.

Інфраструктура – це “сукупність специфічних форм, методів і процесів, а також різноманітних споруд та комунікацій, що забезпечують загальні умови і нормальне функціонування економічної, соціальної, екологічної та інших галузей життєдіяльності суспільства, його відтворення і розвиток [45]”.

Інфраструктура теж виступає комплексною категорією, яка складається з таких елементів: транспортна; житлово-комунальна; поштова та зв’язок; соціальна; торгівлі та послуг; туристична; екологічна; енергетична; промислова; виробнича тощо.

Відповідно, наявна інфраструктура муніципалітету є важливою складовою виробничого процесу та одним із ключових індикаторів інвестиційної привабливості.

3. Формування унікальної ціннісної пропозиції

“В Україні багато громад, які можуть запропонувати земельну ділянку. Повинна бути саме унікальність. Необхідно створювати епіцентр тяжіння людей. Не орієнтуватися на внутрішній ринок, а розширювати його, збільшувати його ємність”. – Ч_Б_інноваційний центр_фінансовий менеджер.

“Коли іноземні інвестори заходять на територію, перше про що питають: “Які саме переваги тут доступні?””.

Інвестори володіють інформацією про те, що у нас дешева та освічена робоча сила. Але їх цікавлять переваги. Якщо вони створюють робочі місця – що вони можуть отримати натомість?”. – Ч_Б_виробництво_директор виробничого підприємства з іноземними інвестиціями.

Одним із ключових висновків, отриманих нами в результаті проведення інтерв’ю з експертами є те, що жорсткі чинники інвестиційної привабливості є безумовно важливими, проте не є визначальними при прийнятті остаточних інвестиційних рішень. Зокрема, вигідне географічно-територіальне розміщення чи наявність достатньої кількості кваліфікованої робочої сили не достатньо для того, щоб залучити інвестиції у громаду. Важливу роль в оцінці інвестиційного

клімату відіграють м'які фактори, зокрема інструменти підтримки та стимулювання (що підтверджено нами за допомогою розрахунку коефіцієнта кореляції).

У підсумку, ми стверджуємо, що для формування високого рівня інвестиційної привабливості, органи місцевого самоврядування повинні сформуванати унікальну ціннісну пропозицію для інвестора – унікальний набір умов, стимулів та преференцій, які ОМС пропонує інвесторам з метою залучення капіталовкладень на територію.

Унікальна ціннісна пропозиція може містити в собі наступні елементи: податкові пільги, прямі субсидії, безплатна оренда майна, формування базового попиту на товари та послуги, інвестиції в інфраструктуру, інвестиції в навчання персоналу, гарантії – будь-які інструменти, які створюють додаткові переваги (в т.ч. фінансові) для потенційного інвестора.

Зокрема, створення місцевого інвестиційного фонду на зразок програми “ЙОЗМА” або проєктного бізнес-офісу теж є елементами формування унікальної ціннісної пропозиції для інвестора та сприятимуть формуванню сприятливого інвестиційного клімату на території муніципалітету.

Ключові переваги формування унікальної ціннісної пропозиції для інвестора:

- підвищення рівня інвестиційної привабливості та конкурентоздатності громади на ринках залучення капіталу;
- стимулювання залучення капіталу у визначені галузі економічної діяльності та вплив на формування ефективної структури економіки;
- підвищення рівня довіри до діяльності ОМС з боку інвестора.

4. Розробка інвестиційних пропозицій та здійснення “інвестицій в інвестиції”

“Першочерговий крок до успіху – успішного прийняття рішення інвестором щодо інвестування в громаду – це розробка ініціативи, тобто інвестиційної пропозиції”. – Ч_ОМС_М_фахівець відділу залучення та супроводу інвестиційних проєктів.

“Ключове, чого найбільше потребує інвестор: площі з комунікаціями (водопостачання та водовідведення, газ, електроенергія відповідної потужності (кількість кіловат)), людський ресурс, транспортна інфраструктура. Просто земельні ділянки зазвичай не викликають великого зацікавлення”. – Ч_ОМС_М_фахівець відділу залучення та супроводу інвестиційних проєктів.

Одним із ключових ресурсів, які першочергово розглядає інвестор в процесі пошуку місця вкладення капіталу є вільні земельні ділянки та виробничі площі. Проте, відповідно до даних, отриманих під час проведення інтерв'ю, наявності вільних ділянок для розміщення виробництва (“greenfield” або “brownfield”) в умовах конкуренції на глобальному рівні не достатньо. Нами встановлено, що задля зацікавлення інвестора потрібно формування повноцінних інвестиційних пропозицій.

Інвестиційна пропозиція земельних ділянок та об'єктів промислової нерухомості повинна містити базову інформацію про об'єкт інвестування, його ключові переваги, відображати напрям, масштаб і обсяг необхідних інвестицій [150].

З метою уніфікації процесу розробки інвестиційних пропозицій, рекомендуємо ОМС використовувати шаблони, сформовані у посібнику “Рекомендації щодо стандартів залучення та супроводу інвесторів на місцевому та регіональному рівні” [150].

Задля підвищення рівня привабливості та конкурентоздатності сформованих пропозицій, ОМС повинні здійснювати “інвестиції в інвестиції” – вкладення коштів у підготовку ділянки до приходу інвестора (підведення комунікацій, будівництво доріг чи шляхопроводів, будівництво виробничих приміщень тощо).

Муніципалітети теж повинні виконувати роль співінвестора, оскільки є вигодонабувачами інвестиційної діяльності. Як наслідок, ми стверджуємо, що ОМС повинні виділяти частину свого бюджету на облаштування потенційних

виробничих майданчиків, тим самим інвестуючи у формування унікальної ціннісної пропозиції.

5. Промоція та комунікація інвестиційного потенціалу

“Ключові інструменти, які ми використовуємо для промоції інвестиційного потенціалу це: вебсайт, організація та участь в інвестиційних подіях (форумах, конференціях, зустрічах, обговореннях тощо), а також використання SMM (промоція громади і міста через соціальні мережі). Важливо, щоб про громаду знали – щоб громада спливала в публічній площині якомога частіше”. – Ч_ОМС_М_фахівець відділу залучення та супроводу інвестиційних проєктів.

“Мало хто приходить на незвідану територію і одразу ж інвестує капітал. Якщо таке трапляється - це унікальний випадок. Допоки не вестиметься активна промоційна діяльність, в тому числі - реєстрація на різноманітних урядових порталах, участь у форумах – ніхто і не дізнається про інвестиційні можливості конкретної громади” – Ч_Б_фінанси_директор фінансової компанії.

Одним із найважливіших етапів у процесі залучення інвестора є етап промоції та комунікації інвестиційного потенціалу громади. В умовах ведення жорстких конкурентних війн за капітал (регіонального, національного та глобального масштабу), необхідно докладати значних зусиль для того, щоб про територіальну громаду почули.

З врахуванням рекомендацій експертів, нами сформовано перелік складових, наявність та використання яких на рівні місцевого самоврядування сприятиме забезпеченню ефективного процесу промоції інвестиційних можливостей:

– наявність сформованого пакету промоційних матеріалів (інвестиційний паспорт, гід для інвестора, пакет стимулів та преференцій, інвестиційна презентація, інвестиційні пропозиції, промоційний ролик тощо) українською та іноземною мовами;

– забезпечення висвітлення даної інформації на офіційному вебсайті громади та на сторінках в офіційних соціальних мережах;

– висвітлення ключових інвестиційних пропозицій на інвестиційному порталі Прикарпаття, а також на офіційних вебсайтах партнерів;

– забезпечення поширення промоційних матеріалів між потенційними інвесторами та іншими зацікавленими сторонами шляхом:

1) e-mail розсилок (бізнес-асоціації, індивідуальні компанії, інвестиційні фонди, консульства тощо);

2) організації та проведення інвестиційних та бізнес-подій: форуми, конференції, бізнес-зустрічі тощо;

3) участь у різноманітних подіях у межах України та за кордоном;

4) організація інвестиційних презентацій та “дорожніх шоу”;

5) організація особистих зустрічей з інвестором.

Задля забезпечення ефективності промоційної діяльності, рекомендуємо ОМС забезпечити:

1) розробку повноцінних промоційних стратегій (які є складовою комунікаційної стратегії муніципалітету) з визначенням ключових каналів комунікації та встановленням чітких цілей.

2) постійну актуалізацію промоційної продукції. Сформований інвестиційний паспорт втрачає свою актуальність через 1-2 роки, оскільки змінюється як внутрішнє, так і зовнішнє середовище функціонування муніципалітету.

3) виділення коштів із місцевого бюджету на розробку промоційних матеріалів та їх поширення. Адже важливо забезпечити візуальну привабливість матеріалів, що значно підвищить ймовірність їх перегляду, а також – сформує позитивне враження про громаду у потенційних інвесторів та партнерів.

4) вкладення коштів в розвиток онлайн каналів комунікації (офіційний вебсайт / інвестиційний портал). Будь-який друкований матеріал містить в собі обмежену кількість інформації, в той час, як можливості мережі інтернет дозволяють розмістити значно більшу кількість розширених та деталізованих

матеріалів. Вкладка “Інвестиції” на офіційному сайті громади повинна стати “сховищем” інвестиційного потенціалу громади, де інвестор або будь-яка інша зацікавлена особа отримує усю необхідну йому інформацію: від переліку готових інвестиційних пропозицій та вільних земельних ділянок до інформації про режим оподаткування, який діє на території, ставки податків тощо.

6. Канали “входу” інвестора на територію громади та роль партнерства у процесі залучення інвестицій

“Органам місцевого самоврядування варто використовувати ті способи залучення інвестора, що співмірні їх ресурсам, адже невеликі інвестори, наприклад, шукають можливості в межах своїх бізнес-знайомств чи напрямку, а великі заходять через державні відомства чи дипломатичні представництва. Для малих громад, скажімо, варто шукати “свого” інвестора через аналогічні громади, партнерів та B2B комунікації”. – Ч_ОМС_М_фахівець відділу залучення та супроводу інвестиційних проєктів.

Окрім проактивної позиції ОМС в процесі залучення інвестицій (“висхідний запит”), також необхідно сформулювати передумови для отримання запитів від інвестора (“низхідний запит”). Саме тому, відповідно до позиції експертів, представники владних інституцій на місцях повинні розвивати канали “входу” для інвестора – інструменти взаємодії поза межами діяльності ОМС, через які потенційний інвестор зможе вести комунікацію, дізнаватись усю необхідну інформацію, займатись пошуком необхідних ресурсів тощо. Окрім прямого звернення до ОМС, інвестори використовують низку інших каналів “входу” (рис. 3.6).

З метою забезпечення ефективного використання широкого переліку “каналів входу” для інвестора, ОМС необхідно розбудовувати партнерські відносини з інституціями, які дотичні до сфери залучення інвестицій.

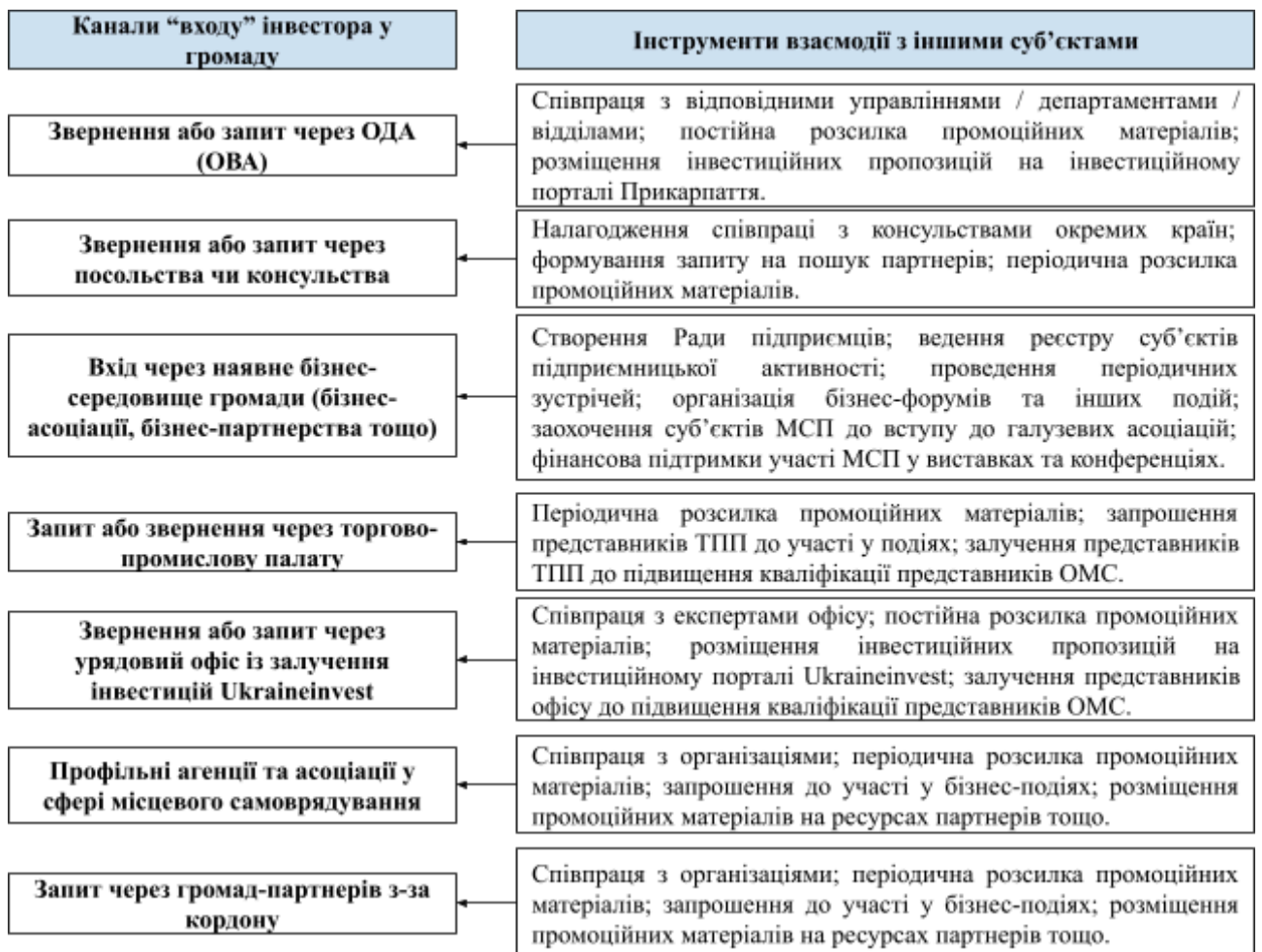


Рис. 3.6. Канали “входу” інвестора у громаду

Джерело: авторська розробка

Якщо муніципалітет націлений на залучення великого бізнесу, зокрема і з-за кордону – варто розвивати співпрацю з урядовим офісом із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest, консульствами та посольствами, міжнародними бізнес-асоціаціями. Якщо цільовий запит громади – залучення підприємств малого та середнього бізнесу, тоді оптимальними каналами входу є використання співпраці з наявним бізнес-середовищем муніципалітету, торгово-промисловою палатою, ОДА, а також – співпраця з іншими територіальними громадами (як в межах України, так і з-за кордону).

Окремо варто виділити співпрацю із представниками наявного бізнес-середовища громад. Під час проведення інтерв’ювань експертами було зазначено, що і підприємці, і представники компаній входять до різноманітних

бізнес-об'єднань, асоціацій, а також беруть участь у бізнес-форумах та конференціях з метою налагодження ділових контактів із бізнесом з інших регіонів і країн та формування партнерських мереж. При пошуку нових можливостей для капіталовкладень, в тому числі і щодо розширення виробничих потужностей, інвестори, першочергово, взаємодіють зі своїми партнерами, здійснюючи початкову оцінку територій. В результаті, представники наявного бізнес-середовища муніципалітету виступають посередниками в процесі залучення інвестицій.

Таким чином, ми рекомендуємо органам місцевого самоврядування налагоджувати більш активну співпрацю з представниками бізнесу шляхом створення консультативно-дорадчих органів (Рада підприємців, Рада експортерів тощо) та забезпечення постійної взаємодії, а також стимулювати суб'єктів підприємницької та бізнес-діяльності до розширення партнерських мереж (організація власних бізнес-подій та надання підтримки (фінансової, логістичної, технічної) для участі у бізнес-подіях як в межах України, так і за кордоном).

Іншим каналом входу для інвестора є комунікація через органи публічного управління регіонального рівня (обласні (військові) адміністрації), відповідні структурні підрозділи яких надалі забезпечують взаємодію з представниками територіальних громад. З метою ефективного використання вищенаведеного каналу, ми рекомендуємо ОМС налагодити тісну співпрацю з тими підрозділами ОД(В)А, які відповідають за формування та реалізацію інвестиційної політики регіонального рівня. Також, ОМС доцільно забезпечити розміщення власних інвестиційних пропозицій та промоційних матеріалів на інвестиційному порталі Прикарпаття, тим самим збільшивши потенціал промоційної кампанії та видимість громади на регіональному та міжрегіональному рівнях.

Важливою передумовою налагодження ефективної взаємодії із ОД(В)А є забезпечення комунікації в частині вчасного надання повної інформації на отримані запити та долучення представників структурних підрозділів до

підвищення кваліфікації працівників ОМС (в ролі тренерів), розробки промоційних матеріалів (у ролі методистів-експертів) та до проведення бізнес-подій (в ролі спікерів).

7. Роль органів місцевого самоврядування у процесах залучення інвестицій

“Ключову роль в процесі залучення інвестицій відіграє очільник громади, проте не варто забувати про апарат міської ради, зокрема відділи, які займаються економікою та інвестиціями, профільних заступників, фінансовий відділ та відділ земельних відносин.

Залучення інвестицій – це багатовекторна робота, яка повинна вестися постійно: шляхом здійснення моніторингу наявної ситуації; аналізуючи та оцінюючи потенційні можливості тощо. Адже, в іншому випадку, ймовірність залучення інвестицій є надзвичайно низькою”. – Ч_ОМС_М_очільник громади.

“Ключем до успіху в процесі залучення інвестицій є злагоджена робота команди: всі відділи важливі. Кожен відділ та кожен фахівець може і повинен внести свою лепту в загальний успіх”. – Ч_ОМС_М_фахівець відділу залучення та супроводу інвестиційних проєктів.

“Підвищення рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій є надзвичайно важливим. Зокрема, під інституційною спроможністю ми розуміємо декілька базових речей. Для прикладу, коли хтось із партнерів приводить інвестора на територію громади, інституційна спроможність – це адекватно прийняти інвестора та запропонувати йому щось. Необхідно, щоб на місцевому рівні була людина, яка відповідає за процеси залучення інвестицій та розуміє, що потрібно для того, щоб залучення інвестицій було ефективним. Також важливо, щоб в громади була пророблена “домашня робота”: зібрана інформація про земельні ділянки, будівлі, що можуть бути використані для промислового призначення; інформація наявну інфраструктуру; сформовано перелік контактів усіх служб, які можуть бути дотичними до процесу залучення інвестицій; сформовано аналітичну довідку про громаду та відповідну довідку про сусідні громади, які

також можуть бути джерелом ресурсів для інвестора. Якщо дані умови будуть дотримані, то при появі запиту від інвестора, громада зможе швидко і якісно дати на такий запит відповідь”. – Ч_У_урядова станова щодо залучення інвестицій_експерт

За результатами аналізу проведених інтерв'ю ми стверджуємо, що ключову роль в процесі залучення інвестицій на місцевому рівні повинен виконувати орган місцевого самоврядування, адже саме від активності окремих ланок владної інституції залежить успішність інвестиційної діяльності.

Ключові ланки ОМС, які безпосередньо беруть участь у процесі залучення інвестицій: очільник громади; профільний заступник / заступники; профільний структурний підрозділ, відповідальний за розробку та впровадження інвестиційної політики; суміжні структурні підрозділи (економіка, фінанси, міжнародні зв'язки, земельні відносини тощо).

Успішність залучення інвестицій перебуває у залежності від злагодженості у діяльності усієї команди, проте провідна роль у даних процесах належить очільнику громади. Адже саме очільник є так-званим “мозковим центром громади” та визначає ключові напрямки діяльності – формує загальні вектори розвитку, підбирає команду, веде комунікацію.

Відповідно до рекомендацій експертів, очільник громади повинен виконувати 4 ключові функції (рис. 3.7.).



Рис. 3.7. Ключові функції очільника громади в процесі взаємодії з інвесторами

Джерело: авторська розробка

Варто зазначити, що експертами була виділена така функція як операційна, окремою складовою якої є пункт “створення умов для забезпечення швидкого прийняття рішень, необхідних для інвестора в процесі започаткування діяльності”. Тобто, очільник громади повинен забезпечити прийняття усіх необхідних рішень¹² для інвестора в процесі започаткування діяльності з дотриманням низки умов: вчасності та оперативності; повного задоволення запитів; доброчесності та відсутності корупційних ризиків.

¹² За умови підтримки мешканцями громади приходу такого інвестора та відсутності негативних ефектів-екстерналій його діяльності.

Щодо структурних підрозділів, що дотичні до розробки та впровадження інвестиційної політики громади, їхні функції є більш операційними та спрямованими на досягнення стратегічних цілей громади (рис. 3.8).

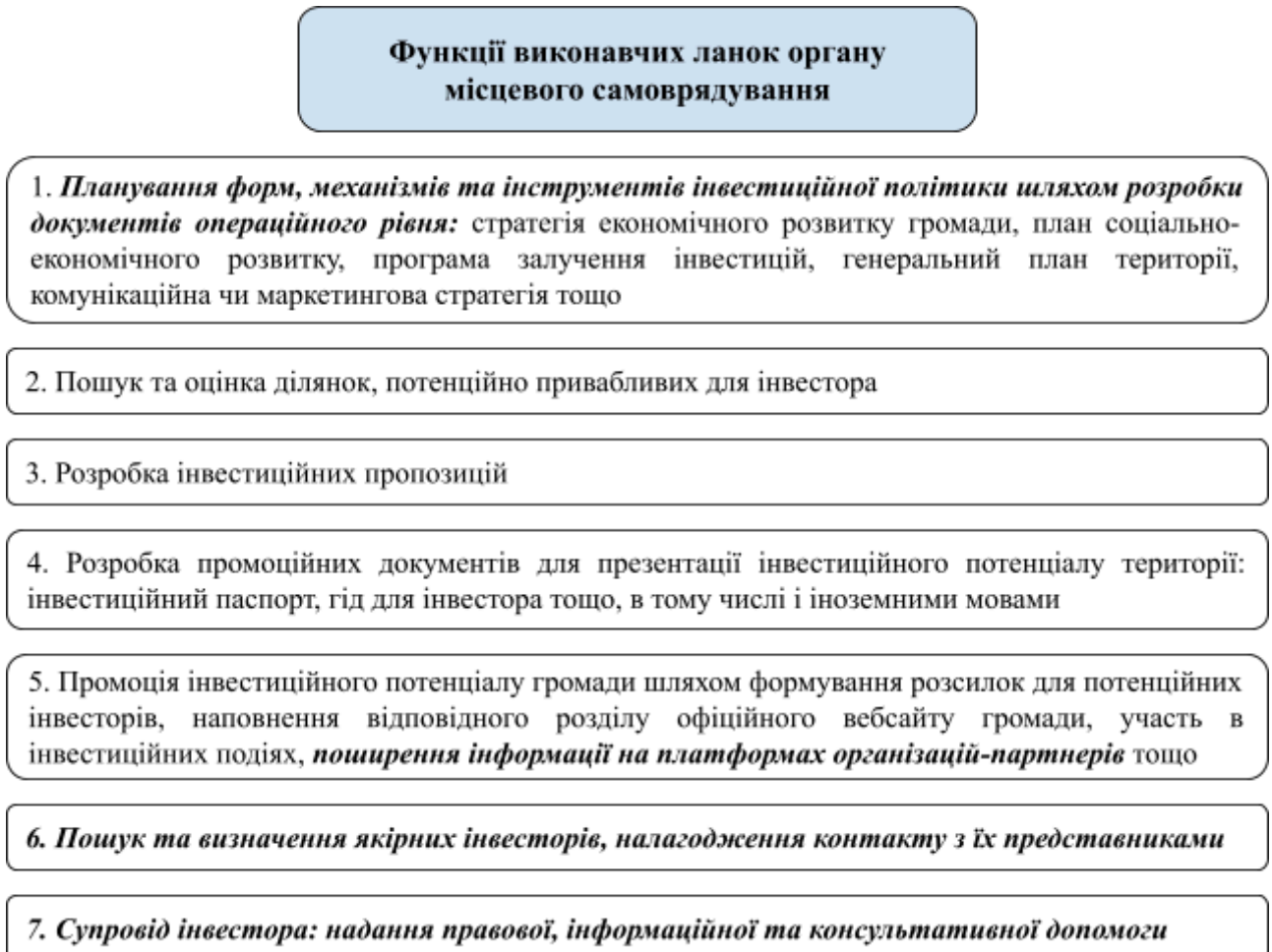


Рис. 3.8. Ключові функції виконавчих ланок органу місцевого самоврядування в процесі взаємодії з інвесторами

Джерело: авторська розробка

Ефективне виконання вищенаведених функцій створить якісні передумови для формування високого рівня інституційної спроможності громади щодо залучення інвестицій, а відповідно – значно підвищить ймовірність залучення капіталу.

8. Алгоритм залучення інвестицій

Враховуючи результати усіх проведених експертних інтерв'ю, нами сформовано алгоритм інвестиційної діяльності ОМС, функція якого – виконувати роль дорожньої карти для керівництва та працівників ОМС в процесі розробки та імплементації інвестиційної політики (рис. 3.9).



3.9. Алгоритм інвестиційної діяльності органів місцевого самоврядування

Джерело: авторська розробка

Запропонований нами алгоритм складається із 15 ключових кроків та відображає усі основні етапи залучення інвестора: від формування ефективної команди в структурі органу місцевого самоврядування до проведення процесу моніторингу та оцінки інвестиційної діяльності.

Важливою складовою впровадження запропонованих нами етапів є наявність високого рівня інституційної спроможності в ОМС щодо залучення інвестицій. Адже ефективність реалізації низки із наведених етапів перебуває у

безпосередній залежності від здатності ОМС сформувати / розмістити / розповсюдити інструменти прямого та непрямого впливу; здатності забезпечити функціонування промоційних майданчиків та надавати інформаційно-юридичний супровід потенційним інвесторам.

Таким чином, ми стверджуємо, що ефективність виконання алгоритму залучення інвестицій перебуває у прямій залежності від рівня інституційної спроможності ОМС, а рівень інституційної спроможності визначається ефективністю управління, яка використовується у владних інституціях.

Для забезпечення високого рівня інвестиційної привабливості та конкурентоздатності на ринку залучення інвестицій, органам місцевого самоврядування необхідно забезпечити ефективну модель управління інвестиційною діяльністю на території та підвищувати інституційну спроможність щодо залучення інвестицій.

3.3. Шляхи удосконалення управління стратегічним розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій

З метою забезпечення практичного втілення теоретичних напрацювань науковців з публічного управління та економіки, органам місцевого самоврядування необхідно сформувати ефективну систему впровадження, яка дозволить не тільки формувати плани дій, але й демонструвати ефективні показники діяльності з реальними результатами [7].

Беручи до уваги усі попередні напрацювання, в т.ч авторську методику оцінки інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій та покроковий алгоритм інвестиційної діяльності органів місцевого самоврядування, нами сформовано управлінську модель розвитку інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, яка містить в собі 5 ключових елементів:

- 1) організаційна структура (змішаний тип);
- 2) система стратегічного та операційного планування;
- 3) сукупність ключових показників ефективності;
- 4) система навчання та підвищення кваліфікацій персоналу;
- 5) система мотивації персоналу.

Наявність вищенаведених елементів в діяльності ОМС є запорукою підвищення рівня інституційної спроможності органу місцевого самоврядування та важливою передумовою досягнення поставлених цілей в частині залучення інвестицій, оскільки дозволяє забезпечити ефективність постановки та виконання завдань.

Організаційна структура

Станом на сьогодні, в теорії та практиці управління використовується три ключові типи організаційної структури (рис. 3.10).

Ключові типи організаційної структури			
Назва	Управлінська вертикаль	Управлінська горизонталь	Змішаний тип
Зміст	Організаційна структура, в якій керівництво та контроль над прийняттям рішень та виконанням функцій концентруються на верхівках ієрархії організації, поступово знижуючись по рівнях до робітників на нижчих рівнях. Управлінська вертикаль передбачає чітку лінію командування, де вищі посадові особи приймають стратегічні рішення, які потім передаються нижчим рівням для виконання.	Організаційна структура, де вирішення питань, прийняття рішень та координація дій здійснюються на рівні з більшою ступенем рівності серед працівників та без значного відокремлення між верхнім і нижнім керівництвом. Управлінська горизонталь сприяє розвитку тісного співробітництва, обміну інформацією та інноваціям, оскільки працівники на різних рівнях можуть бути більш включені до процесу прийняття рішень.	Організаційна структура, яка поєднує елементи управління з обох напрямів: вертикального та горизонтального. У такій системі існують явно визначені лінії комунікації та відповідальності між різними рівнями управління, а також активно відбувається співпраця та обмін інформацією між підрозділами на різних рівнях ієрархії.
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> — швидке прийняття рішень; — контроль за виконанням завдань. 	<ul style="list-style-type: none"> — підвищення ефективності та гнучкості організації; — розвиток співробітництва; — гнучкість та адаптивність до змін; 	<ul style="list-style-type: none"> — стимулювання інновацій; — гнучкість та готовність до змін;
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> — втрата гнучкості та інноваційності; — зниження мотивації серед нижчих рівнів персоналу 	<ul style="list-style-type: none"> — затримка у процесі прийняття рішень; — відсутність консенсусу у визначенні векторів розвитку; — стагнація та розвиток політичної боротьби 	<ul style="list-style-type: none"> — складна у впровадженні; — потребує розбудови ефективних комунікаційних каналів та системи вирішення конфліктів;

Рис. 3.10. Ключові типи організаційних структур та їх характеристики

Джерело: сформовано автором на основі [194]

Враховуючи переваги та недоліки кожної з вищенаведених організаційних структур, ми рекомендуємо використання в органах місцевого самоврядування організаційної структури змішаного типу, у якій водночас із наявністю чіткої вертикалі буде створено умови, за яких процес прийняття рішень, визначення пріоритетів та цілей буде відбуватись на горизонтальній основі.

Таким чином, в структурі органів місцевого самоврядування ми пропонуємо формувати управлінську структуру, яка складатиметься з 4 ланок (рис. 3.11).

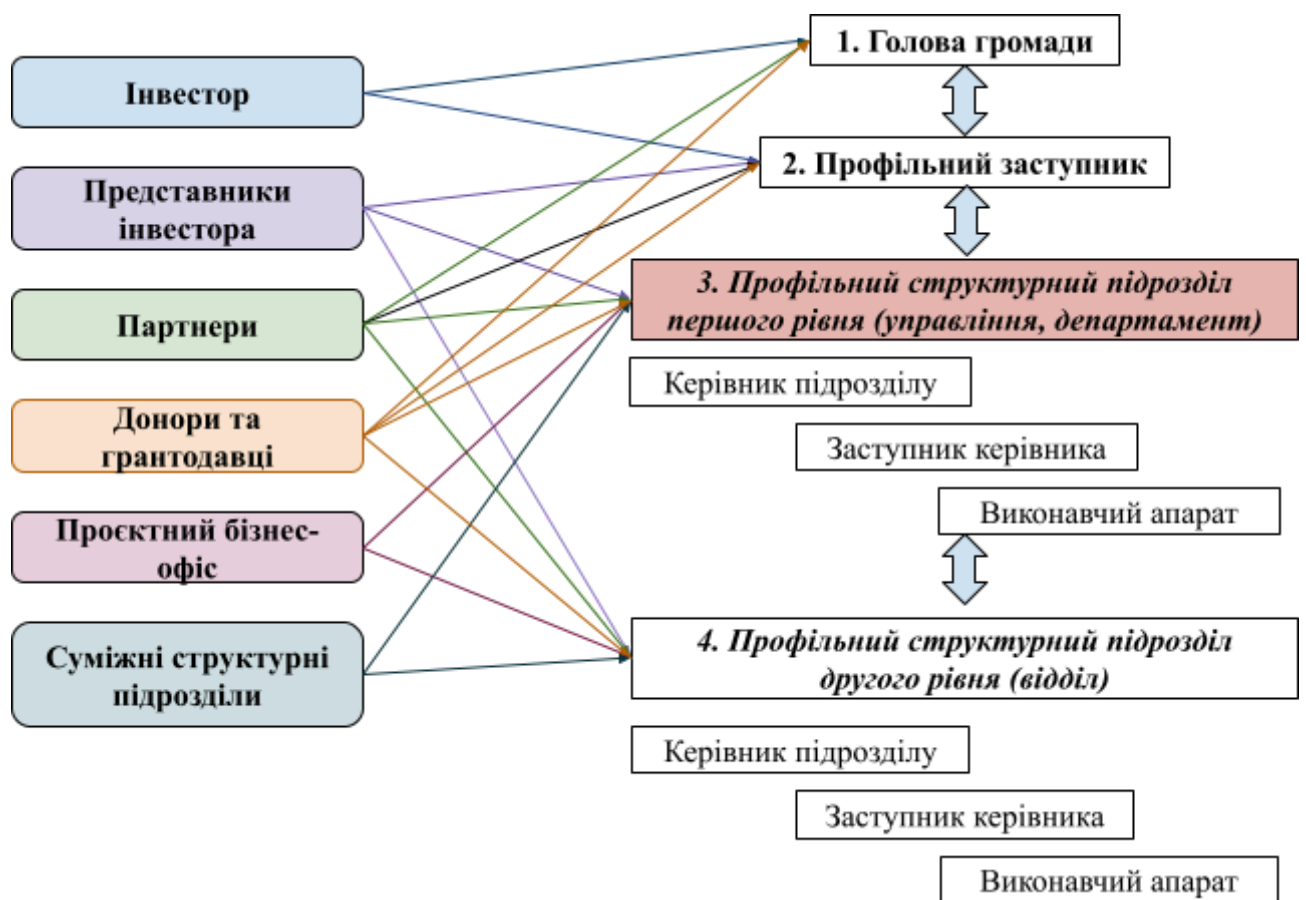


Рис. 3.11. Модель організаційної структури органу місцевого самоврядування в контексті забезпечення інвестиційної діяльності

Джерело: авторська розробка

Вищенаведена модель організаційної структури є широкою (включає усі можливі рівні управління) та може бути модифікованою, відповідно до фінансового потенціалу органу місцевого самоврядування. Зокрема, для

невеликих громад не доцільно формувати 3-тю ланку управління (профільний підрозділ першого рівня (департамент чи управління), а створювати профільні підрозділи за напрямками (економічний розвиток), в межах якого формувати профільний відділ за сферою інвестиційної діяльності.

Беручи до уваги недоліки змішаного типу організаційної структури (рис. 3.10), рекомендуємо органам місцевого самоврядування сформувати комунікаційну платформу для забезпечення ефективної взаємодії між усіма ланками та структурами, дотичними до розробки та імплементації інвестиційної політики. Зокрема, це стосується як процесу прийняття рішень (створення постійно-діючого майданчика – проведення нарад, сесій, зустрічей-обговорень), так і системи взаємодії між підрозділами (функціонування підрозділу, відповідального за налагодження міжвідомчої комунікації та дотримання часових рамок при виконанні доручень та завдань, організація документообігу, розвиток електронних платформ взаємодії та комунікацій) [81].

Враховуючи те, що орган місцевого самоврядування не функціонує у вакуумі, при формуванні організаційної структури та визначенні повноважень та функцій кожної ланки, ми рекомендуємо визначити актуальні для муніципалітету “вікна входу” для інвестора та партнерську мережу, а також – розподілити функції взаємодії та комунікації між рівнями управління. Це дозволить поглибити та підвищити ефективність зовнішньої комунікації, а також – слугуватиме додатковим фактором інвестиційної привабливості територій (швидкість та якість взаємодії з потенційними інвесторами та партнерами).

Система стратегічного та операційного планування

Наступний крок опісля формування ефективної організаційної структури – напрацювання плану дій для відповідних структурних підрозділів шляхом розробки планувальних документів стратегічного та операційного рівнів (рис. 3.12).



* - не обов'язковий елемент

**Рис. 3.12. Система планувальних документів інвестиційної діяльності
ОМС стратегічного та операційного рівнів**

Джерело: сформовано автором на основі [12; 137]

Ключовим планувальним документом громади щодо залучення інвестицій є стратегія, у якій визначаються основні вектори розвитку, зокрема ключові галузі та ВЕД, які повинні виконувати функцію “точок зростання” та обсяги інвестицій, необхідних для забезпечення трансформації структур економічних систем на місцевому рівні.

Якщо у територіальній громаді уже наявна стратегія розвитку (план соціально-економічного розвитку), необхідно оцінити її систему стратегічних цілей, та в разі відсутності напрямку економічного розвитку / залучення інвестицій – ініціювати внесення змін до документа та додати відповідну стратегічну чи операційну ціль, а також відповідні завдання.

Важливо, щоб на етапі напрацювання нової стратегії (плану соціально-економічного розвитку) або внесення змін до уже наявного документа, були проведені аналітичні дослідження щодо: оцінки ефективності

наявної структури економіки та моделювання шляхів підвищення її рівня складності, зокрема і щодо визначення ключових точок економічного зростання; оцінки інвестиційного потенціалу громади та поточного рівня інвестиційної привабливості; оцінка ресурсної бази та можливостей її розвитку. Володіючи вищенаведеними даними, орган місцевого самоврядування може сформувати базові показники оцінки інвестиційного клімату громади, які будуть використані для проведення оцінки діяльності в майбутньому.

Також, ми вказуємо на те, що наявність цілей, пов'язаних зі залученням інвестицій та формуванням привабливого інвестиційного клімату в документах стратегічного рівня є важливим сигналом для інвестора щодо готовності керівництва територіальних громад до співпраці, а також слугує орієнтиром для формування очікувань у довгостроковому періоді.

Важливо, щоб до процесу формування стратегічних та операційних цілей було долучено усю управлінську вертикаль органу місцевого самоврядування, зокрема і працівників профільного структурного підрозділу, представників суміжних підрозділів, представників бізнес-середовища громади, потенційних інвесторів та партнерів. Залучення до засідань робочих груп вищенаведених стейкхолдерів дозволить врахувати запити, ідеї та пропозиції усіх сторін, та сформувати ті завдання та цілі, досягнення яких матиме реальний вплив на підвищення рівня інвестиційної привабливості та структурної трансформації місцевої економіки.

Основним документом, в якому деталізуються ключові цілі та завдання інвестиційної політики на місцевому рівні є програма (стратегія) залучення інвестицій. Враховуючи специфіку програмно-цільового методу фінансування діяльності органів місцевого самоврядування, наявність окремої програми слугує підставою для виділення коштів на інвестиційну діяльність: розробка та друк промоційної продукції, розвиток інвестиційних інструментів, підтримка сайту (вебпорталу) та здійснення “інвестицій в інвестиції”.

Програма залучення інвестицій повинна формуватись на основі цілей та завдань, визначених у стратегічних документах громади, при тому

розширювати їх та деталізувати, пропонуючи конкретні кроки, які необхідно зробити для досягнення таких цілей.

Таким чином, програма залучення інвестицій виконує функцію дорожньої карти, на основі якої формується уся діяльність громади в контексті залучення інвестицій.

Розробником такої програми є профільний структурний підрозділ другого рівня. Рекомендуємо також долучати до розробки документа представників інших підрозділів, щоб ще на етапі розробки визначити зони відповідальності, а також шляхи комунікації та форми взаємодії під час виконання спільних завдань.

Рекомендуємо розробляти програму терміном на 2-3 роки, оскільки зовнішня кон'юнктура на ринках залучення та руху капіталу чутлива до зовнішніх змін. Також, вважаємо за доцільне регулярно проводити перегляд програми, але не рідше одного разу на рік. Це допомагатиме зберігати заплановані активності та завдання актуальними, а також дозволить якісно реагувати на зміну умов середовища.

Для деталізації планування діяльності профільного структурного підрозділу другого рівня, рекомендуємо на щорічній основі розробляти операційний план діяльності такого підрозділу на 1 рік.

Операційний план діяльності профільного структурного підрозділу, відповідального за залучення інвестицій – це операційний документ, який містить оперативні цілі, заходи і завдання, спрямовані на залучення та підтримку інвестиційних проєктів протягом року. Цей план розробляється на основі стратегії громади, плану соціально-економічного розвитку та програми залучення інвестицій [157; 190].

Щорічний план діяльності допомагає громаді ефективно керувати процесами залучення інвестицій, визначаючи чіткі цілі та заходи для їх досягнення, а також служить інструментом контролю та звітності перед зацікавленими сторонами.

Наявність чіткого операційного плану дозволить ефективніше спланувати діяльність профільного підрозділу, а також стане важливим елементом контролю за його діяльністю.

Рекомендуємо ОМС використовувати запропонований нами шаблон для напрацювання операційного плану, обов'язково визначивши відповідальних за кожен захід та чіткі дедлайни їх виконання. Шаблон операційного плану наведено в табл. Ц.1 (Додаток Ц).

Наявність операційного плану дозволить чіткіше структурувати діяльність працівників профільного підрозділу, рівномірно розподілити навантаження та забезпечувати досягнення результатів навіть у короткострокових періодах.

Сукупність ключових показників ефективності

Сукупність ключових показників ефективності (KPIs) – це набір метрик, за допомогою яких оцінюється досягнення цілей та успішність виконання завдань в організації або проекті. Ці показники часто обрані з урахуванням стратегічних цілей та підпорядковані конкретним завданням чи аспектам діяльності компанії / установи / організації [216].

Сьогодні KPIs використовуються в різних галузях і секторах економіки для вимірювання ефективності діяльності організацій, вони є важливим інструментом для прийняття стратегічних рішень та досягнення цілей, а також для забезпечення стабільності та розвитку організацій у сучасному конкурентному середовищі [187; 188].

Важливо, щоб KPIs були конкретними, вимірюваними, досяжними та зв'язаними з стратегічними цілями організації. Їх використання допомагає зорієнтувати увагу на ключові аспекти діяльності та вчасно виявляти проблемні ситуації, що дозволяє приймати ефективні рішення для досягнення успіху.

Враховуючи те, що діяльність органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій має свої особливості, відповідно і сукупність ключових показників ефективності повинна бути унікальною.

Беручи до уваги запропоновану нами організаційну структуру (4 ланок управління), а також запропонований перелік документів стратегічного та

операційного планування, нами сформована авторська 3-рівнева сукупність KPIs для органів місцевого самоврядування, метою якої є забезпечення ефективного процесу моніторингу та оцінки інвестиційної діяльності на усіх рівнях стратегічного планування та організаційної діяльності. Перелік сформованих нами ключових показників ефективності для усіх трьох рівнів наведено в табл. Ш.1 (Додаток Ш).

1. **Сукупність KPIs стратегічного рівня:** набір індикаторів, які дозволяють оцінити загальну ефективність інвестиційної політики органу місцевого самоврядування у довгостроковому періоді.

Показники стратегічного рівня є ключовими в контексті визначення ефективності інвестиційної політики ОМС та дозволяють якісно оцінити її результати. Враховуючи, що за допомогою даних показників оцінюється цілі стратегічного рівня, основну відповідальність за їх досягнення несуть очільник муніципалітету та профільний заступник. Саме вони повинні вести контроль за виконанням даних індикаторів, а також створювати умови для ефективного функціонування усієї виконавчої системи, яка формує та здійснює впровадження інвестиційної політики громади.

2. **Сукупність KPIs операційного рівня:** набір індикаторів, які дозволяють оцінити загальну ефективність поточної діяльності профільного структурного підрозділу органу місцевого самоврядування щодо створення умов для залучення інвестицій в економіку громади.

Сукупність KPIs операційного рівня виконує дві ключові функції:

– дозволяє встановити цільові показники для діяльності профільного структурного підрозділу на певний період часу та відстежувати прогрес їх досягнення;

– формує перелік тих заходів та інструментів інвестиційної політики, які повинні бути сформовані та активно використовуватись у діяльності органів місцевого самоврядування.

Відповідальним за здійснення контролю за виконанням визначених KPIs є керівник структурного підрозділу першого рівня (за відсутності такого підрозділу – керівник профільного структурного підрозділу другого рівня).

3. **Сукупність KPIs індивідуального рівня:** набір індикаторів, які дозволяють оцінити ефективність кожного працівника профільних структурних підрозділів в частині їх діяльності для досягнення визначених індикаторів операційного рівня.

Така сукупність KPIs необхідна для того, щоб налагодити систему мотивації окремого працівника, а також забезпечити ефективний контроль за ефективністю праці.

Сформована нами сукупність індикаторів дозволить оцінити діяльність кожного працівника та його внесок у реалізацію інвестиційної політики. Таким чином, керівництво органу місцевого самоврядування, базуючись на індивідуальних показниках ефективності, а також враховуючи загальні напрацювання структурних підрозділів, зможе провести якісну оцінку діяльності, виявити слабкі сторони та внести відповідні зміни.

Система навчання та підвищення кваліфікацій персоналу

Система навчання та підвищення кваліфікації персоналу – це комплексний підхід до забезпечення працівників організації необхідними знаннями, навичками та компетенціями для ефективного виконання їхніх обов'язків та досягнення стратегічних та операційних цілей організації. Така система охоплює сукупність різноманітних форм та методів навчання, які доступні для працівників на постійній та безоплатній основі: здобуття освітнього ступеня, участь у навчальних тренінгах, семінарах, доступ до онлайн-курсів, менторство тощо.

Для формування ефективної системи навчання та підвищення кваліфікацій персоналу (враховуючи швидкоплинність тенденцій на ринку залучення капіталу), органу місцевого самоврядування необхідно налагодити співпрацю з низкою інституцій, які надають відповідні освітні послуги та здатні якісно підвищити кваліфікацію персоналу відповідно до сформованого запиту.

Задля формування освітнього запиту, рекомендуємо ОМС провести робочу зустріч з напрацювання портфеля компетенцій працівників щодо залучення інвестицій. Результатом проведення такого мозкового штурму є сформований перелік наявних компетенцій команди, а також – перелік тих навичок, вмінь та компетентностей, яких не вистачає для досягнення поставлених цілей.

При використанні вищенаведеного підходу, формування освітніх можливостей та інструментів визначатиметься реальними потребами, а витрата коштів буде цільовою та ефективною.

Щодо визначення переліку інституцій, які надаватимуть освітні послуги, першочергово, рекомендуємо налагодити співпрацю зі закладами вищої освіти, оскільки у таких інституціях уже наявні навчальні програми із маркетингу територій, співпраці з інвесторами, управління проектами тощо. В іншому ж випадку, освітні заклади володіють достатнім експертним потенціалом, та при потребі, можуть сформувавши освітню програму під визначений запит.

Також, важливо налагодити співпрацю щодо підвищення кваліфікації з експертами та працівниками організацій та установ, які співпрацюють з інвесторами. Зокрема, мова йде про такі публічні організації як Торгово-промислова палата, Урядовий офіс із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest, Експортно-кредитне агентство, обласні державні (військові) адміністрації, профільні міністерства тощо. Працівники даних організацій володіють значним рівнем експертизи в питаннях залучення інвестицій, а тому можуть поділитися знаннями, практиками, моделями, інструментами та підходами, які будуть використані на місцевому рівні.

Варто зазначити, що налагодження зв'язків у частині підвищення кваліфікацій з вищенаведеними організаціями також створить передумови для поглиблення співпраці та формування комунікаційного майданчика в процесі залучення інвестицій.

Останнім блоком організацій та установ, які можуть забезпечити навчання працівників є інвестиційні фонди, інститути спільного інвестування, суб'єкти

господарювання, бізнес-асоціації, а також – приватні інвестори, які працюють у реальному секторі економіки. Адже, представники вищенаведених інституцій – це ті гравці на інвестиційному ринку, які приймають рішення про вкладення капіталу. Відповідно, залучивши їх для навчання працівників, орган місцевого самоврядування володітиме найновішою інформацією про підходи, які використовують компанії для оцінки територій та прийняття рішень, а також – безпосередньо розумітимуть ключові фактори, які впливають на кінцеві рішення.

Таким чином, окрім підготовки високоякісних фахівців, муніципалітети володітимуть усіма необхідними знаннями та підходами для забезпечення ефективної співпраці з інвесторами за їхніми правилами гри, що значно підвищить шанси на залучення капіталу у майбутньому.

Важливим блоком залишається фінансування проведення такої діяльності, адже враховуючи значний рівень поляризації в доходах територіальних громад, не усі ОМС зможуть забезпечити фінансування навчальних заходів та подій.

Ми рекомендуємо таким ОМС співпрацювати та розділяти витрати, оскільки оплата тренерських послуг, для прикладу, відбувається на погодинній основі. Відповідно, сформувавши команду учасників з декількох муніципалітетів, ОМС можуть значно скоротити вартість навчання в розрахунку на 1 громаду.

Також, рекомендуємо використовувати асоціації органів місцевого самоврядування як освітні майданчики. Зокрема, шляхом перерахування додаткових членських внесків, такі асоціації можуть виконувати логістичні функції та організовувати різноманітні освітні заходи, беручи на себе усі організаційні питання.

Окрім зовнішнього навчання, важливо також забезпечити систему внутрішнього підвищення кваліфікації. Рекомендуємо використовувати підхід, який продемонстрував свою ефективність у бізнес-середовищі, зокрема у сфері надання послуг технічної підтримки.

Нами встановлено, що у сфері надання послуг технічної підтримки, кожен запит на отримання послуг розглядається як унікальний випадок. Працівники, незалежно від того, чи вдалось їм розв'язати проблему клієнта, формують так званий “script” (сценарій) – документ, у якому зазначають проблему, з якою до них звернулися, перелік кроків, які було зроблено для її вирішення, результат, який було отримано та власні спостереження або рекомендації, які діяти в таких випадках [43].

У підсумку, компанія формує базу таких “скриптів”, доступ до якої мають усі працівники. Якщо до працівника звертаються із проблемою, вирішення якої йому не відоме – він звертається до бази “скриптів” та шукає спосіб її розв'язання на основі напрацювань його колег. Такий спосіб дозволяє працівникам навчатися під час роботи, не зменшуючи при цьому ефективність їх діяльності. Також, завдяки такому підходу, компанія витрачає менше часу на навчання працівників, що значно економить витрати для компанії [43].

Та, щонайважливіше у цьому підході – це випадки, які закінчуються невдало: обрана стратегія чи підхід інструментів не дозволив вирішити проблему клієнта.

Сформувавши “скрипт” з таким випадком, працівник надає для компанії цінний досвід, зазначаючи – що не працює. Відповідно, команда, яка аналізуватиме такий скрипт спробує знайти ту стратегію, яка працює, і на основі неуспішного досвіду напрацює ефективний план дій.

Окрім того, працівники можуть вносити зміни у вже наявні сценарії, запропонувавши альтернативу з тим самим або вищим рівнем ефективності.

Цінність даного підходу полягає в тому, що він розглядає будь-який невдалий досвід як можливість для навчання та майбутнього підвищення ефективності [43].

На рівні місцевого самоврядування, використання даного підходу можливе у випадках, коли відбувається комунікація з інвестором (онлайн чи офлайн).

Отримавши запит на електронну пошту щодо зацікавлення територією громади як об'єктом для інвестування, відповідальний працівник формує документ, у якому фіксує увесь процес комунікації (покроково), деталізуючи наданий перелік документів за запитом інвестора (а також ті документи, яких не було надано та відповідну причину), механізм взаємодії з іншими підрозділами (за умови їх залученості) тощо.

Таким чином, проаналізувавши такий документ, працівники органу місцевого самоврядування зможуть виділити ключові етапи взаємодії з усіма стейкхолдерами, перелік викликів, які виникали в процесі комунікації, шляхи їх вирішення та отримані результати. Наявність такого документа дозволить органу місцевого самоврядування на постійній основі переглядати власну стратегію залучення інвестицій та оцінювати ефективність використаних інструментів.

У випадку невдалого завершення комунікації (інвестор не вклав капітал у громаду), шляхом проведення рефлексії, в тому числі з представниками інвестора, можна отримати перелік зауваг та інструментів, які не спрацювали. Таким чином, це дозволить швидко виправити наявні помилки, та при наступній взаємодії не повторювати їх.

Окрім цього, наявність таких документів у розпорядженні органу місцевого самоврядування дозволить сформувати ефективну систему трансферу знань всередині організації, та зекономить час і ресурси при навчанні нових працівників.

Система мотивації персоналу

Система мотивації персоналу – це комплекс заходів і стратегій, спрямованих на стимулювання працівників до досягнення високої продуктивності, відданості та відмінності у виконанні своїх обов'язків. Ця система включає в себе різноманітні методи та інструменти, які допомагають підтримувати та зберігати мотивацію працівників на високому рівні [33; 116].

Основні елементи системи мотивації персоналу включають [33; 116]:

1) фінансові стимули: заробітна плата, премії, бонуси та інші форми фінансової винагороди за досягнення високих результатів та перевиконання поставлених цілей;

2) нематеріальні стимули: визнання досягнень, подяки, слова похвали, можливості для особистого та професійного розвитку, можливість брати участь у проектах, що зацікавляють працівників;

3) розвиток кар'єрних можливостей: можливість отримати підвищення по службі, переходити на більш відповідальні посади, розвивати нові навички та компетенції;

4) створення комфортних умов праці: забезпечення зручного робочого місця, можливість працювати здалеку, гнучкий графік роботи, програми збереження здоров'я та фітнесу;

5) участь у прийнятті управлінських рішень: залучення працівників до процесів прийняття стратегічних рішень та розвитку організації.

Беззаперечно, одним із ключових елементів мотивації персоналу є фінансові стимули. На рівні органів місцевого самоврядування, працівникам забезпечується базовий розмір заробітної плати, а також можливість отримання бонусів – премій та різного роду матеріальних нагород.

Якщо розмір посадових окладів керівних працівників і спеціалістів апарату міських (крім м. Києва та Севастополя), селищних, сільських рад та їх виконавчих комітетів визначено на законодавчому рівні [144], то преміювання працівників регулюється самостійно органом місцевого самоврядування шляхом прийняття відповідного положення про порядок преміювання посадових осіб органу місцевого самоврядування та робітників, службовців, зайнятих обслуговуванням міської / селищної / сільської ради та її виконавчих органів.

В контексті залучення інвестицій, рекомендуємо ОМС пов'язати систему преміювання до виконання ключових показників ефективності. Враховуючи те, що сукупність KPIs складається із трьох рівнів, нами сформовано авторську

трирівневу систему преміювання для посадових працівників ОМС, долучених до розробки та імплементації інвестиційної політики.

Найнижчим рівнем преміювання є індивідуальне, яке формується на основі індивідуальних результатів працівників організації відповідно до визначених KPIs, оцінка та моніторинг яких здійснюється на щомісячній основі.

Преміювання другого рівня прив'язане до виконання операційних індикаторів щодо розробки та впровадження інвестиційної політики. На даному рівні не рекомендуємо використовувати преміювання на індивідуальній основі, а преміювати окремі структурні підрозділи (першого та другого рівня), або окремі команди, які працювали над виконанням завдань.

За такого підходу, орган місцевого самоврядування формує наперед визначений фонд преміювання із сумою коштів, яку може отримати команда в результаті досягнення визначених показників. Таким чином, за умов досягнення KPI's операційного рівня преміюється уся команда, представники якої розподіляють між собою отримані кошти. Важливо: для забезпечення справедливості, рекомендуємо функцію розподілу покласти на керівника підрозділу/команди, який розподілятиме кошти відповідно до вкладених зусиль окремих членів.

Преміювання третього рівня прив'язане до виконання стратегічних показників. Рекомендуємо його проводити на щорічній основі після проведення моніторингу виконання KPI's стратегічного рівня. Це ключовий підсумковий бонус, який можуть отримати усі працівники органу місцевого самоврядування, дотичні до реалізації інвестиційної політики.

Рекомендуємо розподіляти преміальний фонд третього рівня на 3 частини: преміювання керівництва громади; преміювання працівників профільного підрозділу; преміювання працівників інших підрозділів, дотичних до формування та впровадження інвестиційної політики.

Під час преміювання працівників інших підрозділів, дотичних до формування та впровадження інвестиційної політики, ми вважаємо за доцільне покласти відповідальність за формування переліку таких осіб на працівників

профільного підрозділу, оскільки саме вони забезпечували взаємодію та можуть дати оцінку ефективності виконання поставлених завдань.

Окрім фінансової мотивації, важливу роль відіграє також нематеріальне стимулювання.

Важливим елементом такого стимулювання є забезпечення можливостей безкоштовної освіти, про що йшлося вище.

Значну увагу варто звернути на створення умов для розвитку кар'єрних можливостей. Важливо, щоб у працівників була перспектива кар'єрного зростання. Відповідно, наявність саме двох структурних підрозділів (першого та другого рівня), дозволяє забезпечити перспективний кар'єрний шлях.

Не менш важливо – створення умов для долучення працівників профільних структурних підрозділів до розробки стратегічних документів. Це свідчення довіри керівництва, а також – можливість працівникам виявлення ініціативи та внесення власних пропозицій в контексті формування інвестиційної політики.

Формування системи мотивацій надзвичайно складний процес, особливо в контексті інвестиційної діяльності. Саме тому, надзвичайно важливо, щоб працівники, які формують передумови для збільшення дохідної частини бюджету, отримували справедливу частку від зростання економічного потенціалу території. Використання такого підходу у публічному секторі не тільки підвищить його привабливість, але й створить передумови для конкурентної боротьби за якісні кадри з представниками бізнес-середовища.

Підсумовуючи, ми пропонуємо управлінську модель розвитку інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, яка містить у собі 5 ключових елементів, які перебувають у взаємозв'язку та ефективно доповнюють один одного (рис. 3.13).

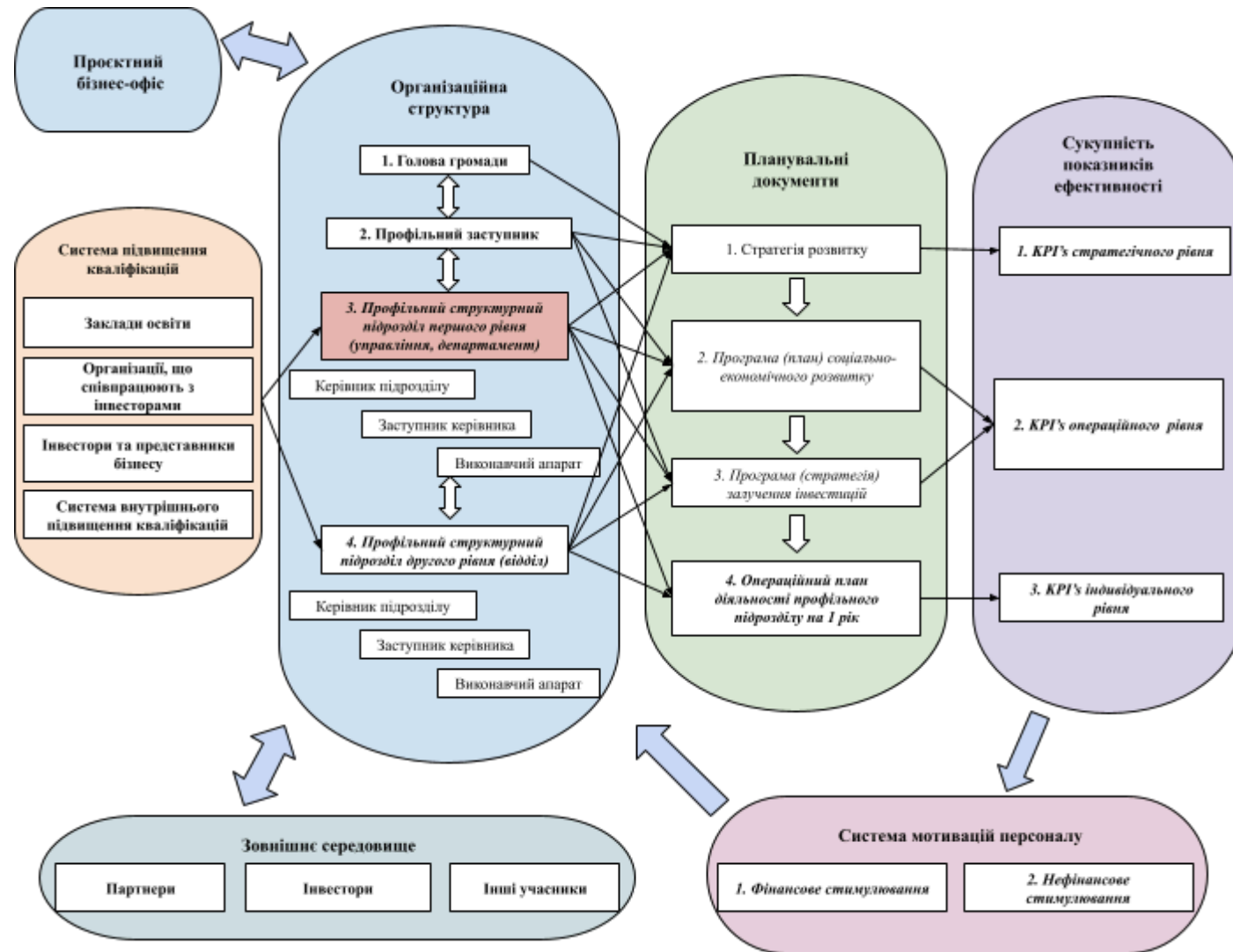


Рис. 3.13. Управлінська модель розвитку інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій

Джерело: авторська розробка

Ключові переваги запропонованої нами управлінської моделі:

- залучення широкого кола стейкхолдерів до процесу планування та прийняття рішень;
- формування чіткого переліку індикаторів успішності та фокус на їх досягненні;
- сукупність KPI's прив'язана до підвищення рівня інституційної спроможності щодо залучення інвестицій;
- прив'язка системи мотивацій працівників до досягнення вимірюваних індикаторів;
- створення умов для кар'єрного росту та службового підвищення;
- постійна система вдосконалення та навчання, а також розвитку компетенцій за участю широкого кола інституцій та організацій.

Вважаємо, що запровадження вищенаведеної управлінської моделі сформує передумови для підвищення рівня інституційної спроможності громад щодо залучення інвестицій, що на етапі післявоєнного відновлення та відбудови перетвориться у стійкі конкурентні переваги на ринку залучення капіталу.

ВИСНОВКИ

На підставі результатів проведеного дослідження сформовано науково обґрунтовані пропозиції щодо управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій та зроблено наступні висновки:

1. Визначено теоретичні основи управління територіальними громадами, яке полягає у тому, що у сучасних дослідженнях термін «територіальна громада» трактується різними авторами по-різному. Виявлено такі підходи до трактування терміну: територіальний, нормативно-легальний, соціальний або інтелектуально- комунікативний, розвитковий.

Запропоновано авторське трактування поняття “територіальна громада”, під яким розуміємо сукупність фізичних осіб (громадяни України, іноземці, особи без громадянства, біженці та переселенці), які спільно співіснують (постійно проживають чи працюють) на певній території (адміністративно-територіальній одиниці), ідентифікують себе із нею, мають спільні інтереси та взаємодіють між собою щодо їх досягнення, мають спільну комунальну власність, володіють на певній території нерухомим майном, а також сплачують місцеві податки та збори.

Підтверджено, що важливою характеристикою існування територіальних громад в Україні є їх право на здійснення місцевого самоврядування, що трактується нами як гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

Встановлено, що ключовими суб'єктами управління на рівні територіальних громад є органи місцевого самоврядування – сільські, селищні та міські ради, а також їх виконавчі органи. Окремими суб'єктами виступають сільські, селищні та міські голови, які є невід'ємною складовою місцевих рад.

Також, визначено, що орган місцевого самоврядування є комплексною структурою, в якій наявна сукупність важелів та противаг, що забезпечують дотримання балансу інтересів та сприяють забезпеченню дотримання інтересів громади, а не окремих осіб.

Підтверджено, що органи місцевого самоврядування володіють достатнім переліком функцій та повноважень (які є регламентованими та визначені чинною нормативно-правовою базою, зокрема Законом України “Про місцеве самоврядування” та іншими) задля забезпечення місцевого економічного розвитку.

Визначено, що місцевий економічний розвиток – це процес співпраці місцевої громади з усіма секторами, метою якої є стимулювання місцевої підприємницької ініціативи для забезпечення життєздатності та сталості місцевої економіки; це інструмент сприяння створенню нових робочих місць і покращенню якості життя всіх, зокрема бідних і маргінальних верств населення.

Встановлено, що в концепції МЕР виділяють 4 основних суб’єкти управління: ОМС, бізнес-сектор, сектор НУО та громада, ключовим із яких виступає орган місцевого самоврядування, який виконує лідерську роль.

З’ясовано, що в моделі управління місцевим економічним розвитком, органи місцевого самоврядування виконують 4 основних функції: планування, організація, мотивація та контроль.

Враховуючи низький рівень фінансової спроможності переважної більшості ОМС щодо забезпечення МЕР - виявлено, що ключовим етапом для таких муніципалітетів станом на сьогодні є етап залучення, який передбачає залучення компаній та інвестицій ззовні, та результатом якого є розширення економічного потенціалу території та її здатності до генерування доходу.

2. З’ясовано методологічні основи управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій. Підтверджено, що одним із першочергових завдань для органів місцевого самоврядування в контексті забезпечення МЕР є покращення інвестиційної

привабливості територій, важливою складовою яких є інституційна спроможність органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, яку запропоновано трактувати як здатність та готовність ОМС ефективно сприяти інвестиційній діяльності на своїй території, шляхом формування ефективної правової бази, забезпечення відкритості та доступу до інформації, ефективних та прозорих адміністративних процедур, а також створення системи сприяння інвесторам шляхом використання фінансових, політичних та адміністративних інструментів.

Розроблено модель інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, основними структурними компонентами якої визначено три складові: організаційно-стратегічну, інструментальну та промоційну

Організаційно-стратегічна складова:

- організаційна структура органу місцевого самоврядування, ключовими елементами якої є: голова громади, профільний заступник та профільний структурний підрозділ, відповідальний за розробку та імплементацію інвестиційної політики;

- система стратегічно-операційного планування, яка на рівні місцевого самоврядування складається зі стратегії розвитку громади; програми (плану) соціально-економічного розвитку; програми залучення інвестицій.

Інструментальна складова – наявність у розпорядженні ОМС інструментів інвестиційної політики прямого та непрямого впливу.

Інструменти прямого впливу – це ті інструменти, “які створюють потенційні переваги для інвестора у фінансовому вимірі. Визначений нами перелік інструментів прямого впливу складається з таких елементів: податкові стимули, створення цільових фондів; проведення та фінансування конкурсів; спільне фінансування інвестиційних проєктів; державно-приватне партнерство; створення спеціальних вільних та інших економічних зон; створення індустриальних парків; надання гарантій; сприяння в отриманні ліцензій та дозволів.

Інструменти непрямого впливу – це ті інструменти, які покликані наділити інвестора інформацією про громаду, можливі шляхи інвестування, а також – сприяти комфортному веденню справ інвестора на території. Визначений нами перелік інструментів непрямого впливу складається з таких елементів: наявність інвестиційних пропозицій, інвестиційного паспорта, гідру для інвестора, пакета стимулів та преференцій, мультимедійної презентації та/або промоційного відеоролика; проведення досліджень ділового клімату громади; визначення проблемних питань та сприяння у їх вирішенні; формування та забезпечення діяльності консультативно-дорадчих органів, зокрема Ради підприємців.

Промоційна складова – комплекс заходів та стратегій, спрямованих на привернення уваги інвесторів та підприємців до конкретної територіальної громади; відповідно до запропонованої нами моделі, дана складова містить у собі 3 ключових елементи:

- маркетинг та брендування: наявність візуального стилю (бренду) громади: лого, айдентика, бренд-бук; розробка та використання маркетингової та комунікаційної стратегії громади;

- канали комунікації з інвесторами: інвестиційний портал / офіційний вебсайт; портали партнерів, e-mail розсилка; офлайн та онлайн комунікація; промоція у соціальних мережах, SMM; налагодження партнерств, укладення договорів про співпрацю;

- подієва активність: організація та участь у промоційних заходах (конференції, виставки, семінари, круглі столи, форуми); участь у “дорожніх шоу”; відвідування суб’єктів економічної діяльності на території та за межами громади.

На основі запропонованої концепції інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, нами сформовано модель щодо оцінки її рівня, яка складається із 26 індикаторів за 3-ма складовими (організаційно-стратегічна складова – 7 індикаторів; інструментальна – 8 індикаторів; промоційна – 11 індикаторів).

3. Визначено сучасні тенденції економічного розвитку на загальнодержавному та регіональному рівнях задля формування контексту функціонування органів публічної влади на рівні територіальних громад.

З'ясовано, що впродовж останніх 10 років, місцеве самоврядування в Україні функціонувало під впливом низки чинників, значна частина яких гальмувала його розвиток. Зокрема, мова йде про низку криз економічного, політичного та воєнного характеру. Як наслідок, в країні спостерігались низькі темпи економічного зростання. Середньорічний темп зростання для групи країн з доходом нижче середнього за методологією Світового банку становив 4,96%, в той час як показник для України становив 2,71%. Відповідно, станом на 2023 рік, показник ВВП в розрахунку на 1 особу для України становив 19% від середньосвітового показника.

Аналізуючи відкриті дані, а також дослідження інших науковців та дослідників встановлено, що окрім воєнно-політичних факторів, які сприяли падінню реального ВВП країни, в економіці України наявні системні чинники, які не дозволяли країні розвиватися та демонструвати максимальні показники економічного зростання.

В результаті сформовано такі висновки про тенденції економічного розвитку громад та територій на макро- та мезо- рівнях за період 2013-2023 років:

- економіка країни зростала повільнішими темпами, аніж глобальна економіка, а чинник повномасштабного вторгнення став каталізатором для тих негативних тенденцій, які були характерними для економічної системи країни;

- ключові чинники повільного економічного зростання: примітивізація економіки; міграція населення та донорство трудових ресурсів; використання принципів “Вашингтонського консенсусу” при формуванні економічної політики;

- на регіональному рівні спостерігались аналогічні тенденції, що і на національному, за винятком того, що окремі регіони продемонстрували значно

вищі показники економічного зростання за інші, що сприяло посиленню регіональних диспропорцій.

Усі вищенаведені чинники мали негативний вплив на розвиток місцевого самоврядування та формування його фінансової стійкості, що створювало значні перешкоди для розвитку реального сектору економіки на місцевому рівні та зростання рівня інвестиційної привабливості.

Проте, проведений нами аналіз демонструє, що розвиток економіки можливий навіть всупереч кризовим тенденціям, які мають місце на національному рівні. Встановлено, що за умов наявності на рівні регіону чи територіальної громади такої структури економіки, яка здатна генерувати високий рівень доданої вартості, то така економічна система є стійкою та здатною до зростання в умовах криз.

4. Виокремлено поточні тенденції залучення капітальних інвестицій в економіку України для оцінки ефективності наявних підходів до управління інвестиційним розвитком.

Підтверджено, що в глобальному масштабі спостерігається тенденція до збільшення обсягу руху інвестицій, основними реципієнтами яких є країни що розвиваються.

На рівні національної економіки встановлено, що за аналізований період притік ПІІ був нестабільним, що пов'язано з чутливістю іноземного капіталу до політичного та економічного клімату. Проте, загальні обсяги внутрішніх капітальних інвестицій були стійкими, демонструючи тенденцію до зростання у номінальному вимірі.

За підсумками проведеного дослідження виокремлено такі ключові тенденції щодо залучення інвестицій в Україні у довоєнний та воєнний періоди:

– воєнний чинник призвів до падіння обсягу капітальних інвестицій в економіці України, проте національна економіка вистояла, що формує основу для майбутнього відновлення та зростання;

– аналіз довоєнних тенденцій залучення капітальних інвестицій в економіку України вказує на те, що відбувалось стійке зростання частки

інвестицій в сільське господарство та сферу послуг, в той час, як частка інвестицій у переробну промисловість та будівництво зменшувалась, що породжувало значні ризики для конкурентоздатності вітчизняної економіки у довгостроковому періоді;

- відсутність стійкого зростання частки інвестицій, залучених у високотехнологічні ВЕД в структурі інвестицій у переробну промисловість;

- відсутність стійкого зростання частки інвестицій у науково-професійну діяльність та освіту;

- на регіональному рівні (Івано-Франківська область) виявлено схожі тенденції, за винятком відсутності стійкого зростання частки інвестицій у сільське, лісове та водне господарство та наявності стійкого зростання інвестицій високотехнологічне виробництво. Проте, обсяги інвестицій у галузі економіки з високим рівнем доданої вартості залишається незначним та не здійснює значного впливу на формування якісно-нової структури економіки;

Показано, що ефективність залучення капітальних інвестицій на національному рівні та на рівні регіональному (Івано-Франківська область) була низькою, що стало однією з причин відсутності швидкого економічного зростання та розвитку.

Вважаємо, що відсутність якісних змін у формуванні інвестиційної політики у період післявоєнного відновлення створює значні ризики щодо підвищення рівня конкурентоспроможності як країни, так і регіону на ринку капіталу, та як наслідок, породжує ризики залучення достатнього обсягу інвестицій, необхідних для формування якісно-нової структури національної (регіональної) економіки з вищим потенціалом до генерування доходу у суспільстві.

5. Сформовано рейтинг інституційної спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій за підсумками 2021 року та визначено ключові чинники, які впливають на обсяги залучення інвестицій.

Встановлено, що за підсумком 2021 року інституційна спроможність органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій перебувала на рівні “Задовільно” (узагальнений рейтинговий бал оцінки для 55 муніципалітетів становив 15,84 із 47 можливих).

Переважна більшість територіальних громад продемонструвала низькі та задовільні показники, в той час як результати доброго та високого рівнів продемонструвало тільки 8 муніципалітетів.

Внаслідок оцінки показників за окремими складовими встановлено, що найнижчий рівень оцінки спостерігається за інструментальною складовою, середній результат для якої становив 0,87 із 8 можливих балів. Щодо організаційно-стратегічної складової, то середній бал для даного блоку становив 2,78 із 7 можливих. Найкращий підсумок спостерігається за промоційною складовою: 15,84 бала з 32 можливих.

Також, спостерігається відсутність стійкого публічного запиту в контексті забезпечення ефективної інвестиційної діяльності у територіальних громадах Прикарпаття сільського та селищного типу. Так, середній бал внаслідок проведеного аналізу для територіальних громад сільського типу становить 13,57 балів, для селищного типу – 14,11 балів. Натомість середній бал для муніципалітетів міського типу становив 22,4 бали.

Встановлено, що існує позитивна кореляція середньої міцності зв'язку між рівнем інституційної спроможності ОМС щодо залучення інвестицій та обсягом залучених капітальних інвестицій в розрахунку на 1 особу (коефіцієнт кореляції Пірсона за підсумками 2022 року становив 0,52; за підсумками 2023 року – 0,57). Отримані результати вказують на важливість та необхідність розвитку вищенаведені складової як передумови для залучення достатніх обсягів інвестиційного капіталу для забезпечення швидкого економічного зростання на етапі післявоєнного відновлення та відбудови.

Також, шляхом розрахунку коефіцієнта кореляції Пірсона встановлено, що найбільший вплив на здатність ОМС щодо залучення інвестицій справляють інструментальна складова (0,74 – стійкий позитивний зв'язок) та промоційна

складова (0,61 – позитивний зв'язок середнього рівня міцності). Це вказує на те, що для забезпечення притоку капітальних інвестицій на етапі післявоєнного відновлення та відбудови, ОМС необхідно уже сьогодні збільшувати кількість інвестиційних інструментів, які перебувають у їх розпорядженні, а також – формувати ефективні стратегії комунікації та промоції, поширюючи інформацію про власний потенціал та запрошуючи суб'єктів інвестування вкласти капітал у територію громади.

6. Узагальнено зарубіжний досвід залучення інвестицій та визначено ключові інструменти інвестиційної привабливості, які можуть бути використані на місцевому рівні.

Проаналізувавши найбільш успішні випадки, ми рекомендуємо органам місцевого самоврядування використовувати у своїй діяльності такі інструменти:

1) створення місцевих (регіональних) інвестиційних фондів. Вважаємо, що забезпечення діяльності таких фондів містить у собі декілька ключових переваг, які забезпечуватимуть привабливий інвестиційний клімат для громади:

– інвестування частки місцевих бюджетів в такий фонд є підтвердженням серйозності намірів ОМС щодо стимулювання залучення інвестицій, та є гарантією підтримки для інвестора.

– беручи на себе частку ризиків на початковому етапі, та декларуючи майбутній вихід із фонду, орган місцевого самоврядування створює додаткову перевагу перед конкурентами та підвищує власний рівень інвестиційної привабливості.

– активізація внутрішніх, в т. ч. місцевих інвесторів, оскільки за умовами формування фонду обов'язковим суб'єктом в процесі створення є національний партнер.

2) розвиток державно-приватного партнерства. Ми рекомендуємо на рівні місцевого самоврядування впроваджувати саме напрям спільних підприємств, залишаючи за собою можливість контролю та спрямування діяльності таких підприємств у галузі з високим рівнем економічної складності. Також, створюючи спільні підприємства у вигляді ДПП орган місцевого

самоврядування може виконувати функцію “роботодавця останньої інстанції” та здійснювати активну контрциклічну політику.

3) створення проєктних бізнес-офісів задля стимулювання залучення грантового фінансування з метою розвитку місцевої економіки. Проєктний бізнес-офіс – відокремлена інституція (юридична особа), основною функцією якої є залучення грантових коштів у розвиток економіки на місцевому рівні та надання грантової підтримки суб'єктам господарювання.

Запропонована нами модель функціонування проєктного бізнес-офісу є інноваційною, оскільки у порівнянні з наявними проєктними офісами, які функціонують у територіальних громадах та іншими інституціями місцевого розвитку, проєктний бізнес-офіс виконуватиме роль посередника при взаємодії представників бізнес-сектору та грантодавців; спрямовуватиме грантові кошти у розвиток місцевої бізнес-структури та підтримку суб'єктів підприємницької діяльності; виконуватиме функцію комунікаційного майданчика, аналітичного центру та своєрідного бізнес-інкубатора, який буде активним гравцем у формуванні місцевої структури економіки та бізнес-сектору.

7. Запропоновано шляхи удосконалення управління інституційною спроможністю органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій на місцевому рівні.

На основі отриманих даних сформовано алгоритм діяльності для органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, функція якого – виконувати роль дорожньої карти для керівництва та працівників ОМС в процесі розробки та імплементації інвестиційної політики.

Запропонований нами алгоритм складається із 15 ключових кроків та відображає усі основні етапи залучення інвестора: від формування ефективної команди в структурі органу місцевого самоврядування до проведення процесу моніторингу та оцінки інвестиційної діяльності.

З метою підвищення ефективності інвестиційної діяльності на місцевому рівні та з метою підвищення рівня інституційної спроможності ОМС щодо залучення інвестицій удосконалено управлінську модель розвитку інституційної

спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, яка містить в собі 5 ключових елементів:

1) організаційна структура (змішаний тип), яка складається із 4 ланок управління: голова громади; профільний заступник; профільний структурний підрозділ першого рівня (управління, департамент) та профільний структурний підрозділ другого рівня (відділ).

2) система стратегічного та операційного планування, яка складається із 4 рівнів: стратегія громади, план соціально-економічного розвитку; програма залучення інвестицій та, запропонований нами операційний план діяльності профільного структурного підрозділу, відповідального за залучення інвестицій – операційний документ, який містить оперативні цілі, заходи і завдання, спрямовані на залучення та підтримку інвестиційних проєктів протягом року;

3) сукупність ключових показників ефективності (KPI's). Сформовано авторську 3-рівневу сукупність KPIs для органів місцевого самоврядування – сукупність KPIs стратегічного, операційного та індивідуального рівнів – метою якої є забезпечення ефективного процесу моніторингу та оцінки інвестиційної діяльності на усіх рівнях стратегічного планування та організаційної діяльності;

4) система навчання та підвищення кваліфікацій персоналу. З метою формування ефективної системи навчання та підвищення кваліфікацій персоналу, нами визначено перелік інституцій, працівники та експерти яких володіють високим рівнем знань: заклади освіти; організації та установи, які цільово співпрацюють з інвесторами (Урядовий офіс із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest, Експортно-кредитне агентство, обласні державні (військові) адміністрації, профільні міністерства тощо); інвестиційні фонди, інститути спільного інвестування, суб'єкти господарювання, бізнес-асоціації, а також – приватні інвестори. Також, рекомендуємо ОМС впровадити систему внутрішнього підвищення кваліфікацій шляхом впровадження підходу із використанням “скриптів”;

5) система мотивації персоналу. Встановлено, що ОМС можуть використовувати систему матеріальних та нематеріальних стимулів. В контексті

використання матеріальних стимулів рекомендуємо ОМС пов'язати систему преміювання до виконання ключових показників ефективності. Враховуючи те, що сукупність KPIs складається із трьох рівнів, нами сформовано авторську трирівневу систему преміювання для посадових працівників ОМС, долучених до розробки та імплементації інвестиційної політики: індивідуальне преміювання, преміювання підрозділу (операційний рівень) та преміювання організації (стратегічний рівень).

Ключові переваги запропонованої нами управлінської моделі: залучення широкого кола стейкхолдерів до процесу планування та прийняття рішень; формування чіткого переліку індикаторів успішності та фокус на їх досягненні; сукупність KPI's прив'язана до підвищення рівня інституційної спроможності щодо залучення інвестицій; прив'язка системи мотивацій працівників до досягнення вимірюваних індикаторів; створення умов для кар'єрного росту та службового підвищення; постійна система вдосконалення та навчання, а також розвитку компетенцій за участю широкого кола інституцій та організацій.

Вважаємо, що запровадження вищенаведеної управлінської моделі сформує передумови для підвищення рівня інституційної спроможності громад щодо залучення інвестицій, що на етапі післявоєнного відновлення та відбудови перетвориться у стійкі конкурентні переваги на ринку залучення капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 30 років співпраці зі Світовим банком. Міністерство фінансів України. 2022. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/30_rokiv_spivpratsi_zi_svitovim_bankom-3587
2. Альошина Н. М. Територіальна громада як суб'єкт права. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук. Харків, 2014. 210 с.
3. Антонюк Н. А., Процик О. С., Любка В. В., Жеребух Ю.-Д. Р., Савка В. Б. Система управління соціально-економічним розвитком територіальних громад у сучасних інституційних умовах. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. Серія економічна. Серія юридична. 2023. Вип. 36. С. 217-224.
4. Баймуратов М. Правовий статус територіальної громади в Україні: теоретичні та практичні проблеми. *Муніципальний рух: новий етап розвитку*: матеріали VII Всеукр. муніцип. слухань “Муніципальний рух в Україні” (Бердянськ, 6-8 верес. 2001 р.). К. : Логос, 2002. С. 368-371.
5. Балакірева О. М., Дмитрук Д. А. Соціально-економічні наслідки фінансової кризи та девальвації гривні. *Український соціум*. 2016. № 3. С. 100-109. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2016_3_10.
6. Баланюк І. Ф., Іваночко Б. Р. Заходи по залученню інвестицій в розвиток бізнесу територіальних громад на основі маркетингової стратегії. *Інноваційна економіка*. 2023. Вип. 1(93). С. 45-51.
7. Барбер М. Як керувати урядом. На користь громадян і для спокою платників податків. К.: Наш Формат, 2019. 360 с.
8. Батанов О. В. Територіальна громада первинний суб'єкт муніципальної влади в Україні: поняття та ознаки. *Вісник Центральної виборчої комісії*. 2008. № 2 (12). С. 51-57.
9. Баштанник О. В. Концептуальні засади визначення феномену спроможності в сучасній методології дослідження державного управління. *Публічне управління та місцеве самоврядування*. №2. 2023. С. 10-18.

10. Безпалько О. М. Роль територіальних громад у забезпеченні місцевого економічного розвитку: теоретичні засади дослідження. *Економіка і організація управління*. 2019. Вип. 1. С. 116-123. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2019_1_15.
11. Беновська Л. Я. Територіальна громада як суб'єкт регулювання розвитку територій: теоретичні аспекти. *Регіональна економіка*. 2018. № 1. С. 30-39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2018_1_5.
12. Берданова О., Вакуленко В. Стратегічне планування місцевого розвитку. Практичний посібник. Швейцарсько-український проєкт “Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO”. К.: ТОВ “Софія-А”. 2012. 88 с. URL: http://despro.org.ua/media/articles/04_book_berdanova_vakulenko_ctrateg_chne_plannuvann.pdf
13. Бєсєдіна О., Хорунжа М., Шепотило О. Чи може Україна повторити шлях азійських тигрів? І чи взагалі їй варто турбуватися про це? *Вокс Україна*. 2019. URL: <https://voxukraine.org/chi-mozhe-ukrayina-povtoriti-shlyah-azijskih-tigriv-i-chi-vzagali-yij-var-to-turbuvatisya-pro-tse>
14. Бізнес відновив позитивні оцінки своєї діяльності – підсумки опитування підприємств у березні. Національний банк України. 2024. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/biznes-vidnoviv-pozitivni-otsinki-svoyeyi-diyalnosti-pidsumki-opituvannya-pidpriyemstv-u-berezni>
15. Білик Р. С., Гаврилюк О. В. Сучасні проблеми залучення інвестиційних ресурсів в економіку України. *Регіональна економіка*. 2022. № 3. С. 106-111.
16. Бобровський О. І. Територіальні громади як суб'єкти публічного управління первісних територіальних ланок суспільства. *Науковий вісник: державне управління*. 2020. № 2. С. 32-44. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nauvisdu_2020_2_5
17. Бондарук Т. Г. Точки зростання та їх роль в забезпеченні стійкого економічного розвитку територій. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 28. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/532>

18. Булавинець В. М., Сидор І. П. Роль державно-приватного партнерства у розвитку сучасної місцевої інфраструктури. *Ефективна економіка*. 2016. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_11_21.
19. Бутенко В. В., Бутенко Т. В. Аналіз розвитку конкурентоспроможності української продукції в умовах глобалізації. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2019. № 1. С. 19-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2019_1_4.
20. Валовий регіональний продукт в розрізі регіонів (2004-2021). Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/vvp/kvartal_new/vrp/VRP_%20reg_04_20_II_ue.xls
21. Васильченко С. М. Екстернальний економічний ріст. *Вісник Прикарпатського університету*. Серія “Економіка”. 2018. Вип. 13. С. 21-25.
22. Васильченко С. М., Михайлишин Л. І. Аналіз якості інвестиційних паспортів територіальних громад Прикарпаття. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2022. Вип. 18 Т. 2. С. 31-46.
23. Вдовенко Н. М., Наконечна К. В. Особливості структурних змін в економіці України. *Економіка АПК*. 2018. № 9. С. 56-61. URL: https://eapk.com.ua/web/uploads/journals_pdf/eapk_2018_9_p_5_92.pdf#page=53
24. Вектори економічного розвитку 2030. Кабінет міністрів України. 2021. URL: <https://nes2030.org.ua/docs/doc-vector.pdf>
25. Венгуренко Т. Г., Плахотнюк В. В. Аналіз інвестиційної привабливості України. *Бізнес Інформ*. 2020. № 4. С. 103-111. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2020_4_14.
26. Верхоляк З., Машлій Г. Проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну як засобу фінансування впровадження нових технологій. *Фундаментальні та прикладні проблеми сучасних технологій*: матеріали Міжнародної науково-технічної конференції. Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя, 2018. С. 310-311. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/161835132.pdf>
27. Видобора В. В. Заощадження та інвестиції в теорії економічного росту. *Економічний простір*. 2022. № 177. С. 7-13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2022_177_3.

28. Воронова О. В., Марущак С. М., Пугачов М. І. Глобальні фінансово-економічні кризи та їх вплив на економіку держав. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 51. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2459/2378>

29. Галазюк Н. М., Зелінська О. М., Кравчук О. Я. Сутність та структура міжнародної інвестиційної діяльності на сучасному етапі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 12 (1). С. 69-72. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_12\(1\)__17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_12(1)__17).

30. Галан Л. В., Белова Г. С. Удосконалення системи управління інвестиційною діяльністю в територіальних громадах. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 38. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1318>

31. Галасюк В. В. Концептуальні засади трансформації економіки України: Монографія. К.: Національна академія управління, 2019. 188 с. URL: <https://nam.kyiv.ua/files/publications/monogr.pdf>

32. Галасюк В. В. Структурна трансформація економіки України як передумова євроінтеграції та прискороного економічного розвитку. *Вчені записки: КНЕУ*. 2019. Вип. 20. С. 113-121.

33. Гапєєва О. М., Скакун В. В. Система мотивації персоналу в сучасному управлінні організацією. *Вісник Дніпропетровського науково-дослідного інституту судових експертиз Міністерства юстиції України*. Економічні науки. 2021. Вип. 2. С. 20-26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdndiceen_2021_2_5.

34. Говорушко Т. А., Обушна Н. І. Сутність прямих іноземних інвестицій та їх класифікація. *Теорії мікро-макроекономіки*. 2013. Вип. 41. С. 91-99. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/081a9e40-6617-48bf-be9f-a251d3776bdd/content>

35. Гринчишин І. М. Фінансова спроможність територіальних громад у контексті оцінювання результатів адміністративно-фінансової децентралізації.

Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр. 2019. Вип. 5(139). С. 26-32. DOI: <https://doi.org/10.36818/2071-4653-2019-5-4>.

36. Громади: перелік та основні дані. Портал “Децентралізація”. URL: <https://decentralization.ua/newgromada>

37. Грем Макстон, Йорген Рандерс. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. К.: Пабулум, 2017. 320 с.

38. Ден Сенор, Сол Сингер. Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива. Київ: Yakaboo Publishing, 2016. 368 с.

39. Денисенко О. П. Досвід розвитку венчурного інвестування іноземних країн на прикладі Ізраїлю, Фінляндії та Казахстану. *Наукові праці НДФІ*. 2011. № 4 (57). С. 22-30. URL: https://npndfi.org.ua/docs/NP_11_04_022_uk.pdf

40. Дзега В. Розвиток організаційної компетентності міського голови як посадової особи місцевого самоврядування в контексті українсько-німецького проєкту. *Публічне управління та регіональний розвиток*. 2022. № 16. С. 407-426. DOI: <https://doi.org/10.34132/pard2022.16.06>

41. Динаміка обсягів приватних грошових переказів в Україну за 2008-2023 роки. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/files/ES/Perekaz_y.pdf

42. Динаміка товарної структури експорту, 2005 - 2023 роки. Національний Банк України. URL: https://bank.gov.ua/files/ES/Trade_y.pdf

43. Докладні інструкції про створення та впровадження сценаріїв продажів. URL: <https://genius.space/lab/kak-vnyedrit-skryptu-prodprozh/>

44. Дорнбуш Р., Фішер С. Макроекономіка / Пер. з англ. В. Мусієнко, В. Овсієнко. К.: Основи, 1996. 814 с.

45. Енциклопедія сучасної України. URL: https://esu.com.ua/search_articles.php?id=12489.

46. Ерік Райнерт. Як багаті країни стали багатими... і чому бідні країни залишаються бідними. К.: Саміт-книга, 2019. 416 с.

47. Європейська хартія місцевого самоврядування. Офіційний переклад. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_036#Text
48. Єлісеєва І. О. Сільський, селищний, міський голова: статус посадової особи за Конституцією України та повноваженнями, наданими йому законом. *Міжнародний юридичний вісник: актуальні проблеми сучасності (теорія та практика)*. 2019. Вип. 15. С. 40-49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/muvnudp_2019_15_6.
49. «Робота». Урядова програма безповоротних грантів для створення та розвитку власного бізнесу. URL: <https://erobota.diiia.gov.ua/>
50. За рік війни в більш безпечні регіони релоковано 800 підприємств. Урядовий портал. 2023. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/za-rik-viiny-v-bilsh-bezpechni-rehionu-relokovano-800-pidpriemstv-tetiana-berezhna>
51. Завдяки урядовій програмі релокації збережено понад 35 тисяч робочих місць. Міністерство економіки України. URL: https://docs.google.com/document/d/1_y3vzCqCJhQMa7gAfiAgs8oVL0ZvITjSiY5Xl8vyxf4/edit
52. Зоська Я. В., Катаєв Л. С. Голова об'єднаної територіальної громади, як представник органу місцевого самоврядування на селі. *Epistemological studies in philosophy, social and political sciences*. 2019. №. 2 (2). С. 49-56. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/epstphsps_2019_2_2_8.
53. Жук О.І. Залучення капітальних інвестицій в економіку України на регіональному рівні: ключові аспекти. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2024. №8.
54. Івано-Франківщина. Офіційний вебсайт Івано-Франківської обласної державної адміністрації. URL: <https://www.if.gov.ua/ivano-frankivshchina>
55. Ігнатенко О. П. Застосування інвестиційних інструментів на місцевому рівні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 5. С. 74-79.
56. Інвестиційна мапа. Інвестиційний портал Івано-Франківщини. URL: <https://invest.if.gov.ua/offer/map>
57. Інвестиційна мапа. Урядовий офіс із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest. URL: <https://ukraineinvest.gov.ua/interactive-map-of-ukraine-2/>

58. Індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту (2004-2021). Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/vvp/ifovrp/ifo_VRP_2021ue.xls
59. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010-2022 роки. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ibd/kin/kin_rik/k_ed_10-21.xlsx
60. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності промисловості за регіонами 2019-2022 роки. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2023/ibd/kin_reg/kin_vedp_new_u.htm
61. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010–2022 роки: Івано-Франківська область. Головне управління статистики в Івано-Франківській області. URL: https://ifstat.gov.ua/EX_IN/IB23.HTM
62. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за регіонами за 2019-2022 роки. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2023/ibd/kin_reg/kin_ved_new_u.htm
63. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування (2006-2021). Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ibd/kindj/arh_kindj_2021_u.html
64. Капітальні інвестиції за регіонами за 2010-2016 роки. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/ibd/iki_reg/iki_reg_u/kireg_10-13u_bez.htm
65. Капітальні інвестиції за регіонами за 2017 рік. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ibd/kin/kin2017_u.zip
66. Капітальні інвестиції за регіонами за 2018 рік. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ibd/kin/kin2018_u.xls
67. Капітальні інвестиції: методологічні пояснення. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/ioz/metod_ioz.htm

68. Карпюк К. І. Залучення інвестицій від міжнародних фінансових інститутів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2020. Вип. 31. С. 41-46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2020_31_9
69. Кейс стаді “Брендинг і маркетинг територій: у чому секрет найбільш успішних міст в Україні?” Проєкт міжнародної технічної допомоги “Партнерство для розвитку міст”. 2019. 58 с.
70. Коваль Г. В. Територіальна громада: основні ознаки, рівні та особливості. *Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування*. 2017. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2017_2_22.
71. Ковальчук О. Я., Стрельбицька Н. Є., Слободян А. Ю. Прямі іноземні інвестиції та їх вплив на економічний розвиток. *Молодий вчений*. 2017. № 5. С. 596-602. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_5_134.
72. Колодій А. М., Олійник А. Ю. Права людини і громадянина в Україні: навч. посібник. К.: Юрінком Інтер, 2003. 336 с.
73. Коляда Т. А., Прозоров Ю. В. Локалізація глобальних механізмів залучення кредитних та інвестиційних ресурсів для зміцнення фінансової спроможності територіальних громад України. *Проблеми економіки*. 2022. № 3. С. 149-155. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2022_3_19
74. Коментар Національного банку щодо зміни реального ВВП у 2022 році. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/komentar-natsionalnogo-banku-schodo-zmini-realnogo-vvp-u-2022-rotsi>
75. Конституція України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/254%D0%B A/96-%D0%B2%D1%80>
76. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Розпорядження Кабінету міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1 %80#Text>
77. Кораблін С. О. Вашингтонський консенсус: тоді та тепер. *Економіка України*. 2017. № 11. С. 17-32. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2017_11_3.

78. Кораблін С.О. Макроекономічна динаміка України: пастка сировинних ринків: Монографія. НАН України, ДУ “Ін-т екон. та прогнозув. НАН України”. К., 2017. 308 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/292.pdf>

79. Крайник О. П. Напрями підвищення ефективності управління територіальною громадою. *Ефективність державного управління*. 2023. Вип. 1 (66). С. 192-201. DOI: <https://doi.org/10.33990/2070-4011.66.2021.233487>

80. Крайник О. П. Складові економічного розвитку територіальної громади. *Ефективність державного управління*. 2023. Вип. 2 (59). DOI: <https://doi.org/10.33990/2070-4011.59.2019.178434>

81. Красников С. В. Оцінка організаційної структури місцевих органів влади як чинника їхньої ефективної діяльності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 20. С. 144-152.

82. Крепак М. С., Горачук В. В., Коцур В. В. Місцеві ради та їх виконавчі органи: взаємовідносини, розподіл компетенцій, взаємозалежність функцій. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2021. № 9. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=2215>. DOI: 10.32702/2307-2156-2021.9.74

83. Ксьонжик І. В. Соціально-економічний розвиток територіальних громад в Україні в контексті децентралізації. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2020. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2020_11_5.

84. Круглов В. В., Терещенко Д. А. Public-Private Partnership as Tool for Developing Regional Labor Potential. *Наука та інновації*. 2019. Т. 15, № 6. С. 5-13. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/174108/03-Kruhlov.pdf?sequence=1>

85. Ладонько Л. С., Кунденко А. В., Михайловська О. В., Філіпова Н. В. Роль та функції місцевого самоврядування в системі публічної влади України. *Теорія та практика державного управління*. 2016. Вип. 4. С. 157-162. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu_2016_4_26.

86. Лазня А. В. Особливості кризи доткомів. *Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: зб. тез доп. VII Міжнародної*

науково-практичної конференції (24-25 травня 2012 р.). Суми, 2012. Т. 2. С. 104-105. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/141467506.pdf>

87. Лебеда Т. Б. Удосконалення механізму державно–приватного партнерства для залучення інвестицій у відновлення соціальної інфраструктури України в повоєнний період. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2022. № 3. С. 99-107. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2022_3_16.

88. Летуновська Н. Є. Аналіз передумов формування регіональної конкурентоспроможності в соціально-економічній сфері. *Інфраструктура ринку*. 2017. Вип. 3. С. 98-103. URL: <https://www.europub.co.uk/articles/-A-625573>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/50603>

89. Лещук Г. В. Континуум залучення інвестицій у розвиток об'єднаних територіальних громад. *Бізнес-навігатор*. 2020. Вип. 6 (56). С. 67-72.

90. Лиска О. Г. Територіальна громада. *Енциклопедія державного управління: у 8 т.* Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ “Магістр”. 2011. 378 с.

91. Лутчин Н. Структурні диспропорції національного та регіонального розвитку України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. Економіка. 2014. Вип. 4. С. 53-58. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2014_4_13.

92. Магдич А. С. Типологія факторів економічного зростання: теоретико-методологічний аспект. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2015. № 2. С. 119-130. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ever_2015_2_12.

93. Малишівський Т. В. Використання концепції “5 капіталів” для оцінки ресурсного потенціалу громад. *Розвиток територіальних громад: правові, економічні та соціальні аспекти*: Матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 9 червня 2022 р. Миколаїв: МНАУ, 2022. С. 86-87.

94. Малишівський Т. В. Інвестиційний паспорт як ключова складова інвестиційної політики територіальних громад. *Розвиток територіальних громад: правові, економічні та соціальні аспекти*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 23-24 червня 2021 р. Миколаїв: МНАУ, 2021. С. 124-127.

95. Малишівський Т. В. Інституційна спроможність органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій: зріз за підсумками 2021 року. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2024. № 6. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/dy/article/view/3938/3973>

96. Малишівський Т. В. Ключові тенденції залучення капітальних інвестицій в економіку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 5. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/3656/369>

97. Малишівський Т. В. Комунікаційна активність громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій: аналіз офіційних веб-ресурсів. *Проблеми раціонального використання соціально-економічного, еколого-енергетичного потенціалу України та її регіонів: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції ГО «ІЕЕЕД», (15 лютого 2023 року), м. Луцьк, 2023. С. 269-272.*

98. Малишівський Т. В. Перспективи залучення інвестицій в економіку на місцевому рівні: інституційний аспект. *Матеріали звітної наукової веб конференції викладачів, докторантів, аспірантів університету за 2021 рік Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 4-5 квітня 2022 р. Івано-Франківськ: Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2022. С. 143-145.*

99. Малишівський Т. В. Система оцінки рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2024. № 4. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/dy/article/view/3480/3514>

100. Малишівський Т. В. Територіальна громада як об'єкт управління: поняття та основні ознаки. *Перспективи розвитку управлінських систем у соціальній та економічній сферах України: теорія і практика: зб. матеріалів IV Всеукр. наук.-практ. інт.-конф., 24 листопада 2020 р. К.: КУБГ, 2020. С. 194-198.*

101. Малишівський Т. В. Україна у світових потоках капіталу: ключові тенденції. *Україна і світ: гуманітарно-технічна еліта та соціальний прогрес:*

матеріали всеукр. наук.-теорет. конф. студ. і аспірантів, 29 вересня 2022 р. Електрон. текст. дані. Харків, 2022. С. 368-370.

102. Малишівський Т. В. Формування системи управління місцевим економічним розвитком в умовах децентралізації. *Сучасний менеджмент: тенденції, проблеми та перспективи розвитку*: VII Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених і студентів: тези доповідей, Дніпро, 14 квітня 2021 р. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2021. С. 273-275.

103. Малишівський Т. В. Швидке економічне зростання у XXI столітті: кейс для України. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції “*Бізнес-аналітика: моделі, інструменти та технології*”. 1-3 бер. 2023. К.: НАУ, 2023. С. 256-259.

104. Малишівський Т. В., Сологуб С. І. Необхідність зміни підходів щодо залучення інвестицій в Україну у поствоєнний період. *Управління економічними процесами на макро- і мікрорівні: проблеми та перспективи вирішення*: матеріали V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції молодих учених, 25-26 травня 2022 р. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2022. С. 146-148.

105. Малишівський Т. В., Стефінін В. В. Адаптація досвіду програми “ЙОЗМА” як ключова передумова розвитку інновацій в Україні в період дії воєнного стану. *Підприємництво під час війни в Україні: виклики та можливості*: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 60-річчю кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки. Електронне видання. Івано-Франківськ: Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2023. С. 92-95.

106. Малишівський Т. В., Стефінін В. В. Адаптація концепції «5 капіталів» щодо аналізу ресурсного потенціалу на рівні громад. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2022. Вип. 18. Т. 2. С.73-85. URL: <https://journals.pnu.edu.ua/index.php/aprde/article/view/6079/6329>

107. Малишівський Т. В., Стефінін В. В. Залучення іноземного капіталу як чинник забезпечення економічного зростання країни. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*: зб. наук. пр. 2020. Вип. 5 (145). С. 34-41. DOI: <https://doi.org/10.36818/2071-4653-2020-5-7>.

108. Малишівський Т. В., Стефінін В. В. Інституційна спроможність органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій як ключова складова інвестиційної привабливості громад. *Перспективи розвитку територій: теорія і практика*: матеріали V міжнародної науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, Харків, 18-19 листопада 2021 р. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. С. 38-42.

109. Малишівський Т. В., Стефінін В. В. Система інструментів інвестиційної політики на місцевому рівні: теоретичний аспект. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2021. Вип. 17. Т. 1. С.173-183. URL: <https://journals.pnu.edu.ua/index.php/aprde/article/view/5524/6379>

110. Малишівський Т. В., Стефінін В. В. Управління економічним розвитком громади крізь призму концепції “місцевого економічного розвитку”. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2021. Вип. 1-2 (278-279). С. 66-75. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13303/1/66-75.pdf>

111. Малишівський Т. В., Стефінін В. В.. Шляхи розвитку місцевої економіки в умовах військового часу: теоретичний аспект. *Трансформація національної, закордонної моделей економічного розвитку та законодавства в умовах воєнного часу*: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, ВНУ ім. Лесі Українки, 27-29 червня 2022 р. Луцьк: СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня “Волиньполіграф”, 2022. С. 61-65.

112. Малюта К. Г. Визначення сутності поняття “інвестування” та його класифікація. *Advances of science: Proceedings of articles the international scientific conference*. Czech Republic, Karlovy Vary. Ukraine, Kyiv, 5 April 2019. Ukraine, Kyiv: MCNIP, 2019. Pp. 443-451.

113. Мацелюх Н. П., Корж М. А. Сталий економічний розвиток України: концептуальні основи, механізми забезпечення та драйвери розвитку. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2021_4_7.
114. МВФ та Україна: історія співпраці з 1994 року. Слово і діло. 2016. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2016/09/27/infografika/finansy/mvf-ta-ukrayina-istoriya-spivpraci-z-1994-roku>
115. Мельник Г. В. Чемерис Є. Т. Дослідження взаємозв'язку і взаємозалежності понять “економічне зростання” і “економічний розвиток”. *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 2. С. 50-54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2017_2_8
116. Мирошниченко Ю. В. Система мотивації персоналу на інноваційних засадах. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2016. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2016_1_19.
117. Мінфін: 30 років співпраці з МВФ. Урядовий портал. 2022. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minfin-30-rokiv-spivpratsi-z-mvf>
118. Місцевий економічний розвиток - шлях до процвітання громади. URL: http://www.mled.org.ua/media/docs/LED_Guide_2014_UKR.pdf
119. Місцевий економічний розвиток: моделі, ресурси та інструменти фінансування: практичний посібник. Частина 1. МЕР: сучасні концепції, моделі та ресурси / за ред. Лепьошкіна І. Київ: Проект міжнародної технічної допомоги “Партнерство для розвитку міст”, 2020. 104 с. URL: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2020/09/PLEDDG_LED_Finance_Guide_Part_1.pdf
120. Місцевий економічний розвиток: моделі, ресурси та інструменти фінансування: практичний посібник. Частина 3. Інвестиційні Інструменти фінансування МЕР / за ред. Лепьошкіна І. Київ: Проект міжнародної технічної допомоги “Партнерство для розвитку міст”, 2020. 72 с. URL: https://decentralization.ua/uploads/library/file/603/PLEDDG_LED_Finance_Guide_Part_3.pdf

121. Місцевий розвиток: кращі практики та інструменти розумного зростання: кол. моногр. / за заг. ред. проф. В. Б. Родченка. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/server/api/core/bitstreams/a9d6a928-7e48-43f1-a4f8-200b98e522f9/content>
122. Місцеві бюджети територіальних громад Івано-Франківської області: 2021-2023 pp. Open budget. URL: <https://openbudget.gov.ua/local-budget?id=0910000000>
123. Мораторій розбрату: який ефект дала заборона на експорт лісу. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 2019. URL: <http://www.ier.com.ua/ua/publications/articles?pid=6141>
124. Мороз О. Ю. Територіальна громада: сутність становлення та сучасні українські реалії. *Науковий вісник “Демократичне врядування”*. 2008. Вип. 2. URL: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnik2/fail/Moroz.pdf.
125. Наврузов Ю. В. Системне визначення поняття категорії “громада”. *Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. Університету академії державного управління*. 2000. Вип. 4. С. 223-228.
126. Населення за 1990-2022 роки: Івано-Франківська область. Головне управління статистики в Івано-Франківській області. URL: https://ifstat.gov.ua/EX_IN/DS0.HTM
127. Нова економіка Івано-Франківська (NEF). Офіційний вебсайт. URL: <https://neweconomy.if.ua/ecosystem/about-nef/>
128. Овчаренко Т. Модель залучення додаткових фінансових ресурсів та інвестицій для реалізації проектів розвитку в об’єднаній територіальній громаді. Моделювання ефективної фінансової діяльності органів місцевого самоврядування ОТГ в умовах децентралізації: посібник. 68 с.
129. Організація роботи органів місцевого самоврядування об’єднаних територіальних громад. Практичний посібник. К. Асоціація міст України. 2016. 45 с.

130. Орзіх М. П. Концепція правового статусу самоврядних територій і органів місцевого самоврядування. *Місьцеве та регіональне самоврядування України*. 1995. Вип. 1-2. С. 67

131. Планування розвитку територіальних громад. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / Г. Васильченко, І. Парасюк, Н. Єременко / Асоціація міст України. К., ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 256 с.

132. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755–VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

133. Прієшкіна О. В. Конституційно-правовий статус міського голови в Україні. Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. Правознавство. 2019. Т. 24. Вип. 1 (34). С. 7-15. URL: <https://dspace.onu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/afa83ee0-62f3-44dd-8dc1-cbaebd0acd64/content>

134. Про державно-приватне партнерство. Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2404-17>

135. Про затвердження Комплексної програми сприяння залученню інвестицій в економіку Івано-Франківської міської територіальної громади та проєктної діяльності на 2021-2025 роки. Рішення Івано-Франківської міської ради від 24.12.2020р. № 331-3. URL: <http://www.namvk.if.ua/dt/525386/>

136. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року. Постанова Кабінету міністрів України від 03 березня 2021 р. № 179. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179>

137. Про затвердження порядків з питань відновлення та розвитку регіонів і територіальних громад. Постанова Кабінету міністрів України від 18 липня 2023 р. № 731. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/731-2023-%D0%BF#Text>

138. Про інвестиційну діяльність. Закон України від 18.09.1991 р. №1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

139. Про індустриальні парки. Закон України від 21.06.2012 р. № 5018-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/5018-17>

140. Про місцеве самоврядування в Україні. Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/280/97-%D0%B2%D1%80>
141. Про органи самоорганізації населення. Закон України від 11.07.2001 р. № 2625-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2625-14>
142. Про регулювання містобудівної діяльності. Закон України від 17.02.2011р. № 3038-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/3038-17>
143. Про упорядкування структури апарату центральних органів виконавчої влади, їх територіальних підрозділів та місцевих державних адміністрацій. Постанова Кабінету міністрів України від 12 березня 2005 р. № 179. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2005-%D0%BF#Text>
144. Про упорядкування структури та умов оплати праці працівників апарату органів виконавчої влади, органів прокуратури, судів та інших органів. Постанова Кабінету міністрів України від 09 березня 2006 р. № 268. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/268-2006-%D0%BF#Text>
145. Про функціональні повноваження міського голови, секретаря міської ради, першого заступника, заступників міського голови, керуючого справами виконавчого комітету міської ради. Розпорядження міського голови Коломийської міської територіальної громади від 4.04.2023р. № 107-р. URL: <http://nbkolrada.gov.ua/dt/507631/>
146. Про функціональні повноваження міського голови, першого заступника міського голови, заступника міського голови, керуючого справами виконавчого комітету, заступника міського голови та секретаря міської ради. Розпорядження міського голови Мукачівської міської територіальної громади з основної діяльності від 04 травня 2016 р. № 299. URL: <https://mukachevo-rada.gov.ua/npas/pro-funktsionalni-povnovazhennya-miskogo-gol-ovipershogo-zastupnika-miskogo-golovi-zastupnika-miskogo-golovikeruyuchogo-spravami-vikonavchogo-komitetu-zastupnika-miskogo-golovi-ta-sekretaryu-m>
147. Радіонова Н. Й., Бондаренко Д. В. Залучення інвестиційних ресурсів для післявоєнного відновлення України. Формування ринкових відносин в Україні. 2023. № 12. С. 65-73.

148. Реєстр індустріальних парків. URL: <https://data.gov.ua/dataset/8206ed0c-5911-4b88-9c7f-56c6fcd08660>
149. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів. Київ. 2013. 50 с. URL: https://www.kiis.com.ua/materials/news/Rating_of_investment_attractiveness_of_the_region.pdf
150. Рекомендації щодо стандартів залучення та супроводу інвесторів на місцевому та регіональному рівні. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. Київ, 2019. 34 с. URL: https://www.hromady.org/wp-content/uploads/2019/09/Methodology_on_investors_support_on_regional_and_local_levels.pdf
151. Рендал Рей. “Я ж вам казав!” Сучасна економіка за Гайманом Мінськи. Київ: Наш Формат, 2018. 288 с.
152. Реформа децентралізації: загальна інформація. Портал “Децентралізація”. URL: <https://decentralization.ua/about>
153. Робоча сила за статтю та типом місцевості у 2021 році: Івано-Франківська область. Головне управління статистики в Івано-Франківській області. URL: https://ifstat.gov.ua/EX_IN/RP1.HTM
154. Розробка інвестиційної пропозиції. Pro-consalting. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/services/razrobotka-investitsionnogo-predlozheniya>
155. Рось О. Г. Поняття та сутність нормативно-правового забезпечення інституційної спроможності представницьких органів місцевого самоврядування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 18. С. 97-100.
156. Сахно Т. А. Економічні засади формування територіальних громад у розвитку регіону. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії. Черкаси, 2023. 277 с.
157. Семенець Г., Іваніна Т. Модель ефективної системи управління інвестиційною діяльністю на партисипативних засадах в органах місцевого самоврядування громади. Програма ООН із відновлення та розбудови миру. 2021. 216 с.

158. Сенченко М. Неолібералізм, лібертаризм, чи Вашингтонський консенсус. *Вісник Книжкової палати*. 2020. № 2. С. 3-5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkr_2020_2_3.

159. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників за районами у Львівській області у 2021 році. Головне управління статистики в Львівській області. URL: https://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/oper/2021/t150121_14.doc

160. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників по районах у 2021 році: Івано-Франківська область. Головне управління статистики в Івано-Франківській області. URL: https://ifstat.gov.ua/EX_IN/DN24.HTM

161. Скабіна К. Д. Комунікаційна стратегія: теорія, етапи і практика. *Соціокультурні аспекти соціальних комунікацій в епоху нових медіа*: матеріали І міжвуз. студ. наук.-практ. конф. “Світові тенденції у сфері реклами і зв’язків з громадськістю: проблеми та перспективи”, 11 бер. 2021 р. : тези допов. Київ: НАУ, 2021. С. 66-71. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26105>

162. Скрипнюк О. Децентралізація влади як чинник забезпечення стабільності конституційного ладу: теорія й практика. *Віче*. 2015. № 12. С. 22-24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/viche_2015_12_8.

163. Созанський Л. Й. Енергетична та цінова кризи, спровоковані повномасштабною російською військовою агресією: соціально-економічні наслідки для України і країн ЄС. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2022. Вип. 5. С. 9-14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2022_5_4;

164. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями. Міністерство закордонних справ України. 2023. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhнародni-vidnosini/spivrobotnictvo-ukrayini-z-mizhнародnimi-finansovimi-instituciyami>

165. Табачук А. Я. Напрямки трансформації економічної системи України в умовах сьогодення. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 26. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/338/323> DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-29>

166. Терещенко Т. В., Мощанець А. А. Практичні аспекти формування маркетингової спрямованості у діяльності органів місцевого самоврядування. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2022. № 2. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=2619>. DOI: 10.32702/2307-2156-2022.2.31
167. Територіальні громади в умовах децентралізації: ризики та механізми розвитку: монографія / за ред. Кравціва В. С., Сторонянської І. З. Львів: ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України”, 2020. 531 с.
168. Тимошенко Л. М., Сімахова А. О. Соціально-економічний розвиток і його кероване забезпечення в умовах інноваційної моделі суспільної динаміки. *Mechanism of Economic Regulation*. 2015. № 1. С. 68-78. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2015_1_9.
169. Ткачук А. Ф. Діяльність органів місцевого самоврядування та депутатів сільської, селищної, міської ради (навчальний модуль). К.: ІКЦ “Легальний статус”, 2016. 80 с. URL: <https://www.csi.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/Diyalnist-oms.pdf>
170. Ткачук А. Ф., Наталенко Н. В. Робоча книжка депутата місцевої ради територіальної громади. Для депутатів і не тільки. К.: ТОВ “Видавництво “Юстон”, 2020. 150 с.
171. Томашевська А. В. Роль інвестиційних процесів та інвестиційного потенціалу у період війни та післявоєнній відбудові регіонів України. *Наукові перспективи. Серія «Державне управління»*. № 9 (39). 2023. С. 219-231. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/np/article/view/6513>
172. Томашевська А. В., Сурай І. Г. Інвестиції в інфраструктурні проекти як ключовий фактор розвитку та відбудови територіальних громад. *Наукові перспективи. Серія «Державне управління»*. 2023. № 7(37). С. 65-74. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/np/article/view/5661>
173. Томнюк Т. Л. Фактори забезпечення економічного зростання в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6399>

174. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колективна монографія / кол. авт.; за ред. проф. А. П. Голікова, проф. О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 347 с. URL: <https://international-relations-tourism.karazin.ua/themes/irtb/resources/064bfbc872b46bc1eb2efebc93695e89.pdf>
175. Треллер Дж. Е. Місцевий економічний розвиток - шлях до процвітання громади: посібник з основ теорії і практики МЕР. Київ: Проєкт “Місцевий економічний розвиток міст України”. 2014. 124 с. URL: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2020/02/LED_Guide_2014_UKR.pdf
176. Турило А. А., Ртищев С. А. Сутність категорії “економічний розвиток”. *Вісник Криворізького національного університету*. 2021. Вип. 53. С. 85-90. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vktu_2021_53_16.
177. Українська діаспора. Велика українська енциклопедія. URL: <https://cutt.ly/QepeMOh8>
178. Українські біженці. Майбутнє за кордоном та плани на повернення. Третя хвиля дослідження. Центр економічної стратегії. 2024. URL: https://ces.org.ua/ukrainian_refugees_third_wave_research/
179. Федорчак О. В. Податкові інструменти стимулювання інвестиційної діяльності: державно-управлінський аспект. *Ефективність державного управління*. 2020. Випуск 3 (64). Ч. 2. С. 225-245. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2020_3_19
180. Федорчак О. В. Сучасні форми іноземних інвестицій як об’єкти державного регулювання. *Ефективність державного управління*. 2016. Вип. 4. С. 171-182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2016_4_21.
181. Федорчак О. В., Іщенко Г. О. Маркетингові інструменти залучення інвестицій у територіальні громади. *Демократичне врядування*. 2020. Вип. 1 (25). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2020_1_10
182. Федорчак О. В. Роль державно-приватного партнерства у відбудові транспортної інфраструктури України. *Демократичне врядування*. 2022.

№2 (30). С. 44-57. URL: <https://science.lpnu.ua/uk/dg/vsi-vypusky/vypusk-230-2022/rol-derzhavno-pryvatnogo-partnerstva-u-vidbudovi-transportnoyi>

183. Фіщук Н.Ю., Грубеляс О.І. Міжнародні інвестиції та їх значення. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: *Економічні науки*. 2012. № 2 (64). С. 194-199. URL: <http://repository.vsau.org/getfile.php/6206.pdf>

184. Химич О. В. Інвестиційна карта регіону: сутність та необхідність. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. № 23 (7). С. 295-302

185. Химич О. В. Інструменти інвестиційної політики. *Соціально-економічні аспекти розвитку економіки та управління*: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 16–17 січня 2013 р. Дніпропетровськ: “Герда”. 2013. С. 18-21.

186. Ходжаян А. Р. Структурна характеристика розвитку економіки України. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2018. № 4. С. 71-83. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2018_4_9.

187. Цалко Т. Р., Невмержицька С. М. Система ключових показників ефективності як запорука ефективного управління бізнес-процесами в компанії. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 6 (74). С. 160-167. URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/6_74_2_2019_ukr/21.pdf

188. Цюцюра С. В., Криворучко О. В., Цюцюра М. І. Ключові показники ефективності. Принципи розробки ключових показників для бюджетної сфери. *Управління розвитком складних систем*. 2012. Вип. 10. С. 87-91. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2012_10_17.

189. Чапляк Н.І. Інвестиційна привабливість України: проблеми та шляхи вирішення в сучасних реаліях. *Економіка та суспільство*. 2022. № 40. С. 1-5. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1531>

190. Чиж В. І. Операційний контроль діяльності в стратегічному управлінні. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2014. № 1. С. 7-9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU_2014_1_3.

191. Чисельність населення по регіонах (за оцінкою) на 1 лютого 2022 року та середня чисельність у січні 2022 року. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/ds/kn/kn_0122_ue.xls
192. Шевченко Л. В. Вдосконалення підходів до визначення поняття “інвестиції”. *Вісник Одеського національного університету*. Серія : Економіка. 2020. Т. 25. Вип. 6. С. 6-10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2020_25_6_4.
193. Шевчук Б. М. Територіальна громада: поняття, статус та ознаки. *Ефективність державного управління*. 2019. Вип. 4 (61). С. 39-49. DOI: <https://doi.org/10.33990/2070-4011.61.2019.198494>
194. Шкільняк М. М, Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Крисько Ж. Л., Демків І. О. Менеджмент: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022 р. 258 с. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/46199/1/MenedjmentPD_B5_1.11.22.pdf
195. Ювал Ной Харарі. Людина розумна. Історія людства від минулого до майбутнього. Х.: Клуб сімейного дозвілля, 2016. 544 с.
196. Як залучати прямі іноземні інвестиції. Практичний посібник для українських міст та районів / Федоров Р. В., Осовець О. С / Представництво Програми розвитку ООН в Криму. 2013. 128 с. URL: https://regionet.org.ua/files/02_How_to_attract_FDI_-_UA.pdf
197. Якобчук В. П., Бодашевська Ю. С., Мосієнко О. В., Зіневич К. С., Дубовик Д. А. Публічно-приватне партнерство як механізм залучення інвестиційного капіталу в економіку територіальних громад. *Ефективна економіка*. 2023. № 7. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2023_7_47.
198. Яценко Н. Економіка України 1999-2008: втрачене десятиліття. Дзеркало тижня. 2009. URL: https://zn.ua/ukr/macrolevel/ekonomika_ukrayini_19992008_vtrachene_desyatilittya.html
199. Avnimelech G., Schwartz D., Bar-El R. Entrepreneurial high-tech cluster development: Israel's experience with venture capital and technological incubators.

European planning studies. 2007. № 15 (9). Pp. 1181-1198. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09654310701529078>

200. Benjamin F. Jones, Benjamin A. Olken. The Anatomy of Start-Stop Growth. *The Review of Economics and Statistics*. 2008. Vol. 90 (3). Pages 582-587.

201. Chami R., Ernst E., Fullenkamp C., Oeking A. Is there a remittance trap? *Finance & Development Magazine*. International Monetary Fund. September, 2018. Pp. 44-47. URL: <https://www.imf.org/Publications/fandd/issues/2018/09/is-there-a-remittance-trap-chami>

202. Country & Product Complexity Rankings. The atlas of economic complexity. URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/rankings/product>

203. Country complexity ranking: Ukraine, 2000-2021. The atlas of economic complexity. URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/rankings>

204. Dao Minh Quang. Determinants of the global financial crisis recovery: an empirical assessment. *Journal of Economic Studies*. 2017. Vol. 44. No. 1. Pp. 36-46. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JES-09-2015-0160/full/html> DOI: <https://doi.org/10.1108/JES-09-2015-0160>

205. Diachenko V., Diachenko N., Suray I., Novachenko T., & Vasiurenko O. Modern trends of innovative activity ensuring growth and sustainable development of the economy of Ukraine. *Scientific Horizons*. 2022. Vol. 25, No. 7. Pp. 31-42. URL: <https://cutt.ly/zephMrd>. DOI: 10.48077/scihor.25(7).2022.31-42

206. EU4Business. URL: <https://eu4business.org.ua/about/>

207. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$): Ukraine. World Bank Database. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=UA>

208. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$). World Bank Database. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>

209. Foreign direct investment, net outflows (BoP, current US\$). World Bank Database. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BM.KLT.DINV.CD.WD>

210. GDP (constant 2015 US\$) 2013 - 2023. World Bank Database. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD?locations=UA>

211. GDP growth (annual %). World Bank Database. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
212. GDP per capita (constant 2015 US\$). World Bank Database. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD>
213. Global Competitiveness Report. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports>
214. Lerner J. . The future of public efforts to boost entrepreneurship and venture capital. *Small Business Economics*. 2010. № 35 (3). Pp. 255-264. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-010-9298-z>
215. Local Economic Development. Primer A. Developing and Implementing Local Economic Development Strategies and Action Plans / World Bank. Washington, D. C., 2003.
216. Parmenter D. Key performance indicators: developing, implementing, and using winning KPIs. John Wiley & Sons, 2015. 322 p.
217. Population, total: Ukraine. World Bank Database. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=UA>
218. Population, total. World Bank Database. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>
219. Prud'homme R. The dangers of decentralization. *The World Bank Research Observer*. Vol. 10 (2). 1995. Pp. 201-220. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/602551468154155279/pdf/770740JRN0WBRO0Box0377291B00PUBLIC0.pdf>
220. Qian Y., Roland G. Federalism and the Soft Budget Constraint. *American Economic Review*. 1998. Vol. 88 (5). Pp. 1143-1162. URL: http://www.jstor.org/stable/116864?seq=1#page_scan_tab_contents
221. Qian Y., Weingast B. Federalism as a Commitment to Preserving Market Incentives. *Journal of Economic Perspectives*. 1997. Vol. 11 (4). Pp. 83-92. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.11.4.83>
222. Qiao Y., Martínez-Vázquez J., Xu Y. The Tradeoff between Growth and Equity in Decentralization Policy: China's Experience. *Journal of Development*

- Economics*. 2008. Vol. 86 (1). Pp. 112-128. URL: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304387807000454>
223. Studwell J. *How Asia works: Success and failure in the world's most dynamic region*. Open Road+ Grove/Atlantic. 2013. 400 p.
224. *The atlas of economic complexity*. Harvard Kennedy School of Government. URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/>
225. *The Five Capitals - a framework for sustainability*. Forum for the future. URL: <https://www.forumforthefuture.org/the-five-capitals>.
226. Trousdale, William. *Strategic Planning for Local Economic Development. The Manual. Volume I: Concepts & Process / UN-Habitat and Ecoplan International Inc., 2003*
227. USAID Competitive Economy Program (CEP). URL: <https://chemonics.submittable.com/submit>
228. Vasilchenko S., Malyshevskiy T. The period of the global cycle of the financialized economy. *ScienceRise*. 2019. № 2-3. Pp. 16-21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/texc_2019_2-3_6
229. Voloshyna-Sidei V., Ievsieieva O., Maslyhan O., Syrtseva S., Nesterenko O., Harkusha S. Strategic guidelines for the development of the economy in the conditions of global challenges and military aggression (Ukrainian case). *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2023. Vol. 1 (48). Pp. 219–228. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/3942>
230. World Bank Country and Lending Groups. URL: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>
231. World Integrated Trade Solutions. Countries trade summary for 1994-2019. The World Bank: Website. URL: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en>
232. Yew L. K. *From third world to first: The Singapore story, 1965-2000*. Marshall Cavendish International Asia Pte Ltd. 2012. 768 p.
233. Zagorsky V., Rahimov F., Horbova N., Zhuk O., Pershko L., Miha I. Socio-economic Aspect of Territorial Organization of Power. *Economic Affairs*.

Vol. 68, No. 03. 2023. P. 1555-1564. URL: <https://ndpublisher.in/admin/issues/EAv68n4v.pdf>

234. Johnson Ch. MITI and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy, 1925-1975. Stanford University Press, 1982. 409 p.

ДОДАТКИ

Додаток А

Довідки
про впровадження результатів дисертації



УКРАЇНА

ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ

**ДЕПАРТАМЕНТ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА
ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ГРОМАД**

вул. М.Грушевського, 21, м. Івано-Франківськ, тел. (0542) 55-20-42, info@if.gov.ua, ЄАРПОУ 44977807

21.06.2024 № 353/01.2/42/2-24

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Малишівського Тараса Володимировича на тему:
«Управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого
самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення
інвестицій»

281 «Публічне управління та адміністрування»

Дисертаційне дослідження Малишівського Т. В. «Управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій» обґрунтовує питання удосконалення системи управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій.

Цією довідкою посвідчуємо, що окремі результати дисертаційного дослідження були використані у практичній діяльності Департаменту міжнародного співробітництва та євроінтеграції громад Івано-Франківської обласної державної адміністрації (далі - Департамент).

Надані автором рекомендації щодо формування системи інструментів для підвищення інвестиційної привабливості на місцевому рівні були використані Департаментом при розробці інвестиційних пропозицій та інвестиційного паспорта регіону.

Також запропонована Малишівським Т. В. система управління розвитком інституційної спроможності щодо залучення інвестицій використовується працівниками Департаменту при наданні рекомендацій та консультацій органам місцевого самоврядування щодо залучення та супроводу інвестора на місцевому рівні.

Висновки та результати дисертаційного дослідження були використані при розробці Програми підтримки діяльності установи «Агенція регіонального розвитку Івано-Франківської області» на 2024-2025 роки (затверджено Рішенням Івано-Франківської обласної ради від 22.12.2023 № 824-28/2023).

Науково-практичні розробки дисертанта використано у практичній та методичній роботі в контексті залучення та супроводу інвестора на регіональному рівні.

Директор департаменту

Олександр ЗРАЙКО





УКРАЇНА
ТИСМЕНИЦЬКА МІСЬКА РАДА
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА ОБЛАСТЬ

77401 м. Тисмениця, вул. Галицька, 17, тел. +38 (03436) 2-43-36, e-mail: tismenicia@gmail.com

18.06.2024 № 454

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
аспіранта кафедри публічного управління та адміністрування Прикарпатського
національного університету імені Василя Стефаника
Малишівського Тараса Володимировича на тему:

**«Управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого
самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення
інвестицій»**

281 «Публічне управління та адміністрування»

Проведений автором дисертаційного дослідження аналіз публічного управління інвестиційним розвитком Тисменицької міської територіальної громади був використаний в діяльності Тисменицької міської ради задля створення умов для забезпечення ефективного розвитку муніципалітету.

Малишівським Тарасом Володимировичем сформована модель управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій. Окремі висновки та методи дослідження стали основою при розробці Стратегії розвитку Тисменицької міської територіальної громади на 2024-2027 роки (Стратегічна ціль 1. Підвищення економічної спроможності громади) та Плану заходів з її реалізації. Зокрема, запропонована автором дослідження система ключових показників ефективності, які дозволяють оцінити загальну ефективність інвестиційної політики органу місцевого самоврядування у довгостроковому періоді була використана при формуванні індикаторів для оцінки та моніторингу виконання стратегії.

В контексті діяльності відділу економіки, транспорту та благоустрою Тисменицької міської територіальної громади, результати дисертаційного дослідження були використані під час розробки інвестиційних пропозицій громади та інвестиційного паспорта громади, формування пакета стимулів та пропозицій для інвестора. Також, надані Малишівським Тарасом

Володимировичем рекомендації щодо інструментів пошуку потенційних інвесторів були використані в процесі промоційної діяльності.

Відзначимо, що запропоновану автором дослідження систему інструментів підвищення рівня інвестиційної привабливості на місцевому рівні можна рекомендувати до впровадження в інших територіальних громадах регіону задля активізації їх інвестиційного розвитку та підвищення рівня конкурентоздатності в контексті залучення капіталу. Надані рекомендації мають загальносистемний характер та є універсальними з точки зору застосування.

Актуальність досліджуваної тематики Малишівського Тараса Володимировича є беззаперечною і визначається також тим, що розроблена автором модель інституційної спроможності щодо залучення інвестицій була використана при розробці Програми розроблення (оновлення) містобудівної документації територій Тисменицької міської територіальної громади на 2023-2025 роки (затверджено рішенням Тисменицької міської ради Івано-Франківської області від 18.07.2023 року № 01/01-125) та Програми економічного і соціального розвитку Тисменицької міської територіальної громади на 2023-2025 роки (затверджено рішенням Тисменицької міської ради Івано-Франківської області від 23.12.2022 року № 01/01-170).

Міський голова



Сікора А. (03436) 2-43-36

Тетяна ГРАДІЮК



АСОЦІАЦІЯ МІСТ УКРАЇНИ

ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКЕ РЕГІОНАЛЬНЕ ВІДДІЛЕННЯ

вул. Незалежності, 89, м. Івано-Франківськ, Івано-Франківська обл., 76018
+38 050 447 57 88
if.rv.amu@gmail.com amu.if.ua
t.me/auc_ua auc.org.ua

22.05.2024 р. № 30/2024

ДОВІДКА

**про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Малишівського Тараса Володимировича
на тему: «Управління розвитком інституційної спроможності органів
місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо
залучення інвестицій»
281 «Публічне управління та адміністрування»**

Івано-Франківське регіональне відділення ВАОМС “Асоціація міст України” повідомляє, що теоретичні та практичні напрацювання у дисертаційному дослідженні Малишівського Т.В. щодо формування системи оцінки інституційної спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій використовуються у роботі організації, зокрема в частині досягнення стратегічної цілі 2 “Сприяння сталому розвитку громад та впровадження децентралізаційних реформ” Стратегії розвитку Івано-Франківського регіонального відділення ВАОМС “Асоціація міст України” на період 2018-2025 років.

Результати дослідження Малишівського Т.В. стали підґрунтям для надання консультацій експертами організації працівникам органів місцевого самоврядування регіону щодо розробки документів стратегічного та операційного розвитку, інвестиційних паспортів, гідів для інвестора тощо, а також щодо підвищення рівня інвестиційної привабливості територій впродовж другої половини 2023 року та 5-ти місяців 2024 року.

Запропоновані автором наукові розробки, а саме модель інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій та система управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, Івано-Франківське регіональне відділення ВАОМС «Асоціація міст України» використовує для розробки методичних рекомендацій в рамках реалізації ініціативного проекту «Муніципалітети на шляху до ЄС» та рекомендувало ВАОМС «Асоціація міст України» мультиплікувати дані напрацювання серед інших регіональних відділень.

Вищезазначене є підставою для висновку про практичну значущість результатів, отриманих автором дисертаційного дослідження.

З повагою
Виконавчий директор



Юрій Стефанчук



Міністерство освіти і науки України
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ, 76018, тел. (0342) 75-23-51, факс (0342) 53-15-74
 імейл office@pnu.edu.ua, сайт https://pnu.edu.ua, код ЄДРПОУ 02125266

12.06.2024 № 01-23/159

На № _____ від _____

ДОВІДКА

**про впровадження результатів дисертаційного дослідження
 Малишівського Тараса Володимировича
 на тему: «Управління розвитком інституційної спроможності органів
 місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо
 залучення інвестицій»
 281 «Публічне управління та адміністрування»**

Довідка засвідчує, що результати дисертаційного дослідження були впроваджені у Прикарпатському національному університеті ім. Василя Стефаника.

Практичні розробки Малишівського Т.В. використані у діяльності кафедри публічного управління та адміністрування під час формування навчально-методичного комплексу освітнього компонента та проведення аудиторних занять з обов'язкових та вибіркових дисциплін освітнього рівня «бакалавр»:

– «Територіальна організація влади в Україні» - тема 5 «Склад та структура органів місцевого самоврядування»; тема 6 «Повноваження та організація діяльності органів місцевого самоврядування»;

- «Стратегічне управління у публічній сфері» - тема 11 «Реалізація стратегій: приведення організаційної структури управління у відповідності з обраною стратегією»;
- «Публічна служба та управління персоналом» - тема 11 «Професійне навчання та розвиток публічних службовців», тема 12 «Оцінювання та мотивація персоналу в органах публічної влади»;
- Державне управління інвестиційною політикою - тема 6 «Інвестиційна привабливість регіону»;
- підготовки бакалаврських (кваліфікаційних) робіт.

Зокрема, при викладанні були застосовані теоретичні положення щодо формування понятійно-категоріального апарату публічного управління інвестиційним розвитком територіальної громади, зокрема: змістовне наповнення категорій «інвестиції», «інвестиційна привабливість», «інституційна спроможність органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій», система управління розвитком інституційної спроможності у сфері залучення інвестицій на місцевому рівні та її складові елементи, інструментарій дослідження ключових тенденцій залучення капітальних інвестицій в економіку України на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях для оцінки наявної системи управління інвестиційним розвитком.

Аналітичні матеріали та результати дослідження використано для розробки практичних завдань для студентів з дисципліни «Аналітична діяльність» (тема 9 «Методика підготовки інформаційної бази досліджень»).

Перша проректорка
Прикарпатського національного
університету імені Василя Стефаника,
доктор економічних наук, професор

Валентина ЯКУБІВ

Завідувачка кафедри
публічного управління та адміністрування,
кандидат економічних наук, доцент

Ольга ЖУК



**ЗАГВІЗДЯНСЬКА СІЛЬСЬКА РАДА****Івано-Франківського району Івано-Франківської області**

77450, Україна, Івано-Франківська область, Тисменицького району, с. Загвіздя, вул. Липова-Осада 22, тел. (0236)44-2-38, факс (0236)44-2-38, zagvizdya.silrada@gmail.com

від 10 червня 2024 року
№852/02-34

ДОВІДКА

**про впровадження результатів дисертаційного дослідження
аспіранта кафедри публічного управління та адміністрування
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника**

**Малишівського Тараса Володимировича на тему:
«Управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого
самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення
інвестицій»**

281 «Публічне управління та адміністрування»

Даною довідкою засвідчуємо, що результати дисертаційного дослідження Малишівського Т.В. на тему: «Управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій» були застосовані Загвіздянською сільською територіальною громадою Івано-Франківського району Івано-Франківської області при розробці Стратегії сталого розвитку Загвіздянської територіальної громади на період до 2030 року, а також Плану заходів з реалізації Стратегії на період 2024 - 2026 років.

Зокрема, напрацювання Малишівського Т.В. використовувались при проведенні робочих груп під час розробки стратегії та слугували аналітичною базою для формування операційних цілей та завдань стратегії в контексті підвищення інвестиційної привабливості громади.

Показник рівня інституційної спроможності Загвіздянської територіальної громади щодо залучення інвестицій був використаний як один із ключових індикаторів в процесі моніторингу та оцінки виконання стратегії.

Система управління розвитком інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій, сформована автором дослідження, адаптована та використовується в діяльності Загвіздянської сільської ради.

Зокрема, відповідно до рекомендацій, в громаді розпочато роботу щодо формування 3-рівневої системи планування в контексті залучення інвестицій та розглядається можливість щодо створення індустріального парку.

Вищезазначене є підставою для висновку про практичну значущість результатів, отриманих автором дисертаційного дослідження.

Сільський голова



Володимир РУЖАНСЬКИЙ

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті у наукових фахових виданнях України:

1. Малишівський Т.В., Стефінін В.В. Управління економічним розвитком громади крізь призму концепції “місцевого економічного розвитку”. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2021. Вип. 1-2 (278-279). С. 66-75. *Особистий внесок (0,8 д.а.): сформовано авторську модель управління економічним розвитком громади в умовах використання концепції “місцевого економічного розвитку”. (1 д.а.)*.

DOI: 10.32680/2409-9260-2021-1-2-278-279-66-75.

URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13303/1/66-75.pdf>

2. Малишівський Т.В., Стефінін В.В. Система інструментів інвестиційної політики на місцевому рівні: теоретичний аспект. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2021. Вип. 17. Т. 1. С.173-183. *Особистий внесок (0,5 д.а.): запропоновано авторську систему інструментів інвестиційної політики на місцевому рівні прямого та непрямого впливу. (0,75 д.а.)*.

DOI: 10.15330/apred.1.17.173-183.

URL: <https://journals.pnu.edu.ua/index.php/aprde/article/view/5524/6379>

3. Малишівський Т.В., Стефінін В.В. Адаптація концепції “5 капіталів” щодо аналізу ресурсного потенціалу на рівні громад. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2022. Вип. 18. Т. 2. С.73-85. *Особистий внесок (0,6 д.а.): проведено адаптацію концепції “5 капіталів” для використання в діяльності органів місцевого самоврядування. (0,8 д.а.)*.

DOI: 10.15330/apred.2.18.73-855.

URL: <https://journals.pnu.edu.ua/index.php/aprde/article/view/6079/6329>

4. Малишівський Т. В. Система оцінки рівня інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2024. №4. (1,1 д.а.).

DOI: 10.32702/2307-2156.2024.4.22

URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/dy/article/view/3480/3514>

5. Малишівський Т.В. Ключові тенденції залучення капітальних інвестицій в економіку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. №5. С. 177-183. (0,7 д.а.).

DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.9.177>

URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/3656>

6. Малишівський Т.В. Інституційна спроможність органів місцевого самоврядування територіальних громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій: зріз за підсумками 2021 року. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2024. № 6. (1,2 д.а.).

DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2156.2024.6.20>

URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/dy/article/view/3938>

Статті у інших наукових виданнях України:

7. Малишівський Т. В., Стефінін В. В. Залучення іноземного капіталу як чинник забезпечення економічного зростання країни. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2020. Вип. 5 (145). С. 34-41. (1 д.а.).

DOI: <https://doi.org/10.36818/2071-4653-2020-5-7>.

URL: [https://ird.gov.ua/sep/sep20205\(145\)/sep20205\(145\)_034_Malyshivskiyi T,StefininV.pdf](https://ird.gov.ua/sep/sep20205(145)/sep20205(145)_034_Malyshivskiyi%20T,%20StefininV.pdf)

Публікації за матеріалами конференцій:

8. Малишівський Т.В. Територіальна громада як об'єкт управління: поняття та основні ознаки. *Перспективи розвитку управлінських систем у соціальній та економічній сферах України: теорія і практика*: зб. матеріалів IV

Всеукр. наук.-практ. інт.-конф., 24 листопада 2020 р. К.: КУБГ, 2020. С. 194-198. (0,31 д.а.).

9. Малишівський Т.В. Формування системи управління місцевим економічним розвитком в умовах децентралізації. *Сучасний менеджмент: тенденції, проблеми та перспективи розвитку*: VII Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених і студентів: тези доповідей, Дніпро, 14 квітня 2021 р. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2021. С. 273-275. (0,2 д.а.).

10. Малишівський Т.В. Інвестиційний паспорт як ключова складова інвестиційної політики територіальних громад. *Розвиток територіальних громад: правові, економічні та соціальні аспекти*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 23-24 червня 2021 р. Миколаїв: МНАУ, 2021. С. 124-127. (0,25 д.а.)

11. Малишівський Т.В., Стефінін В.В. Інституційна спроможність органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій як ключова складова інвестиційної привабливості громад. *Перспективи розвитку територій: теорія і практика*: матеріали V міжнародної науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, Харків, 18-19 листопада 2021 р. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. С. 38-42. *Особистий внесок (0,25 д.а.): сформовано авторську модель інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій. (0,31 д.а.).*

12. Малишівський Т.В., Сологуб С.І. Необхідність зміни підходів щодо залучення інвестицій в Україну у поствоєнний період. *Управління економічними процесами на макро- і мікрорівні: проблеми та перспективи вирішення*: матеріали V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції молодих учених, 25-26 травня 2022 р. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2022. С. 146-148. *Особистий внесок (0,25 д.а.): обґрунтовано необхідність реформування підходів в контексті залучення іноземних інвестицій. (0,31 д.а.).*

13. Малишівський Т.В. Використання концепції “5 капіталів” для оцінки ресурсного потенціалу громад. *Розвиток територіальних громад: правові,*

економічні та соціальні аспекти: Матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 9 червня 2022 р. Миколаїв: МНАУ, 2022. С. 86-87. (0,13 д.а.).

14. Малишівський Т.В., Стефінін В.В. Шляхи розвитку місцевої економіки в умовах військового часу: теоретичний аспект. *Трансформація національної, закордонної моделей економічного розвитку та законодавства в умовах воєнного часу*: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, ВНУ ім. Лесі Українки, 27-29 червня 2022 р. Луцьк: СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня "Волиньполіграф", 2022. С. 61-65. *Особистий внесок (0,25 д.а.): обґрунтовано доцільність використання потенціалу комунальних установ щодо забезпечення економічного зростання на місцевому рівні. (0,31 д.а.).*

15. Малишівський Т.В. Перспективи залучення інвестицій в економіку на місцевому рівні: інституційний аспект. *Матеріали звітної наукової веб конференції викладачів, докторантів, аспірантів університету за 2021 рік Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника*, 4-5 квітня 2022 р. Івано-Франківськ: Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2022. С. 143-145. (0,2 д.а.).

16. Малишівський Т.В. Україна у світових потоках капіталу: ключові тенденції. *Україна і світ: гуманітарно-технічна еліта та соціальний прогрес*: матеріали всеукр. наук.-теорет. конф. студ. і аспірантів, 29 вересня 2022 р. Електрон. текст. дані. Харків, 2022. С. 368-370. (0,2 д.а.).

17. Малишівський Т.В. Комунікаційна активність громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій: аналіз офіційних веб-ресурсів. *Проблеми раціонального використання соціально-економічного, еколого-енергетичного потенціалу України та її регіонів*: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції ГО «ІЕЕЕД», (15 лютого 2023 року), м. Луцьк, 2023. С. 269-272. (0,25 д.а.).

18. Малишівський Т.В. Швидке економічне зростання у XXI столітті: кейс для України. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції

“Бізнес-аналітика: моделі, інструменти та технології”. 1-3 бер. 2023. К.: НАУ, 2023. С. 256-259. (0,25 д.а.).

19. Малишівський Т.В., Стефінін В.В. Адаптація досвіду програми “ЙОЗМА” як ключова передумова розвитку інновацій в Україні в період дії воєнного стану. *Підприємництво під час війни в Україні: виклики та можливості*: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 60-річчю кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки. Електронне видання. Івано-Франківськ: Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2023. С. 92-95. *Особистий внесок (0,15 д.а.): запропоновано механізм використання програми “ЙОЗМА” на рівні територіальних громад. (0,25 д.а.).*

Підходи щодо трактування поняття “територіальна громада”

Автор	Визначення
1	2
Конституція України	Жителі одного чи декількох населених пунктів, які добровільно об'єднуються в одну територіальну громаду для вирішення питань місцевого значення, а саме: обирають сільського, селищного чи міського голову, який очолює виконавчий орган ради та головує на засіданнях виконавчого комітету та ради, старост та депутатів ради, які представляють та захищають інтереси всієї громади; управляють майном, що є в комунальній власності; затверджують програми соціально-економічного та культурного розвитку і контролюють їх виконання; затверджують бюджети відповідних адміністративно-територіальних одиниць і контролюють їх виконання; встановлюють місцеві податки і збори відповідно до закону; забезпечують проведення місцевих референдумів та реалізацію їх результатів; утворюють, реорганізують та ліквідовують комунальні підприємства, організації і установи, а також здійснюють контроль за їх діяльністю; вирішують інші питання місцевого значення, віднесені законом до їхньої компетенції.
ЗУ “Про місцеве самоврядування”	Жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, селищ, міст, що мають єдиний адміністративний центр
Енциклопедія державного управління	Спільнота людей, об'єднаних різноманітними стійкими формальними та неформальними зв'язками, які обумовлені спільним проживанням у межах села, селища, міста.
Орзіх М.П.	Первинний суб'єкт місцевого самоврядування, єдиний на території соціальний субстрат, який має власні інтереси, до складу якого входять громадяни України, іноземці, особи без громадянства, що постійно мешкають або працюють на даній території, або володіють на території нерухомим майном, або сплачують місцеві податки та збори.
Баймуратов М.О.	Сукупність фізичних осіб, що постійно мешкають на відповідній території та пов'язані між собою територіально-особистими зв'язками системного характеру.

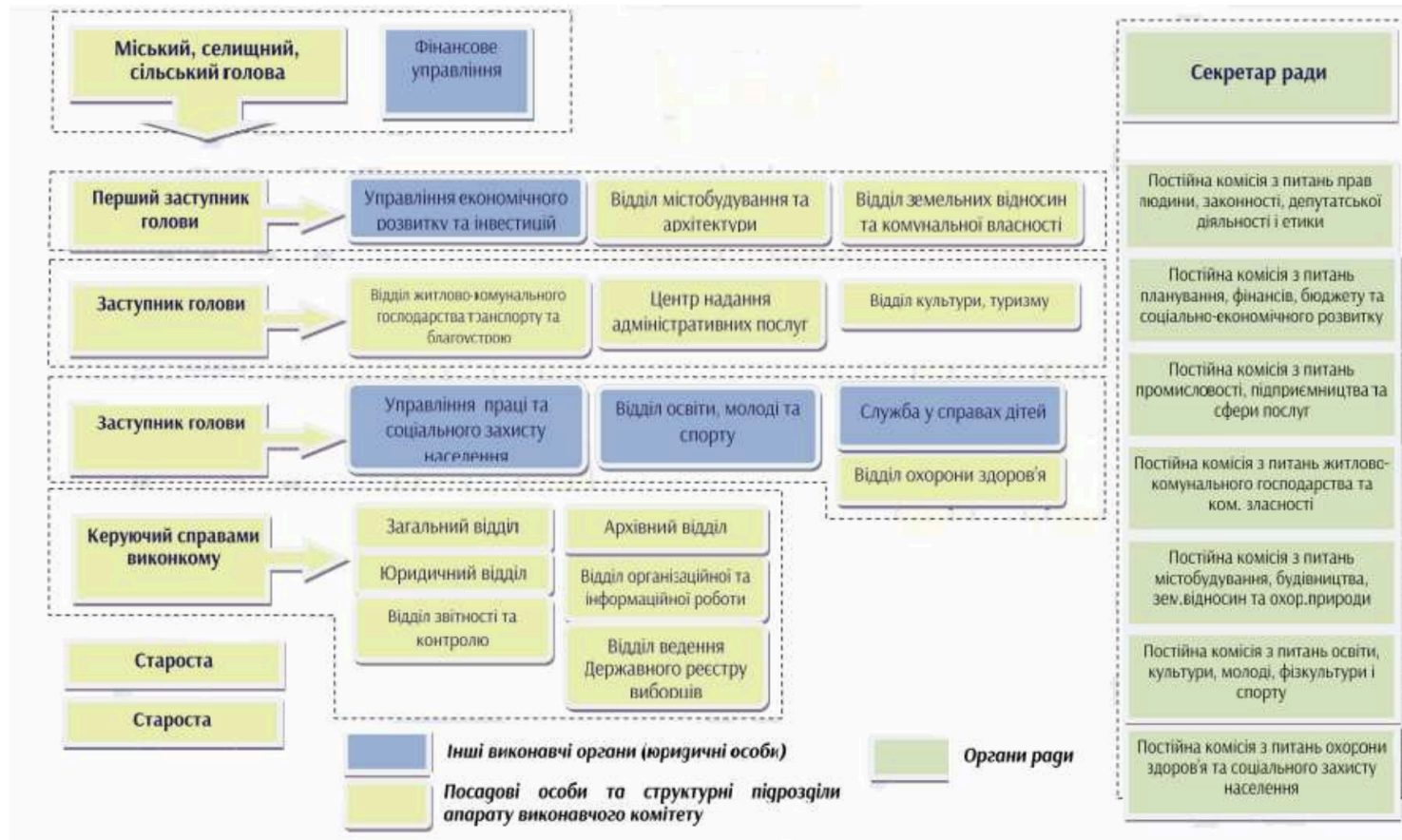
1	2
Батанов О.В.	Первинний суб'єкт місцевого самоврядування, що складається з фізичних осіб - жителів (громадян України, іноземних громадян, осіб без громадянства, біженців, вимушених переселенців), що постійно мешкають, працюють на території села (або добровільного об'єднання в спільну громаду кількох сіл), селища або міста, безпосередньо або через сформовані ними муніципальні структури вирішують питання місцевого значення, мають спільну комунальну власність, володіють на певній території нерухомим майном, сплачують комунальні податки та пов'язані індивідуальними територіальними зв'язками системного характеру.
Шевчук Б.М.	Сукупність громадян України, які спільно проживають на певній території, мають визначений законодавством правовий статус, ідентифікують себе з нею і мають спільні інтереси.
А. М. Колодій і А. Ю. Олійник	Жителі, які об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста.
Н.М. Альошина	Спільнота (як громадян України, так і іноземців та осіб без громадянства), що об'єднана на основі об'єктивного (певна територія проживання) та суб'єктивних критеріїв (наявність спільних інтересів та усвідомлення психологічної єдності), наявності спільного майна, яке знаходиться у комунальній власності, та специфічних повноважень, які ця спільнота може вирішувати як через органи місцевого самоврядування, так і безпосередньо.
В.М. Кампо	Первинний суб'єкт місцевого самоврядування - територіальний колектив в особі жителів села (сіл відповідної сільради), селища або міста.
Н.І. Руда	Спільність, що здійснює свої функції в різних сферах життєдіяльності, яка об'єднана спільними інтересами і формується в межах спільного проживання людей.
М.О. Пухтинський	Свідомо сформована, соціальна і політично активна людська спільнота, самодостатня у своєму існуванні і розвитку з погляду забезпечення фінансовими, економічними, природними ресурсами.

Продовження таблиці В.1

1	2
В.І. Кравченко	Сукупність громадян України, котрі спільно проживають у міському чи сільському поселенні, мають колективні інтереси і визначений законом правовий статус; територіальну громаду можна розглядати як: базову адміністративно-територіальну одиницю; форму організації місцевої влади; суб'єкт цивільно-правових відносин (господарючий суб'єкт).
В.А. Григор'єв	Певна самоорганізація громадян, які об'єднані за територіальною ознакою з метою задоволення в межах закону своїх колективних потреб та запитів, а також захисту законних прав та інтересів.
В.М. Бесчастний	Спільність жителів, об'єднаних шляхом природного розселення і постійним проживанням в межах одного або кількох населених пунктів з єдиним адміністративним центром, за якою Конституцією та Законами України визнане право вирішувати питання місцевого значення в межах законодавства України.
Х.О. Патицька	Природно сформована людська спільнота, членами якої є фізичні особи, які проживають, працюють чи володіють нерухомим майном на території в межах одного або кількох населених пунктів з єдиним адміністративним центром, та яка характеризується сукупністю сталих зв'язків і спроможністю до реалізації спільних інтересів в питанні власного життєзабезпечення й соціально-економічного розвитку, виступає представником місцевої спільноти і є власником комунального майна на відповідній території.
О. Захарченко	Територіальна громада - це форма локального самоврядування, яка об'єднує населення певної території для спільного управління.
Ю. Наврузов	Територіальна громада є певним соціальним організмом, визначальною ознакою якого є узгодженість, гармонійність суспільних і індивідуальних потреб та інтересів
Макс Вебер	Територіальна громада - це територія, на якій мешкають і взаємодіють люди з спільними інтересами та обов'язками.
Роберт Далтон	Територіальна громада - це адміністративна одиниця, що об'єднує населення на певній території для спільного управління.
Льюїс Вернер	Територіальна громада - це місце, де жителі спільно вирішують питання, пов'язані з розвитком і управлінням своєю територією.
Марія Ліпсіус	Територіальна громада - це форма самоорганізації населення на регіональному рівні для вирішення місцевих питань.

Джерело: складено автором на основі [2; 8; 11; 70; 72; 75; 90; 100; 125; 130; 140; 156]

Схема органів ради, виконавчих органів ради, структурних підрозділів та розподілу обов'язків між головою та його заступниками



Джерело: [129]

Підходи до визначення поняття “інвестиції”

Автор	Визначення
1	2
ЗУ “Про інвестиційну діяльність”	Всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті яких створюється прибуток або досягається соціальний ефект
Дж. Кейнс	Приріст цінності капітального майна в результаті господарської діяльності даного періоду; та частина доходу за даний період, яка не була використана для споживання.
К. Макконел та С. Брю	Витрати на будівництво нових заводів, верстати та обладнання з тривалим терміном служби тощо.
П. Самуельсон	Приріст запасу капіталу країни, тобто будівель і споруд, машин і обладнання, а також товарно-матеріальних запасів протягом року. Здійснення інвестицій пов’язане з відмовою від споживання заради збільшення майбутнього споживання.
З. Боді, А. Кейн та А. Дж. Маркус	Витрачання в сьогоднішні грошових або інших коштів в очікуванні одержання майбутніх вигод.
Дж. Доунс, Дж. Е. Гудман	Використання капіталу з метою отримання додаткових коштів або шляхом вкладення в привабливі інвестиційні проекти, або за допомогою участі у ризикованому (венчурному) проекті, направленому на отримання прибутку.
І. А. Бланк	Вкладення капіталу в грошовій, матеріальній та нематеріальній формах в об’єкти підприємницької діяльності з метою одержання поточного доходу або забезпечення зростання його вартості в майбутньому періоді.
І. В. Сергеев і В. І. Веретенников	Під інвестиціями в широкому значенні необхідно розуміти грошові кошти, майнові та інтелектуальні цінності держави, фізичних осіб, що спрямовуються на створення нових підприємств, розширення, реконструкцію і технічне переозброєння діючих, придбання нерухомості, акцій, облігацій та інших цінних паперів і активів з метою отримання прибутку (і) або іншого позитивного ефекту.
М. Ю. Маковецький	Інвестиції - це вкладення заощаджень усіх учасників економічної системи як в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, так і в цінні папери та інші активи з метою отримання доходу (прибутку) або досягнення позитивного (соціального) ефекту.
В. Р. Золотогоров	Інвестиції - це вкладення коштів (внутрішніх і зовнішніх) у різноманітні програми і окремі заходи (проекти) з метою організації нових, підтримки і розвитку виробництва (виробничих потужностей), технічної підготовки виробництва, отримання прибутку та інших кінцевих результатів.
Р. П. Підшиваленко	Інвестиції - це сукупність витрат, які реалізуються у формі цілеспрямованого вкладення капіталу на певний строк в різні галузі і сфери економіки, в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності для отримання прибутку (доходу) і досягнення як індивідуальних цілей інвесторів, так і позитивного соціального ефекту.

Джерело: сформовано автором на основі [112; 138; 192]

Класифікація інвестицій

Ознаки класифікації	Види інвестицій
1	2
Об'єкт інвестування	- реальні - вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи; - фінансові - вкладення коштів у цінні папери.
Тип участі інвестора	- прямі - безпосередня участь інвестора у виборі об'єктів інвестування; - непрямі - вкладення капіталу інвестором через посередників.
Підприємство - інвестор	- внутрішні - вкладення капіталу в активи самого підприємства; - зовнішні - вкладенням капіталу в активи інших підприємств.
Форма власності капіталу	- приватні - вкладення капіталу фізичних і юридичних осіб; - державні інвестиції - вкладення бюджетних коштів, коштів державних позабюджетних фондів.
Мета інвестування	- комерційні - вкладення капіталу в інвестиційні проекти або фінансові інструменти з метою отримання прибутку; - некомерційні - вкладення капіталу пов'язане з метою отримання соціального, екологічного та іншого ефекту, без отримання прибутку.
Джерело залучення капіталу	- вітчизняні - вкладання вітчизняного капіталу фізичними та юридичними особами на території держави; - закордонні - вкладання вітчизняного капіталу в об'єкти інвестування за межами території держави; - іноземні - вкладання капіталу іноземними юридичними і фізичними особами, державами, міжнародними організаціями на території держави реципієнта; - спільні - вкладення, що здійснюються спільно суб'єктами приймаючої держави та іноземних держав.
Роль в економіці	- валові інвестиції - це загальний обсяг спожитого, використаного, вибулого в процесі виробництва капіталу та чистого приросту капіталу; - чисті інвестиції - це лише чистий приріст капіталу протягом року.
Період інвестування	- короткострокові - вкладення капіталу на період до 1 року; - довгострокові - вкладення капіталу на період більше за 1 рік.
Тип участі інвестора	- прямі - вкладення капіталу в майно, основні і оборотні засоби, нематеріальні активи, цінні папери, як правило, довгострокового спрямування, із забезпеченням контролю над об'єктом інвестування; - портфельні - вкладення лише в цінні папери короткострокового і часто спекулятивного спрямування, з метою отримання підвищеного доходу, без реального контролю інвестора над об'єктом інвестування.
Рівень ризику	- безризикові - вкладення коштів у об'єкти інвестування, в яких відсутній реальний ризик втрати капіталу або очікуваного доходу і практично гарантовано отримання чистого прибутку; - ризикові - вкладення капіталу в найбільш ризикові проекти або фінансові інструменти інвестування.

Продовження таблиці Е.2

1	2
Тип використання капіталу	<ul style="list-style-type: none"> - первинні інвестиції - використання сформованого для інвестиційних цілей капіталу за рахунок власних і позикових фінансових ресурсів; - реінвестиції - повторне вкладення капіталу за умови попереднього його вивільнення в процесі реалізації проєктів; - дезінвестиції - вилучення інвестованого капіталу з обороту без подальшого його використання в інвестиційних цілях.
Режим оподаткування	<ul style="list-style-type: none"> - з загальним (національним) режимом оподаткування; - з пільговим режимом оподаткування (податкові канікули, податковий кредит, прискорена амортизація, інвестиційні субсидії тощо).
Наміри інвестора	<ul style="list-style-type: none"> - явні - юридично правильно оформлені вкладення капіталу; - приховані - оформлені у вигляді перетоку капіталу між філіями компаній, вивіз капіталу через цінні папери; - “чорні” - незаконно отримані кошти
Тип інтеграції	<ul style="list-style-type: none"> - горизонтальні - це прямі інвестиції в підприємства в межах однієї галузі для виробництва продукції, що раніше вироблялася інвестором; - вертикальні - це інвестиції в галузі, що належать до різних стадій виробництва окремого продукту (постачання, виробництва і збуту); - конгломератні - інвестиції, які полягають у диверсифікації діяльності і не пов’язані з діяльністю підприємства, яке інвестує
Геополітична спрямованість	<ul style="list-style-type: none"> - трансконтинентальні - це прямі капітальні вкладення в країну, що знаходиться далеко від країни материнської компанії; - транснаціональні - прямі вкладення, часто в сусідню країну
Галузева спрямованість	<ul style="list-style-type: none"> - інвестиції в розрізі галузей і сфер діяльності відповідно до їх класифікатора

Джерело: [180]

Чинники інвестиційної привабливості

Чинники	Ознаки для оцінювання дієвості факторів
1	2
Організаційно - правовий фактор	- рівень управління інвестиційною діяльністю на рівні органів виконавчої влади; - дієва законодавча база.
Політичний фактор	- стабільна політична ситуація в країні; - рівень довіри суспільства до влади.
Економічний фактор	- стан економіки країни; - динаміка росту ВВП; - розмір внутрішнього та зовнішнього боргів; - рівень тіньової економіки.
Характеристика потенціалу країни	- наявність трудових, земельних, енергетичних, науково-технічних ресурсів.
Фінансовий фактор	- доходи та видатки бюджету; - розмір відсоткової ставки за кредитами; - сума банківських вкладів у розрахунку на душу населення.
Соціально-культурний фактор	- житлові умови населення; - рівень охорони здоров'я і медичного обслуговування; - рівень злочинності; - соціальний захист населення; - дотримання прав людини.
Міжнародні відносини	- міжнародний рейтинг країни; - співпраця з міжнародними організаціями; - дотримання норм і правил конвенції та договорів.
Розвиток ринкової економіки	- наявність вільної конкуренції; - рівень інфляції; - наявність ринку збуту;
Загальні умови господарювання	- екологічна безпека; - розвиток галузей матеріального виробництва; - ступінь зносу основних виробничих засобів.

Джерело: [189]

Перелік базових законодавчих актів, які формують правову основу інституційного забезпечення інвестиційної діяльності в Україні

Законодавчий акт	Режим доступу
Конституція України	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text
Про місцеве самоврядування в Україні	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80#Text
Про Кабінет Міністрів України	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/794-18#Text
Про місцеві державні адміністрації	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/586-14#Text
Про інвестиційну діяльність	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text
Про інноваційну діяльність	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text
Про режим іноземного інвестування	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text
Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text
Про державно-приватне партнерство	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text
Про концесію	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text
Про цінні папери та фондовий ринок	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text
Про інститути спільного інвестування	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17#Text
Про державне регулювання діяльності у сфері передачі технологій	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16#Text
Про індустріальні парки	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17#Text
Про співробітництво територіальних громад	https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18#Text

Джерело: сформовано автором на основі [30]

Форми інвестиційних пропозицій

Інвестиційна пропозиція greenfield

Локалізація	Назва вулиці	
	Район (в місті), місцевість	
	Географічні координати	
Властивості місцевості	Максимально доступна площа (як одна ділянка) [га]	
	Можливості для розвитку (короткий опис)	
Інформація про власність	Орієнтовна ціна землі (грн./м ²)	
	Власник(и)	
	Наявність актуального концептуального дизайну (Так/Ні)	
	Зонування	
Характеристика землі (ділянки)	Вид ґрунту на ділянці (га)	
	Різниця в рівні землі (м)	(просимо вказати максимальну різницю між найнижчим та найвищим пунктом ділянки)
	Використання землі на даний час	
	Забрудненість ґрунтових та підґрунтових вод (Так/Ні)	
	Рівень підґрунтових вод (м)	
	Чи були проведені геологічні дослідження ділянки (Так/Ні)	
	Ризик затоплення чи зсувів землі (Так/Ні)	
	Підземні перешкоди (Так/Ні)	(напр. підземні комунікації)
	Наземні та повітряні перешкоди (Так/Ні)	(напр. ЛЕП)
	Екологічні обмеження (Так/Ні)	
Транспортне положення	Будинки чи інші конструкції на ділянці (Так/Ні)	
	Доступ доріг до ділянки (вид та ширина доступної дороги)	
	Найближча автомагістраль/дорога національного значення (км)	
	Морські та річкові порти в радіусі до 200 км	
	Залізнична колія (км)	
	Залізнична під'їзна колія (км)	
	Найближчий діючий аеропорт (км)	
Найближчий морський порт (км)		
Наявна інфраструктура	Електрифікація (Так/Ні)	
	• точка з'єднання (відстань від кордону ділянки) (м)	
	• напруга електричного току (кВТ)	
	• допустима електрична ємність (MW)	

	Газифікація (Так/Ні)	
	• точка з'єднання (відстань від кордону ділянки) (м)	
	• показник теплотворної здатності (MJ/Nm ³)	
	• діаметр труби (мм)	
	Водопостачання (Так/Ні)	
	• точка з'єднання (відстань від кордону ділянки) (м)	
	• допустима пропускна здатність (м ³ /24 г)	
	Очисні споруди (Так/Ні)	
	Телекомунікації (Так/Ні)	
	• точка з'єднання (відстань від кордону ділянки) (м)	
	Орієнтовна вартість підведення інженерних мереж (вказуються витрати на підведення необхідних комунікацій)	
Поточний стан справ (наявність необхідних дозволів, результати зміни призначення земельної ділянки, тощо)		
Можливості державної підтримки		
Можливості місцевої підтримки		
Інші актуальні коментарі		
Пропозиція підготовлена	ПІП, посада, контактні телефони, e-mail тощо	
Контактна особа	ПІП, посада, контактні телефони, e-mail тощо	

Обов'язкові додатки:

- Карта ділянки (включаючи інфраструктуру на ділянці та транспортну розв'язку);
- Актуальний план розвитку ділянки (детальний план території земельної ділянки);
- 5 фотографій (з різних позицій) високої якості, на яких зображено весь вид ділянки;
- Знімки з висоти (якщо наявні)

Інвестиційна пропозиція brownfield

1. Назва промислової ділянки / виробничої площі

2. Локалізація

Вулиця _____ Район (місцевість) _____ Географічні координати _____

Об'єкт промислової нерухомості

Веб-сторінка

3. Власник об'єкту

3.1. Контактна особа

Прізвище, ім'я, по-батькові _____

тел: _____ e-mail _____

4. Основна інформація про промислову ділянку / виробничу площу

4.1. Придатна для користування площа

Площа _____ м² Кількість поверхів _____

Висота _____ м Рік спорудження _____

Вантажостійкість

підлоги _____ кг/м² Рік модернізації _____

4.2. Наявні технічні умови

відмінні середні

добрі слабкі

4.3. Загальна площа земельної ділянки _____ м²

5. Транспортне сполучення

найближча автомагістраль/
дорога національного значення _____
просимо вказати номер дороги та відстань до неї в км

найближчий обласний центр _____
просимо вказати назву міста та відстань до нього в км

найближчий міжнародний аеропорт _____
назва місця та відстань до нього в км

6. Інфраструктура

Електрозабезпечення	<input type="checkbox"/>	Каналізаційні системи	<input type="checkbox"/>
Водопостачання	<input type="checkbox"/>	Доступ доріг для вантажних автомобілів	<input type="checkbox"/>
Газифікація	<input type="checkbox"/>	Піднімальні крани	<input type="checkbox"/>
Опалення	<input type="checkbox"/>	Залізнична під'їзна колія	<input type="checkbox"/>

6.1. Орієнтовна вартість підведення необхідних комунікацій (газу, води, каналізації, тощо)

7. Умови використання / придбання

Власність	<input type="checkbox"/>
Постійне користування	<input type="checkbox"/>
Оренда	<input type="checkbox"/>
Інше	<input type="checkbox"/>

Уточніть _____

7.1. Ціна в грн., у тому числі приміщення та земля _____ грн.

8. Додаткова інформація (поточний стан справ, можливість державної підтримки, тощо)

Пропозицію підготував: _____

(ПІБ, посада)

Дата підготовки пропозиції _____

Обов'язкові додатки:

- Карта ділянки (включаючи інфраструктуру на ділянці та транспортну розв'язку);
- Детальний план території земельної ділянки
- 5 фотографій (з різних позицій) високої якості, на яких зображено весь вид споруд та ділянки;
- Знімки з висоти (якщо наявні)

Джерело: [150]

Система індикаторів оцінки інституційної спроможності органів місцевого самоврядування щодо залучення інвестицій

Назва індикатора	Механізм оцінки	Система балів	Результати моніторингу (для 55 територіальних громад Прикарпаття)
1	2	3	4
Організаційно-стратегічна складова			
Наявність структурного підрозділу, відповідального за формування та впровадження інвестиційної політики:			
Наявний окремий профільний структурний підрозділ (управління / департамент / відділ)	- Так; - Ні.	- Так - 3 бали; - Ні - 0 балів;	- Так: 2 (3,6%); - Ні: 53 (96,4%);
Наявний змішаний структурний підрозділ, в якому є напрям інвестиційної діяльності (управління / департамент / відділ)	- Так; - Ні.	- Так - 2 бали; - Ні - 0 балів;	- Так: 35 (63,7%); - Ні: 20 (36,3%);
Відсутність окремих підрозділів (профільних чи змішаних), але наявність профільних працівників у сфері залучення інвестицій	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 13 (23,6%); - Ні: 42 (76,4%);
Відсутність профільних, змішаних підрозділів та працівників, відповідальних за здійснення інвестиційної політики.	- Так; - Ні.	- Так - 0 балів;	- Так: 5 (9,1%); - Ні: 50 (90,9%);
Наявність актуальної стратегії розвитку громади	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 31 (56,4%); - Ні: 24 (43,6%);
Наявність актуального плану соціально-економічного розвитку	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 15 (27,3%); - Ні: 40 (72,7%);
Наявність стратегії або програми залучення інвестицій	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 3 (5,5%); - Ні: 52 (94,5%);

Продовження таблиці К.1

1	2	3	4
Наявність генерального плану громади або окремих населених пунктів	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 15 (27,3%); - Ні: 40 (72,7%);
Максимальна сума балів за складовою	7 балів		
Інструментальна складова			
Наявність сформованих інвестиційних пропозицій або переліку ділянок, доступних для інвестора українською мовою	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 16 (29,1%); - Ні: 39 (70,9%);
Наявність сформованих інвестиційних пропозицій або переліку ділянок, доступних для інвестора англійською мовою	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 5 (9,1%); - Ні: 50 (90,9%);
Наявність актуального інвестиційного паспорта (сформований не раніше 2019 року) українською мовою	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 10 (18,2%); - Ні: 45 (81,8%) ;
Наявність актуального інвестиційного паспорта (сформований не раніше 2019 року) англійською мовою	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 3 (5,5%); - Ні: 52 (94,5%) ;
Наявність гідів (путівника) для інвестора українською мовою	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 4 (7,3%); - Ні: 51 (92,7%) ;
Наявність гідів (путівника) для інвестора англійською мовою	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 4 (7,3%); - Ні: 51 (92,7%) ;
Наявність індустріальних парків та/або індустріальний парк перебуває у процесі створення	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 6 (11%); - Ні: 49 (89%) ;
Наявність пакету податкових стимулів	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 0 (0,0%); - Ні: 55 (100,0%);
Максимальна сума балів за складовою	8 балів		
Промоційна складова			
Наявність офіційного вебсайту територіальної громади або інвестиційного порталу	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 55 (100,0%); - Ні: 0 (0,0%);
Наявність англійської версії офіційного вебсайту територіальної громади або інвестиційного порталу	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 39 (70,9%); - Ні: 16 (29,1%);

Продовження таблиці К.1

1	2	3	4
Наявність на офіційному вебсайті або інвестиційному порталі територіальної громади вкладки "Інвестиції" або її замітника ("Для інвестора", "Інвестиційна діяльність", "Інвестиційний план", "Інвестиційні пропозиції")	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 13 (23,6%); - Ні: 42 (76,4%);
Інвестиційні пропозиції громади розміщені на Інвестиційному порталі Івано-Франківської ОДА	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 8 (14,5 %); - Ні: 47 (85,5%);
Інвестиційні пропозиції громади розміщені на Інвестиційному порталі урядового офісу із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 6 (11%); - Ні: 49 (89%) ;
Наявність комунікаційної або маркетингової стратегії муніципалітету	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 5 (9,1%); - Ні: 50 (90,9%);
Підготовка запитів до потенційних інвесторів з пропозицією вкладення капіталу	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 29 (52,7%); - Ні: 26 (47,3%);
Робочі зустрічі очільника територіальної громади / уповноваженої органом місцевого самоврядування посадової особи з метою промоції інвестиційної привабливості муніципалітету	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 40 (72,7%); - Ні: 15 (27,3%);
Укладення меморандумів про співпрацю з партнерами задля співробітництва щодо підвищення обсягів залучення інвестицій в економіку громади	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 39 (70,9%); - Ні: 16 (29,1%);
Організація подій задля промоції інвестиційного потенціалу муніципалітету:			
Конференція	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 13 (23,6%); - Ні: 42 (76,4%);
Круглий стіл	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 15 (27,3%); - Ні: 40 (72,7%);

Продовження таблиці К.1

1	2	3	4
Презентація	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 18 (32,7 %); - Ні: 37 (67,3%);
Форум	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 8 (14,5%); - Ні: 47 (85,5%);
Участь у подіях на території України задля промоції інвестиційного потенціалу муніципалітету:			
Конференція	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 26 (47,3%); - Ні: 29 (52,7%);
Круглий стіл	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 18 (32,7%); - Ні: 37 (67,3%);
Презентація	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 17 (31%); - Ні: 38 (69%);
Форум	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 18 (32,7 %); - Ні: 37 (67,3%);
Участь у подіях за кордоном задля промоції інвестиційного потенціалу муніципалітету:			
Конференція	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 13 (23,6%); - Ні: 42 (76,4%);
Круглий стіл	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 12 (21,8%); - Ні: 43 (78,2%);
Презентація	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 17 (31,0%); - Ні: 38 (69,0%);
Форум	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 10 (18,2%); - Ні: 45 (81,8%);
Наявність партнерських зв'язків та співпраця з іншими організаціями / програмами в контексті промоції муніципалітету щодо залучення інвестицій			
Івано-Франківська ОДА (відповідні департаменти та управління)	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 44 (80,0%); - Ні: 11 (20,0%);
Офіс із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 5 (9,1%); - Ні: 50 (90,9%);
USAID	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 19 (34,5%); - Ні: 36 (65,5%);
DOBRE	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 15 (27,3%); - Ні: 40 (72,7%);

Продовження таблиці К.1

1	2	3	4
U-LEAD	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 38 (69,0%); - Ні: 17 (31,0%);
ПРОМІС	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 9 (16,4%); - Ні: 46 (83,6%);
Бізнес-асоціації чи інші бізнес-об'єднання	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 9 (16,4%); - Ні: 46 (83,6%);
Інші муніципалітети в рамках партнерства	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 21 (38,2%); - Ні: 34 (61,8%);
Асоціація міст України	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 47 (85,5%); - Ні: 8 (14,5%);
Агенція розвитку ОТГ Прикарпаття	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 41 (74,5%); - Ні: 14 (25,5%);
Інше (університети, наукові центри, медіа тощо)	- Так; - Ні.	- Так - 1 бал; - Ні - 0 балів;	- Так: 3 (5,5%); - Ні: 52 (94,5%);
Максимальна сума балів за складовою	32 бали		

Джерело: [95]

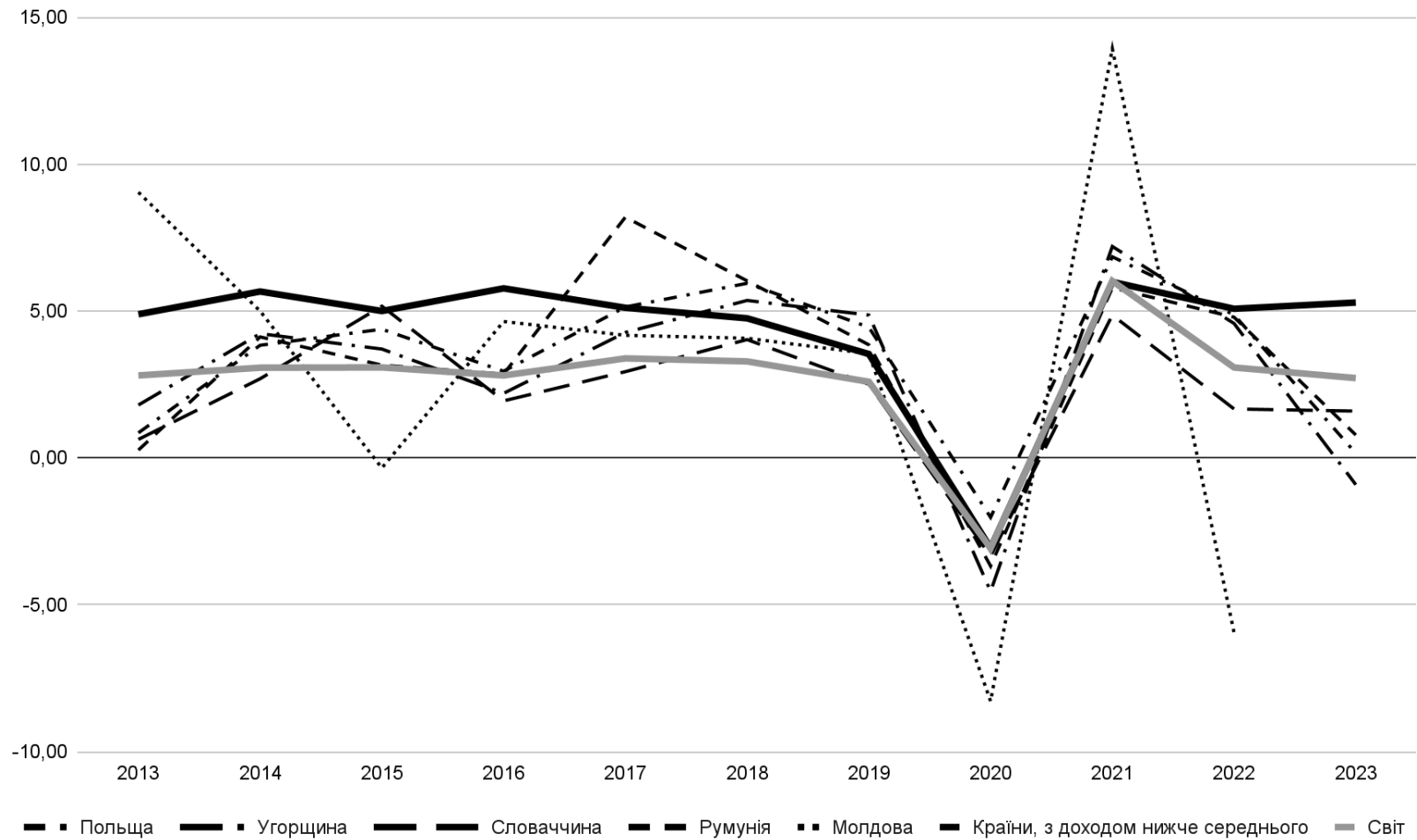


Рис. Л.1. Порівняння темпів економічного зростання України з країнами-сусідами за 2013 - 2023 роки, %

Джерело: сформовано автором на основі [211]



Рис. Л.2. Динаміка зростання реального ВВП України в розрахунку на 1 особу за період 1991 - 2023 років, долар США, у цінах 2015 року

Джерело: [212]

Характеристика продуктивних груп за індексом складності

Товарні групи	Середнє значення РСІ ¹	Кількість товарних позицій	Обсяг світової торгівлі ²	Частка у світовій торгівлі
Продукція машинобудування	2,54	125	4,4 трлн	20,29%
Електричні машини й устаткування	2,25	52	3,6 трлн	16,71%
Нафта	-2,08	4	2,3 трлн	10,49%
Продукція хімічної галузі промисловості	2,52	64	1,6 трлн	7,47%
Інша хімічна продукція	1,67	24	1,2 трлн	5,49%
Будівельні матеріали й обладнання	0,77	44	1,1 трлн	5,23%
Мінеральні ресурси	-0,59	48	1,1 трлн	5,01%
Предмети одягу ³	-0,43	42	1,1 трлн	4,63%
Продукція харчової промисловості	-0,07	26	603 млрд	2,74%
Метали і вироби з них	0,76	17	496 млрд	2,26%
Літальні апарати	1,48	10	440 млрд	2,00%
Не класифіковані товари	0,93	36	426 млрд	1,94%
Зернові культури та рослинні олії	-0,34	21	295 млрд	1,34%
Побутова й офісна техніка	1,16	23	250 млрд	1,14%
М'ясо та яйця	0,64	23	242 млрд	1,10%
Судна	0,83	8	232 млрд	1,05%
Нафтохімічна продукція	1,22	5	220 млрд	1,00%
Котли	1,56	14	193 млрд	0,88%
Риба і морепродукти	-1,23	11	191 млрд	0,87%
Текстиль і тканини	0,18	32	189 млрд	0,86%
Тропічні сільгосппродукти	-1,95	16	190 млрд	0,86%
Вугілля	0,21	6	183 млрд	0,83%
Різноманітна сільгосппродукція	-0,79	22	170 млрд	0,78%
Коштовне каміння	0,02	4	170 млрд	0,77%
Целюлозно-паперова продукція	1,77	11	148 млрд	0,67%
Добрива, інсектициди й інша хімічна продукція для сільського господарства	0,4	13	141 млрд	0,64%
Молоко і молочні продукти	1,14	7	134 млрд	0,61%
Пиво, спиртні напої та сигарети	0,07	6	124 млрд	0,57%
Неорганічні солі та кислоти	-0,22	10	117 млрд	0,53%
Бавовна, рис, соя	-2,25	18	96 млрд	0,44%
Тютюн	-1,46	6	64 млрд	0,29%
Вироби зі шкіри	-0,85	14	53 млрд	0,24%
Фрукти	-0,58	4	45 млрд	0,21%
Тваринні волокна	-0,85	7	12 млрд	0,06%

Джерело: [31]

Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності в Україні за 2013 - 2022 роки, %

Вид економічної активності	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	7,44	8,57	11,04	14,05	14,33	11,42	9,48	9,97	10,38	12,56
Промисловість	39,05	39,3	32,09	32,78	31,95	34,54	40,74	35,52	36,05	30,78
Будівництво	16,33	16,43	15,91	12,37	11,63	9,68	9,99	7,79	8,27	7,96
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	8,88	9,44	7,57	8,34	7,51	8,95	7,08	8,2	8,72	8,96
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	7,39	7,06	6,85	6,99	8,46	8,65	7,02	6,86	6,52	12,09
Тимчасове розміщення й організація харчування	0,59	0,68	0,51	0,41	0,48	0,46	0,45	0,38	0,4	0,53
Інформація та телекомунікації	3,95	3,73	8,41	4,36	4,1	5,16	3,38	4,4	3,54	4,12
Фінансова та страхова діяльність	2,66	2,83	2,36	2,14	1,8	1,84	1,8	2,36	1,5	2,17
Операції з нерухомим майном	5,42	5,12	4,36	5,47	5,02	4,76	4,51	3,92	4,55	3,49
Професійна, наукова та технічна діяльність	1,45	1,33	1,49	1,83	1,78	1,87	1,91	2,33	2,54	1,47

Продовження таблиці Н.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1,61	1,62	2,39	2,79	2,84	2,05	1,88	1,7	1,95	1,61
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	3,02	2,65	5,1	6,23	7,32	7,71	8,7	12,26	10,98	8,92
Освіта	0,41	0,37	0,56	0,63	0,78	0,77	0,77	0,74	0,57	0,49
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,7	0,56	0,87	1,25	1,5	1,41	1,52	2,92	3,23	4,25
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1,02	0,23	0,38	0,27	0,37	0,63	0,66	0,55	0,66	0,53
Надання інших видів послуг	0,08	0,07	0,1	0,09	0,14	0,1	0,11	0,09	0,14	0,07

Джерело: сформовано автором на основі [59]

**Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності переробної промисловості в Україні за 2013 -
2022 роки, %**

Вид економічної діяльності переробної промисловості	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	33,41%	31,75%	29,31%	34,22%	25,62%	29,95%	30,12%	34,21%	24,87%	28,92%
Текстильне виробництво; виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	1,08%	1,47%	2,14%	2,89%	2,55%	1,83%	1,41%	1,42%	1,73%	2,28%
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	5,44%	4,74%	8,72%	7,97%	9,26%	7,47%	9,44%	7,33%	16,56%	17,54%
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	1,51%	1,26%	1,25%	1,22%	1,33%	1,49%	1,73%	2,35%	3,01%	0,67%
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	5,93%	5,12%	3,63%	2,75%	4,03%	2,77%	2,35%	2,96%	2,60%	3,08%
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	2,40%	3,33%	3,51%	2,57%	2,54%	2,41%	2,29%	3,44%	2,91%	3,59%

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	9,46%	9,39%	8,26%	10,05%	14,13%	13,02%	10,27%	10,93%	9,64%	9,32%
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	24,32%	27,86%	26,98%	23,56%	24,13%	26,15%	29,37%	23,69%	24,09%	16,78%
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,43%	0,53%	0,91%	0,86%	1,02%	0,95%	0,62%	0,72%	0,75%	1,00%
Виробництво електричного устаткування	2,24%	1,42%	1,27%	2,25%	2,01%	1,88%	1,66%	1,71%	2,07%	2,10%
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	4,77%	4,76%	4,21%	3,73%	4,45%	4,02%	3,00%	3,76%	3,47%	3,79%
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	6,98%	6,19%	7,21%	5,45%	6,47%	5,53%	5,08%	4,71%	4,31%	5,86%
Виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування	2,02%	2,20%	2,60%	2,49%	2,45%	2,53%	2,67%	2,75%	3,98%	5,06%

Джерело: сформовано автором на основі [60; 64-66]

Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності в Івано-Франківській області за 2013 - 2022 роки, %

Вид економічної активності	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	9,16%	6,00%	10,30%	6,73%	8,86%	12,26%	8,31%	9,64%	7,93%	11,48%
Промисловість	35,07%	37,90%	21,29%	34,62%	37,33%	32,27%	27,36%	34,46%	34,66%	36,60%
Будівництво	39,76%	39,86%	28,85%	27,33%	26,42%	22,16%	25,39%	15,33%	15,65%	21,54%
Сфера послуг:										
<i>Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів</i>	2,89%	6,47%	7,34%	2,91%	2,08%	2,59%	3,36%	2,60%	1,87%	2,71%
<i>Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність</i>	3,74%	2,88%	17,95%	1,96%	6,86%	4,70%	6,29%	5,15%	3,56%	3,87%
<i>Тимчасове розміщення й організація харчування</i>	0,37%	0,37%	0,06%	0,49%	0,13%	0,83%	0,16%	0,21%	0,11%	0,27%
<i>Інформація та телекомунікації</i>	0,24%	0,12%	0,08%	0,20%	0,19%	0,20%	0,27%	0,35%	0,28%	0,51%
<i>Фінансова та страхова діяльність</i>	0,04%	0,01%	0,01%	0,02%	0,03%	0,04%	0,02%	0,00%	0,01%	0,00%

Продовження таблиці П.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<i>Операції з нерухомим майном</i>	1,33%	0,53%	0,49%	9,26%	0,98%	3,71%	4,07%	4,60%	3,92%	5,06%
<i>Професійна, наукова та технічна діяльність</i>	0,25%	0,47%	0,28%	2,02%	0,26%	0,46%	0,42%	0,18%	10,91%	0,63%
<i>Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування</i>	2,45%	1,22%	6,04%	1,38%	1,33%	0,72%	0,78%	0,55%	0,52%	0,61%
<i>Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування</i>	3,64%	3,49%	6,16%	11,55%	12,62%	17,53%	19,24%	18,15%	13,69%	6,47%
<i>Освіта</i>	0,42%	0,20%	0,22%	0,36%	0,42%	0,66%	1,50%	1,77%	1,27%	0,97%
<i>Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги</i>	0,52%	0,41%	0,72%	1,07%	2,31%	1,34%	2,24%	6,58%	5,01%	8,98%
<i>Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок</i>	0,01%	0,02%	0,03%	0,02%	0,05%	0,07%	0,05%	0,11%	0,18%	0,26%
<i>Надання інших видів послуг</i>	0,11%	0,06%	0,17%	0,09%	0,14%	0,46%	0,54%	0,30%	0,45%	0,04%

Джерело: сформовано автором на основі [61]

**Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності
переробної промисловості в Івано-Франківській області за 2017 - 2022 роки,
%**

Вид економічної діяльності промисловості	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6	7
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	5,48%	26,22%	9,99%	10,31%	14,40%	13,89%
Текстильне виробництво; виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	1,37%	0,82%	1,39%	0,70%	0,29%	0,85%
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	13,44%	7,52%	7,87%	9,68%	6,35%	12,01%
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	2,89%	3,74%	6,75%	8,59%	2,04%	11,28%
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	0,00%	0,00%	0,00%	К ¹	0,00%	0,00%
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	70,83%	50,17%	52,64%	50,41%	63,17%	45,70%
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	1,05%	2,21%	3,85%	7,42%	3,91%	1,75%
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,11%	0,46%	0,43%	К	0,89%	К

¹ Символ (к) – дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України “Про офіційну статистику” щодо забезпечення гарантій органів державної статистики щодо статистичної конфіденційності.

Продовження таблиці П.2

1	2	3	4	5	6	7
Виробництво електричного устаткування	0,77%	3,40%	8,08%	5,43%	3,90%	4,48%
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	0,19%	0,27%	0,71%	1,17%	К	0,14%
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	2,86%	3,54%	2,27%	К	К	К
Виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування	1,01%	1,66%	6,02%	4,61%	4,34%	4,28%

Джерело: сформовано автором на основі [60; 65; 66]

Рейтинг територіальних громад Прикарпаття за величиною податкових надходжень до місцевого бюджету в розрахунку на 1 особу за підсумками 2023 року

Позиція в рейтингу	Назва громади	Величина податкових надходжень до місцевого бюджету в розрахунку на 1 мешканця за підсумками 2023 року, грн
1	2	3
1	Ямницька ТГ	21486,70
2	Поляницька ТГ	12773,14
3	Коломийська ТГ	12760,86
4	Лисецька ТГ	11739,79
5	Угринівська ТГ	10603,39
6	Яремчанська ТГ	10400,75
7	Дубовецька ТГ	10275,76
8	Бурштинська ТГ	9841,17
9	Івано-Франківська ТГ	9760,36
10	Білоберізька ТГ	9194,44
11	Надвірнянська ТГ	8939,35
12	Гвіздецька ТГ	8500,08
13	Долинська ТГ	8370,49
14	Зеленська ТГ	7766,12
15	Калуська ТГ	7109,23
16	Ворохтянська ТГ	6854,02
17	Богородчанська ТГ	5760,22
18	Брошнів-Осадська ТГ	5531,38
19	Пасічнянська ТГ	5266,33
20	Вигодська ТГ	5192,86
21	Рогатинська ТГ	5086,02
22	Делятинська ТГ	4982,73
23	Кутська ТГ	4680,14
24	Галицька ТГ	4459,17

1	2	3
25	Дубівська ТГ	4010,06
26	Городенківська ТГ	3908,36
27	Снятинська ТГ	3878,46
28	Букачівська ТГ	3751,42
29	Косівська ТГ	3565,42
30	Спаська ТГ	3435,59
31	Єзупільська ТГ	3358,41
32	Тисменицька ТГ	3356,02
33	П'ядицька ТГ	3352,17
34	Рожнятівська ТГ	3317,26
35	Чернелицька ТГ	3294,57
36	Болахівська ТГ	3294,07
37	Дзвиняцька ТГ	3059,08
38	Верховинська ТГ	3021,44
39	Верхнянська ТГ	2901,70
40	Яблунівська ТГ	2883,10
41	Перегінська ТГ	2879,39
42	Обертинська ТГ	2875,61
43	Тлумацька ТГ	2838,80
44	Більшівцівська ТГ	2757,71
45	Загвздянська ТГ	2678,45
46	Заболотівська ТГ	2634,82
47	Старобогородчанська ТГ	2561,78
48	Матеївецька ТГ	2554,95
49	Підгайчиківська ТГ	2394,85
50	Олешанська ТГ	2322,33
51	Коршівська ТГ	2198,98
52	Войнилівська ТГ	2179,24
53	Отинійська ТГ	2097,15
54	Переріслянська ТГ	2039,62
55	Солотвинська ТГ	1963,22

Продовження таблиці Р.1

1	2	3
56	Нижньовербізька ТГ	1905,25
57	Новицька ТГ	1730,05
58	Печеніжинська ТГ	1692,61
59	Рожнівська ТГ	1682,60
60	Витвицька ТГ	1568,57
61	Ланчинська ТГ	1476,11
62	Космацька ТГ	1298,03
	<i>Середній показник для регіону</i>	<i>6488,01</i>

Джерело: сформовано автором на основі [122]

**Посилання на офіційні вебресурси територіальних громад
Івано-Франківської області**

Назва територіальної громади	Посилання на офіційний вебсайт
1	2
Білоберізька ТГ	https://biloberizkaotg.gov.ua/
Більшівцівська ТГ	https://bilshivcivskagromada.if.gov.ua/
Богородчанська ТГ	https://bogo-rada.gov.ua/
Болахівська ТГ	https://bolekhiv-rada.gov.ua/
Брошнів-Осадська ТГ	https://broshniv.info/
Букачівська ТГ	https://bukachivska-gromada.gov.ua/
Бурштинська ТГ	https://burshtyn-rada.gov.ua/
Верхнянська ТГ	https://verhnyanskaotg.dosvit.org.ua/
Верховинська ТГ	https://verrada.gov.ua/
Вигодська ТГ	https://vygodska-gromada.gov.ua/
Витвицька ТГ	https://vytvytska-gromada.gov.ua/
Войнилівська ТГ	https://voynylivska-gromada.gov.ua/
Ворохтянська ТГ	https://vorokhtianska-rada.gov.ua/
Галицька ТГ	https://galycka-gromada.gov.ua/
Гвіздецька ТГ	https://gvizdecka-gromada.gov.ua/
Городенківська ТГ	https://hth.gov.ua/
Делятинська ТГ	https://delyatynska-gromada.gov.ua/
Дзвиняцька ТГ	https://dzvynyacka-gromada.gov.ua/
Долинська ТГ	https://rada-dolyna.gov.ua/
Дубівська ТГ	https://duba-gromada.gov.ua/
Дубовецька ТГ	https://dubovecka-gromada.gov.ua/
Єзупільська ТГ	https://ezupilska-gromada.gov.ua/
Заболотівська ТГ	https://zabolotiv-rada.gov.ua/
Загвіздянська ТГ	https://zahvizdyanska-gromada.gov.ua/
Зеленська ТГ	https://zelenska-gromada.gov.ua/
Івано-Франківська ТГ	https://www.mvk.if.ua/ https://invest-if.com/
Калуська ТГ	https://kalushcity.gov.ua/ https://investkalush.if.ua/
Коломийська ТГ	https://kolrada.gov.ua/
Коршівська ТГ	https://korshivska-gromada.gov.ua/
Косівська ТГ	https://kosivmr.gov.ua/
Космацька ТГ	https://kosmacka-gromada.gov.ua/
Кутська ТГ	https://kuty-rada.gov.ua/
Ланчинська ТГ	https://lanchynska-gromada.gov.ua/
Лисецька ТГ	https://lsr.if.ua/

Продовження таблиці С.1

1	2
Матеївецька ТГ	https://mateivetska-gromada.gov.ua/
Надвірнянська ТГ	https://nadrada.gov.ua/
Нижньовербізька ТГ	https://nyznoverbizkaotg.dosvit.org.ua/
Новицька ТГ	https://novotg.gov.ua/
Обертинська ТГ	Сайт заблоковано на момент проведення моніторингу
Олешанська ТГ	https://oleshaotg.gov.ua/
Отинійська ТГ	https://otyn-gromada.gov.ua/
П'ядицька ТГ	https://pyadycka-gromada.gov.ua/
Пасічнянська ТГ	https://pasichna-tg.gov.ua/
Перегінська ТГ	https://perehinska-gromada.gov.ua/
Переріслянська ТГ	https://pererislyanska-gromada.gov.ua/
Печеніжинська ТГ	https://pnotg.gov.ua/
Підгайчиківська ТГ	https://pidgaychykivska-gromada.gov.ua/
Поляницька ТГ	https://polyanytsya.if.ua/
Рогатинська ТГ	https://rmtg.gov.ua/
Рожнівська ТГ	https://rozhnivska-gromada.gov.ua/
Рожнятівська ТГ	Сайт заблоковано на момент проведення моніторингу
Снятинська ТГ	https://snyatyn-rada.gov.ua/
Солотвинська ТГ	https://solotvyn.if.ua/
Спаська ТГ	https://spaska-gromada.gov.ua/
Старобогородчанська ТГ	https://st-bogorodchany-gromada.gov.ua/
Тисменицька ТГ	https://tsmth.gov.ua/
Тлумацька ТГ	https://tlumacka-gromada.gov.ua/
Угринівська ТГ	Сайт відсутній
Чернелицька ТГ	https://chernelycka-gromada.gov.ua/
Яблунівська ТГ	https://yablunivska-gromada.gov.ua/
Ямницька ТГ	https://yaremcha-miskrada.gov.ua/
Яремчанська ТГ	https://yaremcha-miskrada.gov.ua/

Джерело: сформовано автором на основі [36]

Шаблон опитувальника щодо оцінки діяльності органів місцевого самоврядування Прикарпаття в сфері залучення інвестицій за 2021 рік

Запитання	Відповідь
1	2
Вкажіть обсяг залучених інвестицій у громаду (тис. грн, прописом) за 2021 р. (Зразок: п'ятсот шістдесят п'ять тисяч сімсот гривень) ?	
Вкажіть кількість запитів від інвесторів, що приходили до органу місцевого самоврядування за 2021 р. (чисельність)?	
Скажіть, будь ласка, а скільки з-поміж отриманих запитів завершилася реальним інвестуванням коштів у Вашу громаду (чисельність за підсумками 2021 р.)?	
Зазначте кількість запитів, підготовлених працівниками Вашої громади до інвесторів з пропозицією інвестувати (чисельність, за підсумками 2021 р.)?	
Скажіть, будь ласка, чи є на території Вашої громади суб'єкти економічної діяльності (підприємства, ФОП та ін.), які релокували свою бізнес-діяльність на територію Вашої громади з часу повномасштабного вторгнення росії у 2022 р. ? Відповідь ТАК або НІ	
Вкажіть сумарну кількість суб'єктів економічної діяльності (підприємств, ФОП тощо), які релокували свою бізнес-діяльність на територію Вашої громади з часу повномасштабного вторгнення росії у 2022 р. ?	
Розкажіть докладніше про ці підприємства та організації: найменування, характер діяльності, вид економічної діяльності, обсяги бюджетів, орієнтовна кількість створених робочих місць та ін ?	
Оберіть з-поміж перелічених видів діяльності ті, які мали місце у Вашій громаді впродовж календарного періоду 2021 р: Варіанти відповіді: ТАК, НІ, НЕВИЗНАЧЕНИЙ <ol style="list-style-type: none"> 1) робочі зустрічі очільника територіальної громади/уповноваженої органом місцевого самоврядування посадової особи з метою промоції інвестиційної привабливості громади; 2) укладання меморандумів про співпрацю з партнерами (як то органи місцевої влади та органи державної влади, міжнародні фінансові організації, програми міжнародної технічної допомоги, бізнес-асоціації та окремі суб'єкти господарювання та ін.) задля співробітництва щодо підвищення обсягів залучення інвестицій до громади; 3) впровадження грантових проектів на території громади (активний грантовий контракт станом на 2021 р.) 	

1	2
Вкажіть кількість робочих зустрічей, проведених головою територіальної громади або уповноваженою органом місцевого самоврядування особою, з метою промоції інвестиційної привабливості громади (чисельність, за підсумками 2021 р.):	
Вкажіть кількість меморандумів про співпрацю з партнерами (як то органи місцевої влади та органи державної влади, міжнародні фінансові організації, програми міжнародної технічної допомоги, бізнес-асоціації та окремі суб'єкти господарювання та ін.), укладених задля співробітництва щодо підвищення обсягів залучення інвестицій у громаду (чисельність за підсумками 2021 р.):	
Розкажіть докладніше про ці проєкти (найменування, джерело фінансування, мета, завдання, партнери, очікувані результати тощо)?	
Зазначте загальну суму грантових коштів, залучених у громаду у 2021 році (обсяги фінансування вкажіть у гривнях):	
<p>Чи має Ваша громада налагоджені взаємини із закордонними органами місцевого самоврядування, побратимськими інституціями задля спільного просування інвестиційного потенціалу Вашої території?</p> <p>Відповідь ТАК або НІ</p>	
Розкажіть докладніше про Ваших зарубіжних партнерів, а саме: чисельність, країна розташування, характер співпраці, тощо.	
На Вашу думку, яким є рівень мотивації голови громади щодо просування інвестиційної привабливості Вашої територіальної громади: від 1 до 10, де 1 - дуже низький рівень мотивації; 10 - дуже високий рівень мотивації	
<p>Які канали комунікації використовує Ваша громада для взаємодії із потенційними інвесторами (виберіть зі списку усе, що підходить):</p> <ul style="list-style-type: none"> - прямі переговори - онлайн-зустрічі - інвестиційний портал - веб-сайт - організація конференцій/форумів/зустрічей (у тих випадках, коли саме громада є організатором) - участь у конференціях/форумах/зустрічах (представники громади є учасниками) - комунікація через офіс із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest - комунікація через відповідні управління / департаменти Івано-Франківської ОДА - комунікація через інші органи місцевого самоврядування (партнерство) - комунікація через програми міжнародної технічної допомоги (як то DOBRE, USAID, U-LEAD та ін.) - Інше: Вкажіть 	

Продовження додатка Т

1	2
<p>Скажіть, будь ласка, які з перелічених заходів організовувалися Вашою громадою у 2021 р. задля представлення інвестиційних можливостей (відмітьте усе, що підходить, поряд зазначивши відповідну кількість подій):</p> <ul style="list-style-type: none"> - конференція - круглий стіл - презентація - форум - Інше: 	
<p>Скажіть, будь ласка, в яких з перелічених заходів доводилося брати участь представникам Вашої громади у 2021 р. задля комунікації інвестиційних можливостей громади в межах України (відмітьте усе, що підходить, поряд зазначивши відповідну кількість подій):</p> <ul style="list-style-type: none"> - конференція - круглий стіл - презентація - форум - Інше 	
<p>Скажіть, будь ласка, в яких з перелічених заходів доводилося брати участь представникам Вашої громади у 2021 р. задля комунікації інвестиційних можливостей громади за кордоном (відмітьте усе, що підходить, поряд зазначивши відповідну кількість подій):</p> <ul style="list-style-type: none"> - конференція - круглий стіл - презентація - форум - Інше 	
<p>З якими з-поміж перелічених нижче партнерів співпрацює Ваша громада задля промоції та підвищення рівня інвестиційної привабливості громади (виберіть зі списку усе, що підходить):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Івано-Франківська ОДА (відповідні департаменти та управління) - Офіс із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest - USAID - DOBRE - U-LEAD - ПРОМІС - Бізнес-асоціації чи інші бізнес-об'єднання - інші громади в рамках партнерства - Асоціація міст України - Агенція розвитку ОТГ Прикарпаття - Інше (Вкажіть) 	
<p>Вкажіть кількість ФОП, що розпочали свою діяльність на території громади у 2021 році (чисельність)?</p>	
<p>Вкажіть кількість ФОП, що припинили свою діяльність на території громади у 2021 році (чисельність)?</p>	

1	2
Вкажіть кількість юридичних осіб, що розпочали свою діяльність на території громади у 2021 році (чисельність) ?	
Вкажіть кількість юридичних осіб, що припинили свою діяльність на території громади у 2021 році (чисельність) ?	
Вкажіть, будь ласка, чи функціонують на території громади кластери ? Відповідь ТАК або НІ	
Розкажіть докладніше про ці кластери. Наприклад, зазначте кількість кластерів, що функціонують на території громади (чисельність), у яких сферах працюють дані об'єднання, мотивація створення тощо.	
На Ваш погляд, які саме інструменти інвестиційної політики мають найбільшу цінність для потенційних інвесторів Вашої громади?	
Враховуючи Ваш управлінський та фаховий досвід у сфері залучення інвестицій та співпраці з інвесторами, що на Вашу думку потрібно зробити, щоб покращити інвестиційну спроможність Вашої територіальної громади? Ваші пропозиції?	
Ваші коментарі та пропозиції в контексті проблематики цього опитування ?	
Вкажіть назву вашої громади	
Для кращого розуміння змісту відповіді нам важливо розуміти окремі параметри Вашого професійного досвіду в сфері залучення інвестицій. Скажіть, будь ласка, скільки років ви працюєте в органах місцевого самоврядування ?	
Ваша посада в даному органі місцевого самоврядування? Виберіть одну з наступних відповідей <ul style="list-style-type: none"> - голова громади - заступник голови - керівник департаменту - керівник управління - фахівець відповідальний за питання інвестицій в громаді - комунікаційник/комунікаційниця - інше: вкажіть 	
Дякуємо Вам за згоду залишатися з нами на зв'язку та надати контакти зворотнього зв'язку. Будь ласка, зазначте як до Вас звертатися, Вашу поточну посаду в громаді, номер мобільного телефону та адресу електронної скриньки для зворотнього зв'язку.	
І, насамкінець. Нам ДУЖЕ важливо тримати прямий контакт з Вашою громадою щодо аналітики в сфері інвестицій. Будемо щиро вдячні за контакти працівника уповноваженого від громади в цій сфері та можливості залишатися на зв'язку для подальшої кооперації та співпраці.	

Рейтинг інституційної спроможності громад Прикарпаття щодо залучення інвестицій за підсумками 2021 року

Позиція у рейтингу	Назва територіальної громади	Підсумкові оцінки за складовими			Загальний бал
		Організаційно-стратегічна	Інструментальна	Промоційна	
1	2	3	4	5	6
1	Коломийська ТГ	7	7	22	36
2	Калуська ТГ	6	7	21	34
3	Івано-Франківська ТГ	7	6	20	33
4	Долинська ТГ	4	6	21	31
5	Букачівська ТГ	3	2	21	26
6	Тисменицька ТГ	2	0	23	25
7	Надвірнянська ТГ	2	1	21	24
8	Рогатинська ТГ	2	1	21	24
9	Ворохтянська ТГ	4	1	17	22
10	Заболотівська ТГ	3	0	18	21
11	Верховинська ТГ	4	0	16	20
12	Городенківська ТГ	2	2	15	19
13	Старобогородчанська ТГ	5	0	14	19
14	Вигодська ТГ	2	1	15	18
15	Косівська ТГ	3	2	13	18
16	Тлумацька ТГ	3	1	14	18
17	Дзвиняцька ТГ	1	0	16	17
18	Космацька ТГ	3	0	14	17
19	Матеївецька ТГ	3	0	14	17
20	Нижньовербізька ТГ	4	1	12	17
21	Новицька ТГ	1	0	16	17
22	П'ядицька ТГ	2	0	15	17
23	Переріслянська ТГ	3	0	14	17
24	Спаська ТГ	3	0	14	17
25	Дубовецька ТГ	3	0	13	16
26	Загвіздянська ТГ	1	0	15	16
27	Печеніжинська ТГ	4	1	11	16
28	Солотвинська ТГ	2	0	14	16
29	Болехівська ТГ	3	3	9	15
30	Брошнів-Осадська ТГ	4	0	11	15
31	Коршівська ТГ	2	1	12	15
32	Білоберізька ТГ	3	0	11	14
33	Богородчанська ТГ	3	0	10	13
34	Кутська ТГ	2	0	11	13

1	2	3	4	5	6
35	Ланчинська ТГ	3	0	10	13
36	Войнилівська ТГ	0	0	12	12
37	Зеленська ТГ	1	1	10	12
38	Верхнянська ТГ	2	1	8	11
39	Витвицька ТГ	2	0	9	11
40	Десятинська ТГ	4	0	7	11
41	Рожнівська ТГ	3	0	8	11
42	Чернелицька ТГ	3	1	7	11
43	Яблунівська ТГ	3	0	8	11
44	Гвіздецька ТГ	2	0	8	10
45	Поляницька ТГ	1	0	9	10
46	Ямницька ТГ	2	0	8	10
47	Олешанська ТГ	2	0	7	9
48	Дубівська ТГ	3	0	5	8
49	Пасічнянська ТГ	2	0	6	8
50	Перегінська ТГ	2	0	6	8
51	Галицька ТГ	2	0	5	7
52	Отинійська ТГ	3	0	4	7
53	Снятинська ТГ	2	1	4	7
54	Підгайчиківська ТГ	2	1	3	6
55	Більшівцівська ТГ	3	0	2	5

Джерело: [95]

**Частка капітальних інвестицій територіальних громад Прикарпаття в структурі регіонального показника за
2021-2023 р.**

Назва територіальної громади	Обсяг капітальних інвестицій за 2021 рік, тис. грн.	Частка капітальних інвестицій в структурі загальнообласного показника, %	Обсяг капітальних інвестицій за 2022 рік, тис. грн.	Частка капітальних інвестицій в структурі загальнообласного показника, %	Обсяг капітальних інвестицій за 2023 рік, тис. грн.	Частка капітальних інвестицій в структурі загальнообласного показника, %
1	2	3	4	5	6	7
Білоберізька сільська територіальна громада	16335	0,19%	750	0,01%	1703	0,02%
Більшівцівська селищна територіальна громада	5703	0,07%	6972	0,14%	13385	0,16%
Богородчанська селищна територіальна громада	98819	1,18%	68196	1,34%	17137	0,20%
Болехівська міська територіальна громада	24438	0,29%	11365	0,22%	5520	0,07%
Брошнів-Осадська селищна територіальна громада	11699	0,14%	3937	0,08%	16605	0,20%
Букачівська селищна територіальна громада	к	к	к	к	0	0,00%
Бурштинська міська територіальна громада	14983	0,18%	24408	0,48%	7182	0,09%
Верхнянська сільська територіальна громада	6296	0,07%	1130	0,02%	к	к
Верховинська селищна територіальна громада	18142	0,22%	20135	0,39%	28802	0,34%
Вигодська селищна територіальна громада	84345	1,00%	76906	1,51%	129338	1,53%
Витвицька сільська територіальна громада	1684	0,02%	15627	0,31%	к	к
Войнилівська селищна територіальна громада	1114	0,01%	983	0,02%	к	к

Продовження таблиці Ф.1

1	2	3	4	5	6	7
Ворохтянська селищна територіальна громада	14636	0,17%	10161	0,20%	44130	0,52%
Галицька міська територіальна громада	37979	0,45%	14200	0,28%	7490	0,09%
Гвіздецька селищна територіальна громада	7693	0,09%	1577	0,03%	к	к
Городенківська міська територіальна громада	71076	0,85%	40610	0,80%	46416	0,55%
Делятинська селищна територіальна громада	13709	0,16%	8426	0,17%	15324	0,18%
Дзвиняцька сільська територіальна громада	5676	0,07%	0	0,00%	к	к
Долинська міська територіальна громада	80913	0,96%	103122	2,02%	90788	1,08%
Дубівська сільська територіальна громада	8099	0,10%	4227	0,08%	7989	0,09%
Дубовецька сільська територіальна громада	к	к	0	0,00%	к	к
Єзупільська селищна територіальна громада	52698	0,63%	11984	0,24%	к	к
Заболотівська селищна територіальна громада	9826	0,12%	3888	0,08%	7242	0,09%
Загвіздянська сільська територіальна громада	13077	0,16%	5009	0,10%	11838	0,14%
Зеленська сільська територіальна громада	721	0,01%	10124	0,20%	1753	0,02%
Івано-Франківська міська територіальна громада	3462830	41,18%	1955842	38,36%	3802066	45,10%
Калуська міська територіальна громада	557277	6,63%	846302	16,60%	810168	9,61%
Коломийська міська територіальна громада	283093	3,37%	151220	2,97%	290347	3,44%
Коршівська сільська територіальна громада	6264	0,07%	9470	0,19%	к	к
Косівська міська територіальна громада	69322	0,82%	45562	0,89%	43536	0,52%
Космацька сільська територіальна громада	7649	0,09%	4199	0,08%	17352	0,21%

Продовження таблиці Ф.1

1	2	3	4	5	6	7
Кутська селищна територіальна громада	5722	0,07%	8240	0,16%	17964	0,21%
Ланчинська селищна територіальна громада	8960	0,11%	6373	0,12%	5912	0,07%
Лисецька селищна територіальна громада	27145	0,32%	24171	0,47%	12673	0,15%
Матеївецька сільська територіальна громада	13064	0,16%	37349	0,73%	5827	0,07%
Надвірнянська міська територіальна громада	38370	0,46%	50913	1,00%	39860	0,47%
Нижньовербізька сільська територіальна громада	7131	0,08%	16045	0,31%	5019	0,06%
Новицька сільська територіальна громада	1696	0,02%	3719	0,07%	3521	0,04%
Обертинська селищна територіальна громада	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Олешанська сільська територіальна громада	5923	0,07%	2352	0,05%	3237	0,04%
Отинійська селищна територіальна громада	8308	0,10%	1788	0,04%	6076	0,07%
Пасічнянська сільська територіальна громада	52595	0,63%	9828	0,19%	22611	0,27%
Перегінська селищна територіальна громада	45254	0,54%	34793	0,68%	12614	0,15%
Переріслянська сільська територіальна громада	5684	0,07%	1177	0,02%	1706	0,02%
Печеніжинська селищна територіальна громада	19854	0,24%	30964	0,61%	12196	0,14%
Підгайчиківська сільська територіальна громада	1707	0,02%	444	0,01%	0	0,00%
Поляницька сільська територіальна громада	678423	8,07%	417692	8,19%	493382	5,85%
П'ядицька сільська територіальна громада	7580	0,09%	13987	0,27%	1354	0,02%
Рогатинська міська територіальна громада	134146	1,60%	95406	1,87%	257231	3,05%
Рожнівська сільська територіальна громада	8908	0,11%	6409	0,13%	3800	0,05%

Продовження таблиці Ф.1

1	2	3	4	5	6	7
Рожнятівська селищна територіальна громада	100921	1,20%	22506	0,44%	21856	0,26%
Снятинська міська територіальна громада	55327	0,66%	14459	0,28%	45688	0,54%
Солотвинська селищна територіальна громада	7506	0,09%	13272	0,26%	7530	0,09%
Спаська сільська територіальна громада	10310	0,12%	4906	0,10%	2864	0,03%
Старобогородчанська сільська територіальна громада	0	0,00%	к	к	0	0,00%
Тисменицька міська територіальна громада	55310	0,66%	19518	0,38%	26647	0,32%
Тлумацька міська територіальна громада	40640	0,48%	31549	0,62%	6980	0,08%
Угринівська сільська територіальна громада	17814	0,21%	23844	0,47%	18764	0,22%
Чернелицька селищна територіальна громада	84174	1,00%	0	0,00%	к	к
Яблунівська селищна територіальна громада	9400	0,11%	6752	0,13%	8821	0,10%
Ямницька сільська територіальна громада	1908974	22,70%	657027	12,89%	1839342	21,82%
Яремчанська міська територіальна громада	59607	0,71%	57829	1,13%	111656	1,32%
Обласний показник	8408234	100,00%	5098448	100,00%	8429703	100,00%

Джерело: розраховано автором на основі даних Головного управління статистики в Івано-Франківській області

Податкові надходження територіальних громад Прикарпаття за 2021-2023 роки

Назва громади	Обсяг податкових надходжень до місцевого бюджету у 2021 році, грн.	Обсяг податкових надходжень до місцевого бюджету у 2022 році, грн.	Обсяг податкових надходжень до місцевого бюджету у 2023 році, грн.
1	2	3	4
Білоберізька ТГ	20688736,94	73241932,24	83457935,78
Більшівцівська ТГ	16119913,57	17712326,35	21962438,61
Богородчанська ТГ	136105437,7	177415931,5	174269634,3
Болехівська ТГ	63457945,6	70354971,29	69271022,61
Брошнів-Осадська ТГ	52441209,73	50767686,66	65635389,53
Букачівська ТГ	14109155,21	15336321,93	18449473,77
Бурштинська ТГ	200981843,2	210685598,2	251579586,3
Верхнянська ТГ	21487957,04	25967853,3	30644880,16
Верховинська ТГ	52522854,84	67107016,14	69982524,76
Вигодська ТГ	81138838,82	97545571,01	101001086,1
Витвицька ТГ	7650281,13	8636193,13	9301633,72
Войнилівська ТГ	17498301,99	20382764,92	23437749,64
Ворохтянська ТГ	45358277,81	42403185,54	62645727,91
Галицька ТГ	76231000,76	6693625,95	94195498,7
Гвіздецька ТГ	10476767,63	59168076,41	63121621,6
Городенківська ТГ	128621708	153138177,6	178287680,3
Десятинська ТГ	53093294,86	105653500,3	113865444,5
Дзвиняцька ТГ	14515208,79	25507302,04	26617040,43
Долинська ТГ	344617676	408386023,5	428192208,5
Дубівська ТГ	24207734,46	26112783,73	28724030,44
Дубовецька ТГ	41560950,76	84565773,29	78506791,14
Єзупільська ТГ	18773510,56	20886220,28	26256026,21
Заболотівська ТГ	43261959,91	46126545,54	53831995,56
Загвіздянська ТГ	14610080,65	14178320,33	16260853,97
Зеленська ТГ	10970658,5	14496321,46	16681623,39
Івано-Франківська ТГ	2273027085	2817464969	3207956444
Калуська ТГ	552413795,7	608430168,8	661464159,9
Коломийська ТГ	480425856,8	1076274687	1063872832
Коршівська ТГ	14731376,82	15638240,05	18752941,95
Косівська ТГ	100607278,6	114528140,4	129884759,7

1	2	3	4
Космацька ТГ	8857671,79	9473821,7	10972229,32
Кутська ТГ	21460041,12	25272857,97	81237894,55
Ланчинська ТГ	12501356,07	14277636,12	16659378,04
Лисецька ТГ	25763091,78	90001873,79	90865944,24
Матеївецька ТГ	17128334,25	22870401,97	21515263,73
Надвірнянська ТГ	214465734,2	278752057,3	412631611
Нижньовербізька ТГ	21624660,69	22240605,13	26721126,04
Новицька ТГ	19135180,23	20702447,46	24980232,36
Обертинська ТГ	19146195,76	22903377,3	26096186,74
Олешанська ТГ	17327162,86	19228586,95	20954355,27
Отинійська ТГ	31852281,58	36402943,53	43819890,76
Пасічнянська ТГ	87802963,75	111755269,7	112768005,7
Перегінська ТГ	55959181,71	64449293,09	70542271,31
Переріслянська ТГ	11974623,63	15866224,58	18941929,92
Печеніжинська ТГ	23878511,42	27208403,63	30593922,16
Підгайчиківська ТГ	9559922,13	10204753,58	12608891,56
Полянська ТГ	81569251,94	106589369,6	115711903,5
П'ядицька ТГ	16132783,65	34184011,18	38228143,22
Рогатинська ТГ	127332396,8	149194713,5	167385950,7
Рожнівська ТГ	14069847,93	17830413,42	21533956,29
Рожнятівська ТГ	54717898,91	65309716,65	69327331,37
Снятинська ТГ	134347979,6	144934405,8	165451414,5
Солотвинська ТГ	41223388,78	60710155,52	53505714,5
Спаська ТГ	12695052,53	20338069,78	20297473,5
Старобогородчанська ТГ	12071736,14	12499798,51	15616635,98
Тисменицька ТГ	71483905,4	87670925,56	100019609,6
Тлумацька ТГ	63633816,87	76474087	82120872,23
Угринівська ТГ	28852297,93	29537603,46	44703889,35
Чернелицька ТГ	17422763,16	19501798	22057162,54
Яблунівська ТГ	26510526,94	85698209,72	48156421,87
Ямницька ТГ	147479249	126838528,7	205391320,2
Яремчанська ТГ	105451450	128252583,6	215441227,7
Загальнообласний показник	6485137956	8431981172	9511511259

Джерело: сформовано автором на основі [122]

Обсяг капітальних інвестицій в розрахунку на 1 особу в розрізі територіальних громад Івано-Франківської області за 2021-2023 роки

Назва громади	Обсяг капітальних інвестицій в розрахунку на 1 особу, грн.		
	2021	2022	2023
1	2	3	4
Білоберізька ТГ	1890,84	87,21	187,62
Більшівцівська ТГ	743,26	917,37	1680,69
Богородчанська ТГ	3484,70	2418,30	566,44
Болехівська ТГ	1242,65	582,82	262,49
Брошнів-Осадська ТГ	1048,30	357,91	1399,38
Букачівська ТГ	к	к	0,00
Бурштинська ТГ	619,26	1017,00	280,94
Верхнянська ТГ	617,07	111,88	к
Верховинська ТГ	914,18	1022,08	1243,50
Вигодська ТГ	4630,52	4272,56	6649,77
Витвицька ТГ	292,97	2741,58	к
Войнилівська ТГ	107,37	95,44	к
Ворохтянська ТГ	2438,11	1693,50	4828,23
Галицька ТГ	1934,64	728,21	354,57
Гвіздецька ТГ	1079,57	225,29	к
Городенківська ТГ	1608,38	931,42	1017,52
Десятинська ТГ	643,25	397,45	670,58
Дзвиняцька ТГ	684,60	0,00	к
Долинська ТГ	1663,37	2148,38	1774,76
Дубівська ТГ	1163,98	612,61	1115,31
Дубовецька ТГ	к	0,00	к
Єзупільська ТГ	7034,84	1619,46	к
Заболотівська ТГ	497,47	199,38	354,46
Загвездянська ТГ	2267,95	878,77	1949,93
Зеленська ТГ	376,50	5328,42	816,11
Івано-Франківська ТГ	16298,20	6801,75	11567,96
Калуська ТГ	6321,63	9705,30	8707,46
Коломийська ТГ	3782,85	2043,51	3482,63

1	2	3	4
Коршівська ТГ	757,16	1154,88	к
Косівська ТГ	2126,44	1410,59	1195,09
Космацька ТГ	941,42	518,40	2052,76
Кутська ТГ	359,49	521,52	1034,91
Ланчинська ТГ	807,79	574,14	523,83
Лисецька ТГ	3694,71	3311,10	1637,34
Матеївецька ТГ	1979,39	4727,72	691,96
Надвірнянська ТГ	890,98	1186,78	863,54
Нижньовербізька ТГ	540,96	1234,23	357,86
Новицька ТГ	121,69	269,49	243,85
Обертинська ТГ	0,00	0,00	0,00
Олешанська ТГ	673,37	270,34	358,75
Отинійська ТГ	413,37	89,85	290,79
Пасічнянська ТГ	2522,78	474,78	1055,95
Перегінська ТГ	1901,83	1474,28	514,88
Переріслянська ТГ	613,43	129,34	183,70
Печеніжинська ТГ	1167,54	1843,10	674,74
Підгайчиківська ТГ	346,39	90,61	0,00
Поляницька ТГ	142525,84	88870,64	54463,19
П'ядицька ТГ	692,62	1295,09	118,73
Рогатинська ТГ	4258,74	3057,88	7815,96
Рожнівська ТГ	742,70	538,57	296,92
Рожнятівська ТГ	5005,51	1125,30	1045,79
Снятинська ТГ	1350,95	357,01	1071,00
Солотвинська ТГ	288,33	514,42	276,29
Спаська ТГ	1775,44	845,86	484,77
Старобогородчанська ТГ	0,00	к	0,00
Тисменицька ТГ	1940,36	692,13	894,10
Тлумацька ТГ	1480,73	1159,89	241,29
Угринівська ТГ	5292,34	7225,45	4450,66
Чернелицька ТГ	12870,64	0,00	к
Яблунівська ТГ	594,90	430,06	528,11
Ямницька ТГ	205863,69	71415,98	192419,92
Яремчанська ТГ	4359,15	4252,13	5390,36

Джерело: авторські розрахунки

Таблиця Ф.4

Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта кореляції Пірсона між рівнем інституційної спроможності ОМС щодо залучення інвестицій та показником обсягу залучення капітальних інвестицій в розрахунку на 1 особу

Назва ТГ	Кількість рейтингових балів				Обсяг залучення капітальних інвестицій в розрахунку на 1 особу, грн.		
	Загальна сума балів	Організаційно-стратегічна складова	Інструментальна складова	Промоційна складова	2021	2022	2023
1	2	3	4	5	6	7	8
Білоберізька ТГ	14	3	0	11	1890,84	87,21	187,62
Більшівцівська ТГ	5	3	0	2	743,26	917,37	1680,69
Богородчанська ТГ	13	3	0	10	3484,70	2418,30	566,44
Болехівська ТГ	15	3	3	9	1242,65	582,82	262,49
Брошнів-Осадська ТГ	15	4	0	11	1048,30	357,91	1399,38
Верхнянська ТГ	11	2	1	8	617,07	111,88	к
Верховинська ТГ	20	4	0	16	914,18	1022,08	1243,50
Вигодська ТГ	18	2	1	15	4630,52	4272,56	6649,77
Витвицька ТГ	11	2	0	9	292,97	2741,58	к
Войнилівська ТГ	12	0	0	12	107,37	95,44	к
Ворохтянська ТГ	22	4	1	17	2438,11	1693,50	4828,23
Галицька ТГ	7	2	0	5	1934,64	728,21	354,57
Гвіздецька ТГ	10	2	0	8	1079,57	225,29	к
Городенківська ТГ	19	2	2	15	1608,38	931,42	1017,52
Десятинська ТГ	11	4	0	7	643,25	397,45	670,58

Продовження таблиці Ф.4

1	2	3	4	5	6	7	8
Дзвиняцька ТГ	17	1	0	16	684,60	0,00	к
Долинська ТГ	31	4	6	21	1663,37	2148,38	1774,76
Дубівська ТГ	8	3	0	5	1163,98	612,61	1115,31
Заболотівська ТГ	21	3	0	18	497,47	0,00	354,46
Загвiздянська ТГ	16	1	0	15	2267,95	199,38	1949,93
Зеленська ТГ	12	1	1	10	376,50	878,77	816,11
Івано-Франківська ТГ	33	7	6	20	16298,20	5328,42	11567,96
Калуська ТГ	34	6	7	21	6321,63	6801,75	8707,46
Коломийська ТГ	36	7	7	22	3782,85	9705,30	3482,63
Коршівська ТГ	15	2	1	12	757,16	2043,51	к
Косівська ТГ	18	3	2	13	2126,44	1154,88	1195,09
Космацька ТГ	17	3	0	14	941,42	1410,59	2052,76
Кутська ТГ	13	2	0	11	359,49	518,40	1034,91
Ланчинська ТГ	13	3	0	10	807,79	521,52	523,83
Матеївецька ТГ	17	3	0	14	1979,39	574,14	691,96
Надвірнянська ТГ	24	2	1	21	890,98	4727,72	863,54
Нижньовербізька ТГ	17	4	1	12	540,96	1186,78	357,86
Новицька ТГ	17	1	0	16	121,69	1234,23	243,85
Олешанська ТГ	9	2	0	7	673,37	269,49	358,75
Отинійська ТГ	7	3	0	4	413,37	270,34	290,79
П'ядицька ТГ	17	2	0	15	413,37	89,85	290,79
Пасічнянська ТГ	8	2	0	6	2522,78	89,85	1055,95
Перегінська ТГ	8	2	0	6	1901,83	474,78	514,88
Переріслянська ТГ	17	3	0	14	613,43	1474,28	183,70

Продовження таблиці Ф.4

1	2	3	4	5	6	7	8
Печеніжинська ТГ	16	4	1	11	1167,54	129,34	674,74
Підгайчиківська ТГ	6	2	1	3	346,39	1843,10	0,00
Поляницька ТГ	10	1	0	9	692,62	1295,09	118,73
Рогатинська ТГ	24	2	1	21	4258,74	1295,09	7815,96
Рожнівська ТГ	11	3	0	8	742,70	3057,88	296,92
Снятинська ТГ	7	2	1	4	1350,95	538,57	1071,00
Солотвинська ТГ	16	2	0	14	288,33	357,01	276,29
Спаська ТГ	17	3	0	14	1775,44	514,42	484,77
Старобогородчанська ТГ	19	5	0	14	0,00	845,86	0,00
Тисменицька ТГ	25	2	0	23	1940,36	692,13	894,10
Тлумацька ТГ	18	3	1	14	1480,73	1159,89	241,29
Чернелицька ТГ	11	3	1	7	12870,64	0,00	к
Яблунівська ТГ	11	3	0	8	594,90	430,06	528,11

Перелік гайдів напівструктурованих глибинних інтерв'ю з експертами та фахівцями у сфері залучення інвестицій

1. Гайд напівструктурованого глибинного інтерв'ю з представниками органів місцевого самоврядування

Процес залучення інвестицій - загальний алгоритм:

- Як виглядає процес залучення інвестора у нашій громаді? Опишіть.
- Які структурні підрозділи долучені до процесу залучення інвестицій? Від кого першочергово залежить успіх даного процесу?
- Які підходи залучення інвестицій використовуєте: очікування на запит чи проактивна позиція?
- За допомогою яких інструментів Ви ведете пошук потенційних інвесторів?

Роль голови громади в процесах залучення інвестицій:

- Яка роль лідера територіальної громади щодо просування інвестиційної привабливості територій у процесі залучення інвестицій?
- Що важливіше: персональна мотивація лідера громади у залученні інвестицій чи правильно налагодженні процеси і команда, яка відповідає за інвестиційну політику?

Інструменти, які використовуєте для залучення інвестицій:

- Які інструменти використовуєте для того, щоб залучити інвестора?
- Які з інструментів, на ваш погляд, найефективніші? На що в першу чергу звертають увагу інвестори?
- Наскільки дієвим інструментом є інвестиційний портал? Яка його відвідуваність? Чи є реальний кейс, коли інвестор інвестував в економіку громади внаслідок відвідин порталу?
- Яким чином у громаді ведеться діяльність з розробки та формування інвестиційних пропозицій?

Комунікація та промоція інвестиційного потенціалу:

- Яким чином комунікуєте інвестиційні можливості громади?
- Чи проводите інвестиційні форуми / заходи в громаді? Як часто? Хто їх відвідує? Який ефект справляє проведення таких подій?
- Чи берете участь в форумах чи інших інвестиційних заходах в інших містах України та за кордоном? Чи були успішні кейси інвестування опісля відвідин таких форумів?

Яка роль партнерства в процесах залучення інвестицій:

- З якими організаціями і установами в Україні та за кордоном працюєте, щоб залучити інвестора (ОДА, УКРІНВЕСТ, програми МТД, інші громади)?

Історії успіху: 2021

- У які сфери найбільше інвестували у 2021 році?
- Хто інвестує в громаду: вітчизняні чи зарубіжні інвестори? Наведіть приклади успішних кейсів за минулий рік.

Що працює, а що - перешкоджає:

- Аналіз успішних кейсів: що спрацювало? Чому, на вашу думку, компанії вибрали для свого бізнесу саме територію громади?
- З якими труднощами / перешкодами зустрічається на ваш погляд інвестор, коли вирішує інвестувати в українську економіку?

Роздуми про майбутнє:

- Які сфери є найбільш пріоритетними для ОМС в контексті залучення інвестицій? Чому?
- Визначте декілька ключових сфер для інвестицій, які будуть найбільш привабливими для інвестицій у найближчі 2-3 роки?

Подальші інтерв'ю:

- З ким було б варто ще поспілкуватись, щоб отримати додаткову інформацію про процес залучення інвестицій? (як від представників влади, так і від представників урядових та неурядових організацій, представників бізнесу тощо).

2. Гайд напівструктурованого глибинного інтерв'ю з представниками бізнес-середовища

Інвестиційна привабливість - загальні положення:

- *Що бізнес вкладає в поняття “інвестиційна привабливість” органу місцевого самоврядування (далі - ОМС)?*
- *Які ключові чинники інвестиційної привабливості важливі для бізнесу із вашої галузі?*
- *Як Ви вважаєте, діяльність органів місцевого самоврядування громади є важливою складовою формування інвестиційної привабливості територій? Якщо взяти усі фактори інвестиційної привабливості за 100%, яка частка цих факторів залежить саме від діяльності ОМС?*

Інформаційно-промоційне забезпечення:

- *Якими каналами зв'язку найдоцільніше користуватися ОМС, щоб досягти цільового інвестора?*
- *Які промо-матеріали найбільш інформативні для інвестора? Чи несуть вони практичну цінність?*
- *Чи важливо організовувати інвестиційні форуми на території громади? чи несуть вони в собі реальну цінність для інвестора та можуть сприяти залученню інвестицій?*

Опишіть ваш досвід інвестування в Івано-Франківську область:

- Як дізналися про інвестиційний потенціал Івано-Франківської області?
- Опишіть, як загалом відбувався процес інвестування?
- Чи були залучені сторонні організації (ОДА, офіс залучення інвестицій, бізнес-партнери) до процесу інвестування? Яка була їхня роль?
- Як проходила співпраця з ОМС? Чи отримували ви від неї допомогу? Якщо так, то яку?

Що працює:

- Які ключові чинники переконали вас у доцільності інвестування в економіку регіону?
- Чи вважаєте ви інвестування в економіку області успішним кейсом? Наскільки ви задоволені веденням бізнесу в даному регіоні?
- Чи готові ви порекомендувати вашим бізнес-партнерам або колегам із бізнес-середовища інвестувати в економіку Івано-Франківщини? Поясніть.

Що не працює:

- З якими труднощами / перешкодами зустрічається на ваш погляд інвестор, коли вирішує інвестувати в українську економіку?
- Що потрібно змінити (перш за все на локальному рівні), щоб підвищити конкурентоздатність громад у сфері залучення інвестицій.

Роздуми про майбутнє:

- Визначте декілька ключових сфер для інвестицій, які будуть найбільш привабливими для інвестицій у найближчі 2-3 роки?
- У які сфери першочергово очікується приплив інвестиційного капіталу на етапі післявоєнної відбудови?
- Які сфери є найбільш пріоритетними для Прикарпаття в контексті залучення інвестицій? чому?

Подальші інтерв'ю:

- з ким було б варто ще поспілкуватись, щоб отримати додаткову інформацію про процес залучення інвестицій? (як від представників влади, так і від представників урядових та неурядових організацій, представників бізнесу тощо).

3. Гайд напівструктурованого глибинного інтерв'ю з експертами у сфері залучення інвестицій

Процес залучення інвестицій: загальний алгоритм зі сторони ОРГАНІЗАЦІЇ:

- Яким чином заходять інвестиції в Україну?
- Які суб'єкти беруть участь в цьому процесі?
- Яка роль ОРГАНІЗАЦІЇ в даних процесах?
- Скільки часу в Україні проходить від часу першого запиту інвестора до прийняття ним рішення про інвестування?

Партнерство:

- З якими ключовими партнерами працює ОРГАНІЗАЦІЯ в Україні?
- Як відбувається співпраця з ОДА?
- Як відбувається співпраця з громадами?
- За яких умов, громада може стати партнером ОРГАНІЗАЦІЇ?

Пошук інвестиційних можливостей:

- Куди звертається ОРГАНІЗАЦІЯ першочергово, коли отримує інвестиційний запит?
- Яким чином опрацьовується отримана інформація?
- На що першочергово звертають увагу інвестори, коли переглядають інвестиційні пропозиції? Яка інвестиційна пропозиція має більшу ймовірність бути підтриманою?
- Загалом, які ключові умови повинні бути задоволені, щоб інвестор прийняв рішення про інвестування?
- Чи формує ОРГАНІЗАЦІЯ банк інвестиційних пропозицій? Чи можуть громади надсилати туди свої пропозиції?

Комунікація та промоція інвестиційного потенціалу:

- Які канали комунікацій використовує ОРГАНІЗАЦІЯ для промоції інвестиційного потенціалу та пошуку потенційних інвесторів?
- Які інструменти використовуються? (інвестиційні паспорти, онлайн матеріали, презентації тощо)
- Чи надає / може надавати ОРГАНІЗАЦІЯ таку послугу як розміщення промоматеріалів громад на своїх онлайн майданчиках?

Історії успіху:

- Які найуспішніші кейси залучення інвестицій в Україну можете назвати?
- Який відсоток запитів інвестора завершуються успіхом?
- Чи були успішні кейси на Прикарпатті?
- Як вважаєте, а що спрацювало? Чому ті компанії вибрали саме Прикарпаття?
- Чи впливає рівень активності громад (наявність промоматеріалів, відкритість, наявність пільг, наявність готових інвестиційних пропозицій) на ймовірність залучити інвестиції?

Що не працює:

- З якими труднощами / перешкодами зустрічається на ваш погляд інвестор, коли вирішує інвестувати в українську економіку?

Релокація:

- Які чинники впливають першочергово на вибір компаній, куди релокуватися?
- Як вважаєте, релокація - це довгострокова перспектива (компанії назад не повернуться), чи після перемоги відбудеться зворотній процес?

Роздуми про майбутнє:

- Визначте декілька ключових сфер для інвестицій, які будуть найбільш привабливими для інвестицій у найближчі 2-3 роки?

- *У які сфери першочергово очікується приплив інвестиційного капіталу на етапі післявоєнної відбудови?*
- *Які сфери є найбільш пріоритетними для Прикарпаття в контексті залучення інвестицій? Чому?*

Подальші інтерв'ю:

- *з ким було б варто ще поспілкуватись, щоб отримати додаткову інформацію про процес залучення інвестицій? (як від представників влади, так і від представників урядових та неурядових організацій, представників бізнесу тощо).*

Типовий шаблон операційного плану діяльності структурного підрозділу на основі визначених стратегічних цілей та завдань

Найменування завдання	Найменування заходу	Відповідальний	Термін виконання	Орієнтовний обсяг фінансування		Очікувані результати виконання та індикатори	Партнери
				2024	2025		
Стратегічна ціль 1							
Стратегічна ціль 2							

Джерело: авторська розробка

Система ключових показників ефективності для органів місцевого самоврядування для оцінки ефективності інвестиційної політики

Рівень КРІ	Індикатор
1	2
1. КРІ's стратегічного рівня	1.1. Обсяг капітальних інвестицій, вкладених в економіку громади у гривнях чи іншій валюті протягом календарного року
	1.2. Обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених в економіку громади у гривнях чи іншій валюті протягом календарного року
	1.3. Частка капітальних інвестицій, спрямована у сектор переробної промисловості від загального обсягу капітальних інвестицій у відсотках протягом календарного року
	1.4. Частка капітальних інвестицій, залучена у пріоритетні сфери економічної діяльності громади у відсотках протягом календарного року (даний показник може розраховуватись як для сукупності ключових сфер (3-5 видів економічної діяльності., так і для кожної ключової сфери економічної діяльності окремо.
	1.5. Приріст кількості фізичних осіб-підприємців у пріоритетних секторах економіки громади за календарний рік
	1.6. Приріст кількості юридичних осіб у пріоритетних секторах економіки громади за календарний рік
	1.7. Приріст кількості робочих місць на території громади впродовж календарного року
2. КРІ's операційного рівня	2.1. Наявність власного інвестиційного порталу та/або вкладки “Інвестиції” на офіційному вебсайті органу місцевого самоврядування з розміщенням усієї наявної інформації, яка могла б бути корисною для інвестора
	2.2. Наявність інвестиційного паспорта українською та іноземними мовами
	2.3. Наявність гідусу для інвестора українською та іноземною мовами
	2.4. Кількість сформованих інвестиційних пропозицій українською та іноземною мовами, оформлених відповідно до шаблонів, наведених у додатках
	2.5. Кількість створених та діючих інвестиційних парків на території громади
	2.6. Кількість індустріальних парків на території громади, що перебувають у процесі створення
	2.7. Кількість спеціальних (вільних. економічних зон, що функціонують на території громади
	2.8. Наявність пакета стимулів та преференцій для потенційних інвесторів громади у визначених сферах економічної діяльності

1	2
2. KPI's операційного рівня	2.9. Кількість проведених конкурсів для діючих та потенційних підприємців для підтримки наявної або запуску нової економічної активності
	2.10. Кількість угод щодо створення державно-приватного партнерства
	2.11. Кількість сформованих та відправлених запитів до потенційних інвесторів з пропозиціями щодо можливостей інвестування на території громади
	2.12. Кількість ділових партнерів організації, які сприяють у просуванні її інвестиційного потенціалу
	2.13. Кількість публічних майданчиків (інвестиційний портал регіону, інвестиційний портал UkraineInvest тощо., на яких розміщені інвестиційні пропозиції територіальної громади
	2.14. Кількість різноманітних інвестиційних подій (форумів, конференцій, презентацій., організованих на території громади за календарний рік
	2.15. Кількість різноманітних інвестиційних подій (форумів, конференцій, презентацій. в Україні, в яких взяли участь представники ОМС
	2.16. Кількість різноманітних інвестиційних подій (форумів, конференцій, презентацій. за кордоном, в яких взяли участь представники ОМС
	2.17. Кількість проведених особистих зустрічей з представниками інвестора щодо презентації інвестиційного потенціалу громади та можливостей для співпраці
	2.18. Наявність актуального реєстру підприємців та юридичних осіб
	2.19. Наявність реєстру запитів потенційних інвесторів
	2.20. Кількість відвідин суб'єктів господарювання впродовж календарного року
	2.21. Кількість дослідницьких заходів (фокус-групових дискусій, анкетувань, глибинних інтерв'ю., проведених у громаді впродовж календарного року з метою оцінки інвестиційного та ділового клімату, запитів та потреб цільової аудиторії
2.22. Кількість проєктних заявок, сформованих та поданих спільно з представниками бізнес-структур на отримання грантового фінансування їх діяльності	
3. KPI's індивідуального рівня	3.1. Кількість сформованих інвестиційних пропозицій українською та іноземною мовами, оформлених відповідно до шаблонів, наведених у додатках
	3.2. Кількість сформованих та відправлених запитів до потенційних інвесторів з пропозиціями щодо можливостей інвестування на території громади
	3.3. Кількість проведених презентацій інвестиційного потенціалу територіальної громади (як в Україні, так і за кордоном. за календарний рік
	3.4. Кількість різноманітних інвестиційних подій (форумів, конференцій, презентацій., в яких було взято участь за календарний рік

3. KPI's індивідуального рівня	3.5. Кількість опрацьованих запитів від потенційних інвесторів та/чи діючих представників суб'єктів господарювання протягом календарного року
	3.6. Кількість наданих консультацій потенційним інвесторам та вирішення їх проблемних питань
	3.7. Кількість відвідин суб'єктів господарювання впродовж календарного року
	3.8. Кількість дослідницьких заходів (фокус-групових дискусій, анкетувань, глибоких інтерв'ю., проведених у громаді впродовж календарного року з метою оцінки інвестиційного та ділового клімату, запитів та потреб цільової аудиторії
	3.9. Кількість проектних заявок, сформованих та поданих спільно з представниками бізнес-структур на отримання грантового фінансування їх діяльності
	3.10. Долученість до розробки інструментів інвестиційної політики та промоційних матеріалів
	3.11. Кількість освітніх заходів та заходів з підвищення кваліфікації, у яких взяв участь працівник

Джерело: авторська розробка