

відповідності до затвердженого порядку і реалізації у електронній системі закупівель [3].

Очевидною є необхідність підготовки фахівців, по перше, до складання тестування, по-друге, до здійснення професійної діяльності. Для підготовки фахівця в сфері публічних закупівель пропонується організаційно-економічний механізм професіоналізації, який включає 4 форми підготовки, а саме:

-навчання на освітній програмі у ЗВО. Ця форма професіоналізації охоплює весь спектр компетентностей, якими має оволодіти фахівець в сфері публічних закупівель, при цьому використовуються сучасні методи навчання, які запаралелені з практичною підготовкою та отриманням досвіду від спеціалістів-практиків у сфері публічних закупівель;

-курси підвищення кваліфікації, які покликані оновити та актуалізувати знання, що напрочуд важливо саме в сфері публічних закупівель, якій властиві часті зміни у законодавчому та процедурному полі;

-курси з підготовки до тестування уповноважених осіб в сфері публічних закупівел – форма професіоналізації в сфері публічних закупівель, запропонована автором даного дослідження, з метою підготовки до складання тесту уповноваженої особи. Це одноразове цільове навчання для поглиблення знань нормативно-законодавчої бази;

-семінари, тренінги в сфері публічних закупівель (ця форма професіоналізації використовується за необхідності, під час, наприклад, локальних змін, знання сутності яких необхідно гармонійно інтегрувати в загальну в загальний масив знань та навичок в сфері публічних закупівель.

Таким чином, професіоналізація – найлогічніший шлях розвитку сфери публічних закупівель. Більш того, слід наголосити, що без професіоналізації вся філософія, за якою існує ProZorro знецінюється, втрачаючи міцне підґрунтя виховання нової генерації фахівців, для яких принципи ProZorro будуть зрозумілими і природними.

### **Література:**

1.Смачило В. В., Халіна В. Ю. Сучасні напрями провайдингу професіоналізації у сфері публічних закупівель: колективна монографія. Варшава, 2017. 112 с.

2.Звіт про університетську освіту у сфері публічних закупівель у державах-членах ЄС. URL: [http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2016/07/REPORT-on\\_PP-Masters\\_UKR.pdf](http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2016/07/REPORT-on_PP-Masters_UKR.pdf) (дата звернення: 14.11.20).

3.Щодо організації закупівельної діяльності замовника: Лист Мінекономрозвитку від 10.04.2020 р. № 3304-04/24218-06.

## **ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ТУРИЗМІ**

*Чорна Л.В., к. п. н., доцент  
ДВНЗ «Прикарпатський національний*

В умовах українського сьогодення, пов'язаного з процесами децентралізації та самостійності територіальних громад у питаннях стратегічних напрямів розвитку, актуальним постає проблема кластерного підходу до розвитку, оскільки останній забезпечує максимальну реалізацію потенціалу місцевості та зумовлює підвищення її конкурентоздатності.

Вивчення досвіду кластеризації показало, що така модель підприємництва набула значного поширення. Це обумовлено тим, що кластер – це інноваційна структура, її інноваційність забезпечує її конкурентоспроможність [1, с. 73]. Завдяки кластерним утворенням можливо: стимулювати розвиток малих і середніх підприємств; ефективно використовувати нові ринкові механізми впливу на соціально-економічний розвиток території; підвищити інвестиційну активність в місцевості кластера; збільшити відрахування до місцевих бюджетів; підвищити рівень зайнятості населення; забезпечити зростання попиту на товари місцевого виробництва. На додаток, науковці вважають, що результати спільної діяльності в межах кластера значно вищі і сприяють виникненню додаткової одиниці ефекту, яка власне і позначає синергетичний ефект.

Розробником теорії конкурентних переваг є професор Гарвардської школи бізнесу М. Портер. За визначенням М. Портера кластери – це географічні концентрації взаємопов'язаних господарською діяльністю компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, бізнес-структур суміжних галузей та асоційованих інституцій на зразок університетів, закладів стандартизації та торговельних асоціацій, які як конкурують між собою, так і співпрацюють [2, с. 256]. Відповідно до дефініції Портера М. у співпраці з Дельгадо М. кластер також визначається як географічна концентрація тих галузей, які пов'язані між собою знаннями, вміннями, ресурсами, попитом та іншими видами зв'язків.

У сучасному науковому трактуванні кластер – це сукупність різнопрофільних організацій, об'єднаних на добровільних засадах задля реалізації конкретних завдань та досягнення таких результатів діяльності, які кожне окремо взяте підприємство досягти самостійно не змогло б.

Інтегрована територіально-виробнича форма ведення підприємництва набула широкого поширення у різних сферах господарювання, включаючи туристичну сферу. Науковцями доведено, що туристична індустрія створює мультиплікативний ефект, оскільки її діяльність позитивно позначається на розвитку таких споріднених видів бізнесу як: готельного, ресторанного, будівельного, транспортного, торговельного та інших.

В Європейському Союзі сформована політика розбудови кластерів, яка представлена у конкретних урядових документах, зокрема в «Маніфесті кластеризації ЄС» і Кластерному меморандумі. У 2009 р. було створено таку організацію як Європейська ініціатива кластерної досконалості, яка здійснює аналітику кластерного розвитку, напрацьовує практичні рекомендації щодо

управління кластерними структурами та поширює досвід їх діяльності.

Вітчизняні вчені констатують наявність певних протиріч у підходах до розбудови кластерів на теренах України: не напрацьовано заходи щодо врегулювання діяльності кластерів, не прийнято жодного спеціалізованого нормативно-правового акту з регулювання даного процесу, проте у різних нормативних документах використовується термін «кластер» без його обґрунтування і констатується наявність такого виду підприємств у господарстві країни. Єдиним законодавчим актом виступає Закон України «Про зайнятість населення». Статтею 16 даного закону закріплено за державою функцію реалізації політики у сфері зайнятості завдяки розвитку сільського аграрного туризму та кластерів народних художніх промислів.

Першість у формуванні кластерів у туризмі нашої країни пов'язують з м. Кам'янець-Подільським. Тут впродовж першого десятиліття 2000-х років було організовано три кластерні структури, які спеціалізуються на культурно-пізнавальному та сільському зеленому туризму. Позитивну динаміку демонструє туристичний кластер «Кам'янець». Число туристів як внутрішніх, так і в'їзних щороку зростає. Другий кластер «Подільська гільдія ремісників» має виражений ремісничий характер і зорієнтований на відродження народних промислів, виробництво та реалізацію сувенірної продукції.

На особливу увагу заслуговує діяльність кластеру «Оберіг». Завдяки його діяльності відбулося перетворення сільської місцевості на центр відпочинку зі зростаючим числом відпочиваючих в агрооселях.

Географія кластерів широка, вони створені у різних частинах країни: «Південне туристичне кільце» – туристичний кластер сформований на базі 12 міст південних областей: Одеської, Миколаївської, Херсонської; туристично-рекреаційний кластер «Гоголівські місця Полтавщини», діяльність якого спрямована на організацію та популяризацію туристичних маршрутів, пов'язаних з життям відомого письменника, розбудову інфраструктури та рекреаційних зон. В Івано-Франківській області функціонує кластер з виробництва сувенірів «Сузір'я». В умовах сучасності розробляється модель розвитку народних художніх промислів на базі кластеру «Ліжникарство та інші народні художні промисли на Прикарпатті». На додаток, напрацьовано досвід організації кластерів міжрегіонального рівня – «Подільсько-Буковинський туристичний кластер», структурними одиницями якого є 3 міста-представника різних областей, а саме м. Кам'янець-Подільський, м. Чернівці та м. Хотин.

Таким чином, такий інноваційний напрям підприємництва як кластер набув значного практичного застосування в Україні, незважаючи на відсутність його законодавчого закріплення.

### Література:

1. Буняк Н. М. Кластерна парадигма сучасного інноваційного розвитку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*. 2017. № 25. С. 73–76.
2. Портер М. Э. Конкуренция; пер. с англ. М. : Вильямс, 2005. 608 с.