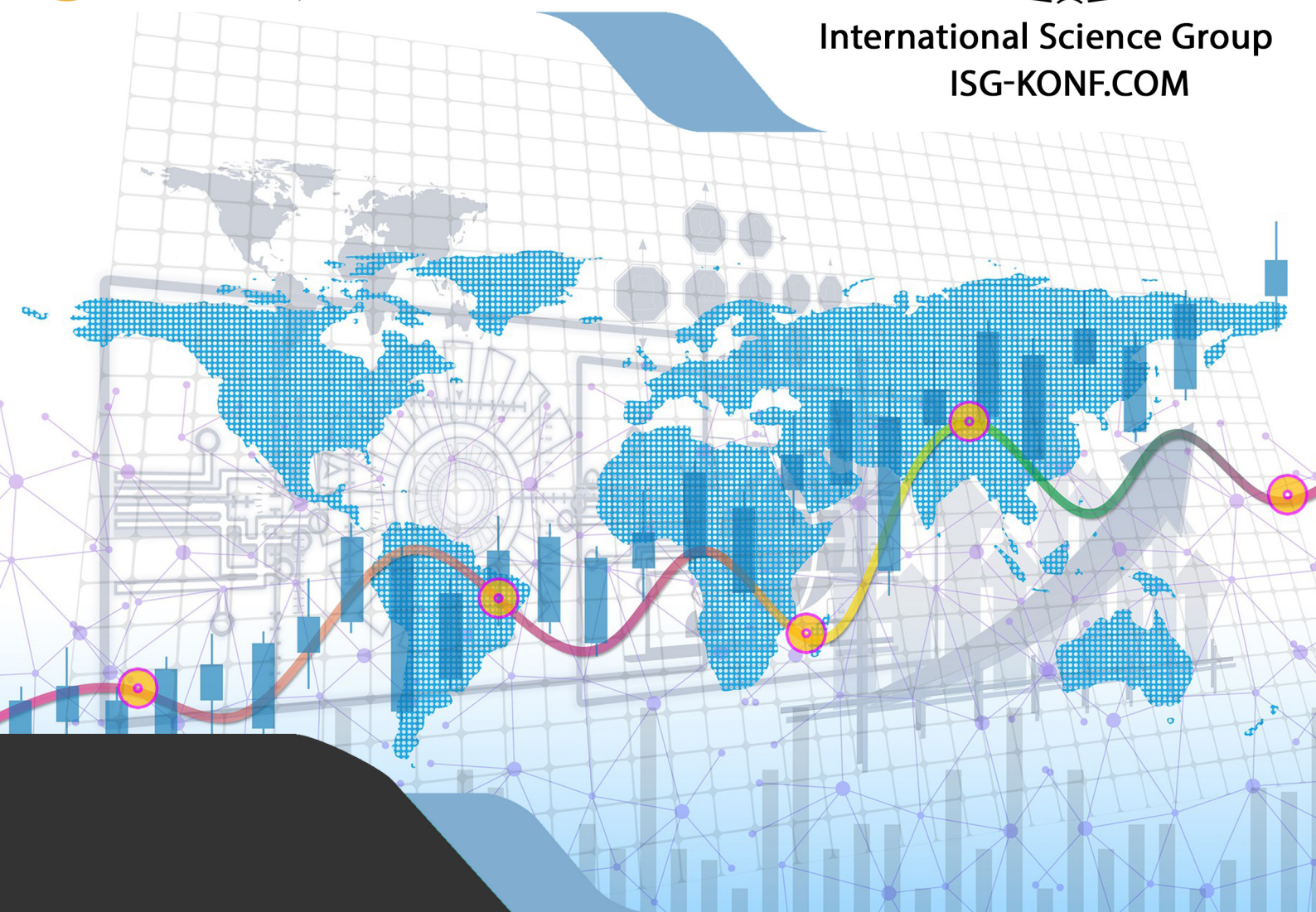




OU CI Bowker®
Open Ukrainian Citation Index



International Science Group
ISG-KONF.COM



THEORETICAL FOUNDATIONS IN ECONOMICS AND MANAGEMENT

Collective monograph

ISBN 979-8-88526-744-1

DOI 10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2

BOSTON(USA)-2022

ISBN – 979-8-88526-744-1

DOI – 10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2

*Theoretical Foundations in
Economics and Management*

Collective monograph

Boston 2022

Library of Congress Cataloging-in-Publication Data

ISBN – 979-8-88526-744-1

DOI – 10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2

Authors – Toporkova O., Lytovchenk O., Мороз Ю. , Цал-Цалко Ю. , Гайдучок Т., Вінюкова О. , Чугрій Г. , Вінюков О., Бондарева О., Коробова О., Шарило Ю., Вдовенко Н., Герасимчук В., Федоренко М., Коваленко Б., Домбровська Т., Shashyna M., Trushkina N., Zhydovska N., Andrushko R., Аль-Хатіб В.А.М., Бойківська Г., Регета Л., Дончак Л., Вдовенко Н., Михальчишина Л., Коробова Н., Коваль В., Дмитришин Р., Денисенко М.П., Бреус С.В., Atayeva O., Bezhenar I., Kravchenko S., Malik M., Malik L. Marushchak S., Кирчата І.М., Сафронова Д.В., Максимець І.М., Разумова Г.В., Оскома О.В., Dereza V., Hanzhuk S., Likhonosova G., Zakharkina L., Zakharkin O., Mohilka D., Квасницька Р., Целік Р., Шепиленко В. Kotsiurba O., Zadorozhnia L., Шевцова О., Iastremaska O., Mashkina A., Melnyk L., Matsenko O., Kovalov B., Kubatko O., Karintseva O., Veklych O., Kolmakova V., Ukhanova I., Воронова О., Гусенко О., Дзяд О., Михайленко О., Babchynska O., Posvalyuk O., Novak I., Zayukov I. Ryndzak O., Vaskivskyy Y., Vaskivska K., Galimuk J., Tymchyshyn M., Воробиенко П., Гранатуров В.М., Кущенко О., Назарова О., Чуприна О., Плехова Г., Суханова Н., Левтеров А., Подзігун С.М., Пачева Н.О., Kriuchko L., Karlin M., Makarov V., Bilan T., Perov M., Novytskyi I., Галасюк С., Мальярчук Н.М.

REVIEWER

Kvasnytska Raisa – Doctor of Economics, Professor of Finance, Banking and Insurance, Khmelnytskyi National University

Dovgal Olena – Dr.Sc. of Economics, Professor (Full), Professor of the Department of International Economic Relations of V.N.Karazin Kharkiv National University.

Breus Svitlana – Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Management and Smart Innovation, Kyiv National University of Technologies and Design.

Slavkova Olena – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Public Administration and Administration of Sumy National Agrarian University

Yavorska Oksana – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business, Faculty of cultural and creative industries Kyiv National University of Technologies and Design.

Marina Klimchuk - Doctor of Economics, Department of Organization and Management of Construction Industry, Kyiv National University of Building and Architecture.

Published by Primedia eLaunch

<https://primediaelaunch.com/>

Text Copyright © 2022 by the International Science Group(isg-konf.com) and authors.

Illustrations © 2022 by the International Science Group and authors.

Cover design: International Science Group(isg-konf.com). ©

Cover art: International Science Group(isg-konf.com). ©

All rights reserved. Printed in the United States of America. No part of this publication may be reproduced, distributed, or transmitted, in any form or by any means, or stored in a data base or retrieval system, without the prior written permission of the publisher. The content and reliability of the articles are the responsibility of the authors. When using and borrowing materials reference to the publication is required.

The collection of scientific articles published is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe and Ukraine. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern science.

The recommended citation for this publication is:

Theoretical Foundations in Economics and Management: collective monograph / Toporkova O., Lytovchenk O., – etc. – International Science Group. – Boston : Primedia eLaunch, 2022. 872 p. Available at : DOI – 10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2

TABLE OF CONTENTS

1. ACCOUNTING REGION AND AUDIT		
1.1	<p>Toporkova O.¹, Lytovchenk O.²</p> <p>MODERN APPROACHES TO ENSURING ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS MANAGEMENT</p> <p>¹ State University of Biotechnology Kharkiv, Ukraine</p> <p>² Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine</p>	13
1.2	<p>Мороз Ю.¹, Цал-Цалко Ю.¹, Гайдучок Т.¹</p> <p>МОДЕРНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВИРОБНИЦТВА ДЛЯ ПОТРЕБ СТЕЙКХОЛДЕРІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН</p> <p>¹ Кафедра бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту, Поліський національний університет, м. Житомир, Україна</p>	63
2. ECONOMICS OF INDUSTRIES		
2.1	<p>Вінюкова О.¹, Чугрій Г.¹, Вінюков О.¹, Бондарева О.¹, Коробова О.¹</p> <p>ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КОЛОСОВИХ КУЛЬТУР У СХІДНІЙ ЧАСТИНІ ПІВНІЧНОГО СТЕПУ УКРАЇНИ</p> <p>¹ Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція Національної академії аграрних наук України</p>	80
2.2	<p>Шарило Ю.¹, Вдовенко Н.², Герасимчук В.¹, Федоренко М.¹, Коваленко Б.¹, Домбровська Т.¹</p> <p>РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КОРМІВ ДЛЯ РИБ В СИСТЕМІ ГАЛУЗЕВОГО РОЗВИТКУ З УРАХУВАННЯМ ПОТРЕБ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА</p> <p>¹ Бюджетна установа «Методично-технологічний центр з аквакультури» Державного агентства меліорації та рибного господарства України</p> <p>² Кафедра глобальної економіки, Національний університет біоресурсів і природокористування України</p>	89
3. ECONOMY AND MANAGEMENT OF STATE GRATITUDE		
3.1	<p>Shashyna M.¹</p> <p>METHODOLOGICAL FEATURES OF SPATIAL DEVELOPMENT MANAGEMENT ASSESSMENT</p> <p>¹ Department of Economics and Business, Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute</p>	98

3.2	<p>Trushkina N.¹</p> <p>CONCEPTUAL APPROACHES TO DETERMINING THE ECONOMIC ESSENCE OF THE LOGISTICS SYSTEM CATEGORY</p> <p>¹ Department of Regulatory Policy and Entrepreneurship Development, Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine</p>	107
3.3	<p>Zhydovska N.¹, Andrushko R.¹</p> <p>RESEARCH OF CONDITIONS OF SUGAR MARKET FUNCTIONING AND FACTORS, WHICH INFLUENCE ON HIS FORMING</p> <p>¹ Department of Accounting and Taxation, Lviv National Environmental University</p>	116
3.4	<p>Аль-Хатіб В.А.М.¹</p> <p>ТЕНДЕНЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗАСОБІВ ЗАХИСТУ РОСЛИН В УКРАЇНІ ТА СВІТІ</p> <p>¹ Кафедра глобальної економіки, Національний університет біоресурсів і природокористування України</p>	123
3.5	<p>Бойківська Г.¹, Регета Л.², Дончак Л.³</p> <p>АНАЛІЗ ПРОПОЗИЦІЇ ЗАКЛАДІВ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ ЛЬВІВЩИНИ ЩОДО ФАХІВЦІВ ЗА СПЕЦІАЛЬНОСТЯМИ</p> <p>¹ кафедра менеджменту персоналу та адміністрування, Національний університет «Львівська політехніка»</p> <p>² ВСП "Чортківський фаховий коледж економіки та підприємництва" Західноукраїнського національного університету</p> <p>³ кафедра економіки обліку та оподаткування, Вінницький навчально-науковий інститут економіки Західноукраїнського національного університету</p>	130
3.6	<p>Вдовенко Н.¹, Михальчишина Л.¹, Коробова Н.¹, Коваль В.², Дмитришин Р.³</p> <p>СТАЛІЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ТА РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ НАДЗВИЧАЙНИХ ВИКЛИКІВ ДЛЯ УКРАЇНИ</p> <p>¹ Department of Global Economics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine</p> <p>² Southern Scientific Center of National Academy of Sciences of Ukraine and Ministry of Education and Science of Ukraine, National Academy of Sciences of Ukraine</p> <p>³ International Academy of Culture of Safety, Ecology and Health, Kyiv, Ukraine</p>	140

3.7	Денисенко М.П. ¹ , Бреус С.В. ² ДЕФІНІЦІЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА» ТА ЇЇ РОЗВІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ ¹ Кафедра смарт-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну ² Кафедра управління та смарт-інновацій, Київський національний університет технологій та дизайну	147
4.	ENTERPRISE ECONOMICS AND PRODUCTION MANAGEMENT	
4.1	Atayeva O. ¹ ASPECTS OF THE THEORETICAL STUDY OF HUMAN CAPITAL ¹ Department of Economics of Enterprise and Management Educational and Scientific Professional and Pedagogical Institute of Bakhmut Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy, Ukraine	155
4.2	Bezhenar I. ¹ , Kravchenko S. ¹ OPTIMIZATION OF PRODUCTION BY AGRICULTURAL BUSINESS ENTITIES, TAKING INTO ACCOUNT THE TECHNICAL LACK OF EQUIPMENT FOR RAW MATERIALS SUPPLIES ¹ Department of Entrepreneurship, Cooperation and Agro-Industrial Integration, NSC “Institute of Agrarian Economics” NAAS	166
4.3	Kravchenko S. ¹ , Bezhenar I. ¹ FUNCTIONAL DEPENDENCE OF RELATIONS BETWEEN AGRICULTURAL BUSINESS ENTITIES AND BANKS ¹ Department of Entrepreneurship, Cooperation and Agro-Industrial Integration, NSC “Institute of Agrarian Economics” NAAS	175
4.4	Kravchenko S. ¹ , Malik M. ¹ , Malik L. ¹ ADAPTATION OF THE MECHANISM OF FUNCTIONING OF AGRICULTURAL BUSINESS ENTITIES TO COMPETITIVE CONDITIONS ¹ Department of Entrepreneurship, Cooperation and Agro-Industrial Integration, NSC “Institute of Agrarian Economics” NAAS	184
4.5	Kravchenko S. ¹ , Malik M. ¹ , Malik L. ¹ INTEGRATED FINANCIAL RISK MANAGEMENT AND ADAPTIVE MANAGEMENT SYSTEM ¹ Department of Entrepreneurship, Cooperation and Agro-Industrial Integration, NSC “Institute of Agrarian Economics” NAAS	193

4.6	Malik M. ¹ , Kravchenko S. ¹ , Malik L. ¹ , Bezhenar I. ¹ FORECASTING IN THE ANALYSIS OF STIMULATION OF INVESTMENT, CREDIT AND INNOVATIVE ATTRACTIVENESS OF AGRICULTURAL BUSINESS ENTITIES ¹ Department of Entrepreneurship, Cooperation and Agro-Industrial Integration, NSC “Institute of Agrarian Economics” NAAS	202
4.7	Malik M. ¹ , Kravchenko S. ¹ , Malik L. ¹ FORMS OF AGRO-INDUSTRIAL INTEGRATION OF AGRICULTURAL BUSINESS ENTITIES IN THE PROCESS OF ADAPTATION TO COMPETITIVE AND COOPERATIVE INTERACTIONS ¹ Department of Entrepreneurship, Cooperation and Agro-Industrial Integration, NSC “Institute of Agrarian Economics” NAAS	211
4.8	Malik M. ¹ , Kravchenko S. ¹ , Malik L. ¹ , Bezhenar I. ¹ DEVELOPMENT OF CLUSTER ADAPTABILITY OF AGRICULTURAL BUSINESS ENTITIES ¹ Department of Entrepreneurship, Cooperation and Agro-Industrial Integration, NSC “Institute of Agrarian Economics” NAAS	220
4.9	Marushchak S. ¹ ENTERPRISE DEVELOPMENT AS A DYNAMIC-TARGET CHARACTERISTICS OF THE SYSTEM ¹ Department of Economic Policy and Safety, Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Mykolayiv, Ukraine	229
4.10	Кирчата І.М. ¹ , Сафронова Д.В. ¹ НАБУТТЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ¹ Харківський національний автомобільно-дорожній університет	244
4.11	Максимець І.М. ¹ МАРКЕТИНГОВА ОРІЄНТАЦІЯ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ¹ Кафедра економіка та підприємництва, Одеської державної академії будівництва та архітектури	254
4.12	Разумова Г.В. ¹ , Оскома О.В. ¹ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА ¹ Department of Analytical Economy and Management, Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs	265

5. FINANCE, BANKING, INSURANCE		
5.1	Dereza V. ¹ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ ¹ Department of finance, banking and insurance, Oles Honchar Dnipro National University	274
5.2	Hanziuk S. ¹ BANKING SECTOR OF UKRAINE: REALITIES AND PROSPECTS ¹ Department of Finance and Accounting, Dniprovsky State Technical University	285
5.3	Likhonosova G. ¹ LEVELING FINANCIAL EXCLUSION: THE METABOLISM OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS ¹ Finance, Accounting and Taxation Department, National Aerospace University, «Kharkiv Aviation Institute», Kharkiv, Ukraine	294
5.4	Zakharkina L. ¹ , Zakharkin O. ¹ , Mohilka D. ¹ MODERN FINANCIAL TECHNOLOGIES AS A FACTOR IN PROVIDING TRANSPARENCY IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY ¹ Department of Financial Technologies and Entrepreneurship, Sumy State University	304
5.5	Квасницька Р. ¹ , Целік Р. ¹ СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗДІЙСНЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ГАРАНТІЯМИ БАНКАМИ УКРАЇНИ ¹ Department of Finance, Banking and Insurance, Khmelnytskyi National University	315
5.6	Шепиленко В. ¹ ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ ¹ Кафедра публічних фінансів, Державний податковий університет	328
6. FINANCE, PENNILESS AND CREDIT		
6.1	Kotsiurba O. ¹ , Zadorozhnia L. ¹ IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL MECHANISM OF THE REGION'S INVESTMENT DEVELOPMENT ¹ Department of Finance, Banking and Insurance Central Ukrainian National Technical University	364

6.2	Шевцова О. ¹ КОН'ЮНКТУРА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ¹ Кафедра фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський національний університет ім. О.Гончара	413
7.	INNOVATIVE ECONOMY	
7.1	Iastremaska O. ¹ THEORETICAL JUSTIFICATION AND PRACTICAL APPLICATION OF APPROACHES AND METHODS OF EVALUATION OF INTANGIBLE ASSETS AND OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY AUTHORITIES ¹ Department of Management, Logistic, Innovation, Simon Kuznes Kharkiv National University of Economic	437
7.2	Mashkina A. ¹ DEVELOPMENT OF INNOVATIVE DIFFUSIONS OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF THE KNOWLEDGE ECONOMY ¹ Department of Finance, Accounting and Taxation, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»	474
7.2.1	DEVELOPMENT OF ECONOMY OF KNOWLEDGE AND ITS INFLUENCE ON INNOVATION OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS	475
7.2.2	MEASURING OF SCALES, THE INNOVATIVE DIFFUSIONS OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF CHANGEABLE KNOWLEDGE	479
7.2.3	DIFFUSION OF INNOVATIVE KNOWLEDGE IN THE CONTEXT OF MODERN DEVELOPMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS	486
7.3	Melnyk L. ¹ , Matsenko O. ¹ , Kovalov B. ¹ , Kubatko O. ¹ , Karintseva O. ¹ A SYSTEM OF CRITERIA AND INDICATORS FOR ASSESSING THE DYNAMICS OF THE STATE OF SOCIO-ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL SYSTEMS ¹ Department of Economics, Entrepreneurship and Business Administration, Sumy State University	492
7.3.1	PECULIARITIES OF THE DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS	492
7.3.2	APPROACHES TO THE FORMATION OF A SYSTEM OF INDICATORS FOR ASSESSING THE STATE OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS	494

7.3.3	SYSTEM OF INDICATORS CHARACTERIZING THE DYNAMICS OF SOCIO-ECONOMIC STRUCTURES	496
7.3.4	CONVERSION OF SYSTEMS PARAMETERS	499
7.3.5	INDICATORS OF SUSTAINABILITY OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS	500
7.4	Veklych O. ¹ , Kolmakova V. ¹ EUROPEAN INTEGRATED GUIDELINES FOR ECOSYSTEM GOVERNANCE DEVELOPMENT ¹ Public Institution «Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine», Kyiv	503
8.	INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	
8.1	Ukhanova I. ¹ PROBLEMS OF FORMATION OF INTERNATIONAL INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF COASTAL AGGLOMERATIONS OF UKRAINE ¹ Department of International Economic Relations, Odessa National Economic University	512
8.2	Воронова О. ¹ ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ВИДИ МІЖНАРОДНИХ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ ¹ Кафедра міжнародних економічних відносин, Одеський національний економічний університет	522
8.3	Гусенко О. ¹ МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ¹ Кафедра міжнародних економічних відносин, Одеський національний економічний університет	534
8.4	Дзяд О. ¹ , Михайленко О. ¹ СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ У КОНТЕКСТІ ПЕРЕХОДУ ДО ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ ¹ Кафедра міжнародної економіки і світових фінансів, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара	548

9. MANAGEMENT		
9.1	<p>Babchynska O.¹, Posvalyuk O.¹, Novak I.¹, Zayukov I.¹</p> <p>TACTICS AND STRATEGY AS FUNDAMENTAL FUNDAMENTALS OF THE ENTERPRISE</p> <p>¹ Vinnytsia Institute of Trade and Economics of DTEU (Ukraine)</p>	626
9.2	<p>Ryndzak O.¹</p> <p>PREVENTIVE MIGRATION MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF INTEGRATION PROCESSES OF UKRAINE</p> <p>¹ Department of Problems of Social and Humanitarian Development of the Regions, State Institution "Institute of Regional Research named after M.I.Dolishniy of the NAS of Ukraine"</p>	636
9.3	<p>Vaskivskyy Y.¹, Vaskivska K.², Galimuk J.³, Tymchyshyn M.¹</p> <p>ADVERTISING ON THE INTERNET MEDIA (EXAMPLE: 1PLUS1.UA, ZAXID.NET, ZAKARPATTYA.NET.UA)</p> <p>¹ Department of Journalism Theory and Practice, Lviv Ivan Franko National University,</p> <p>² Department of Economics and Management, Lviv Ivan Franko National University, Catholic University of Lyubelsky Ivan Pavel II, Lublin, Poland,</p> <p>³ Department of markets, Antimonopoly Committee of Ukraine</p>	646
9.4	<p>Воробиенко П.¹, Гранатуров В.М.²</p> <p>ЦЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ, ПРОВОЗГЛАШЕННЫЕ ООН - СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНЫМИ РИСКАМИ</p> <p>¹ Інститут телекомунікацій і глобального інформаційного простору Національної академії наук України</p> <p>² Пенсионер</p>	657
9.5	<p>Кущенко О.¹, Назарова О.¹, Чуприна О.¹</p> <p>СТАТИСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТА АКАДЕМІЧНОЮ ШКОЛОЮ ПРОФЕСОРА О.Г. ЛІБЕРМАНА</p> <p>¹ Кафедра статистики, обліку та аудита, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна</p>	671
9.6	<p>Плехова Г.^{1,2}, Суханова Н.², Левтеров А.¹</p> <p>КІБЕРБЕЗПЕКА: ЗАГРОЗИ, РІШЕННЯ</p> <p>¹ Харківський національний автомобільно-дорожній університет</p> <p>² Харківський національний університет радіоелектроніки</p>	681

9.7	Подзігун С.М. ¹ , Пачева Н.О. ¹ СУЧАСНІ ТРЕНДИ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ ¹ кафедра маркетингу, менеджменту та управління бізнесом, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини	693
10.	MARKETING	
10.1	Kriuchko L. ¹ THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF MARKETING COMPLEX FORMATION IN AGRICULTURAL SERVICE COOPERATIVES ¹ Department of Marketing, Dnipro State Agrarian and Economic University	733
11.	MICRO AND MACRO ECONOMY	
11.1	Kaplin M. ¹ , Makarov V. ¹ , Bilan T. ¹ , Perov M. ¹ , Novytskyi I. ¹ SECTOR EXOGENIZATION METHOD AND IDENTITY OF PRICE INDICES IN DEMAND AND SUPPLY DRIVEN INPUT- OUTPUT MODELS ¹ Institute of General Energy of NAS of Ukraine, Kyiv	743
12.	TOURISM AND HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS	
12.1	Галасюк С. ВПЛИВ ПРИДОРОЖНЬОЇ ТА ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА РОЗВИТОК АВТОТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ¹ Кафедра туристичного та готельно-ресторанного бізнесу, Одеський національний економічний університет	753
12.2	Малярчук Н.М. ¹ СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ¹ кафедра маркетингу, менеджменту та управління бізнесом, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини	766
	REFERENCES	804

SECTION 1. ACCOUNTING REGION AND AUDIT

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.1.1

1.1 Modern approaches to ensuring economic security of business management

Instability of the environment of functioning forces the subjects of management to adapt to rapid changes, namely: find new and improve the existing tools of strategic management in the system of economic security to achieve the goals of the company.

In modern conditions, the urgency of the problem is manifested by the fact that globalization processes at a new level almost make it impossible to separate one enterprise or economic system from the outside world. The weakness of the organizational mechanism for reconciling the interests of society and entrepreneurs, fraud against counterparties, their immoralization, imperfection of the right to regulate economic relations, pseudo-bankruptcies, theft, corruption, bribery, insurance institute make successful and effective development of entrepreneurship impossible.

Under the conditions of the current unstable situation (incompetence of business partners, raiding, high level of risks, lack of development), companies must improve all components of strategic management in the system of economic security. Enterprises must raise to a high level all the indicators that characterize not only its economic performance, but also human, intellectual, legal, informational and others. All these moments will allow business entities to maintain their positions, and to reach new heights, because the content of the management accounting and analytical system of economic security requires the development of measures, The management and accounting system of economic security requires the development of measures to ensure increased competitiveness and economic stability of the company, which, in turn, will contribute to increasing the level of employees' goodwill.

The theory of economic security still does not have its own categorical and conceptual apparatus, which is why there is a constant change of approaches to determine the level of economic security of the enterprise due to the complexity of modern business conditions and the need to create new approaches.

A number of works by foreign and domestic economists, including S. F. Golov, I.A. Mnikh, I. A. Blank, S. L. Berezie, F. F. Butinty, N. G. Goritsky, N. G., are devoted to the development of the theory and practice of accounting and analytical security of economic security. Golov, E.V. Mnich, I.A. Blank, S.L. Bereza, F.F. Butinty, N.G. Goritskoï, O.M. Gubachovaï, S.F. Golov, M.I. Kamlik, G.G. Kiretsev, V.V. Kovalov, B.S. Krugliak, N.M. Malyuga, L.V. Napadovskaï, V.O. Ozeran, V.V. Sopka, B. Colasse, M.R. Matthew, M.H.B. Perera, J.V. Sokolov, V.P. Sujets, O.V. Toporkova, E.S. Hendricksen, L.Z. Shneidman, V.I. Yarochkin and others.

Studying the experience of predecessors should convince both scientists and practitioners in the necessity of scientific research on the issues of accounting and analytical security of economic security of enterprises, strategic planning, practical implementation of the best developments in practice to achieve a highly efficient management work. Scientific and theoretical and practical relevance of these problems, the solution of a complex of indicated tensions prompted the choice of topics and identified its main thrusts.

The goal is to develop recommendations for improvement of strategic management in the system of economic security of the enterprise to increase its current level, increase its competitiveness and profit growth in conditions of instability.

The study of strategic management in the system of economic security of the enterprise in conditions of instability acts as a state that characterizes the level of protection of intellectual personnel, financial and economic, social, environmental, commercial, innovative and technical technologies and technologies.

As a subject, strategic management in the system of economic security of the enterprise in conditions of instability, to identify factors, that affect the prevention of possible threats and dangers of the enterprise.

Modern scientists interpret the concept of "economic security" as the state of the most efficient use of resources of the enterprise, as a measure of harmonization of its interests in time and space or as a state of protection against external and internal threats. All this is evidence of the lack of a clear, coherent position on the understanding of the concept of "economic security of the enterprise". Depending on the interpretation

of this concept the authors investigate various factors that affect the economic security of the enterprise.

From the standpoint of the protection of vital interests can lead to the interpretation of the system of economic security of the enterprise by M.I. Kamlik as ".a complex of interrelated activities of organizational and legal nature, which is carried out by special bodies, services, divisions of the subject of management, directed to the protection of vital interests of the individual, enterprises and the state from unlawful actions on the part of real or potential individuals or legal entities, which may lead to significant economic losses, and to ensure economic growth in the future" (table 1).

Different interpretations of the term "the system of economic security of the enterprise", shown in Table 1, confirm the diversity of views of modern scientists on the essence of the concept. The essence and structure of the system of economic security of the enterprise has not yet found a final solution and does not have a clear universal formulation.

Having analyzed the proposed definitions of the system of economic security of the enterprise, it can be noted that the scientific literature still lacks a unified consolidated view on the meaning of the concept of "system of economic security of the enterprise"[1].

Table 1

Definition of "economic security of the enterprise"

Definition	Author
Complex of organizational and managerial, regime, technical, preventive and advocacy measures aimed at the quantitative implementation of the protection of the interests of the enterprise from external and internal threats.	About the Concept Economic security of Ukraine.
A structured set of strategic, tactical and operational measures aimed at protecting the company from external and internal threats and the formation of unique capabilities to counter them in the future.	Vovk V. V.
Organizational subsystem of the enterprise, consisting of a set of organizational, managerial, technical, legal and other measures, a set of forces and means aimed at ensuring the security of the enterprise, protecting the legitimate interests of its management and investors, promoting sustainable development.	Prigunov P.Ya.

Continuation of table 1

The process and type of professional activity of the subjects of its provision. The set of interconnected elements that make up a single whole. It contains the following components: security entities, security facilities, the mechanism of economic security.	Prokhorova V. V.
The set of internal and external actors of economic security of the enterprise, having common goals, endowed with appropriate functions and legal powers, having the necessary material and technical base, trained staff, management and interaction mechanisms with technologies, forms and methods of determining, reducing level and counteraction to dangers and threats in the sphere of economy.	Zakharov O. I.
A set of interrelated elements that allow you to manage the activities of the company by minimizing the impact of internal and external threats and achieving its strategic goal.	Migus I. P.
A complex concept, which includes subjects, objects and mechanism for implementing security at the enterprise	Kamlik M. I.
In the scientific literature to describe the process of managing ESS, which will include the process of its provision, the concept of "ESS system" is more often used.	Yefimova G.V.
Protection resources (own: head of firm, security council, firm staff, security service, etc., state: power ministries, legal resources, state and local governments, public: public organizations, foundations, movements, media, etc.), means of protection, objects of protection (enterprise products, information flows, basic and current) production assets, intangible assets, labor potential, know-how, image of the enterprise).	Lokotetska O. V.
The system of economic security of the enterprise is at the same time its way provision and form of activity in relation to such provision.	Adamenko T. M.

However, the specificity is tested and certain approaches to the understanding of the basic concept of "economic security of the enterprise", depending on which changes the meta of creation and functioning of the system of economic security of the enterprise (table 2).

Table 2.

The purpose of creating and operating a system of economic security of the enterprise in accordance with the approaches to understanding economic security

The name of the approach	The essence of the approach	The purpose of creating and operating a system of economic security of the enterprise
Resource and functional approach	Enterprise development, which is achieved through the efficient use of corporate resources by functional components	Ensuring stable operation and development of the enterprise, prevention of internal and external negative influences (threats)
Protective approach	Prevention and protection against the negative impact of the external environment (economic security is considered from the standpoint of environmental impact)	Protection of the enterprise from environmental threats
Sustainable approach	The ability of the enterprise as an economic system to balance and sustainability	Ensuring stability, independence, ability of the enterprise to progress in the conditions of destabilizing factors
Competitive approach	The presence of competitive Advantages as the main condition Ensuring economic security of the enterprise	The presence of competitive advantages
Harmonization approach	Harmonization of interests external environment Enterprises with interests	Protection of economic interests enterprises in interaction with the external environment
Information approach	Storage commercial secrets of the enterprise	Information protection
Financial approach	The ability of the enterprise Ensure implementation financial interests	Increasing the financial stability of the enterprise, protecting its commercial interests from the effects of negative market processes

Therefore, as a result of the analysis of the approaches to the understanding of the essence of economic security, examining their features and the results of the generalization, the study under the economic security of the enterprise is proposed to mean a comprehensive characteristic of the results of activity of the enterprise,

achieved due to the efficient use of its resources, aimed at achieving the goals of the company and ensuring its activities against the threats of the external and internal environment. The proposed concept of economic security of the enterprise requires a close link between the systems of economic security of the enterprise with its production function [2].

O.V. Illiashenko grouped the existing definitions of the notion "economic security system" into three categories. We believe that the available definitions correspond to three approaches: structural, functional and operational (table 3).

The system of economic security of the enterprise - a conceptual category that defines the strategic framework in the management of threats and is the totality of objects, subjects, functional components, assessment techniques and procedures (processes, procedures) to ensure the economic security of the organization, which are used by the enterprise (organization, institution) for the best guarantee of protection.

The management of each enterprise, which at least once faced certain problems in their activities is trying to find tools to identify various kinds of factors that could threaten the conduct of business activities. That is why the term of economic security of the enterprise, which is to prevent the emergence of threats. Accordingly, began the development of such a concept as economic security, which is characterized by a set of measures to prevent crisis situations at the enterprise.

Table 3.

Approaches to the interpretation of the category "economic security of the enterprise"

Approach	Group
Activity	<ul style="list-style-type: none"> - as a set of interrelated measures of various nature, which should be carried out in order to protect the interests of the enterprise from external and internal threats; - as the activity of a structural unit of the enterprise, whose functions are to ensure the economic security of the enterprise
Structural	as a set of elements (object and subject of economic security, security mechanism, security theory, security policy and strategy, means, security methods, enterprise security concept, etc.)
Functional	as a set of functional components of the system

The main thing in ensuring economic security is that such activities can not be one-time, this process is continuous during which all forms, methods and tools of economic security, its development and improvement are studied, analyzed, adjusted and implemented.

The concept of economic security has been studied by many scholars. There is currently no consensus on this issue. Some authors believe that the main component of the system of economic security is the financial and economic analysis of the enterprise, which within the concept of safe operation pursues the following goals:

- detection of signals of violation of the state of economic security;
- determination of the area of operation of the enterprise;
- forecasting the future area of operation of enterprises;
- study of the financial condition of competing companies.

Others define the security system as an organized assemblage of special bodies, services, facilities, methods, methods that ensure the protection of vital interests of the individual, the company, the state from external and internal threats[3].

Also, the system of economic security of the enterprise is seen as a set of measures to ensure its stable development through the creation of favorable conditions, as well as neutralization and liquidation of external and internal threats. The fundamental basis of an effective system of economic security of the enterprise is the scientific theory of safety and ecology (consistency of explanatory, theoretical and methodological bases), defined policy of economic security of the enterprise (purpose, goals, objectives, functions, principles and creation of own service), strategy objectives, tactics and operational response), the concept of the ESE (general provisions of the ESE). Therefore, the best schematic representation of this system is considered a solid structure, the structure that is able to protect the company from the negative influences of the environment (fig.1).

The main goal of creating a system of economic security of the company is to: Guaranteeing the current efficient operation and ensuring the further development of the company by promptly identifying, minimizing and

Preventing internal and external influences, threats, hazards, and risks. Achievement of this goal is possible through the achievement of functional goals of the system of economic security of the enterprise [4].

The functions of the system are:

1) preparatory (preparation of data for processing, sorting, evaluation, forecasting);

2) analytical (analysis, comparison of data, clarification of dynamics, trends and patterns, description of the behavior of counterparties and synthesis of elements of analysis, development of proposals);

3) competitive intelligence (legal search for complete reliable information in open access to gain competitive advantage - the so-called "advance game", prevention of unforeseen crisis events through timely acquisition of data on the external environment of the enterprise);

4) counterintelligence, internal monitoring (counteraction to industrial espionage, protection of trade secrets, prevention of leakage of confidential information by complying with non-disclosure regulations, elimination of weak links in the management of the enterprise in order to prevent loss or market loss);

5) counteraction to raiding (prevention of raider capture of the enterprise, hostile takeovers);

6) monitoring (general external and internal environment, real and potential threats, challenges, dangers, risks).

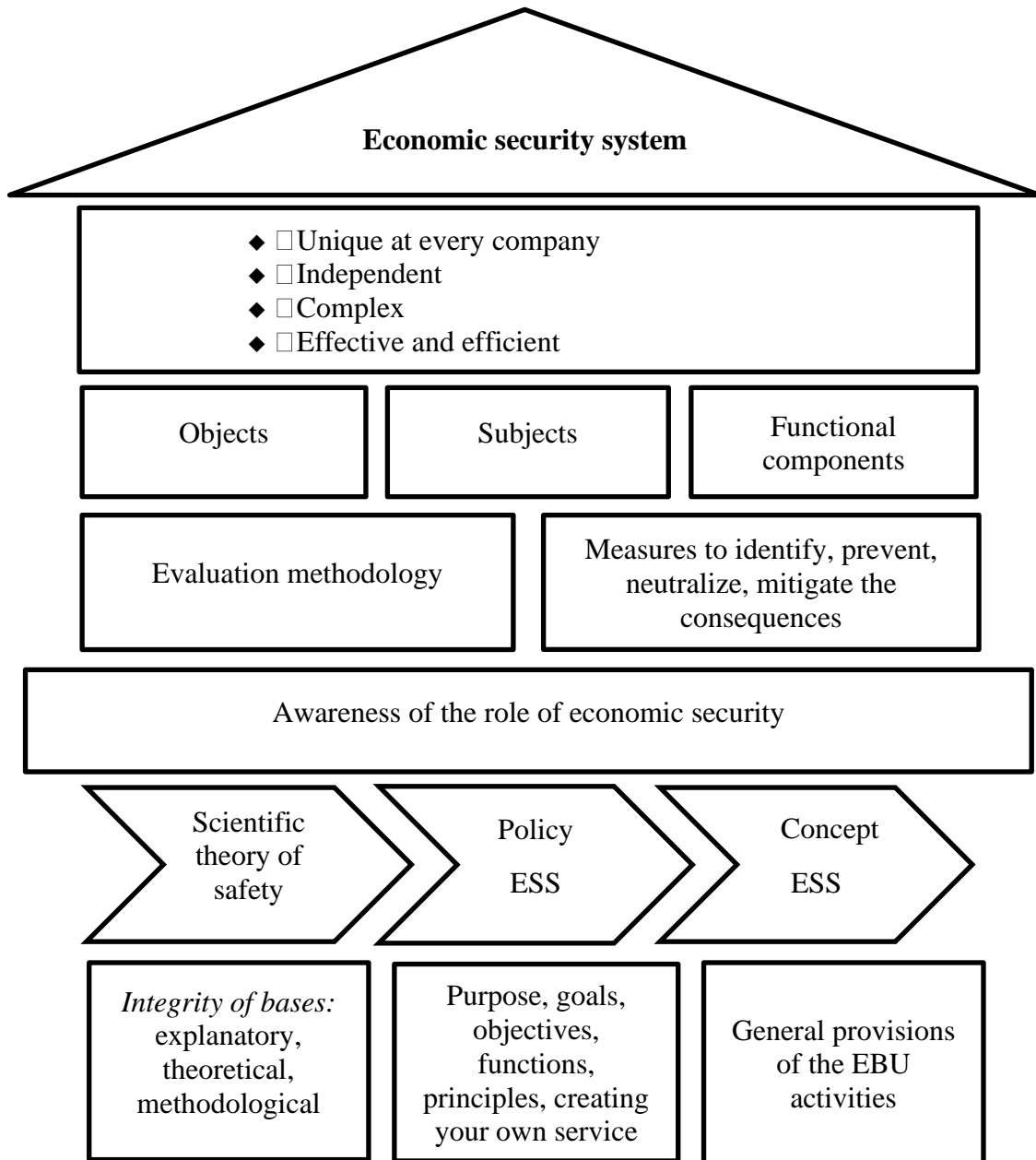


Fig. 1 Interpretation of the economic security system

When creating a system of economic security of the enterprise, it is important to adhere to certain principles, the list of which varies in different works. Sometimes the authors borrow most of the principles of the economic security of the enterprise from the general principles of management, which is not entirely correct.

In our opinion, the system of economic security - a complex of interconnected activities of organizational, economic, legal, functional nature, which are aimed at ensuring the safety of the enterprise. The aim of the security system is the immediate

detection and prevention of external and internal threats. Creating a system of security of the enterprise and the organization of its successful functioning must be based on the methodological foundations of the theory of security.

The problem of safety, as a necessary component of enterprise development, still remains little studied, because for a long time it was not recognized as necessary. This can be explained by the fact that in Ukraine, together with the development of market economy, the competitive environment began to develop, which received an additional impulse with the opening of markets of goods and services for foreign players.

Most of the existing definitions do not take into account such a concept as security of economic security. In our opinion, security of economic security can be achieved through the systematic integration of all elements of economic security. Thus, the system of economic security of the enterprise - a set of management actions aimed at the proper implementation of protection against global and local threats, which ensures the implementation of the main commercial interests and objectives of the company [6].

In order for strategic management in the system of economic security to be effective, it must comply with certain scientific principles, ie be:

- continuous - constantly monitor the changing external and internal environment;
- strategic - to ensure the realization of the main interests of the enterprise;
- simple - understandable for both management and staff;
- centralized - within a certain enterprise should ensure the functional independence of the security process;
- managed - to have certain managerial and organizational means;
- universal - used in most companies.

It is these principles that should regulate the economic security of the enterprise, because they are understandable and do not require significant costs for their implementation. Thus, the system must be based on the whole totality of principles, not just one of them (the principle of legality, comprehensiveness, consistency, continuity, improvement, control, management, interaction and coordination,

Specialization and professionalism, consistency and publicity, mandatory differentiation of actions, activity, economic competence, environment) (table 4).

Table 4.

Classification of principles

System	Process	Whole
purposefulness	a combination of preventive and reactionary measures	reach
complexity	a combination of publicity and confidentiality	specificity
emergence	legality	flexibility
openness	economic feasibility	dimensionality
connectivity	finality of actions	compatibility
adaptability	autonomy	update
Operating	Functional	Structural
proportionality	concentration	object priority over subject
uniformity	neutralization	single leadership
parallelism	principle of simultaneity of "four roles"	minimal complexity of the structure
continuity	combination of centralization and decentralization	personal responsibility
specialization	hierarchy	structure

The main objectives of the system of economic security of the company are:

- stability of activity (collection, analysis, assessment of data and forecasting of activity development);
- efficiency of activity (obtaining of necessary information for creation of the most optimal managerial decisions on the issues of strategy and tactics of economic activity of the company);
- protecting the legal rights and interests of the company;
- protection of material valuables, commercial confidentiality and security of personnel;
- control over the efficiency of the safety system, improvement of its elements.

As any other system, the system of economic security of the enterprise has its own stages of formation. Taking into account the current market relations, it is very important to identify exactly how the system must be formed, so that it would be easy to understand and effective for use [8]. Thus, the system of economic security of the enterprise must necessarily include the stages:

1st - collecting information about the specifics of the enterprise;

2nd - analysis of global threats;

3rd - assessment of the existing economic security of the enterprise; creation of the system of economic security of the enterprise;

4th - development of a set of measures to ensure the economic security of the enterprise;

5th - monitoring and improvement of the economic security of the enterprise.

During the implementation of these stages the main attention should be paid to the second and fifth stages. Because they determine what state the company is in at the moment and what measures are necessary to improve or maintain the current situation.

The main purpose of the system of economic security is to ensure the stable operation of the company and the prevention or elimination of present or impending threats.

The process of managing the system of economic security is an interconnected set of actions, which is carried out by the leadership of the enterprise for optimum efficiency. This process must be performed at all levels of management, that is, it penetrates all existing organizational structure in the enterprise. The peculiarity of this process is that it has a holistic (not discontinuous) nature and does not change when the system of economic security is built unconditionally. It should be noted that this system has different components depending on the scope of activity of the enterprise. In general, the system of economic security is presented in (fig. 2).

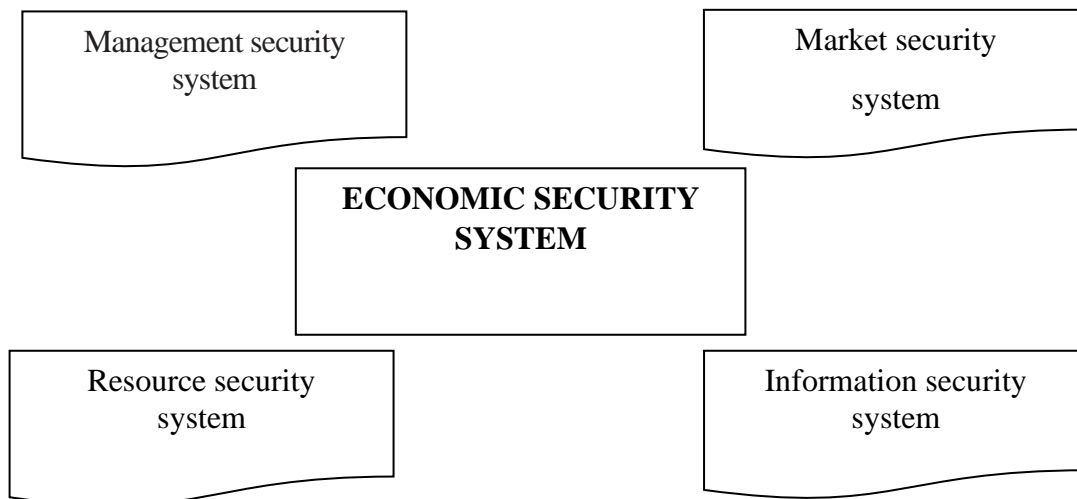


Fig.2. Components of the economic security system of the enterprise

So, the components of the system can be general, or more detailed, depending on the conditions of functioning of the enterprise. And the concept of the system of economic security company can be formulated as a state of protection of its vital objects from real and potential sources of Inadequacy or threats with a clearly formulated and defined goals and objectives of the system of economic security for the specific conditions of functioning of the enterprise. The system of economic security, apart from the existing components must have some kinds of its own security for the implementation of the goals. It should be noted that such a list includes a very large number of security and safety equipment. In our opinion, the main types of security are:

- economic (market) security: using various forms of research and analysis of activity to maintain the main goal and purpose of the company;

- management support: normative documents that define the status of the company, instructions, positions, requirements that are obligatory for the current activity;

- organizational security: implementation of security methods that are carried out by certain structures (security);

-technical support: regular technical inspections and maintenance of equipment, constant maintenance of technical equipment in good working order, etc;

-information security: protection of computer networks, limitation of access to service and commercial information;

-regulatory support: norms and laws of the country, which ensure the company's activity from the position of safety requirements.

In any case, each system has its own object, which is unique to it. The object of the system of economic security is a stable economic state of the business entity in the current and future period. The object can be any activity of the company, personnel, information, property and other. In general, ensuring the economic security of the enterprise is a constant cyclical process.

Therefore, the security of the economic system of the enterprise must be carried out comprehensively, situationally and organizationally for the entire enterprise. Because the enterprise is an important strategic resource for the state, the use of various types of systems and forms of their support - successful activity and achieving the main objectives.

Explored the basic principles, objectives and stages of the formation of the system of economic security company to allow a systematic approach to the problems of ensuring the economic security of the enterprise. Priority areas of further research, is a detailed study of the components of the process of ensuring the system of economic security of the enterprise and identification of methodological bases of management of economic security.

The current situation in Ukraine is characterized by the fact that a lot of enterprises are in a critical state and are periodically or permanently unable to continue their effective activity. Because the enterprises are functioning in dynamic environment. To ensure steady growth, strong competitive position in the market, the company must take into account the ambiguity and flexibility of the operating environment and adapt to current changes. That is why the priority task of enterprise management is to investigate and predict negative influences and threats to its

functioning, i.e. to form an effective marketing strategy in continuous connection with the overall strategy of the company for its safe development.

M. Baker, P. Doyle, T. Levit and others have studied the issues of forming and planning the management strategy in their works. However, the formation of marketing strategy as the basis for the development of the company taking into account the conditions of safety of its functioning remains insufficiently investigated both in the theoretical and practical aspects [1]. In the realities of the present day to maintain a strong position in the market and competitive advantages of the enterprise is necessary to take into account the ambiguity and adapt to changes in conditions of functioning. The onset of the crisis means that the managerial inertia has not ensured quick tactical changes in its strategy in accordance with changes in the external environment. However, each company has its own unique set of environmental factors. Therefore, the more unambiguous the conditions of functioning of the enterprise are, the more attention should be paid to the influence of the marketing strategy of the enterprise and the planning of its safety in general.

Surely, the achievement of set goals the company can provide for the conditions of functioning in a secure environment. So today is relevant concepts of "safety development of the enterprise", "safety management of the enterprise. The key rolling improving the safety of the enterprise is the management (marketing) component [7]. Implementation of the management strategy as a component of enterprise security is the key to its successful and efficient functioning. The efficiency of implementation of the marketing strategy indirectly affects the safety of the enterprise, which is based on achieving the economic interests of the company.

The object of the system of economic security of the enterprise in general is a stable economic condition of the company now and in the future. Everything, on which the forces to guarantee economic security are hidden, is actually the object of protection, the subsystem to be controlled. The objects are specified by the types of resources (financial, organizational, personnel, management, intellectual, communications, information, material (goods, property, technology), types of

activities and indicators that are planned to increase to ensure the company (e.g., financial and economic, production, etc.).

The subjects of the system of economic security of the enterprise are distinguished by greater complexity, since they include representatives of the external environment. Accordingly, there are two groups of subjects of the system of economic security of the enterprise - internal and external.

However, as any other sphere, economic security has a number of problems and risks. The main problems of economic security of domestic enterprises include the following. Firstly, the market economy based on competition is a highly dynamic and risky system. Secondly, Ukraine still lacks strong legal norms to protect the interests of businessmen. Thirdly, since the Ukrainian market is still in its formative stages, there are many mechanisms that have not been fully developed.

Scientists consider the following problems that enterprises face on the way to achieving a reasonable level of economic security:

- the importance of using a reactive approach (evaluation of the negative impact of the threat and subsequent measures to eliminate the consequences instead of an early analysis of possible ways to avoid this impact);

- the need to increase the quality of information collection not only about competitors, but also about the state of own activity, which includes the priority of identifying goals and strategies of the company;

- lack of application of the analysis of costs of the enterprise for economic security;

- not taking advantage of the existing capabilities of the company and directing the entire system of economic security to work against threats .

Negative impact on economic security can be both individual and sub-individual. The collective one is not caused by the will of a particular company or its personnel, but the sub-individual one is the result of inefficient work of the company as a whole or its personnel (including managers and supervisors).

The sources of negative impact on the economic security of the company can be: known or unknowable actions of certain individuals and business entities (public

authorities or enterprises-competitors); the result of exceptional circumstances (force majeure, innovations, etc.).

It should be noted that there are a number of reasons that depend on the economic security of the enterprise. In particular, the crisis phenomena in the economy, extraordinary events, natural disasters, unprecedented changes in market conditions, social pressure, managerial incompetence, as well as the failure of partners, suppliers, contractors and customers to fulfill their obligations to pay for contracts, deliver products or change the terms of the contract.

There are three main external threats to the enterprise. In the opinion of Varnaliy Z.S., the threat is a totality of conditions and factors that pose a threat to the realization of economic interests, which in turn can create a variety of risks [11].

The first threat is an unfriendly economic policy of the state. Thus, the state can interfere with the production, commercial or financial strategy of the company by means of various methods, among which the most extensive are: changing the rates of the customs tariff, tax rates, fluctuations of the exchange rate.

Another serious threat to the enterprise on the side of the state are certain actions for cancellation or limitation of economic ties. Economic sanctions, on the part of the state, have a very negative impact and lead to mutual distrust, destabilize economic security at the interstate level.

Another source of external threat to the enterprise is the actions of other business entities. This is a matter of uninhibited competition. Competing enterprises have many methods that can adversely affect the operation and safety of the business, and these include: violation of competitors' rights to industrial property (non-competitive creation of competitors' products, revealing competitors' production secrets, industrial espionage); disruption of competitors' production, which is carried out through bribery and luring their employees and employees to obtain the secrets of production and trade; Disrupting the reputation of the competitor (inappropriate advertising, spreading false and untrue information that discredits the company) and others, such as dumping, boycotts, etc.

The third source is crisis phenomena in the world economy, because they come from country to country through the channels of external economic relations. Such phenomena as structural restructuring, decline in consumption and prices for energy resources create dependence of domestic enterprises on the processes taking place in the world.

Other external threats may include the following: inflation rate, lack of funds for enterprise investment, legislative instability, corruption, unfavorable macroeconomic conditions (crisis, war, general economic situation in the country). Intrinsic threats are threats that depend on the activities of the company itself. They include: Actions or inactivity of employees, which are contrary to the interests of commercial activities of the company; low level of qualification of the staff; weak marketing assessment of the market; Violation of the rules on the use of technical equipment; undermining the business image of the company; non-competitive pricing policy; unambiguity of goals and strategies. As N. B. Paliga and Y. V. Svitlichna state in their work, there are three components of economic security of the enterprise to fight against internal threats (fig. 3).

Technical and technological - analyzes the level of efficient and rational use of resources and basic equipment. Financial structure is responsible for the most efficient use of capital, rights and information of the company. Personnel structure ensures the creation of the right conditions for work and efficient personnel management.

Considering in terms of turnover assets, it is necessary to economically and rationally dispose of material and commodity values, it is necessary to minimize costs and create production reserves, Ensure the optimum balance between the amount of turnover assets and their production needs, as well as implement measures that will give the maximum opportunity to self-financing needs in turnover assets.

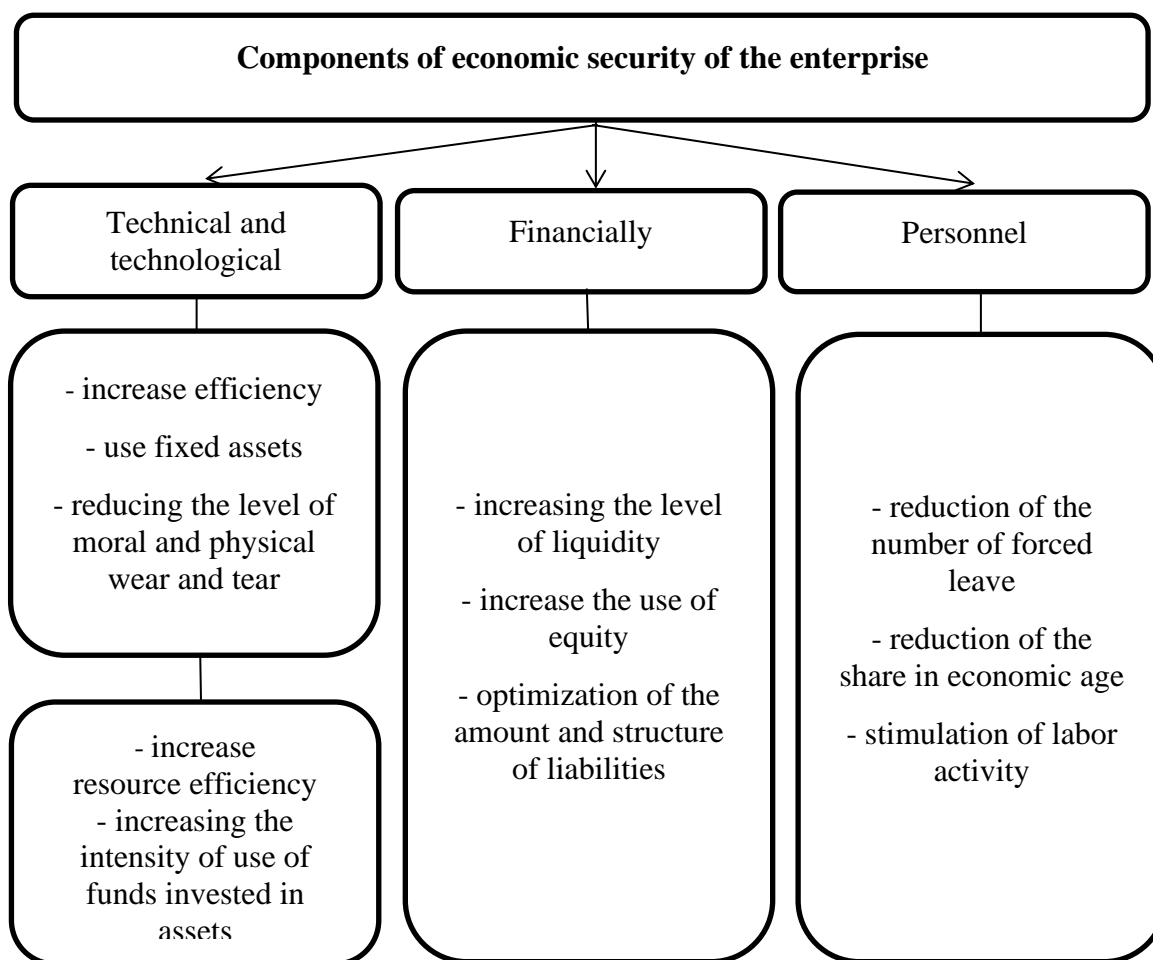


Fig. 3. The main ways to prevent internal threats to economic security of the enterprise

Mechanism for ensuring the strategy of economic security management of the company is a totality of management, economic, organizational and motivational, legal and motivational ways to harmonize the interests of the company with the interests of customers, intermediaries and contact audiences of the environment, By means of which, taking into account the peculiarities of activity of the company to ensure that it receives a profit, wins a valuable part of the market, maintaining the competitiveness of products at a level sufficient to at least, to stay the company in economic security.

Development of management strategy as the basis for safe development of the company is the protection against ineffective behavior model in the market, errors in the product, marketing policy, pricing policy, detection of non-competitive products. Efficient marketing strategy is one of the factors that makes it possible to maintain the desired level of economic security of the enterprise. Economic security - this is the

appropriate state of the company, which provides resilience to internal and external threats and is able to satisfy the needs of all counterparties of the company. Marketing strategy must respond to these questions: what kind of product is introduced into the market, in what assortment and at what prices; on what customer it is designed; what conditions must be created for the sale of goods at the planned level; what channels and in what volumes will be organized supply; what should be after-sales service and who has to do it; what economic results are expected by participants in the market and the costs for this are necessary. In particular, the enterprises should be oriented in their production activities to the consumers they serve, and not on their product assortment. The management strategy determines with which products, on which markets, with what volume it is necessary to enter for achievement of the set goal. In addition, the required level of economic security can be achieved through the most efficient use of resources, which are at the disposal of the enterprise, including, Enterprise skills, information, intellectual property, technology, etc., as well as the compliance with the main trends in its development to the main trends in the external environment. To ensure the efficiency of resource use and compliance of the company's activities with the needs of the market the crucial role played by the marketing strategy. The marketing strategy itself must provide information about current and prospective consumers, assess the competing products for different parameters, prepare and ground the decision about which products should be stopped, which products should be modified, which new products should be included in the nomenclature of products, predict the possible volume of sales of products, the price of realization, to make recommendations on presales and after-sales service, etc. The determined methodology of price setting, reasonable pricing policy, consistent implementation of a thoroughly substantiated management (marketing) strategy constitute the necessary components of economic security.

Implementation of effective management of the system of economic security of the enterprise (ESE) requires the development of a certain, interrelated with the company's development strategy, policy, which is the grounded criteria for the

achievement of which contributes to ensuring the required level of security. To ground the stated objectives, it is necessary to identify a set of goals [10].

Achieving these goals is possible through the use of a certain set of tools (technical, organizational, information, financial, legal and personnel) through the implementation of clearly defined actions.

The research of peculiarities of social and economic processes in Ukraine during the last years gives grounds to state not just the complexity of the situation or critical aggravation of crisis phenomena, but the presence of a huge potential of macroeconomic instability, the formation of which has acquired extremely threatening tendencies. The decline in the volume of production, reduced purchasing power of the population, wide and unprecedented fluctuations in the exchange rate, on the background of an absolutely ill-conceived and non-rational policy of the government and the National Bank, created a tremendous uncertainty in the environment for the activities of enterprises. Under such conditions, managers and enterprises need to radically change approaches to the formation and implementation of management policy, constantly looking for opportunities to reinsurance of real and potential risks, which should be considered in a large measure as a reducing factor in their development. Orientation on the strategy becomes absolutely impossible, managers are forced to postpone long-term development plans, to switch to making decisions in an operative mode. All this interferes with the priorities of the policy of competitive development, determines inefficient use of limited resource potential, - and as a result, the further escalation of crises phenomena of internal origin.

It should be taken into account that under the conditions of economic instability, considerable uncertainty of the external environment, the threats are more destabilizing in nature, Their manifestation interferes with the ability of enterprises to effectively optimize internal organizational components, and thus the transition to a new quality of development.

Within the limits of the resource-functional approach, the research in the system of economic security of the enterprise is diversified, and the aim of its maintenance is the development of the enterprise and its stable functioning. It is important to note that

the emphasis is placed not on the protective function, but on the active development potential of the enterprise through adaptation to the impact of real and potential threats. Thus, this approach in some way integrates a whole set of components that directly or indirectly recognize economic security of the enterprise. As for the protective approach, which at first glance could provide answers to the problems of instability, it in some ways ignores the possibilities of development through the activation of threats. Directing the forces on formation of policy of protection the enterprise can fall into the trap of self- destruction and loss of potential competitive advantages (fig. 4).

Given the instability of the business environment, it is important to effectively manage the EBE in the operational mode, which can be provided only in the presence of a comprehensive system of economic security management. Under the economic security of the enterprise is proposed to understand the continuous, systematic process, which involves the diagnosis of external and internal environment, planning, organization and implementation of measures to maintain stable operation of the enterprise in accordance with its strategic, tactical and current goals. in turn, through the most rational allocation and use of resources.

A fundamentally important aspect of building a system of economic security at the enterprise level should be the integration of the security function into the management system at all levels. It is necessary to clearly identify the centers of responsibility in this area, to build mechanisms for monitoring and assessing security threats according to a set of criteria that would ultimately assess the level of strategic security and make appropriate adjustments not only tactics but also development strategy. Management of the economic security of the enterprise should be a key component of strategic management [12].

In conditions of instability, the priority tasks of the policy of economic security of the enterprise should include: ensuring the effectiveness of mechanisms for determining and prompt adjustment of priorities in the enterprise, creating conditions

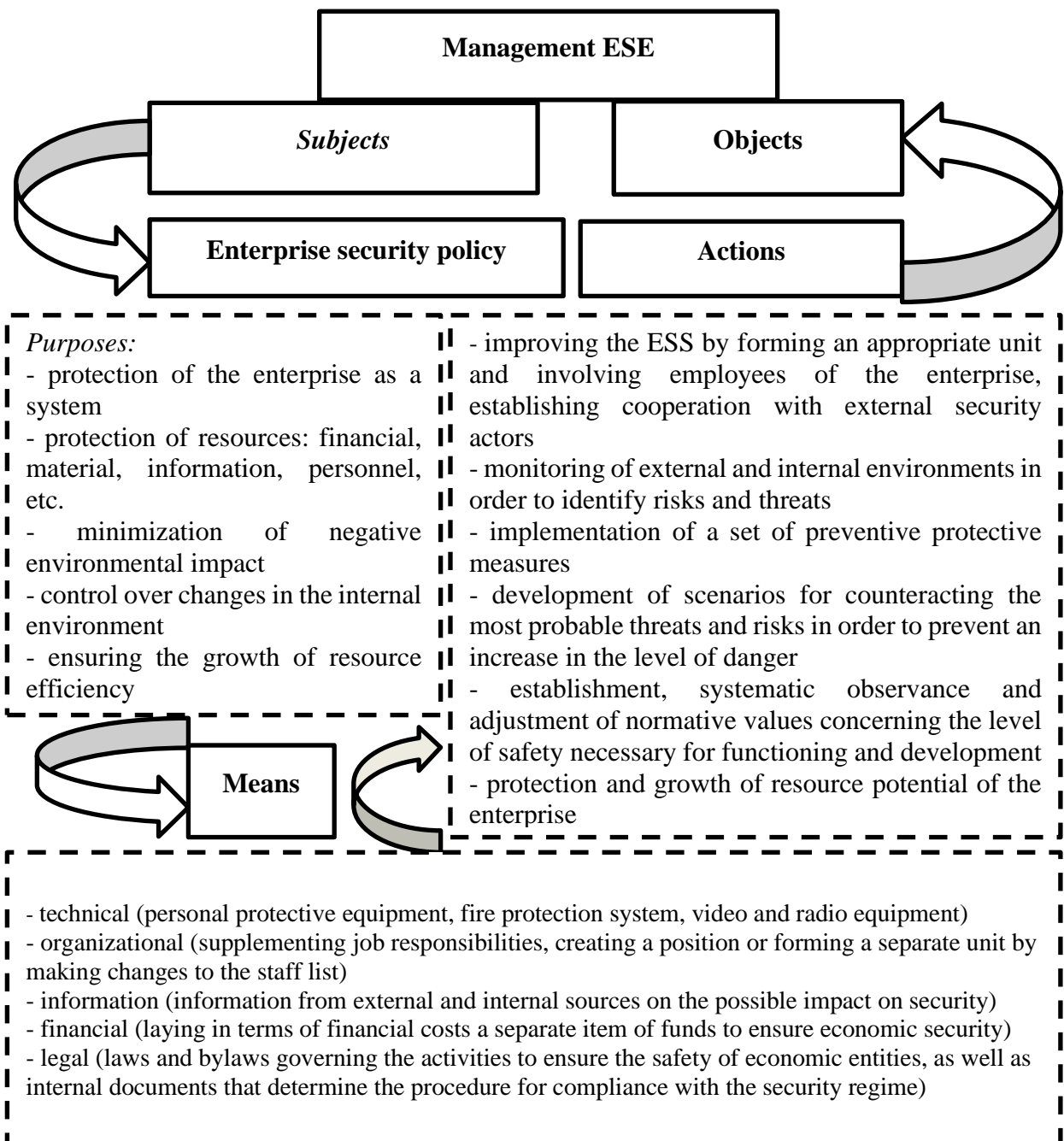


Fig. 4 The process of strategic management in the system of economic security of the enterprise

for their implementation; substantiation and development of a system of alternative solutions in the development of the enterprise, both in certain functional areas and at the strategic level; development of a flexible system of resource reservation, which would allow maneuvers in operational and strategic management modes and not overload the cost system; development of effective risk management mechanisms for the enterprise, an important component of which should be their forecasting and monitoring.

Orientation on the system of the mentioned priorities by no means accentuation of attention to the aspects of safety behavior of the enterprise. The question is mostly about the creation of possibilities of effective management, which requires a clear identification of components of the system of management of economic security of the enterprise, their internal organizational integration at different hierarchical levels.

Building a model system of economic security management requires effective implementation of appropriate management mechanisms in the general management system. This is one of the key tasks in solving the problems of economic security at the level of the enterprise. In this case, approaches to their implementation can vary dramatically with respect to the sectoral affiliation of the company, development trends, availability of resources, the specifics of a particular market, etc.

Whether an enterprise, which is based on a certain concept of development of a flexible system of management can effectively resist external threats in conditions of instability. At the same time, this does not give grounds to ignore the task of searching for mechanisms of management of its economic security, because, under such conditions, real and potential threats become an indirect object of management. Analysis of management processes under such a viewpoint opens up new possibilities for realizing the potential of the enterprise development through optimization of structure, improvement of business processes, increase of flexibility, possible diversification of activity. Guaranteeing the level of security necessary for the development of the enterprise is possible on the basis of the use and integration of strategic and tactical methods and techniques of management. Strategic management provides a stable development of the company in an unstable environment. We acknowledge that the security of economic security should be considered primarily at the strategic level. Moreover, practice shows that the successful financial and business activities of the company approximately 70% depends on the strategic orientation, up to 20% - on the effectiveness of operational management, and up to 10% - on the quality of implementation of current tasks. Since the economic security of the company is influenced by external and internal environment factors. The home of reactivation is the strategic thinking of the management subject and the strategic mode of functioning

of the enterprise, that is why the methodology of economic security management of the company must be based on the provisions of strategic management, the concept of which emerged as a response to the challenges and threats of the environment: strengthening of its instability, openness, and complication of the simple structure of competitive relations.

We believe that the strategy of economic security of the enterprise can be understood as a long-term qualitative determination of the scope of secure development of the enterprise, and tactics - as the development and implementation of operational program of actions for identification, prevention and minimization of existing threats, the sources of which are external and internal environment of the functioning of the enterprise (fig. 5).

Strategic management of economic security will be considered as a set of specific management decision-making processes to ensure long-term safe operation of the entity, the choice of strategy and ways to achieve it and optimal use of resources that can ensure the implementation of the chosen strategy. The starting point for the development and implementation of strategic management of economic security is a clear relationship and subordination to the mission, goals and main parameters of the overall economic strategy of the enterprise, as economic security management should support the implementation of economic strategy aimed at ensuring competitive positions. To implement strategic management of the economic security of the enterprise it is necessary to establish a mechanism that should include: strategy selection, environmental assessment, creation of an evaluation system of structural components of the economic security of the enterprise, development of measures, methods of implementation and control, formation of necessary resources. In order to implement the chosen strategy, there is a need to develop tactics for its implementation, which includes specific ways and mechanisms to implement the tasks [5].

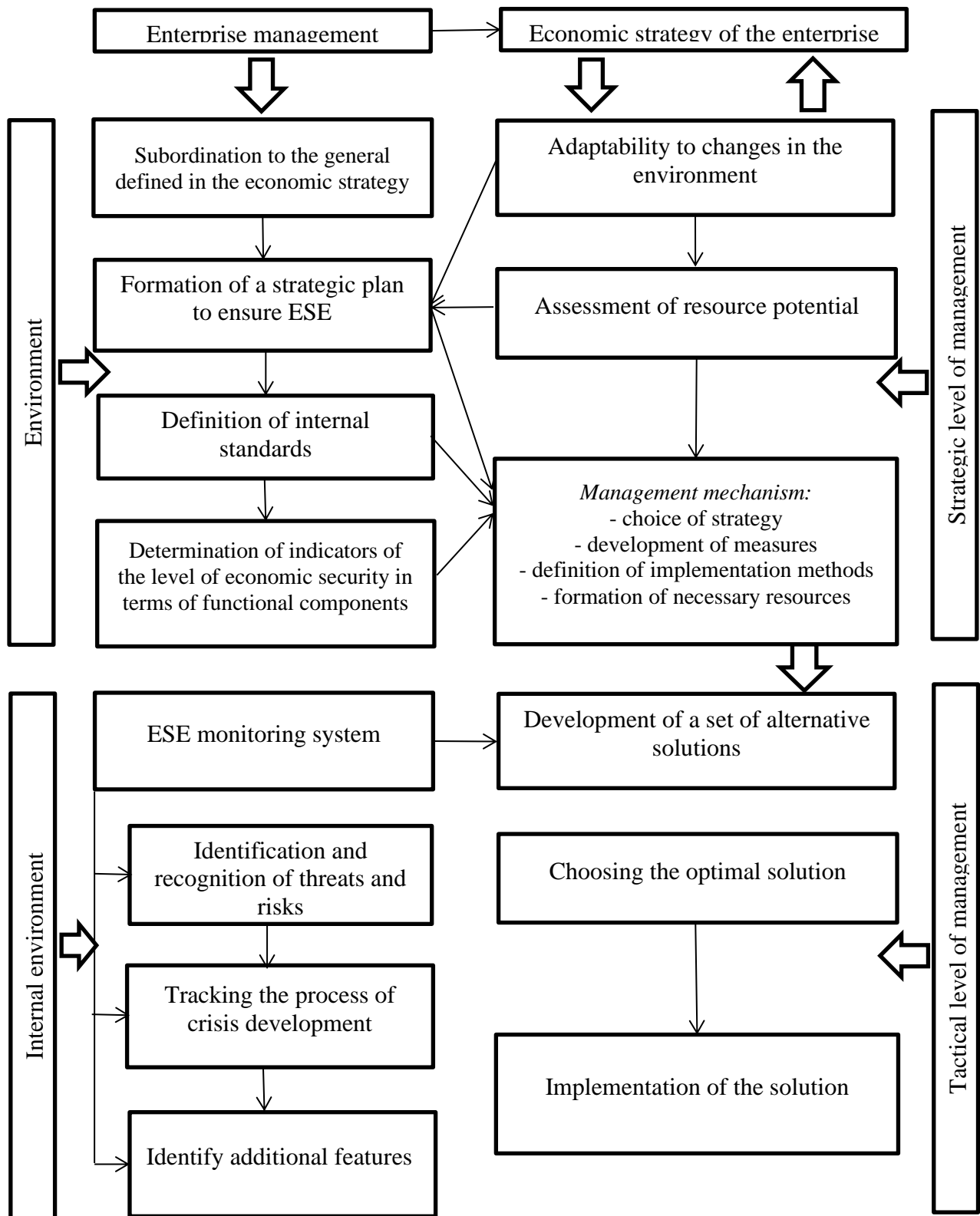


Fig. 5. Model of management of the economic security of the enterprise

The task of tactics is to choose the most effective in a given situation solutions, methods and techniques of management, and therefore it can be argued that the management of the economic security of the enterprise should be carried out at both strategic and tactical levels.

Tactical level is carried out on the basis of the development of several alternative scenarios of development of the situation and the calculation of integral assessment of economic security for each of them. After selecting the best tactics for ensuring economic security of the company is formed operational plan, which, in contrast to the strategic, includes not only performance criteria for current activities of the company, but also quantitative objectives. This assessment is one of the main tasks of monitoring the level of economic security of the enterprise and allows the analysis of inconsistencies between regulatory and achieved level of economic security of the enterprise, identifying new types of threats and adapting development plans.

The tactical level is focused both on rapid response to changes in the internal or external environment of the enterprise, and on the development of preventive measures. The main prerequisites for the success of the enterprise are found both inside and outside, that is, success is associated with the degree of adaptation of the enterprise to the external environment. Whether it will be sustainable, whether it will not lose the opportunities that arise in the external environment, whether it will be able to make the most of the opportunities provided - these are the main criteria for the effectiveness of the entire management system.

Mechanism of management of economic security of the enterprise is reasonably divided into the one that provides a transitional effect, and the mechanism of anti-crisis management. The transitional management of economic security of the company is the planning of strategies for its development, marketing, analysis, forecasting, planning the necessary changes and immediate response to events.

Anti-crisis management of the economic security of the company performs the implementation of such mechanism of strategic management, which ensures the rapid reduction of losses by means of non-directive reaction to the events [5]. Any management must be anti-crisis and must solve the task of influencing the problems,

as well as the specific factors that lead to the emergence of crisis phenomena and processes. Processes and technologies of crisis management are characterized by the following features: mobility and dynamism of use of resources; use of program-value-based approach in the development and implementation of management decisions; increase of time constraints in the management process; assessment of the consequences of each of the possible to take management decisions, etc.

The development of the structure of the management mechanism in the system of economic security of the company is appropriate to perform on the basis of functional and resource approach that will allow: Recognize threats; Determine when, under what circumstances and at what stresses it is necessary to carry out an aggressive offensive (to realize counter-threats), use the evolutionary approach (the method of rational methodical preparation and gradual expansion of living space), use the method of adaptation or training (fig.6).

The management of the enterprise determines strategic issues related to the management of economic security of the enterprise. Based on this, the basic strategy is chosen. Further, the goal of creating a new functional unit - the security service of the enterprise, which to perform its main functions involves, if necessary, existing departments. The economic security service of the enterprise manages at the strategic, tactical and operational levels.

To ensure the efficiency of the mechanism, it is necessary to implement a system of monitoring of economic security of the company, which will allow: provide the management with timely and reliable information about the economic situation; diagnose and predict unsafe, destructive situations in the activities of the company for their quick and effective prevention, localization and liquidation; formulate key indicators of effective management; ensure uninterrupted and mutually supportive operation of all departments of the company. In the scientific literature distinguish these components of the mechanism of management: the totality of incentives, forces, tools, forms and means of regulation of economic processes and relations. In addition to those already mentioned [12].

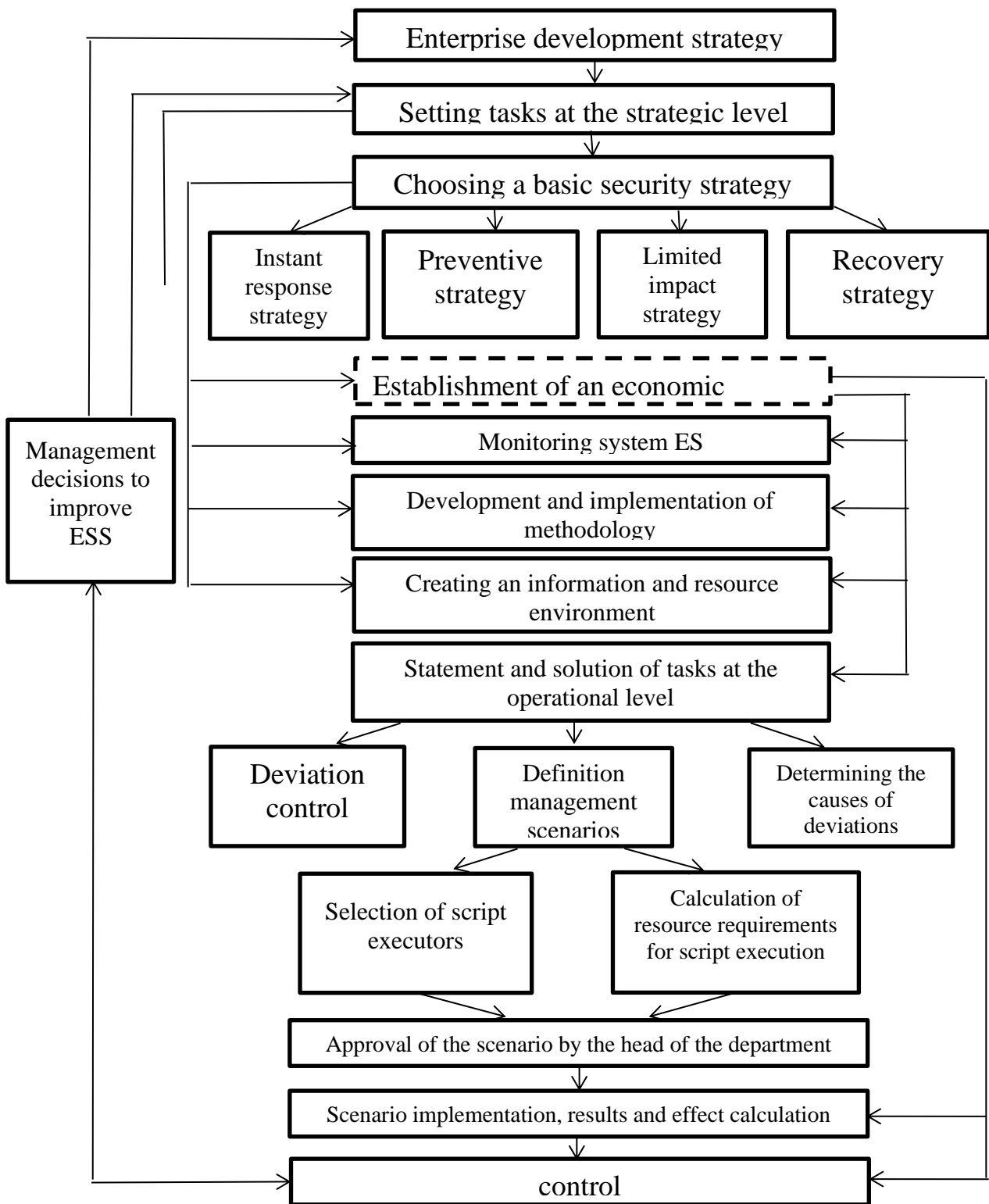


Fig. 6 Scheme of functioning of the management mechanism in the system of economic security of the enterprise

The development of an economic security management mechanism is individual for each business entity, which requires consideration of its strategic goals and the

solution of a set of complex and multifaceted tasks. In connection with the latter principle, it is advisable to consider the constituent elements of the management mechanism of the economic security system (fig. 7).

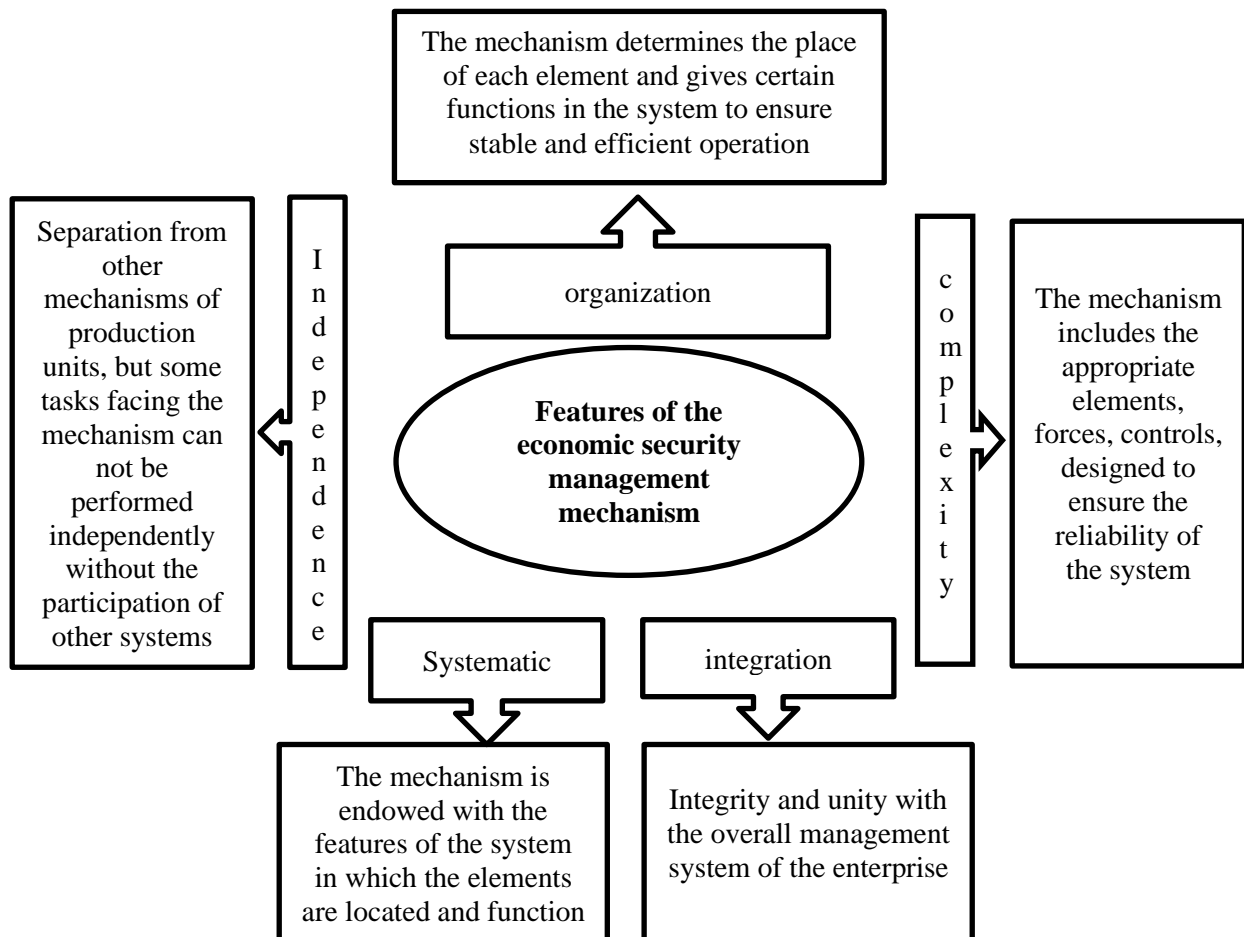


Fig.7. Features of the economic security management mechanism

The mechanism of management of the system of economic security of the enterprise must ensure that the immediate identification of various disadvantages, predicting their consequences, specifying methods of collection and delivery of information to the control center, which takes a decision on the further actions of the enterprise. Therefore, one of the most important elements of the system of corporate security is the mechanism of its security, which is a set of laws, legal norms, incentives and motives, methods, actions, forces and means by means of which attainment of safety goals and solution of set tasks is ensured [9].

The modern conceptual approach is based on 6 stages and allows a comprehensive assessment of the economic security of enterprises by means of a comprehensive indicator.

Stage 1: Identification of sources of insecurity and information base for assessing the level of economic security of the company (sources of insecurity and information base for the study are identified).

Stage 2: Selection and systematization of indicators of enterprise activity by functional components of economic security (indicators that characterize the economic activity of the enterprise, indicators related to the security of the enterprise are determined, as well as the procedure for their calculation). These indicators are systematized by functional components of economic security of the enterprise.

Stage 3: Comparison of actual and limit values of safety indicators and their distribution by safety zones, limit values of economic safety indicators of enterprises are compared with actual values. For the economic security of the enterprise is important not so much the indicators themselves as their threshold values. Security levels are used to determine the limit values. The distribution at the level of absolutely safe, safe, safe enough, dangerous is offered. The value of the complex safety indicator depends on the correctness of the established threshold values of indicators.

Stage 4: Development of a ball system of assessments for calculating the indicator of economic security of the company (a ball system is created, which allows to bring the values of various indicators to a comparable form. It is accepted that assessments of the indicators that characterize economic security vary in the range from 0 to 1, depending on the deviation from the limit value. Proceeding from this, the country, region or enterprise can be classified into 4 groups in terms of economic security:

- 1) absolutely safe when the main characteristic is equal to 1;
- 2) bakeless - 0.7 - 0.9;
- 3) safe enough - 0.5-0.6;
- 4) dangerous - 0-0.4.

If the deviation of the actual value from the boundary value is more than 100%, the given indicator is given a score of 0 points. In the case of fluctuations in the size of deviation from 0 to 100% for each 10% deviation from the boundary value, the score is reduced by 0.1 point).

Step 5: Determination of the average ball score for each functional component of the economic security of the company (convert the indicators of the levels of each of the components of economic security into indices of value according to the following formula:

$$O_i = \frac{1}{N_i} n_i \quad (1),$$

where:

O_i - relative valuations of a certain component of the economic security of the company;

N_i - the number of levels of a certain functional component;

n_i - number of the level of this functional component, depending on the most unpleasant of them inclusively.

For each of the components a score in the range from 0 to 1 is determined for each component of the economic security.

Step 6: Calculation of the complex indicator of economic security of the company on the basis of the average ballistic value (the significance of functional safety components is taken into account and the integral assessment of economic security is calculated as the average value of components according to the formula:

$$CIESE = d_{i1} \times O_{i1} + d_{i2} \times O_{i2} \dots + d_{in} \times O_{in} \quad (2),$$

where:

d_{in} - value factor for each criterion;

O_{in} - relative assessment of each of the criteria for ensuring economic security.

The closer it is to one, the higher the level of economic security.

The efficiency of activity of enterprises in the market economy is conditioned by the state of its finances in many ways, which leads to the need to consider the

problems of ensuring the financial component of the enterprise. During the assessment of the level of security of the financial component of economic security is analyzed:

- financial statements and the results of the company's work (financial solvency, financial independence, structure and use of capital and profits);
- competitive status of the company in the market (the part of the market owned by the subject of management, marketing strategies, the level of technology and management used);
- market of securities (operating companies and value investors). Indicators of financial safety of an enterprise are the boundary values of such indicators: Coverage coefficient, autonomy coefficient, financial leverage, interest income maintenance coefficient, return on assets, return on own capital, average value of capital, indicator of company development, diversification indicators, profit growth rate, sales volume, assets, receivables and payables ratio, etc.

With the help of the converted coefficients you can get objective information about the financial activity of the company.

Assessment of financial security of the company should be carried out on the basis of the analysis of its financial stability. With this methodology the evaluation indicators will be the following:

Ec - surplus (+) or lack (-) of working capital required to form stocks and cover costs associated with the economic activities of the enterprise;

Et - surplus (+) or lack (-) of working capital, as well as medium- and long-term loans and borrowings;

Ep - excess (+) or lack (-) of total working capital.

With the help of the values of assessment indicators it is possible to identify the areas of financial stability and to determine the level of financial security of the company.

Technical and technological structure is a priority for industrial enterprises and is directly linked to the formation of the competitiveness of products.

To characterize these indicators it is suggested to use the following indicators, which characterize the technical and technological potential of the company: the part

of the company's products that meets or exceeds the leading world analogues (Kp.products); part of technological equipment, which meets the world analogues (Kp.t); part of products of enterprises, which are protected by patents (Kpat.prod). Technical and technological safety can be assessed by four levels: absolute, standard, unsatisfactory and critical. If the indicator has an absolute level, then it is assigned a value of 4, the indicator is rated at 3, the indicator is rated at 2, and the indicator is rated at 1.

The technical and technological safety of the company is characterized by the following indicators:

1. Level of progressiveness of technologies: (number of progressive technologies used in the activities of the company; total number of technologies used in the activities of the company).
2. Coefficient of Fixed Assets Dependability:
3. Fondidnost:
4. The level of technical and technological base is subdivided:
 - a) absolutnaya bezpeka, yaksho $Rt.b \geq 0.75$;
 - b) normal level, if $0.5 < Rt.b < 0.75$;
 - c) unsafe level, if $0.25 < Rt.b \leq 0.5$;
 - d) critical level, if $Rt.b \leq 0.25$.

The intellectual component of economic security characterizes the human and intellectual potential of the enterprise. The level of this functional component of economic security can be determined on the basis of the following coefficients:

- involvement of employees with high qualification, which can be calculated as the ratio of the number of employees who were dismissed to the total number of employees with the given qualification;
- is the ratio of their number to the total number of employees of the company;
- indicators of the efficiency (rationalization) activity - the ratio of the number of assets (improvements) in the ratio to the number of engineering and technical personnel or to the total number of employees of the company;

- the educational level indicator is defined as the ratio of the number of people who have higher (or specialized) education that meets the profile of the company to the total number of employees.

5. Plainness coefficient of the personnel:

Personnel efficiency can be: inefficient (costly), when this ratio exceeds 15% for the year; high (5 - 15%); normal, when the indicator is less than 5%.

6. The net weight of engineering and technical personnel and scientists:

Indicator of educational level: If this indicator is greater than or equal to 0.7, it is a high level; 0.4-0.7 is normal; less than 0.4 is low. (The average values for the last two indicators).

7. The environmental component of enterprise security characterizes the state of protection from real and potential environmental threats caused by man-made activities of economic entities while minimizing the negative impact of production activities of the enterprise on the environment and personnel.

The level of environmental safety of the enterprise is defined as the average value of individual indicators: the area of the territory it uses; area of landscape damage; area of energy-contaminated territory; area occupied by landfills; the actual concentration of pollutants in the water; maximum permissible concentration of pollutants in water; maximum permissible concentration of pollutants in the air; coefficient that takes into account the degree of damage to the landscape; coefficient that takes into account the intensity of energy pollution; a factor that takes into account the hazards of substances in waste; coefficient taking into account the danger of substances in water; a factor that takes into account the danger of substances in the air.

A good interpretation of the level of environmental safety of the company is carried out as follows:

-as $P_{ecol} = 0$ - absolute environmental safety (when the accompanying emissions do not contain substances that pollute the air, water or land);

- as $0 < P_{ecol} \leq 0,25$ - normal environmental safety (when the actual concentration of contaminants in the discharged water is within the limits of the permissible concentrations (MPC));

-as $0.25 < Pecol \leq 0.50$ - unstable environmental condition (when the actual concentration of pollutants by the majority of pollutants exceeds the MAC by no more than 50%);

-as $0.50 < Pecol \leq 0.75$ - critical environmental safety level (when the actual concentration of pollutants by the majority of pollutants exceeds the MPC by at least two times);

- as $Pecol > 0.75$ - ecological crisis.

8. Assessment of the level of information component of economic security is carried out on the basis of the analysis of indicators of use of information resources of the enterprise: information productivity, information security, protection of information resources.

The following coefficients are suggested as indicators of information security level:

a. coefficient of completeness of information ($Kc.i$), which is calculated as the ratio of the amount of information available to the decision maker (SMD) and the amount of information needed to make the informed decision; - coefficient of information accuracy ($Ka.i$) is calculated as the ratio of relevant information to the total amount of information available to the SMD;

b. coefficient of redundancy of information ($Kr.i$), which is calculated as the ratio of the number of irrelevant information for the decision-making process to the total number of irrelevant information to the total amount of relevant information.

The general level of information security can be determined by a specially developed scale: $Gl.i > 0,7$ - security level is high; $0,3 < Gl.i < 0,7$ - security level is medium; $Gl.i < 0,3$ - security level is low.

9. The level of legal safety (S) is determined depending on the ratio of losses incurred by the company (both real and lost profits). As a result of violation of legal norms (N) and the total amount of losses (L), the inability of which is due to the activity of the legal service.

To assess the level of legal security, the following scale could be proposed: 0% loss - absolute legal security, 0-25% - normal legal security, 25-50% - unstable condition, 50-75% - critical condition, 75-100% - critical condition.

10. The level of the power structure is suggested to be estimated on the basis of an assessment of the probability of implementation of this type of threats. This probability can be calculated as the frequency of negative impacts in the past and current periods of activity of the enterprise or by means of expert evaluations. To do this, use the following indicators: the probability of costs, the amount of possible costs, own funds of the enterprise, revenue from sales, gross income, net profit.

We propose to carry out investigation of the market component similarly to the SWOT-analysis: external environment - opportunities and threats; internal environment - strengths and weaknesses of the company's activity. Influence of each of the specified factors on the market safety is evaluated by means of coefficients of confidence (from -1 to +1). Each of the factors is considered as evidence of the presence or absence of threats to the market safety of the enterprise. At that, capabilities and strengths are estimated from 0 to +1, and threats and weaknesses from -1 to 0. The value of the coefficient of confidence reflects the level of confidence in the fact that the impact of the measured factor increases or decreases the level of market safety of the enterprise.

The value of the confidence coefficients is determined on the basis of the past experience of activity or by the expert method. Managers and leading managers of the company can act as experts. Received assessments are sequentially combined (an assessment of the next factor is added to the received summary assessment of two factors, etc.). Threats and weaknesses, take values from -1 to 0; opportunities and strengths, can be varied from 0 to 1.

There is another definition of the level of security of the economic security system. The essence of the method lies in the fact that the results can be presented in graphical form, namely on the graph "mirror", as well as the presence of a scale of the economic security of the enterprise depending on the values of the indicators: normal, when the indicators of economic security are within the limits of bar values, and the

level of utilization of the available potential is close to the technologically based standards for loading of equipment and space; pre-crisis, when the bar value of at least one of the indicators of economic security is determined, and others are close to a certain range of their barrier values and without losing the technical and technological capabilities to improve the conditions and results of production by taking interim measures against threats; critical, when all the main (in the opinion of experts) indicators of economic safety and there are signs of irreversible production decline and partial loss of potential due to depletion of technical resources of equipment and facilities, reduction of staff; critical when all (or nearly all) barriers are broken, and partial loss of potential becomes imminent and irreversible. Variation of values of parameter G_l occurs in the range $0 \leq G_{l,i} \leq 1$ and these values are determined by the ratio:

G_l - is normal when $(1 + s) G_{l,i} < G_l \leq 1$,

G_l - pre-crisis, when $G_{l,i} \leq G_l \leq (1 + s) G_{l,i}$,

G_l - is the krizowe when $(1 - s) G_{l,i} \leq G_l < G_{l,i}$,

G_l - is critical when $0 \leq G_l < (1 - s) G_{l,i}$,

where s is the permissible deviation of the bar value of the indicator, which accepts the value, for example, $s = 0.15$.

G_l - the system of indicators of economic security of the company $i = 1, \dots, m$; $G_{l,i}$ is the bar's normalized value of parameter G_l .

Financial component is a crucial functional component of the economic security of the enterprise, which requires constant monitoring. In the process of assessing the current level of security of the financial component of economic security is analyzed:

- 1) financial statements and the results of the work of the company - sustainability, financial independence, the structure and use of capital and profits;
- 2) competitive status of the company in the market - the part of the market possessed by the company, the level of technology and management used;
- 3) the state of the securities market of the company - operators and investors of securities, share price and listing and other available indicators [4].

From the system of indicators that characterize the state of financial performance of the company select those that meet the following requirements :

- be easy to calculate and comprehend. Accordingly, the values of indicators can vary from 0 (absence of financial safety) to 1 (the highest level of financial safety) through specially constructed mathematical formulas;
- be based on standard accounting and statistical reporting, operational accounting (internal system, internal corporate);
- to be prompt for an appropriate response to the state of financial security;
- characterize the quality and quantity of financial security in statistics and dynamics;
- completely and comprehensively cover all sides of the financial activities of the company, adequately reflect the financial activities of the company in the complex;
- characterize the sufficient depth of retrospective review of the state of financial security on the basis of constant monitoring;
- be those used in planning, accounting and analysis of the financial activities of the company.

Assessment of financial security of a business entity involves determining the level of profitability of the company, optimal structure and efficiency of using its capital, as well as setting the level of a number of other indicators, which reflect various aspects of financial and business activity.

The strategy of financial security management must take into account the whole range of information that is constantly changing, and take into account the potential opportunities for the development of the enterprise. The current situation, which is characterized by rapid economic changes in the country, requires new approaches to its study. Domestic enterprises, which function in the current conditions of management, are characterized by the following features: high dynamism of changes in the situation, the inevitability of each event in the process, the redundancy of the output information, unambiguous criteria for assessing the events and solutions, etc. The overall scheme of financial security management of the company should be a tool

in the system of strategic management of the enterprise, which would, taking into account the objectives of activity on the basis of analysis of the financial condition and statistics of the development of the enterprise allows to consistently identify possible threats to its financial condition and regulate the activities of the company.

The strategy of financial security management must take into account the whole range of information that is constantly changing, and take into account the potential opportunities for the development of the enterprise. The current situation, which is characterized by rapid economic changes in the country, requires new approaches to its study. Domestic enterprises, which function in the current conditions of management, are characterized by the following features: high dynamism of changes in the situation, the inevitability of each event in the process, the redundancy of the output information, unambiguous criteria for assessing the events and solutions, etc. The overall scheme of financial security management of the company should be a tool in the system of strategic management of the enterprise, which would, taking into account the objectives of activity on the basis of analysis of the financial condition and statistics of the development of the enterprise allows to consistently identify possible threats to its financial condition and regulate the activities of the company.

An important condition for managing the system of financial security is also financial controlling, the purpose of which is to orient the management process to maximize profits and capital value of the owners while minimizing the risk and preserving the liquidity and ability to pay the company. In addition, it solves a number of functional tasks: coordination, financial strategy, planning and budgeting, budgetary control, internal consulting and methodological support, internal auditing and revision. Since the enterprise is a dynamic system, its financial security is not a static phenomenon, which causes the need for constant monitoring and effective management.

The term "control" has a Latin meaning. Control (from Fr. Control) - inspection or monitoring for the purpose of inspection. Control is necessarily related to the object of control. The object of control may be a material or non- material object, performance of any activity.

The most important factors for ensuring financial security are planning and control. In the economic literature these two important terms in the theoretical and practical aspects are presented quite widely.

At the same time, the role of control is only to ensure the preservation of assets, implementation of plans, that is limited to the main indicators of economic activity of enterprises. Under market conditions the role of control significantly increases, there are new positions - control of economic and financial security, which are not limited to internal control and require investigations of the impact on the safety of the enterprise and external factors.

The essence, role and significance of control in the scientific literature is investigated and argued by many scientists, among whom the greatest contribution to the development of the theory of control was made by Z. M. Borisenko, M.G. Bjelovy, M.T. Bilukhov, F.F. Butints, V.N. Kuzminski, V.V. Sopko, M.V. Kuzhelny, M.G. Chumachenko, O.O. Shpig. At different stages of economic development, control was studied as internal production control, financial and economic or financial and domestic.

From the point of view of domestic and foreign scholars, we came to the conclusion that the interpretation of internal control is quite diverse. Thus, some, considering the theoretical foundations of the system of financial and economic control, divide it into economic, financial, financial and economic and economic types. Others note that control should be divided into economic (economic), financial and financial-economic.

We believe that all approaches to the problem of control have the right to exist, but the important thing is, first, a systematic approach in which it is necessary to correctly formulate the goal, objectives, principles and elements of internal state control, and, secondly, the presence of the object and the subject of control, which include all the elements and principles of the above-mentioned control.

The system of financial control, as well as other types of internal control, is divided into the preliminary, current and subsequent control. In the economic literature these types of control are considered as a control for the time of its implementation and

different subjects of control. Therefore, the essence of this division is considered as follows:

1. Establishment of advanced control on the part of the owner is to develop and approve all necessary documents (from the statute to internal documents), the decision about the staff of the governing bodies, the revision committee, the approval of the auditor.

2. Execution of the current control is carried out at the moment of implementation of the operation, determination of investment fund areas, etc. Interim control of decision-making must meet the interests of the owner. The owner may exercise the interim control on a periodic basis, if he/she is not employed by the company.

3. The following control includes a review of the annual report on production and financial activities, an assessment of the company's assets, a review of compliance with financial discipline, and an analysis of the financial situation.

The above views change the notion of internal and state control by external control. In addition, it is necessary to emphasize that all three types of internal management control are inseparable in essence and intimately related to each other, each arising from the previous one.

Such control is uninterrupted in the space of economic activity and in time. Especially it is important when organizing control of security of strategic marketing in the system of economic security of the company. The classification of types of economic security control that are used in the economy is shown in (fig. 8).

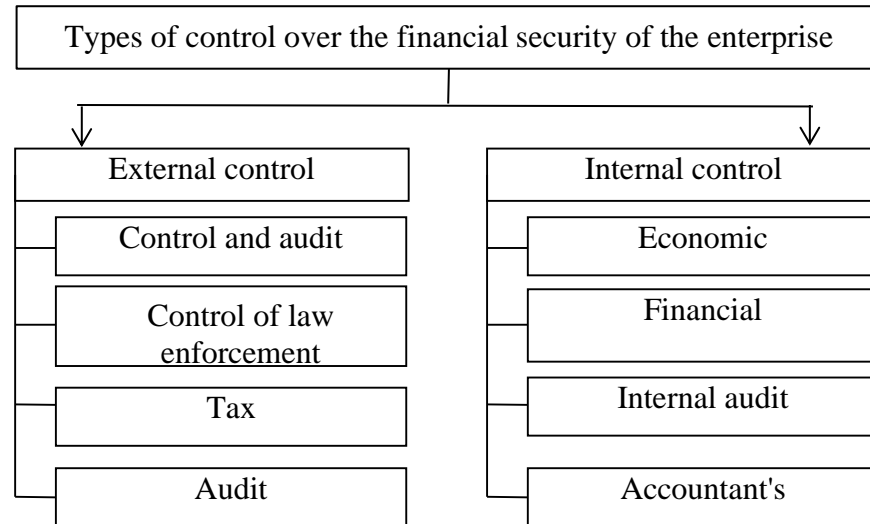


Fig. 8 Classification of types of control over the economic security of the enterprise

Classification of control on the preliminary, current and subsequent for all types of internal control is a kind of system. The function of the preliminary control is the development of the concept of control of the target, its parameters and standards, methods of flow control, indicators of measuring (evaluation) control of financial security of the company.

The function of the current control is to investigate the planned indicators of financial safety, their impact on the standard deviations, their changes, and to understand the causes of deviations. The function of the following control is the analysis of the results of deviations due to changes in the economic environment of the company's activity, study trends of changes in this environment and development of planned indicators of financial security for the next period.

Thus, control in the management of the system of financial security of the company is a continuous process of interconnected activities for planning, monitoring and analysis of the results of activities to ensure the management of the system of economic security of the company [13]. The results of the following control is a key link to the planning of financial security.

Taking into consideration the above-mentioned classification of control into the preliminary, current and subsequent, we can develop a model of planning and control in ensuring the management of the financial security system of the company (fig. 9).

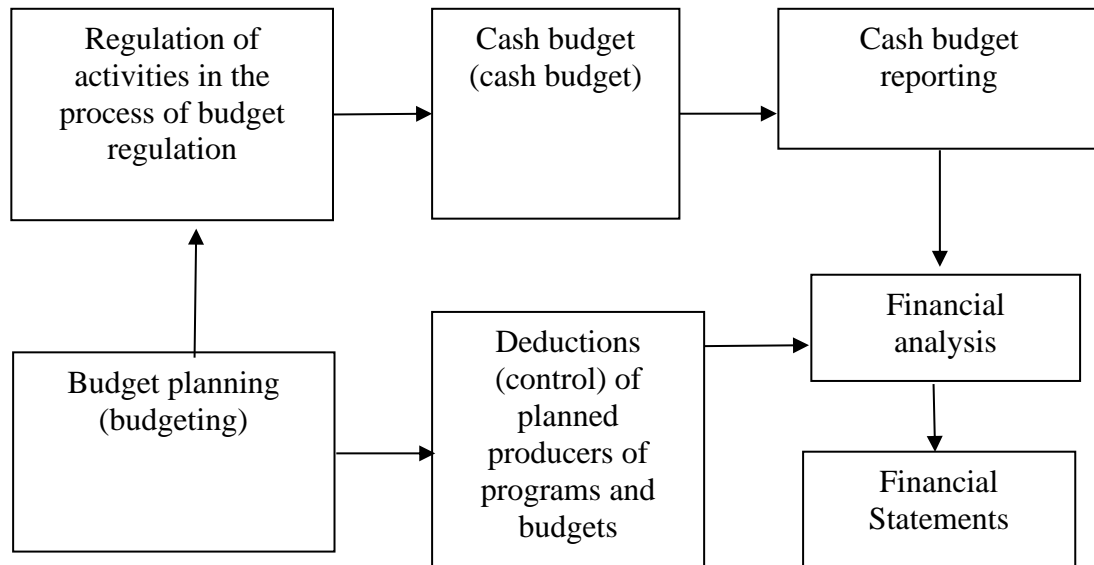


Fig. 9 Planning and control in ensuring the management of the financial security of the enterprise

The basis of the above model is budgeting - the process of planning the future activities of the company for the budget period (usually a year with a breakdown by quarters, months) and registration of its results in the form of programs (plans) of the main indicators of activity of the company: volume of implementation and production, budgeting (kosttorisy) of financial income and expenditure; costs of materials required for production, the cost of paying employees, the cost of maintaining the management apparatus and the cost of sales. Programs and budgets are developed in the breakdown of structural divisions of the company and are summarized in a single consolidated program of activities. The budget is divided into financial and operational, which constitute the main budget.

The research allowed us to formulate the budgeting goal, which includes:

the budgeting process includes: ensuring current planning; ensuring coordination and cooperation of enterprise units in order to use the capabilities (capacity) of the enterprise; substantiation of expenses of divisions and the enterprise as a whole; calculation of budget and cash estimates (cash inflows and outflows); establishing

personal responsibility of the head of the structural unit of the enterprise (center of responsibility for compliance with plans and budgets), as well as to develop organizational conditions for the implementation of budgeting, which included: analysis of the organizational structure of the enterprise; development of a system of financial responsibility; development of an internal reporting system; training of administrative staff of the enterprise and structural subdivisions; determination of the list of budgets of the enterprise, including budgets of special indicators of financial security of the enterprise.

One of the most important of these budgets is the cash flow budget, which ensures the balance of cash inflows and outflows on a monthly basis and in total for the year; development of forms of tables of budgets and implementation of software support. In addition, it is proposed to develop financial budgets: the budget of capital investments; budget for deposited funds; budget of cash flow - a planning document that reflects the future inflows and payments of cash funds - one of the most important budgets for ensuring financial security.

Operational and financial budgets consist of the budget balance sheet, which contains information about the future financial status of the company, which is expected as a result of the planned operations and the budget statement on the flow of cash. The two forms are components of financial statements.

Budget indicators of these forms constitute the planned indicators of financial security of the company, and the forms of financial statements are the actual indicators of financial security. Excess profitability is the result of the activity of the management of the company, and the center of responsibility is the head of the company.

One of the variants of our proposals is the proposal to combine the management of budgeting and financial security system in the company, the financial director or the head of the financial security department.

Development of budgets is recommended to divisions and departments of the company, which coordinate them between themselves, control or execute. The budget of the company must be reviewed by the Budget Committee (Board of Directors) and approved by the General Manager.

Modularly, budget management can be presented in the form of the following scheme: Diagnostics - Proposal - Implementation. At the stage of diagnostics the analysis of internal and external risks and threats is carried out; cost planning, etc.; analysis of the management of receivables and payables.

At the proposal stage, financial planning, preliminary budgeting, their coordination with other budgets, and approval of budgets are carried out. At the implementation stage, the approved budgets are submitted to the divisions and control of their implementation. The study showed that the budgets allow to separate the total amount of deviations of actual indicators of financial safety from the planned ones (net income, growth of individual capital of the company, growth of debtors' liabilities, etc.), as well as indicators that characterize purely financial safety (financial stability, solvency, etc.).

The deviation of actual costs from the budget arises as a result of three factors: changes in the volume of sales of products (goods) and services; changes in prices for resources; changes in costs per unit of production, and deviations from the budget of cash assets, most likely, are caused by the devolving of funds for the purchase of surplus stock, deficiencies in the management of debtors' receivables, depletion of funds for unplanned operations (fines, penalties, etc.).

The link between planning and control is an attribute of almost all operations in the management of the system of financial security of the enterprise. The function of the budget - the flow of cash assets, which is composed of ensuring all planned and actual payments required in the current period, as well as the growth of cash income, sufficient for stable development of the enterprise in the medium and long term perspective.

The result of planning is an official declaration of intent, while the control deals with the deviation from the plan. Control is to ensure the best use of resources for the satisfaction of services.

The generalized model of planning and control is shown in fig.10

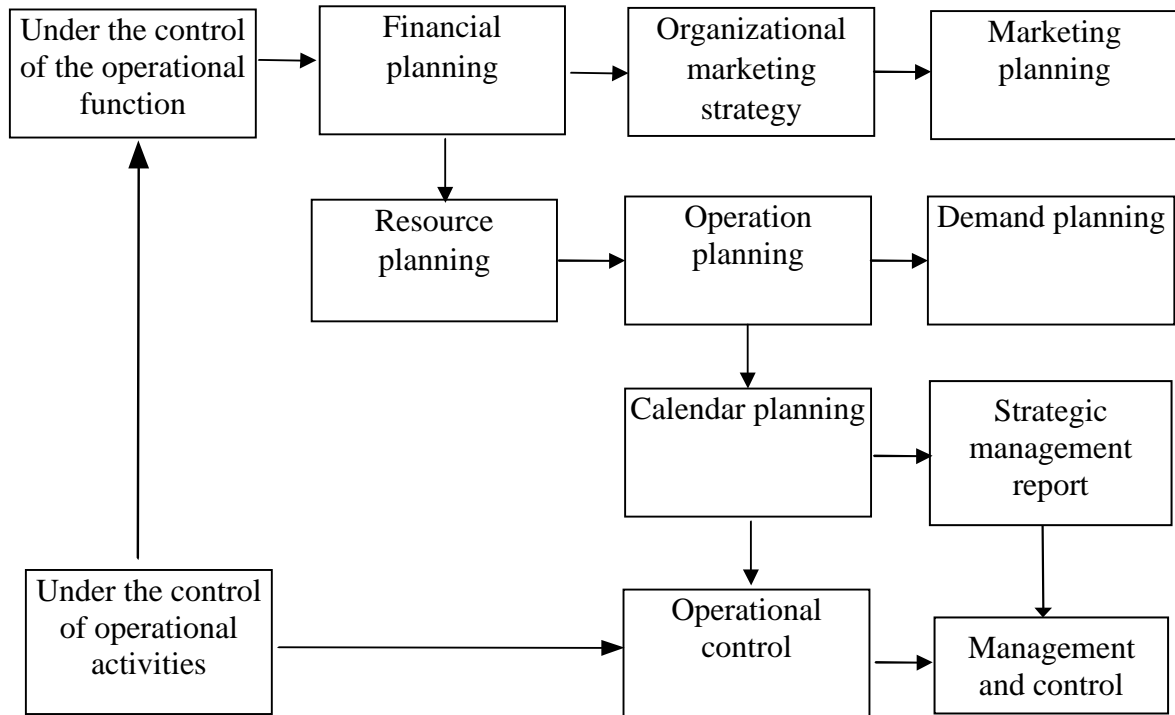


Fig. 10. Generalized model of planning and control

This model of the relationship between planning and control in ensuring the management of the financial security of the enterprise involves the implementation of operational functions, taking into account strategic decisions made at higher levels of the enterprise and decisions made by other functions such as marketing and finance. These decisions are not subject to operational function, but it is able to exert some influence on them.

It should be noted that the main generalizing indicator of the management of the financial security of the enterprise in a market economy is the increase in capital of the enterprise in an amount sufficient for the development of the enterprise. Therefore, solving the problem of capital growth is very important because it proves the need for the formation and development of science on financial security management system of enterprises, and therefore the study of the role and place of each function in management involves decomposition of both the system and its functions.

Accordingly, the function of control should be regarded as a component of the management system, and as a system that includes other components. One of such effective control components, in our opinion, is controlling.

Controlling in the system of economic security of the enterprise is an important means of effective functioning of strategic marketing in the system of financial security of the enterprise because: provides management and shareholders with necessary information for management decisions by integrating collection, processing, preparation, analysis, interpretation; ensures the survival of the enterprise at the levels of strategic and tactical management; contributes to the optimization of the dependence "revenue - costs - profit". Thus, controlling is a special self-regulatory system of methods and tools, which is aimed at functional support of the management of the financial security of the enterprise and includes information support, planning, coordination, control and internal consulting. Controlling is based on the system of cost rationing, determining the relationship between sales, costs and profits, the amount of time spent on production, machine operation and management of other indicators that characterize the level of use of financial resources of all kinds.

Financial controlling is focused on the functional support of strategic management, which focuses the management process on maximizing the profit and cost of capital of owners while minimizing risk and maintaining liquidity and solvency of the enterprise.

Financial controlling solves a number of functional tasks: coordination, financial strategy, planning, budget control, internal consulting and methodological support, internal audit and audit.

Depending on the functions performed and methodological support, we divide financial controlling into strategic and operational, as well as identify specific methods of controlling: break-even point analysis; benchmarking; cost analysis; portfolio analysis; SWOT - analysis (analysis of strengths and weaknesses); ABC analysis; methods of financial forecasting (expert, extrapolation, etc.).

There are methods of financial forecasting, which include: the implementation of strategic and operational controlling functions, early warning and response system,

long-term planning and budgeting are largely based on financial forecasts. We have identified three main groups of forecasting methods: subjective (expert) methods of determining forecast indicators; causal forecasting; extrapolation methods.

One of the important methods of strategic management is the analysis of Strengths and Weakness, as well as opportunities and risks.

Based on the results of the analysis of the endogenous environment, recommendations are developed for: elimination of existing weaknesses; effective use of existing potential (strengths). As a result of SWOT analysis of the exogenous environment, there is a positive and negative impact on the company from the outside [9]. Based on this, proposals are made regarding: neutralization of possible risks; use of additional chances [14].

The concept of strategic management forms the basis of strategic thinking and is manifested through a number of characteristics in its implementation, in particular:

1. It is based on the integrated interaction of systemic, situational and targeted approaches to the functioning of the enterprise, as the use of only one of the outlined approaches does not allow to achieve the set goals and results.

2. Focuses on the study of the environment in which the company operates. This allows to form appropriate to such an environment systems and mechanisms of strategic management.

3. Emphasizes the need to form and use strategic information databases. Analysis, interpretation and their use for the formation of strategic goals and decision-making allows to determine the content and possible sequence of actions for change in the enterprise by reducing the uncertainty of the situation.

4. Gives the opportunity to make predictions about the consequences of potential decisions, influencing the situation through the redistribution of all types of resources of the enterprise, establishing effective relationships and developing principles of strategic behavior of staff.

5. Provides for the use of certain tools and methods of enterprise development (goals, "goal tree", strategies, "strategic set", strategic plans, projects and programs, strategic planning and control, etc.).

In determining the system of objectives of financial security management should use a comprehensive approach to reflect the economic capabilities of the enterprise in accordance with changes in the competitive environment. by constructing a "goal tree" fig. 11, which sets specific measured goals that underlie certain activities.

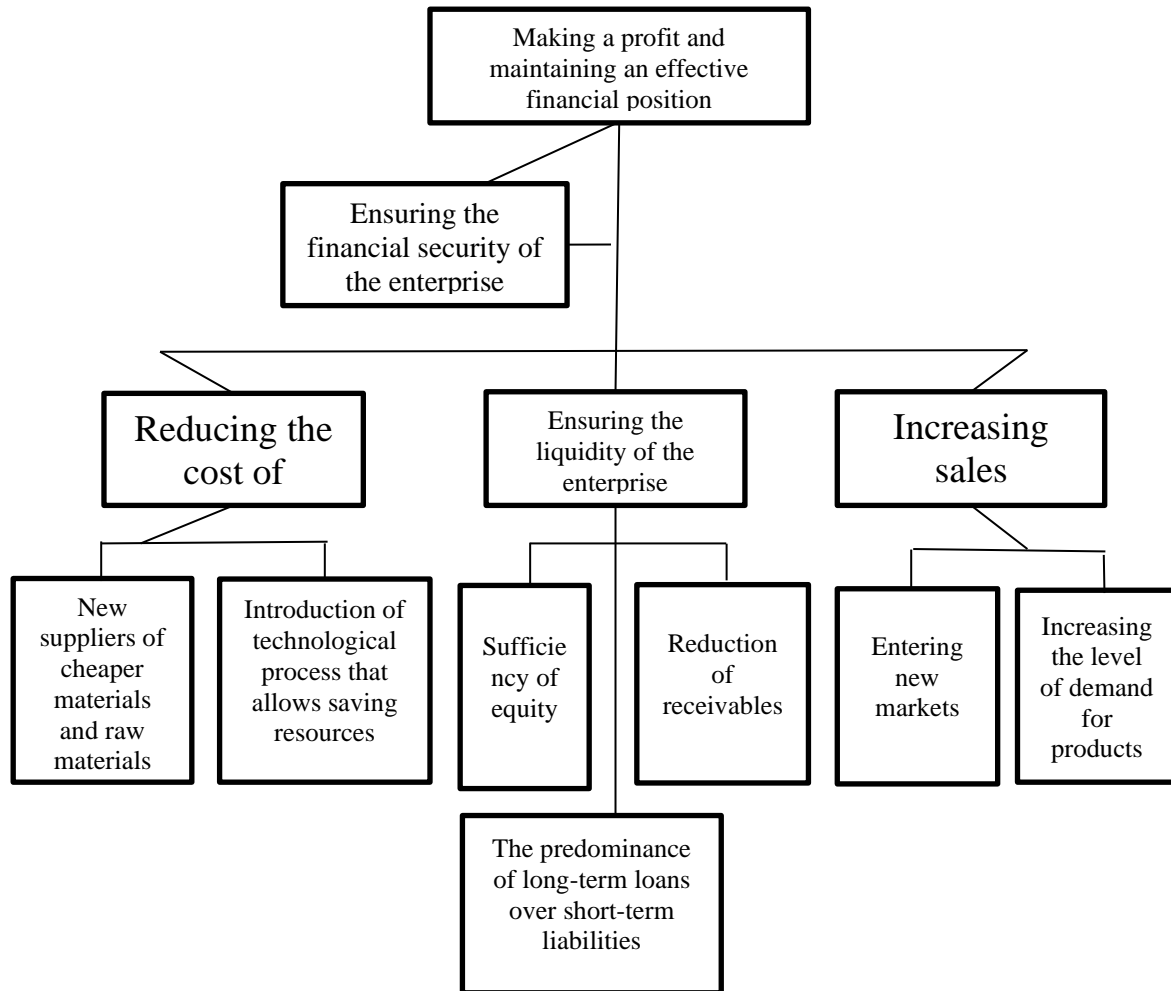


Fig. 11 Target orientation of the enterprise

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.1.2

1.2 Модернізація інформаційного забезпечення управління витратами виробництва для потреб стейкхолдерів сільськогосподарських підприємств в умовах трансформаційних змін

В теперішніх умовах господарювання процес прийняття управлінських рішень будується на інформації про використання ресурсів при створенні об'єктів діяльності підприємства та їх реалізації потенційним покупцям. Одним із пріоритетних об'єктів економічного управління на сільськогосподарських підприємствах є витрати виробництва і собівартості реалізації. На скільки ефективно використовуються ресурси підприємства значною мірою залежить від знання, вміння і професійної компетентності конкретних працівників управлінських структур щодо організації інноваційних технологічних процесів та наявності інформації, необхідної для прийняття ними відповідних рішень. На основі інформації облікової системи підприємства про витрати і собівартість сільськогосподарської продукції приймається близько 90 відсотків усіх управлінських рішень. Таким чином, витрати виступають головним об'єктом управління на підприємстві.

В сучасних умовах, актуальним залишається питання дослідження особливостей формування інформації про витрати на виробництво продукції сільського господарства з метою забезпечення стейкхолдерів інформацією щодо понесених витрат, обсяги виробленої продукції для потреб управління підприємством. Невирішені проблемні питання набувають значущості в сучасних трансформаційних умовах .

Важливим елементом організаційного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств виступають інформаційні зв'язки між центрами відповідальності та стейкхолдерами підприємства. Тому резерви модернізації процесу координації діяльності підприємств аграрної сфери лежать в площині інформаційного забезпечення їх господарської діяльності [15].

Дієва та ефективна модернізація є достатнім елементом скорочення понесених витрат на виробництво продукції; подолання проблеми збитковості

підприємств і виступає засобом виживання підприємств в умовах здорової конкуренції. Роль модернізації виробничої діяльності завжди відображає структурну перебудову, перерозподіл ресурсної бази, створення сучасних технологій виробництва сільськогосподарської продукції [16].

Отже, модернізація інформаційного забезпечення управління витратами має на меті наблизити механізм управління ними до світових стандартів, зробити їх адекватними потребам стейкхолдерів.

Сільське господарство України формує найбільшу частку структури експорту, що в еквіваленті складає 22 млрд. дол. США; забезпечує біля 30 % валютних надходжень; створює більше 10 % ВВП. До сільського господарства причетні сільські жителі, а це майже 35 % населення України, понад 18 % працюючих в Українській економіці зайняті у сільськогосподарському виробництві.

Функціонування сільськогосподарського виробництва забезпечує значна кількість підприємств та фізичних осіб-підприємців, які здійснюють свою операційну діяльність в галузях рослинництва і тваринництва (табл. 1).

При виробництві сільськогосподарської продукції підприємствами галузі у 2020 році на формування операційних витрат було використано ресурсів на суму біля 500 млрд. грн., з них матеріальних цінностей, робіт і послуг – 380 млрд. грн., спожитих необоротних активів – 45 млрд. грн. та вартість робочої сили – 57 млрд. грн. (табл. 2).

Таблиця 1. Структура суб'єктів господарювання за КВЕД А-01 в сільськогосподарському виробництві за станом у 2020 році

Види діяльності за КВЕД	Код за КВЕД–2010	Юридичні особи-підприємства		Фізичні особи-підприємці		Разом	
		одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
Вирощування однорічних і дворічних культур	01.1	41622	87,9	11581	59,8	53203	79,8
Вирощування багаторічних культур	01.2	1430	3,0	871	4,5	2301	3,4
Відтворення рослин	01.3	157	0,3	263	1,4	420	0,6
Тваринництво	01.4	2202	4,7	2131	11,0	4333	6,5

Продовження таблиці 1

Змішане сільське господарство	01.5	968	2,0	457	2,4	1425	2,1
Допоміжна діяльність у сільському господарстві та післяурожайна діяльність	01.6	961	2,0	4054	20,9	5015	7,5
Всього суб'єктів господарювання в сільськогосподарському виробництві	01	47340	100,0	19357	100,0	66697	100,0

Джерело: узагальнено авторами на основі даних [17]

Проте, сільськогосподарське виробництво характеризується низьким рівнем ефективності. При цьому, майже 20 % підприємств, що займаються вирощуванням продукції рослинництва і 30 % підприємств, що виробляють продукцію тваринництва у 2020 році були збитковими (рис. 1).

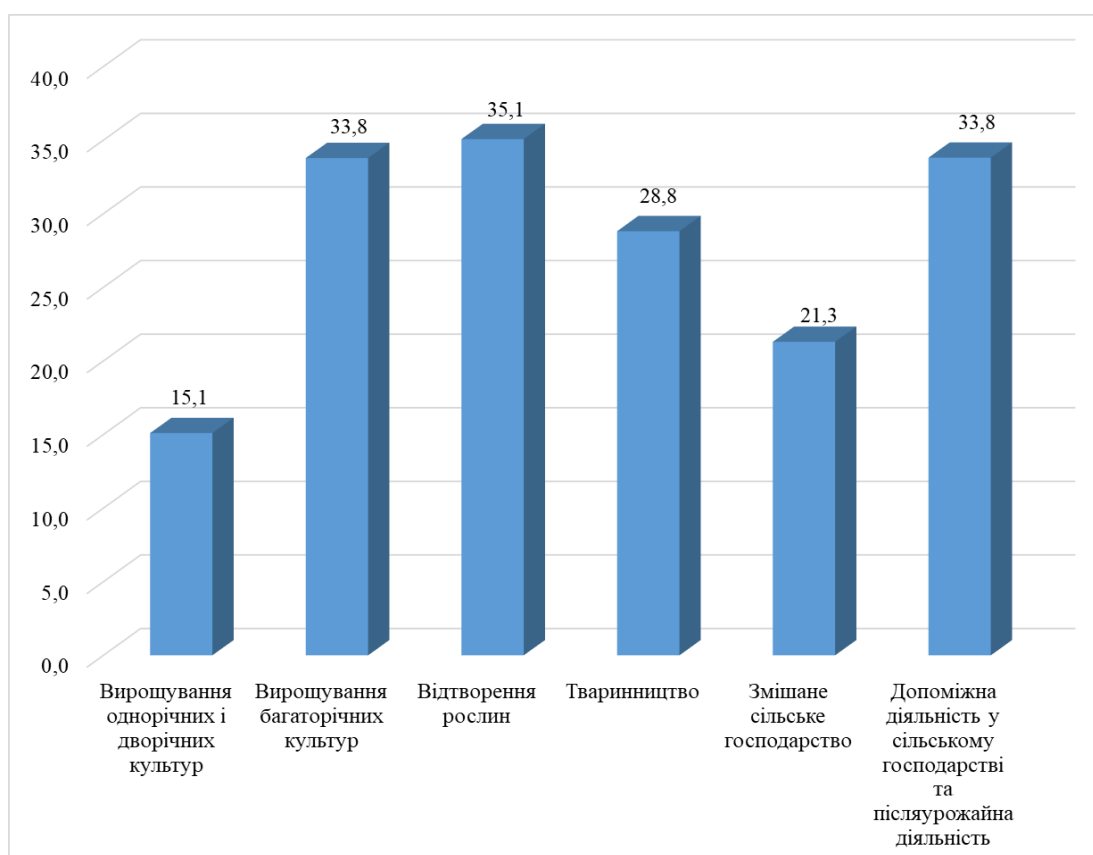


Рис. 1. Підприємства сільськогосподарського виробництва у 2020 році, які одержали збиток (у % до загальної кількості підприємств)

Джерело: узагальнено авторами на основі даних [17]

Таблиця 2. Витрати ресурсів на виробництво та їх структура в сільськогосподарських підприємствах у 2020 році

	Код за КВЕД-2010	Витрати на виробництво продукції	З них за складовими витрат									
			матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві		амортизація		витрати на оплату праці		відрахування на соціальні заходи		інші витрати	
			млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%
Вирощування однорічних і дворічних культур	01.1	407634,5	77,4	36490,0	9,0	37267,0	9,0	8057,6	2,0	10469,6	2,6	
Вирощування багаторічних культур	01.2	4304,4	58,9	626,6	14,5	854,7	19,9	190,7	4,4	97,7	2,3	
Відтворення рослин	01.3	487,6	55,6	62,5	12,8	120,1	24,6	26,6	5,5	7,2	1,5	
Тваринництво	01.4	66784,1	76,4	6076,4	9,1	7267,9	10,9	1572,6	2,4	813,9	1,2	
Змішане сільське господарство	01.5	3467,1	77,4	239,5	6,9	364,3	10,5	84,7	2,5	93,9	2,7	
Допоміжна діяльність у сільському господарстві та післяурожайна діяльність	01.6	11175,2	72,5	1257,2	11,3	1387,6	12,4	292,7	2,6	135,3	1,2	
Всього витрат	01	493852,9	76,9	44752,1	9,1	47261,7	9,6	10224,9	2,1	11617,7	2,4	

Джерело: узагальнено авторами на основі даних [17]

Водночас, в умовах ринкової спрямованості господарювання показником ефективності діяльності підприємств має бути прибутковість одержаного доходу, його якість через результативне розміщення ресурсів за допомогою інноваційних цінових механізмів.

Загальна характеристика обсягів і структури використаних ресурсів суб'єктами господарювання в сільському господарстві за окремими їх видами, що були здійснені в процесі виробництва і для загальнопромислової управлінської діяльності у 2020 році наведена в табл. 3.

Таблиця 3. Структура ресурсів при формуванні виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) сільського господарства в підприємствах за 2020 рік

Елементи витрат за ресурсами	Суб'єкти господарювання			
	підприємства		у т.ч. фермерські господарства	
	млн грн	у % до підсумку	млн грн	у % до підсумку
1. Прямі матеріальні витрати	245 959,8	55,7	44 138,4	57,6
у тому числі				
• насіння та посадковий матеріал	35 749,1	8,1	8 076,6	10,5
• корми	54 901,3	12,4	3 065,4	4,0
✓ з них покупні:	23 107,3	5,2	1 492,6	1,9
• інша продукція сільського господарства	6 677,7	1,5	262,1	0,3
• мінеральні добрива	60 290,1	13,7	14 805,8	19,3
• пальне і мастильні матеріали	30 901,9	7,0	7 956,8	10,4
• електроенергія	4 252,7	1,0	523,1	0,7
• паливо й енергія	1 892,5	0,4	190,5	0,2
• запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту	21 089,4	4,8	5 030,1	6,6
2. Прямі витрати на оплату праці	29 932,5	6,8	4 682,1	6,1
3. Інші прямі витрати	103 553,9	23,4	19 718,9	25,8
у тому числі				
• відрахування на соціальні заходи	6 654,1	1,5	1 066,3	1,4
• орендна плата за:				
✓ земельні частки (паї)	46 192,9	10,5	8 605,7	11,2
✓ майнові паї	660,8	0,1	38,9	0,1

Продовження таблиці 3

• амортизація	35 969,9	8,1	7 964,7	10,4
4. Загальновиробничі витрати	62 083,4	14,1	8 028,0	10,5
з них				
• оплата послуг сторонніх організацій	33 235,4	7,5	4 235,9	5,5
Витрати, всього	441 529,6	100,0	76 567,4	100,0

Джерело: узагальнено авторами на основі даних [17]

Отже, виробнича собівартість продукції сільського господарства формується з прямих матеріальних витрат (55,7 %), в т.ч. корми і мінеральні добрива в межах 13-14 %, прямих витрат на оплату праці (6,8 %), інших прямих витрат (23,4 %), в т. ч. орендна плата за земельні частки (паї) – 10,5 % та загальновиробничих витрат (14,1 %).

Результат діяльності сільського господарства за показником одержаного чистого доходу створюють витрати собівартості реалізації продукції, які передані покупцям. Розрахунок ефективності витрат собівартості реалізації за об'єктами створеними у сільському господарстві наведений в табл. 4.

Таблиця 4. Динаміка витрат виробничої собівартості реалізованої продукції та ефективності їх формування за КВЕД А «Сільське, лісове та рибне господарство»

Роки	Чистий дохід від реалізації продукції (млн.грн.)	Виробнича собівартість реалізованої продукції (млн.грн.)	Валовий прибуток (млн.грн.)	Валова рентабельність чистого доходу (%)	Валова віддача витрат виробничої собівартості реалізованої продукції (грн.)
2014	214972,5	151037,8	63934,7	29,7	1,42
2015	366966,4	231825,1	135141,3	36,8	1,58
2016	402597,4	278375,7	124221,7	30,9	1,45
2017	452760,1	328071,3	124688,8	27,5	1,38
2018	528657,8	400452,2	128205,6	24,3	1,32
2019	560598,7	456453	104145,7	18,6	1,23
2020	602684,4	464854,1	137830,3	22,9	1,30

Джерело: узагальнено авторами на основі даних [17]

Діагностика валової віддачі витрат виробничої собівартості реалізації продукції (характеризує надходження чистого доходу на 1 грн використаних ресурсів при формуванні виробничої собівартості реалізованої продукції в сільському господарстві) показує негативну тенденцію. Показник постійно (з року в рік) зменшується. Якщо в 2015 році на кожен гривню ресурсів вкладених у виробничу собівартість продукції сільськогосподарських підприємств одержували 1,58 грн. чистого доходу, то в 2020 році цей показник становив лише 1,30 грн., що на 0,28 грн. (або на 17,7%) менше.

Візуалізація зміни валової віддачі витрат виробничої собівартості реалізації продукції представлено на рис. 2.

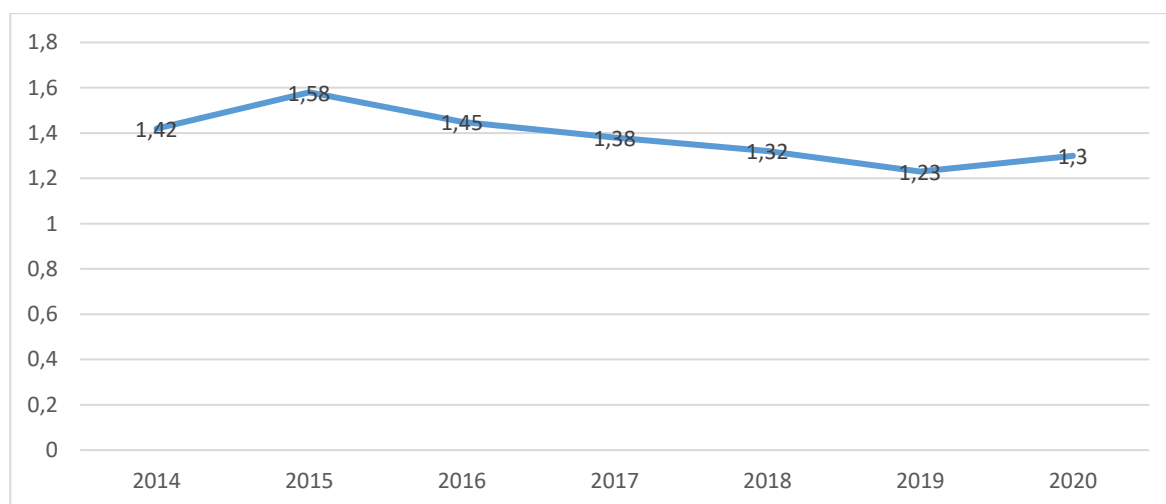


Рис. 2. Динаміка валової віддачі витрат виробничої собівартості реалізації продукції сільськогосподарських підприємств за період 2014-2020 рр.

Джерело : побудовано авторами на основі табл. 4

Таким чином, можна стверджувати, що розвиток сільського господарства країни відіграє далеко не останню роль у її загальному економічному розвитку. Сільське господарство створює робочі місця, забезпечує формування доходів працівників. Розвиток сільського господарства постає життєвоважливим чинником становлення усіх секторів національної економіки.

Забезпечення ефективного функціонування господарюючих систем в сільському господарстві потребує економічно обґрунтованого управління їх діяльністю, особливо процесом використання ресурсів у виробництві. Ефективність виробництва – такий стан підприємства, коли виробляється продукції стільки, наскільки максимально можливо при даній кількості і асортименті виробничих ресурсів. Якщо підприємство не досягає такого показника, діяльність є неефективною.

Витрати підприємства формуються в процесі створення об'єктів підприємницької діяльності та господарських операцій, що зменшують вартість активів. При створенні об'єктів підприємницької діяльності вартість використаних ресурсів формує виробничу собівартість (ресурси в технологічному процесі перетворюються у виготовлену готову продукцію).

Виробничий процес (в перекл. з англ. manufacturing process) – систематичне та цілеспрямоване змінювання в часі та просторі будь-яких (кількісних та якісних) характеристик засобів виробництва та робочої сили для отримання готової продукції. У сільськогосподарському виробництві, по-перше, вони тісно переплітаються з природними процесами розвитку біологічних активів та залежать від строків їх вирощування; по-друге, основним засобом виробництва, як відомо, є земля різної родючості; по-третє, переважна частина ресурсів не одержується від постачальників, а виробляється самими підприємствами (багаторічні насадження, худоба, насіння, корми, органічні добрива); по-четверте, пов'язані з сезонністю виробництва, при якій виникає необхідність концентрації ресурсів у певні періоди і по-п'яте, істотна залежність від зміни погодних умов.

В організаційному напрямку – це складний комплекс первинних процесів: основних, допоміжних і обслуговуючих підрозділів підприємства, що забезпечують своєчасне виробництво сільськогосподарської продукції. Основні процеси – технологічні процеси, в ході яких відбувається створення такої продукції. Допоміжні процеси – забезпечують безперебійний перебіг основних процесів (ремонтні роботи, пов'язані з основними засобами, забезпечення всіма

видами енергій (електроенергією, теплом, водою). Обслуговуючі процеси – процеси, пов'язані з обслуговуванням як основних, так і допоміжних процесів, які не створюють продукцію (зберігання, транспортування, технічний контроль).

В процесі господарської діяльності формуються витрати підприємства (визначаються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток) в цілому (зовнішні), так і його структурних підрозділів (внутрішні). Джерелом покриття витрат підприємства є його доходи, які збільшують вартість активів на суму витрат, здійснених для отримання таких доходів, і суму одержаного чистого прибутку.

Витрати структурного підрозділу – вартість ресурсів, використаних в технологічному процесі, яка формує виробничу собівартість створеної в структурному підрозділі продукції (робіт, послуг). У виробничих структурних підрозділах, які за технологічним процесом безпосередньо приймають участь у створенні об'єкта підприємницької діяльності (продукції, робіт, послуг), вартість використаних ресурсів складає виробничу собівартість, тобто ресурси перетворюються в об'єкти підприємницької діяльності.

Таким чином, витрати сільськогосподарських підприємств формуються в двох аспектах, як перетворення ресурсів у створенні об'єкти діяльності та собівартості реалізації їх при передачі покупцям при збуті продукції (рис. 3-5).

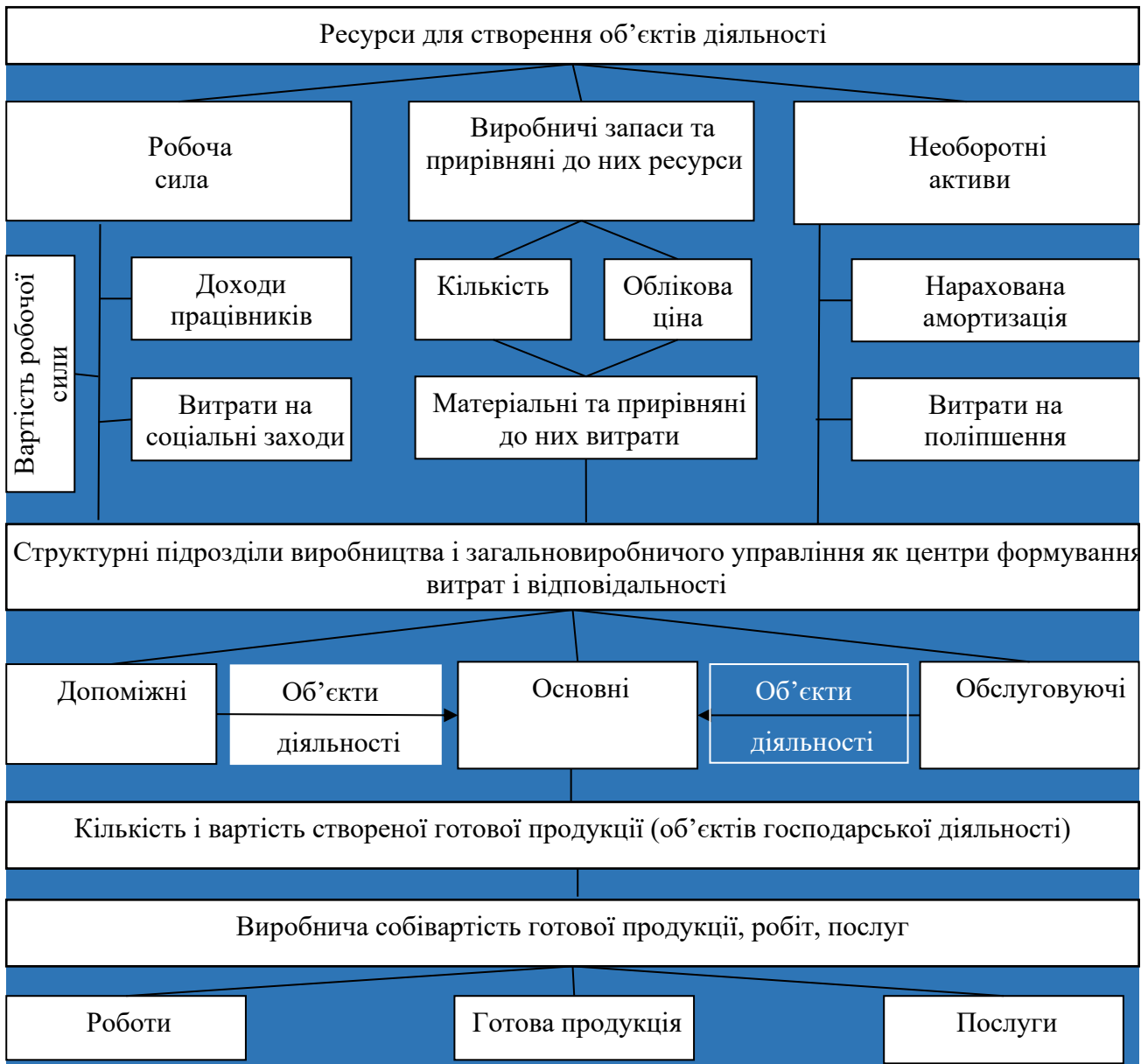


Рис. 3. Модель перетворення ресурсів у створені об'єкти господарської діяльності на сільськогосподарських підприємствах

Джерело: узагальнено авторами



Рис. 4. Структурна схема формування витрат виробництва в сільськогосподарських підприємствах – управлінський аспект

Джерело: узагальнено авторами

В умовах ринкової економіки витрати виробництва сільськогосподарських підприємств є важливим аспектом їх самозабезпеченості, економічної стійкості, конкурентоспроможності і здійснення ефективної господарської діяльності. Оптимальний рівень витрат є основною умовою виживання і розвитку підприємства, в процесі управління витратами виникає потреба у визначенні об'єктного використання ресурсів, їх оцінюванні, структуризації за елементами та статтями, структурними підрозділами, центрами відповідальності і калькуляційними одиницями (рис. 4) та організації процесу бюджетування, контролю (попереднього і поточного) в режимі онлайн.



Рис. 5. Модель формування витрат собівартості реалізації як сума зменшення активів та їх покриття в процесі реалізації

Джерело: узагальнено авторами

Отже, сучасні методи управління витратами виробництва і собівартості реалізації продукції повинні забезпечити:

1) мінімальне співвідношення витрат на створення об'єктів діяльності і одержаних від них доходів за показником витратомісткості. Результат такого показника оцінюється напрямком руху в динаміці до мінімальної величини показника;

2) максимальне співвідношення одержаних доходів до витрат на створення об'єктів діяльності, які забезпечували формування доходів за показником витратовіддачі. Його результат оцінюється напрямком руху в динаміці до максимальної величини показника.

Рівень показників витратомісткість і витратовіддача за загальними доходами і витратами сільськогосподарських підприємств країни представлено на рис. 6.

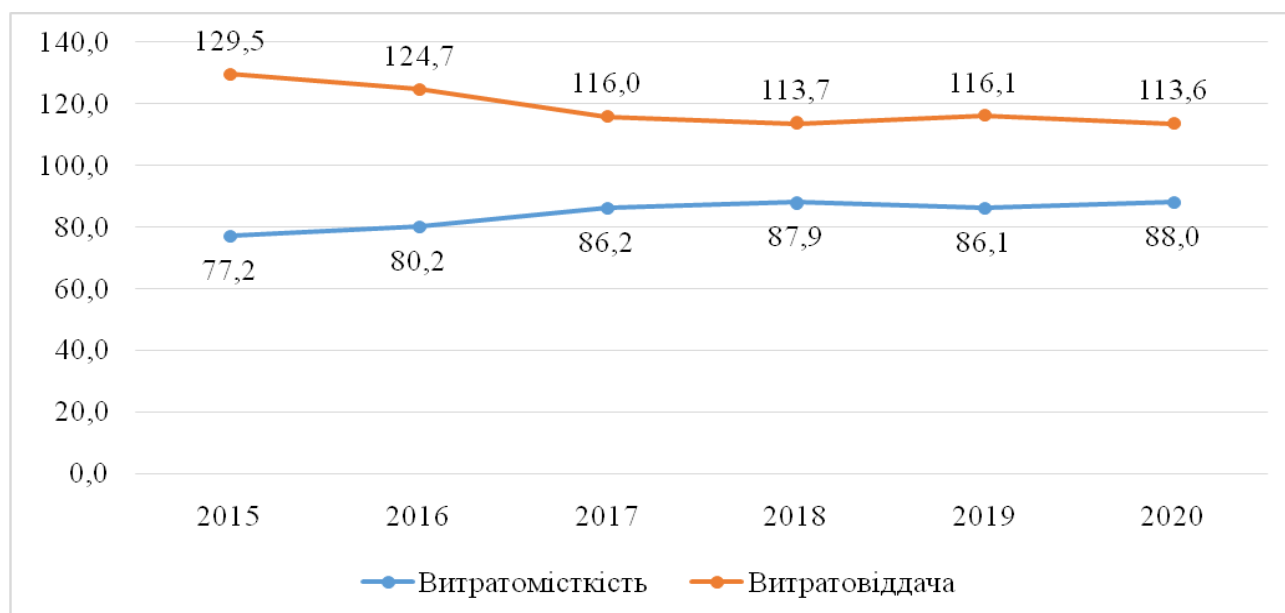


Рис. 6. Загальний рівень ефективності витрат у сільськогосподарському виробництві України (коп.)

Джерело: узагальнено авторами на основі даних [17]

Названі показники необхідно розраховувати окремо і доцільніше досліджувати відносно кожного потенційного покупця та реалізованої їм продукції. Ефективність відносин підприємства з покупцями варто здійснювати за показниками витратомісткість і витратовіддача.

Показник витратомісткості відносно покупців характеризуватиме ефективність понесених підприємством витрат виробничої собівартості на виробництво продукції із розрахунку на одну гривню одержаного доходу від реалізованої продукції покупцям.

Показник витратовіддачі відносно покупців характеризуватиме якість одержаних доходів від покупця за реалізовану йому продукцію (з розрахунку величини одержаного доходу від однієї гривні понесених витрат виробничої собівартості при виробництві продукції).

Безперервна та конкурентоздатна господарська діяльність суб'єктів сільського господарства у сучасних ринкових умовах, окрім якісної реалізації продукції передбачає також необхідність ефективного управління витратами.

Управління процесами перетворення ресурсів на витрати і об'єкти діяльності є головним завданням кожного підприємства. Однак на сьогодні ще не розроблено раціональної моделі формування і використання інформації для управління витратами виробництва сільськогосподарських підприємств.

При побудові системи управління витратами виробництва сільськогосподарського підприємства необхідно, насамперед, чітко виділити для всіх зацікавлених стейкхолдерів можливі об'єкти їх формування і управлінські інструменти (рис. 7).



Рис. 7. Концептуальна схема побудови об'єктів операційних витрат для управлінської діяльності в сільськогосподарському виробництві за інформаційними ресурсами облікової системи суб'єктів господарювання
Джерело: узагальнено авторами

Для здійснення управління витратами підприємства потрібно на рівні підприємства визначити (хто і яким чином буде накопичувати інформацію про витрати підприємства). Система управління витратами повинна забезпечувати взаємозалежне вирішення поставлених завдань. Тільки за таких умов можна досягти ефективності в роботі підприємства.

З метою формування системи ефективного управління господарською діяльністю сільськогосподарського підприємства власники повинні отримувати таку економічну інформацію, яка в повному обсязі буде задовольняти їх потреби, оскільки будь-яка господарська операція, що здійснюється на підприємстві має безпосередній вплив на результати його господарської діяльності.

Опанування керівництвом системи принципів управління фінансово-господарською діяльністю дозволить більш ефективно організувати процес кругообігу капіталу, поліпшити фінансовий стан підприємства, підвищити його ринкову вартість та забезпечити фінансову стійкість.

Ефективне управління витратами підприємства може відбуватися тільки на основі своєчасної, достовірної та повної інформації про собівартість окремих видів продукції не лише в процесі виробництва, але з врахуванням всіх інших можливих витрат, які виникають або потенційно можуть з'явитися в процесі господарської діяльності.

Побудова взаємовигідних відносин зі стейкхолдерами, які мають власні інтереси щодо діяльності підприємства, як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі являється важливим фактором досягнення успіху підприємства, посилення конкурентоспроможності сільського господарства в цілому. Невміння співпрацювати із зацікавленими користувачами інформації може призвести до втрати ринків збуту та доступу до ключових ресурсів, недофінансування господарських процесів, втрати персоналом мотивації до розвитку та самовіддачі, недовіри з боку державних органів та суспільства.

В сучасних умовах організації ефективної діяльності перешкоджають певні складності у взаємодії ключових стейкхолдерів сільськогосподарських підприємств. Тому актуальним є питання узгодженості інтересів та потреб

широкого кола зацікавлених сторін, що роблять позитивний і негативний вплив на результати діяльності сільськогосподарських підприємств.

Широке коло стейкхолдерів, які мають вплив на сільськогосподарські підприємства, а також їхні цілі та форми взаємодії між ними зумовлюють потребу в їх систематизації для структуризації інтересів та впливу на прийняття дієвих управлінських рішень.

Виходячи з цього, доцільним є необхідність розподілу ключових стейкхолдерів сільськогосподарських підприємств на дві групи: зовнішні стейкхолдери та внутрішні стейкхолдери (табл. 5-6).

Таблиця 5. Вплив потреб зовнішніх стейкхолдерів на сучасний стан управління витратами сільськогосподарських підприємств

Група стейкхолдерів	Інтереси стейкхолдерів
Постачальники	Формування витрат на забезпечення регулярності та стабільності замовлень та виконання договірних умов
Покупці	Формування витрат на підвищення якості сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, їх безпеку
Інвестори	Формування витрат на підвищення якості корпоративного управління, інноваційні та наукові розробки
Центральні та місцеві органи державної влади	Формування витрат на забезпечення виконання еколого-економічних, енергетичних програм та продовольчої безпеки; на розвиток інфраструктури та забезпечення росту зайнятості
Посередники	Формування витрат на підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, оптимізація витрат на післяпродажне обслуговування
ЗМІ, населення та громадські організації	Формування витрат на екологічну безпеку, дотримання вимог соціальної відповідальності бізнесу (збереження довкілля, соціальні і благодійні проекти)

Джерело: узагальнено авторами

Таблиця 6. Вплив потреб внутрішніх стейкхолдерів на сучасний стан управління витратами сільськогосподарських підприємств

Група стейкхолдерів	Інтереси стейкхолдерів
Акціонери (власники)	Мінімізація витрат на здійснення процесів управління, закупівлі, виробництва, збуту, розширення масштабів діяльності та частки ринку
Менеджери	Оперативні відомості про собівартість продукції по кожному підрозділу всередині підприємства
Співробітники	Зростання виплат і заохочень, формування витрат на професійний розвиток, страхування життя і здоров'я
Профспілкові організації працівників	Формування витрат на виконання і забезпечення економічних та соціальних прав інтересів працівників агропромислового комплексу, створення безпечних умов праці

Джерело: узагальнено авторами

Таким чином, модернізація інформаційного забезпечення стейкхолдерів спрямована на узгодження їх інтересів, а також форм взаємодії між ними і дозволяє прийняти ефективні управлінські рішення в частині витрат з метою мінімізації небажаних ризиків та оптимізації виробничих витрат і витрат діяльності.

Модернізація інформаційного забезпечення сприяє підвищенню ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств; розширенню можливості виходу на зовнішні ринки; конкурентних переваг підприємств тощо.

SECTION 2. ECONOMICS OF INDUSTRIES

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.2.1

2.1 Визначення економічної ефективності виробництва зернових колосових культур у східній частині Північного Степу України

Важливою проблемою сучасного етапу розвитку агропромислового комплексу є пошук напрямків ефективного використання ресурсного потенціалу для забезпечення подальшого його розвитку та стабілізації виробництва зерна [18-23].

Для прискорення розвитку науково-технічного прогресу і впровадження його досягнень в агропромисловий комплекс вченими наукових установ розробляються заходи, мета яких зв'язати в єдине ціле наближені структурні підрозділи: сільське господарство, харчову й переробну промисловість та обслуговуючі їх галузі. Саме попит, кон'юнктура ринку і конкуренція визначатимуть технології виробництва продукції та вимоги до її якості.

Науковцями запропоновані ефективні заходи, що спрямовані на стимулювання аграріїв до широкого впровадження енерго- та ресурсоощадних технологій, активізацію процесу науково-технічного співробітництва в аграрній сфері, залучення інвестиційного ресурсу в агропромисловий комплекс області, орієнтованого на підвищення конкурентоспроможності продукції та вирішення існуючих проблем екологічної безпеки в сільському господарстві [24, 25].

Важливою проблемою сучасного етапу розвитку економіки є пошук шляхів ефективнішого використання ресурсного потенціалу в рослинництві та гарантованого забезпечення матеріальними ресурсами, необхідними для виробництва продукції в необхідній кількості.

Стабільний розвиток сільського господарства в кожній країні, в тому числі й в Україні, може забезпечити тільки реалізація новітніх наукових розробок. Перехід аграрного виробництва на інноваційні принципи розвитку обов'язково передбачає підвищення якості продукції та очікуваного прибутку від її реалізації [26, 27].

Аналіз стану розвитку агроформувань, використання ресурсного

потенціалу їх виробничо-господарської діяльності засвідчує, що з реформуванням АПК, збільшенням кількості фермерських господарств значно погіршилась культура землеробства, через зменшення кількості висококваліфікованих спеціалістів на селі. Особливо актуальною є потреба в наукових рекомендаціях і розповсюдженні передового досвіду. Це потребує здійснення наукового супроводження інноваційних проєктів, проведення постійно діючих тренінгів та тимчасових курсів навчання фахівців системи АПК, створення інформаційно-консультаційної мережі в області.

В умовах Степу одна з головних проблем, яка залишається не вирішеною до цього часу, – це розробка таких технологій вирощування пшениці м'якої озимої (*Triticum aestivum L.*) та ячменю ярого (*Hordeum vulgare L.*), які б забезпечили одержання стабільних і високих валових зборів зерна незалежно від погодних умов. Для вирішення цієї проблеми першочергове значення мають заходи, які забезпечували б накопичення та збереження продуктивної вологи в ґрунті на час сівби для одержання своєчасних сходів рослин, їх росту та розвитку в осінній період, добру перезимівлю посівів та оптимальне формування агроценозів у весняно-літній період [28–30].

Сучасні технології вирощування пшениці озимої спрямовані на створення оптимальних умов для росту і розвитку рослин та отримання високих і стабільних врожаїв зерна. Огляд літератури [31–34] дає певне уявлення про глибину наукових розробок з проблеми агротехніки вирощування зернових культур, підвищенні адаптаційних властивостей рослин, показує взаємозв'язок впливу різних агротехнічних факторів і їх залежність від умов середовища. Встановлено, що найважливішою особливістю інтенсивних технологій повинна стати біологізація технологічних процесів [35]. Головний шлях біологізації – це використання можливостей сівозміни, сорту, раціональної системи удобрення, інтегрованого захисту рослин, традиційної підготовки ґрунту [36–44].

Важливого значення набуває широке використання агентів біологічного впливу, що передбачає застосування нових ефективних та екологічно-безпечних стимуляторів росту, мікродобрив та мікробіологічних препаратів, які здатні

регулювати процеси життєдіяльності рослин та ґрунтової мікрофлори [45–47], особливо для регіонів з високим рівнем техногенного навантаження на агроценози.

Мета дослідження полягала у визначенні ефективності виробництва зернових колосових культур у східній частині Північного Степу України через розробку нових й удосконалення існуючих технологій вирощування пшениці озимої та ячменю ярого на засадах біологізації та ресурсозбереження та розробку економічної моделі розрахунку доцільності їх використання.

Дослідження проводилися у 2015–2020 рр. на дослідному полі Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції Національної академії аграрних наук України (ДДСДС НААН), яка розташована в центральній частині Донецької області.

Територія землекористування характеризується континентальним кліматом з жарким сухим літом, малосніжною з відлигами зимою. За багаторічними даними середньорічна температура повітря складає 7,6–8,0 °С. Найжаркіший місяць – липень (середньобагаторічна температура повітря +21,2 °С), найхолодніший – січень (середньобагаторічна температура -5,8 °С). Максимальна температура повітря +42 °С, а мінімальна – -39 °С.

Середньорічна кількість опадів складає 542 мм, максимум опадів припадає на червень (середньобагаторічна норма – 56 мм), які випадають у вигляді злив, мінімум – на березень (середньобагаторічна норма – 35 мм). Гідротермічний коефіцієнт 0,9. Запаси вологи в ґрунті формуються під впливом осінньо-весняних опадів. Взимку частина опадів випадає у вигляді снігу, який захищає ґрунт від сильного промерзання і служить джерелом накопичення вологи. Середня висота снігового покриву становить 14 см, максимальна – 23 см, а мінімальна – 3 см.

Відносна вологість повітря в літні місяці порівняно низька (58–63 %), що негативно позначається на вегетації рослин. Кількість діб з відносною вологістю повітря 30 % і нижче – 60 за рік.

Характерне панування вітрів північно-східного напрямку, вони часто носять характер суховіїв і зумовлюють ґрунтову посуху. За період з квітня по

вересень в середньому буває 79 діб із суховіями, з них 42 доби – слабкої, 24 доби – середньої інтенсивності, 9 діб з інтенсивними і 4 доби з дуже інтенсивними суховіями. Відносна вологість повітря в період суховіїв знижується до 30 %, що несприятливо впливає на вегетацію сільськогосподарських культур. Сильні (більше 15 м/с) вітри, які викликають пилові бурі, в середньому, спостерігаються впродовж 41 доби на рік. Вони видувають поверхневий шар ґрунту та пошкоджують посіви.

Ґрунтовий покрив місця проведення дослідів представлений чорноземом звичайним малогумусним важкосуглинковим. Вміст гумусу в орному шарі становить 4,5 %.

Валовий вміст основних поживних речовин: N – 0,28–0,31 %, P₂O₅ – 0,16–0,18 %, K₂O – 1,8–2,0 %. Реакція ґрунтового розчину гумусового горизонту слаболужна, близька до нейтральної (рН водної суспензії 6,9).

Взагалі родючість ґрунту, його агрофізичні властивості та кліматичні умови є цілком задовільними для вирощування зернових культур та отримання вагомих врожаїв високої якості.

Дослідження проводили у багатофакторних польових дослідах [48], закладених за методом послідовних ділянок, систематичним способом. Повторність у дослідах – триразова. Посівна площа ділянки 88,2 м², облікова – 62,7 м². Статистичний аналіз отриманих даних виконували з використанням комп'ютерних програм Microsoft Excel та Statistica 8.0.

Для наукового обґрунтування мети і реалізації поставлених завдань та узагальнення результатів експериментальної роботи використовували метод гіпотез, який застосовувався на виборі напряму досліджень, визначенні актуальності роботи та розробці схеми польового досліду; метод синтезу – при узагальненні результатів досліджень і формуванні висновків; метод індукції – для виявлення кращих варіантів дослідів; метод математичної статистики – при визначенні суттєвості впливу досліджуваних факторів, точності дослідів, корелятивних взаємозв'язків між різними факторами.

Основні методи досліджень: польовий, лабораторний, вимірювальний,

розрахунково-порівняльний, математичної статистики, аналізу і синтезу.

Вивчалась ефективність наступних технологій вирощування пшениці озимої сорту Богиня: 1 – загальноприйнята (контроль), яка включала: припосівне внесення мінеральних добрив дозою $N_{30}P_{30}K_{30}$, протруювання насіння препаратом Вітавакс 200ФФ, весняне підживлення аміачною селітрою в розрахунку N_{45} , обприскування посівів у фазі кущіння баковою сумішшю із гербіциду Гранстар, фунгіциду Фалькон та інсектициду Коннект; 2 – органо-адаптивна, яка включала: припосівне внесення 250 кг/га гранульованого біогумусу та мінеральних добрив дозою $N_{15}P_{15}K_{15}$, обробку насіння сумішшю мікродобрива Сизам, регулятора росту Айдар та 75 % від рекомендованої дози протруювача Вітавакс 200ФФ, обприскування посівів у фазі кущіння (восени) препаратом Айдар, обприскування посівів у фазі кущіння (навесні) сумішшю регулятора росту Айдар, мікродобрива Хелатин, 75 % від рекомендованої дози фунгіциду Фалькон, 75 % від рекомендованої дози інсектициду Коннект та водний розчин карбаміду дозою 5 кг/га у фізичній вазі для підживлення та захисту рослин від шкідливих організмів; 3 – органічна, яка включала: припосівне внесення органічного добрива біогумус 250 кг/га, інокуляцію насіння сумішшю мікробіологічних препаратів Біополіцид, Фосфоентерин та Діазофіт, обприскування посівів у фазі кущіння (восени) та після відновлення весняної вегетації сумішшю вище згаданих мікробіологічних препаратів. Інші елементи агротехніки – загальноприйняті для зони Степу.

Біогумус – органічне добриво «Старатель», яке виготовляється за допомогою дощових черв'яків і має наступні показники: вологість – 38,96%; вміст органічної речовини в перерахунку на вуглець – 12,34 %; масова частка азоту – 1,08 %; фосфору – 1,64; калію – 1,21 %; рН – 7,6.

Також досліджували ефективність вирощування ячменю ярого сорту Аверс за вище наведеними технологіями, за виключенням осінніх обробок.

Сівбу пшениці озимої сорту Богиня нормою 4,5 млн шт. схожих насінин/га проводили у III декаді вересня, а ячменю ярого сорту Аверс нормою 4,5 млн шт. схожих насінин/га – у I декаді квітня сівалкою СН-16. Врожай збирали

комбайном Сампо-500 по ділянках. Обробку насіння проводили за день до посіву.

Багаторічними дослідженнями доведено, що мікродобриво Сизам стимулює розвиток кореневої системи рослин зернових культур. Саме завдяки використанню препарату Сизам в орґано-адаптивній системі вирощування в результаті стимуляції ростових процесів, рослини утворюють більшу кількість пагонів та вторинних коренів. Збільшення пагонів дозволяє рослинам отримувати додаткову кількість ФАР та вологи з роси, що дуже актуально в гостропосушливих умовах східної частини Північного Степу, а додатковий розвиток кореневої системи поліпшує живлення рослин. Все це сприяє покращенню процесів метаболізму у рослин пшениці та ячменю.

Добрий розвиток рослин зернових культур на початкових фазах орґаногенезу сприяв поліпшенню умов для формуванню елементів продуктивності, та, як наслідок – збільшення врожайності зерна пшениці озимої та ячменю ярого. Найвищий рівень продуктивності рослин пшениці озимої забезпечила традиційна технологія вирощування - 6,69 т/га. Орґано-адаптивна технологія сприяла отриманню врожайності нижчої за традиційну на 0,1 т/га або в межах похибки дослідів. При орґанічній технології урожайність зерна пшениці озимої була на 0,54 т/га нижчою, ніж при орґано-адаптивній та на 0,64 т/га – порівняно з загальноприйнятою (табл.1). Найбільшу урожайність зерна ячменю ярого забезпечила орґано-адаптивна технологія вирощування (3,79 т/га), в той час як загальноприйнята призвела до зниження врожайності на 0,2 т/га, а орґанічна – на 0,47 т/га, порівняно з орґано-адаптивною відповідно.

Таблиця 1.

Економічна ефективність вирощування зернових культур за різних технологій,
(середнє за 2015–2020 рр.)

Показники	Технологія		
	Загальноприйнята	Орґано-адаптивна	Орґанічна
Пшениця озима			
Урожайність, т/га	6,69	6,59	6,05
Виробничі витрати на 1 га, грн	6082	5718	5543
Собівартість 1 т зерна, грн	909,1	867,7	896,6
Рентабельність, %	154,3	161,7	158,2

Продовження таблиці 1

Ячмінь ярий			
Урожайність, т/га	3,59	3,79	3,32
Виробничі витрати на 1 га, грн	3681	3294	3050
Собівартість 1 т зерна, грн	1025,3	869,1	918,7
Рентабельність, %	145,3	152,9	148,6

Аналіз економічної ефективності використання різних технологій вирощування пшениці озимої демонструє, що найнижча собівартість 1 т зерна була за використання органо-адаптивної технології (867,7 грн), найбільша собівартість була за загальноприйняту – 916,2 грн (табл. 1).

Рівень рентабельності вирощування пшениці озимої найвищим (161,7 %) був при застосуванні органо-адаптивної технології. Варіант із використанням загальноприйнятої технології поступався варіанту із застосуванням органічної технології за рівнем рентабельності на 3,9 %.

При вирощуванні ячменю ярого зниження собівартості 1 т зерна (на 49,6 грн порівняно з органічною технологією та на 156,2 грн – порівняно з загальноприйнятою), і, як наслідок, підвищення рівня рентабельності (на 4,3 % порівняно з органічною та на 7,6 % порівняно із загальноприйнятою) було при використанні органо-адаптивної технології. Найнижча собівартість 1 т зерна ячменю ярого (869,1 грн/т) і найвища рентабельність (152,9 %) спостерігались за використанням органо-адаптивної технології. Дещо поступалася цьому варіанту органічна технологія із показниками собівартості 1 т зерна – 918,7 грн та рівня рентабельності – 148,6 %.

Органічна технологія вирощування зернових культур показала найнижчі показники врожайності озимої пшениці та ячменю ярого. Слід враховувати, що для розрахунків бралися ціни на звичайну продукцію, а не на органічну. Передбачається значне збільшення прибутку з 1 гектару за зміни (збільшення) ціни на органічну продукцію.

Особливістю впровадження у виробництво органо-адаптивної технології є те, що вона являє собою перехідний етап до органічного виробництва. Слід зауважити, що на сьогоднішній день сільськогосподарські виробники не готові

до кардинальних змін у бік широкого запровадження органічного вирощування. І цьому є багато причин: від відсутності ринку збуту органічної продукції та справедливої ціни на неї до низької агротехніки вирощування сільськогосподарських культур.

Застосування органо-адаптивної та органічної технологій вирощування пшениці озимої та ячменю ярого на засадах біологізації та ресурсозбереження є економічно ефективним і актуальним в промисловому регіоні східної частини Північного Степу України.

За результатами досліджень було розроблено економічну модель розрахунку доцільності використання адаптивної та органо-адаптивної технологій вирощування пшениці озимої.

Економічна ефективність будь-якої технології вирощування сільськогосподарської культури характеризується перш за все її продуктивністю (урожайністю). Запропонована економічна модель допоможе визначити кількісну міру впливу незалежних змінних факторів на результативний (урожайність) та надасть змогу зробити висновок щодо застосування адаптивної чи органо-адаптивної технології.

Економічна модель базується на зв'язку залежної змінної величини (урожайність) та 3 незалежних змінних факторів: кількість зерен у колосі, маса тисячі зерен, довжина колосу.

Розрахунок показників для кореляційно-регресійного аналізу робили за допомогою програмного пакету Microsoft Office Excel.

Економічна модель множинної лінійної регресії для опису взаємозв'язку між показником урожайності зерна пшениці озимої в залежності від фону живлення та поживних комплексів від трьох вищезазначених незалежних змінних має вигляд згенерованих програмою рівнянь.

Функція залежності врожайності від трьох вище зазначених незмінних факторів для адаптивної технології має вигляд:

$$Y_{ад} = - 1,7503 + 0,2355 * x_1 + 0,1857 * x_2 + 0,5602 * x_3$$

де Y – урожайність пшениці озимої при застосуванні адаптивної

технології; x_1 – кількість зерен у колосі, шт.; x_2 – маса тисячі зерен, г; x_3 – довжина колосу, см.

Згідно статистичних розрахунків коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,993$, тобто економічна модель має 99,3 % вірогідність множинної регресії між показником врожайності зерна і трьома незалежними змінними (x_1, x_2, x_3).

Функція залежності врожайності від трьох вище зазначених незмінних факторів для орґано-адаптивної технології має вигляд:

$$Y_{\text{ор-ад}} = - 3,8463 + 0,3613 * x_1 + 0,0401 * x_2 + 0,1916 * x_3$$

де Y – урожайність пшениці озимої при застосуванні орґано-адаптивної технології; x_1 – кількість зерен у колосі, шт.; x_2 – маса тисячі зерен, г; x_3 – довжина колосу, см.

Згідно статистичних розрахунків коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,999$, тобто економічна модель має 99,9 % вірогідність множинної регресії між показником врожайності зерна і трьома незалежними змінними (x_1, x_2, x_3).

Таким чином, економічна модель впливу взаємозв'язку елементів структури врожайності пшениці озимої (кількість зерен у колосі, маса тисячі зерен, довжина колосу) на величину врожайності запропонованих технологій вирощування пшениці озимої характеризується високим показником детермінації, що свідчить про тісний та прямий зв'язок між показниками та доцільність застосування запропонованої моделі при визначенні ефективності використання технології вирощування пшениці озимої.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.2.2

2.2 Регулювання ринку кормів для риб в системі галузевого розвитку з урахуванням потреб конкурентоспроможного глобального економічного середовища

Питання кормів для української аквакультури гостро стоїть вже не перший рік. Сам процес годівлі є не просто важливою ланкою під час вирощування того чи іншого виду риби, це один з важливих лімітуючих факторів, що безпосередньо впливає на добробут риби, стан її здоров'я, рибопродуктивність, а врешті-решт на економічні показники підприємства та задоволення потреб споживача у якісній, здоровій та безпечній їжі. Проблема полягає в тому, що в рибному господарстві України дуже слабо розвинений сектор саме спеціалізованого кормовиробництва для потреб аквакультури. Суб'єктам аквакультури доводиться користуватися імпортною рецептурованою та належним чином тестованою для використання як саме кормів для аквакультури, яка для невеликих господарств може видаватись доволі дорогою. Період росту більшості об'єктів аквакультури – кілька років, як правило, 1–3 роки. За час зростання до товарного розміру риба проходить кілька стадій «дорослішання», на кожній з яких у неї особливі потреби у харчуванні. А, відповідно, і корм в різні періоди життя риби необхідний різний – за формою, складом. Корми для коропів використовуються найбільше, оскільки цей гідробіонт найбільш поширений в аквакультурі України. Про це свідчать статистичні дані за попередні роки. Дослідження за допомогою наявної загальнодоступної інформації ситуацію з кормами для риб в Україні. Перш за все, вказане зумовлене необхідністю визначення основних трендів, можливості розвитку цієї сфери та оцінки перспектив розвитку як вітчизняного виробництва кормів у цілому, так і ринку даної продукції зокрема. Дослідження проводилось шляхом опитування основних зацікавлених сторін сектору: суб'єктів аквакультури, виробників та трейдерів кормів, наукової спільноти. Крім того, було проаналізовано статистичні матеріали, доступні наукові роботи оглядового характеру та проведено анкетування суб'єктів підприємницької діяльності. Особливу увагу під час дослідження було приділено саме інформації про світові

тренди кормовиробництва і тому питанню, наскільки ситуація в українській аквакультурі відповідає цим тенденціям. Результати анкетування та опитування усіх зацікавлених сторін продемонстрували вкрай низьку активність суб'єктів аквакультури до дослідження, що свідчить про високий ступінь «закритості» даної сфери, а також про значну конкуренцію, особливо серед трейдерів кормів іноземного виробництва.

Необхідно зазначити, що в опитуванні взяли участь суб'єкти аквакультури які представляють всі виробничі напрямки: ставкову, садкову, басейнову (проточні системи) та рециркуляційну аквакультуру. У результаті проведення опитування суб'єктів аквакультури, структура виробництва гідробіонтів, які відгодовуються кормами для риби, наступна: 50 % – коропові; 23 % – осетрові; 10 % – сомові; 10 % – лососеві; 7 % – інші корми. Найбільш популярними об'єктами аквакультури залишаються коропові риби (звичайний короп, білий та строкатий товстолобики, білий амур) – це рівно половина опитаних. Близько чверті респондентів вирощують осетрові види, по 10 % займаються виробництвом сомових та лососевих видів, а решта опитаних (7 %) культивують «інші» види риби. З іншого боку, за результатами аналізу інформації про виробництво товарної риби за формою звітності 1А-риба (річна) за 2020 рік можна відзначити, що минулого року на звичайного коропа припадало 46 % від загального обсягу вирощеної товарної риби, тобто дані з опитування та статистичної форми фактично збігаються. З аналізу цієї ж форми випливає, що обсяги кормів, що використовуються під час культивування риби, за низку років практично не змінилися. Оскільки обсяги виробництва звичайного коропа низки останніх років мали чітку тенденцію до зменшення, можна дійти висновку, що зростає частка використання інтенсивних методів культивування гідробіонтів, які в Україні пов'язують з форелівництвом (вирощування райдужної форелі та гольців), сомівництвом (кларієві соми), осетрівництвом. За співвідношенням об'єктів аквакультури та обсягом кормів, що використовуються, можна припустити, що інтенсивне (з використанням складних рецептурованих кормів

фабричного виробництва) виробництво корошових здійснюється лише в 7–10 % українських господарств.

Відповідно до даних опитування можна створити профіль української аквакультури за таким важливим параметром, як годівля риби. З діаграми видно, що 42 % респондентів використовують збалансовані рецептуровані комбікорми фабричного виробництва, здебільшого імпортні. Все більшою популярністю користуються невеликі виробничі комплекси з виготовлення власних кормів на рибницьких господарствах. Наразі опитування вказало на 17 % суб'єктів аквакультури, які власноруч виготовляють корм. Здебільшого це потужні рибгоспи. Ще 8 % опитаних годують рибу зерном, що насправді, враховуючи наявність у збіжжі антринуціональних факторів, не дуже ефективно. Проте третина суб'єктів аквакультури (33 %) надали інформацію, про годівлю об'єктів аквакультури зерновідходами (зерно низької якості, макуха, пивна дробина тощо). З цього можна зробити висновок, що приблизно половина українських суб'єктів аквакультури не використовує сучасні, збалансовані за складом і, напевно, безпечні для довкілля та риби (в основному це корошовництво) корми і згодовує ридам зерно або зерновідходи.

За останні роки в Україні з'явилися дійсно потужні підприємства, які спеціалізуються на виробництві комбікормів для тваринництва, у тому числі для об'єктів аквакультури. Зараз невелика кількість українських рибницьких господарств відгодовує коропа якісними фабричними рецептурованими кормами, але помітною стає тенденція щодо поступового переходу вже не поодиноких, а багатьох українських корошовників на інтенсивні форми виробництва з використанням сучасних кормів. Тому потенціал виробництва в Україні кормів для коропа є надзвичайно високий, і кормовиробники неодмінно мають скористатися цією можливістю. Серед українських виробників комбікормів для об'єктів аквакультури слід виділити наступні підприємства:

ТОВ «Golden Food». Виготовляє рибні корми під ТМ «Ройчер Аква рибний» – це молодий і доволі успішний український бренд у сфері кормовиробництва в аквакультурі. Також виготовляє сухі екструдовані

повноцінні корми для коропових, сомових, лососевих та осетрових видів риби, що виготовляються на сучасному високотехнологічному обладнанні. Корми ТМ «Ройчер Аква рибний» на 90 % складаються з вітчизняних складових.

ТОВ «Агро-Рось» виробляє до 150 тонн високоякісного комбікорму для тваринництва та птахівництва на добу, що становить понад 50 тис. тонн комбікормів за рік з перспективою до 100 тис. тонн за рік. Гарантією безперебійної роботи підприємства є наявність власного потужного елеватора для якісної переробки та зберігання зернових і олійних культур, що вирощуються на майже 8 тис. гектарів власних посівних площ. Комбікормовий завод знаходиться у с. Ташлик Смілянського району Черкаської обл., постійно модернізується та проводить переоснащення виробництва, встановлюючи сучасне обладнання від однієї з найавторитетніших у світі компаній - BUEHLER.

ТОВ «СЕЛЕВАНА» – це виробничо-консультаційне підприємство, що спеціалізується на розробці технологій максимального використання кормових ресурсів у промисловому птахівництві й тваринництві. Комбікормовий завод розташований у місті Бориспіль. ТОВ «Інбел» спеціалізується на виробництві якісно нового та екологічно чистого продукту: престартерів, концентратів, преміксів для сільськогосподарських тварин і птиці ТМ BEST MIX. Підприємство робить головний і незмінний акцент на якості продукції, ретельному аналізі сировини, що закуповується, мінералів, вітамінів, дотриманні рецептур, якості санітарного контролю, надійності сучасного високотехнологічного обладнання. Ця торгова марка виробляється на новітніх і сучасних заводах «Новакор» і «Аргоком», що в Дніпропетровській області.

Щодо використання імпортованих кормів, що українські рибники перевагу надають перевіреним продуктам, це Biomar, Aller Aqua, Scretting. Слід відзначити, що 58 % опитаних відзначили про використання комбікормів на постійній основі, а 42 % ще не визначилися і експериментують з кормами.

Найбільша кількість господарств використовує рецептуровані фабричні комбікорми, тому що вони є більш збалансованими, поживними, багатими на вітаміни, що містять велику кількість протеїну (не менш 26–28 %) та жирів (не

менше 5–7 %). Такі корми зазвичай вартують дорожче як витратний матеріал, але вони набагато більш ефективні ніж “звичайний” для українського коропівництва комбікорм з суто рослинної сировини без додаткової переробки, наприклад ферментування, що одразу призводить до здорожчання корму та додавання мікро- та макроелементів, необхідних для більш швидкого росту та статевого дозрівання, досягнення товарної ваги та розміру, а зернові – це дешева сировина, яка, тим не менше, за надмірного використання може і негативно впливати на середовище водойми, а отже, гальмувати процеси росту.

Більшість рибоводів відійшли від використання гранульованих кормів, що є загальносвітовою тенденцією. Їх застосовують у деяких господарствах, які вирощують коропових. А ось для годування лососевих і осетрових видів використовуються екструдовані корми. Вони краще перетравлюються і засвоюються, оскільки в них протеїн в більш доступній формі, а також, завдяки застосуванню спеціальних методів обробки, можуть мати різний час занурення.

У процесі збирання інформації встановлено, що українські рибоводи скаржаться, що якість кормів українського виробництва продукції нестабільна, що пов'язано з відсутністю власних конструкторсько-дослідницьких підрозділів, відповідної та доволі недешевої контрольної апаратури й масштабами виробництва. Фактично виробники кормів мають орієнтуватися не на склад речовин, потрібних гідробіонтам різного виду на різних стадіях життєвого циклу, щоб виробляти сучасні ефективні з різних точок зору та оцінювання корми, та на загальні показники вмісту поживних речовин, які є у вільному доступі на сайтах провідних виробників кормів для аквакультури у світі. Особливо це стосується об'єктів аквакультури, які можуть вирощуватись у сучасній Україні лише за інтенсивними технологіями – форель, осетрові, кларієвий сом. Це і є ще одним приводом в орієнтуванні вітчизняних рибоводів на імпортовані корми. Але тоді виникає проблема здорожчання продукції аквакультури за рахунок збільшення її собівартості. В умовах низької купівельної спроможності населення вартість продукції виходить на перший план, що не завжди рятує виробника за пропозиції на ринку лише обмеженого

асортименту, тобто живої або свіжої та охолодженої риби. З іншого боку, така проблема існує не лише у вітчизняних коропівників, але й в інших країнах Центральної та Східної Європи – основного регіону виробництва корокових на континенті [55], і вибір лишається за виробником: на локальних ринках у провінції попитом користується саме недорога риба, а от у Києві споживач орієнтується на велику та відгодовану рибу з гарним екстер'єром, хоч вона і може коштувати доволі багато.

Крім того, законодавство України, що регулює сферу якості продукції і безпеку здоров'я споживачів продукції аквакультури, зобов'язує виробників харчових продуктів користуватися кормами відповідної якості. А вітчизняні кормовиробники іноді нехтують цим правилом. Рибоводам важливо отримати корм, який би у співвідношенні ціна і якість відповідав ринковим запитам. І мова зараз йде не про здешевлення собівартості продукції, а про існуючі стереотипи українських рибоводів. Вибір якісних кормів для риби на ринку досить великий, продукція представлена іноземними та вітчизняними виробниками. Рибоводикоропівники для годівлі користуються зерном та зерновідходами, за відсутності контролю з боку держави та громадськості за екологічним станом рибогосподарських водойм та добробуту гідробіонтів, що є одним з пунктів порядку денного розвитку аквакультури не лише у ЄС, а й по всьому світу.

Великою перешкодою на шляху розвитку кормо виробництва є ціна на світовому ринку на деякі інгредієнти корму, зокрема на рибне борошно і рибну олію. Україна не має підприємств, які б в достатній кількості виробляли якісне рибне борошно і олію. Для виготовлення корму рибне борошно імпортується, а ціна на нього є досить високою. У той же час досвід українських науковців у частині використання кормового борошна з антарктичного криля у кормах для гідробіонтів повністю втрачено. І це за умов, що Україна досі лишається однією з небагатьох держав світу, які мають власний видобуток такого ресурсу.

З іншого боку, на відміну від більшості країн з інтенсивною аквакультурою в Україні зовсім не здійснюються дослідження з використання альтернативних білків і жирів, головне походженням з рослин й комах, якими можна було би

замінити рибне борошно та олію, за існування величезних можливостей українського рослинництва. Вказане, як на наш погляд, також є наслідком відсутності в Україні саме вузько спеціалізованих підприємств з відповідними науково-дослідними та конструкторськими підрозділами в частині створення кормів для аквакультури, про що ми вже зазначали вище. Винятком є згадане підприємство Scretting, яке використовує рецептури та компоненти, винайдені й виготовлені материнською компанією. Ключем розвитку вітчизняного кормовиробництва є: створення передумов для наукової підтримки виробництва кормів для аквакультури в Україні, формування належним чином устаткованої лабораторії з належним фінансуванням, доступність отриманих знань для рибоводів і кормовиробників; започаткування співпраці з провідними світовими спеціалізованими підприємствами з виробництва кормів для аквакультури, зокрема, можливо, створення дочірніх підрозділів або укладення угод про придбання ліцензій на виробництво певних кормів; створення нормативно-правової бази кормовиробництва, яка регулювала б сферу ветеринарно-санітарного контролю, реєстрацію кормів і складових корму; державна підтримка сектору кормовиробництва; формування стабільного ринку кормів в Україні. Враховуючи велику вартість НДДК робіт з кормів, не варто розраховувати на швидкі результати, на них можна чекати багато років. Тому, як видається, варто взяти до уваги досвід Туреччини – одного з провідних у світі виробників форелі, лаврака та доради – у цій сфері, й Польщі як провідного виробника продукції прісноводної аквакультури у ЄС: будівництво на території країни заводів відомих світових виробників продукції кормів для аквакультури у потрібному асортименті необхідної якості.

Саме вартість кормів є чи не найбільшою статтею витрат у структурі собівартості продукції аквакультури. Якісні корми забезпечують здоров'я об'єктів аквакультури, зменшують термін вирощування і забезпечують належну якість продукції. Тому виробництву кормів у світі приділяється стільки уваги. У світі існує декілька транснаціональних компаній глобального виміру, які працюють у галузі виробництва кормів для аквакультури, і масштаб їх діяльності

стало зростає. Сучасні стратегії розвитку виробництва кормів для аквакультури розглянемо на прикладі всесвітньо відомої данської компанії Aller Aqua, яка велику увагу приділяє виробництву корошових кормів і яка є відомим постачальником кормів для гідробіонтів і до України. Методика визначення складу кормів для корошов компанії викладена у такому алгоритмі:

Етап 1 – отримання сировини. Для отримання сировинних компонентів для виготовлення своїх кормів компанія керується принципами: доступність, функціональність, ціна. Далі відбувається процес купівлі сировини, контролю якості, приймання на склад. Важлива процедура реєстрації постачальників сировинних комплексів: постачальники-початківці проходять іспити згідно затвердженими протоколами. Після всіх цих процедур постачальники сировини затверджуються, а сировина направляється у виробництво.

Етап 2 – виробництво кормів. Компанія виробляє понад 20 найменувань кормів для риб, з них кормів для звичайного короша – 8. Виробничий процес вимагає постійного контролю за параметрами корму, а також постійного пошуку нових рішень. Але виготовлений корм має відповідати контрольним вимогам. Контроль відбувається за такими параметрами: засвоєваність корисних речовин; забруднення водойми; смакові якості корму. Наукова підтримка виробництва кормів Aller Aqua здійснюється окремим науковим підрозділом компанії – Дослідницьким центром Aller Aqua, що розташований у місті Бюзум (Німеччина). Політика компанії передбачає виробництво кормів окремо під кожну умову, враховуючи вікові групи риб, параметри водойми, температуру води. Науковцями компанії розроблені кормові таблиці, які без проблем дають можливість рибоводам зорієнтуватися і запроваджувати визначений корм в кожному окремо взятому випадку.

Етап 3 – реалізація кормів. Важливий аспект роботи Дослідницького центру Aller Aqua: постійний моніторинг використання кормів за регіонами світу. Компанією запроваджено декілька каналів зв'язку, за якими споживачі невідкладно можуть зв'язатися та повідомити свої претензії, побажання й пропозиції. Науковці проводять систематичні дослідження, таким чином постійно

удосконалюючи якість кормів. Корми для коропів тестують і результати тестів є відкритими для споживачів. У специфікації корму вказуються наступні параметри: перелік основних компонентів корму; результати аналізу всіх видів сировини; енергетичні параметри корму; рекомендації по годівлі; вплив використання корму на довкілля.

Всі великі світові виробники з гарною репутацією у рибоводів знаходяться на першому плані. І все ж, вибираючи постачальника, в першу чергу, варто звернути увагу на репутацію виробника та якість сировини, яку використовують для виробництва кормів. Така інформація має бути у відкритому доступі для споживачів. Знайшовши декілька відповідних постачальників, доцільно замовити у них пробні партії. І звичайно, один з найважливіших критеріїв вибору – співвідношення ціни та якості.

За результатами дослідження ринку кормів для аквакультури можна виділити кілька основних моментів. В Україні ринок кормів для риб лише формується. В основному представлені імпортні продукти, але починають з'являтися і вітчизняні аналоги, які поки що, на жаль, не можуть конкурувати з імпортом. Порада вітчизняним кормовиробникам: зверніть свою увагу на ринок кормів для годівлі коропових риб. В Україні ця ніша поки що не заповнена. Орієнтуйтеся на наявні у вільному доступі літературні дані щодо складу кормів задля забезпечення їх ефективності та якості. Ми маємо зрозуміти просту річ: неможливо запустити ринок кормів без стимулювання сектору економіки аквакультури. В національній економіці все взаємопов'язано: товар-гроші-товар. Як і сектор аквакультури у цілому, так і в кормовиробництві зокрема необхідно інвестувати значні ресурси. Доцільно розглядати доцільність спільного фінансування науки у сфері кормовиробництва, так і створення пілотних проєктів з виробництва. Кормовиробництво також потребує державної підтримки, не зважаючи на те, що даний ринок певною мірою є саморегульованим. Водночас бізнес сам має ініціювати заходи, що висвітлюють проблеми виробництва кормів, їх реалізації та просування на ринки.

SECTION 3. ECONOMY AND MANAGEMENT OF STATE GRATITUDE

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.3.1

3.1 Methodological features of spatial development management assessment

In the context of Ukraine's transformation and restructuring in accordance with the implementation of European standards of economic systems, much attention is paid to regional governance. Trends towards decentralization have strengthened the role of the regions. As a result, the process of spatial development of regions attracts a lot of attention among modern scientists. This can be explained by another reason - the deteriorating political and economic situation in some areas in recent years. In our opinion, effective management can not only solve this problem, but also contribute to the further development and development of territories. Therefore, in the theoretical and practical direction the issues of assessing the effectiveness of managerial influences on the development of territories and finding a scientific basis for determining areas for improvement improve.

But the evolutionary nature of the nature of factors influencing spatial development, changes in understanding of the effectiveness of managerial influences and permanent stability in the differentiated development of regions of Ukraine pose further challenges to scientists to improve the methodological basis of parametric characteristics of spatial development and isolation of management.

The solution of the set of outlined issues in its multidimensionality cannot be one-dimensional, so in our study we use a comprehensive approach to understanding the effectiveness of managerial influences on the development of territories.

Speaking of the management process, it should be understood, that it is a set of actions aimed at solving certain problems or achieving goals. In this case, the management of spatial development involves a targeted impact on the economy of the region, because of number of studies.

Thus, according to N. Surnina, the spatial economy tends to self-development of the economic system and creates economic relations of different order in the existing and formed territories [56].

The increase in the number of studies in this area has led to a significant number of interpretations of the concept of space and, accordingly, its types. Nowadays, the following types are distinguished: economic, social, innovative, inclusive, etc. If we consider spatial development in general, it is carried out through regional policy in order to influence different types of space.

Knowledge of space is constantly increasing and constantly evolving because they are of great practical importance. Since spatial systems form certain structures characterized by the distribution of elements and connections between them, such a division allows you to choose the most optimal structure now [57].

Regarding the region, we can talk about the structural unit of a single spatial entity, which differs in the unity of certain basic characteristics in terms of climatic, geographical, economic conditions [56].

Transformation processes are the result of structural changes that occur within the system. Their scale is due to the levels of spatial development. It should be noted that in recent years there have been no changes in the territorial proportions of the productive forces of the regions. This trend is due to a number of factors [58]: different adaptation of regions to operate in conditions of market competition; insignificant use of the advantages of the territorial division of labor, specialization of cooperation and combination of production; different territorial and sectoral structure of the region's economy; the presence of state support for industries that have a high degree of territorial dislocation; insufficient level and tendency to decrease the activity of interregional economic ties; weakening the regulatory and stimulating action of the state on regional development, as counteracting the risk of crossing the critical line of regional differences; imperfection of the public administration system, its decentralization and reform in the absence of the necessary legal framework; the presence of shortcomings in the budget regulation of the regions; lack of funding for state comprehensive and targeted programs to support regional development.

Thus, we can say that the management of spatial development is caused by deterministic influence, which creates conditions for the transformational nature of

spatial structure, which can be determined by the parameters of changes in investment, innovation, budget and reproductive potential of the region.

Procedures for evaluating the effectiveness of spatial development management, due to the complexity and versatility of the subject under study, can be carried out based on an integrated approach. The set of factors, and therefore the components and stages of analysis depends on the depth of the selected targets for understanding the effectiveness of management. One of the basic provisions of our study is to consider the process of managing spatial development from the standpoint of the evolutionary formation of research thought on the factors that determine spatial development.

The basis for the development of spatial systems at different levels is the reproductive structure, because in different periods of formation of productive forces there is a separate specific reproductive structure, provided with appropriate technical and technological base of production, with its inherent resources and effective demand that determine the effectiveness of managerial influences. The search for proportions that would contribute to the conditions of economic reproduction will indicate the appropriate effectiveness of managerial influence.

From this point of view, it is also advisable to determine the state of the investment environment, as one of the macroeconomic parameters of development is the gross regional product, the value of which is influenced by the amount of investment in their interconnected relationship. According to Keynesian theory, the initial trigger of economic growth is investment, which increases the demand for investment goods, resulting in increased production, and subsequently stimulating demand for resources and related products, which also leads to increased production of consumer goods because of growth in employment and income [59]. Therefore, the factor of the investment environment of the regional space in the ratio of growth of investment and gross regional product should be considered in the identified effectiveness of management influences. A summary of these factors is shown in the figure 1.

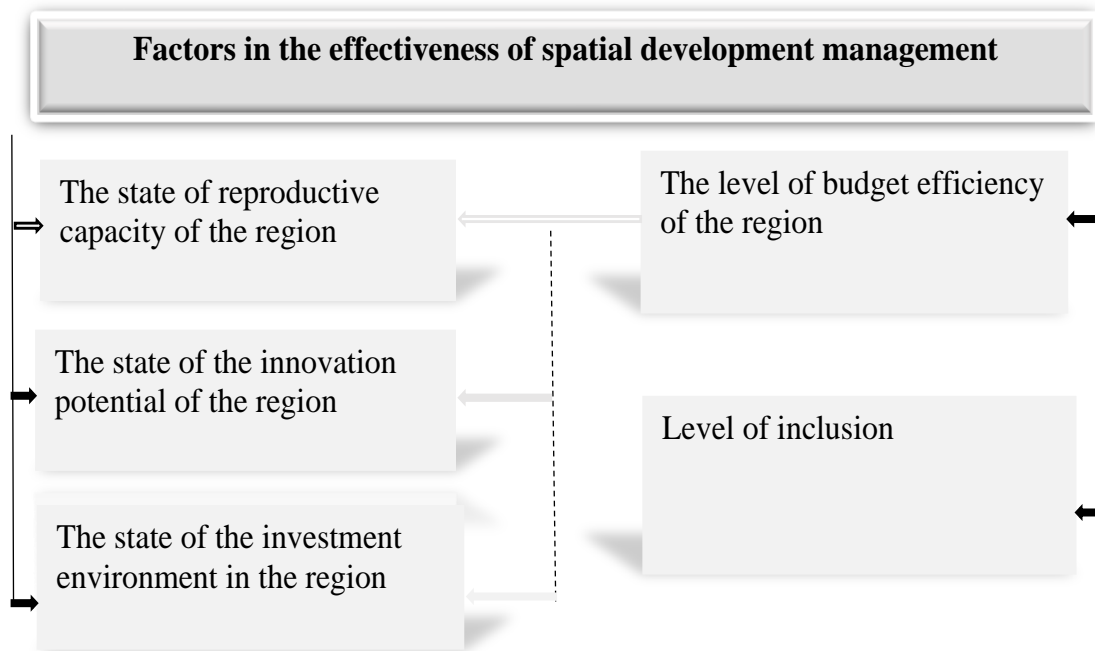


Figure 1. The relationship of factors that determine the effectiveness of spatial development management

The state of innovation potential of the region is another factor in spatial development in combination with resources and investment, as it emphasizes the availability of scientific and educational base and staffing, implemented innovations and technologies that are the basis of regional development in the modern world.

One of the most modern areas in which the study of spatial development involves determining the level of involvement of territories and populations in the process of social reproduction, as indicated by the level of inclusion. This research factor may be self-sufficient from the standpoint of regional development and the effectiveness of its managerial influence, but in our work we will proceed from the standpoint of the effectiveness of management influence of concentration centers (regional) on the regional space as a whole. I. Dolishny, which gives us the opportunity to include this factor in the general set of those that determine the subject of our study.

A separate area can outline the level of budget efficiency, which is determined at the regional level, which provides an opportunity to explore the conditions of macroeconomic stability and harmonization by public authorities of budgetary and economic policy, which contribute to development in general. Although directly

determining the parameters of the budget process for compliance with the objectives of the financial plan characterizes part of the financial system and serves as a tool of regulatory influence on investment and innovation potential of the region, but more emphasis is placed on efficient allocation of financial resources at the state and regional levels.

The above factors of the state of reproductive potential, investment, innovation and levels of inclusion and efficiency of the budget process at the regional level, in our opinion, are the basis of those parameters that must be considered when determining the effectiveness of spatial development management.

Assessing the effectiveness of spatial development management aims to consider various aspects of managerial influences and eliminate ambiguity to obtain the most adequate result. In this sense, the use of integrated evaluation is of paramount importance and is helpful in carrying out traditional types of analysis of partial parameters for determining the effectiveness of managerial influence. Integrated evaluation has an undeniable advantage over the results, as it provides an opportunity to compare indicators of different dimensions and characteristics, but on the other hand, there are limitations on the possibility of determining them in terms of reliable and accessible information, as well as ideas for evaluation procedures.

The first stage of any evaluation procedure is the creation of a taxonomic database of partial parameters with the definition of relevant deviations. In our case, it is advisable to study the temporal characteristics of the dynamics of indicators, as the reference regimes require expert evaluation procedures.

Any of the methods of integrated indicators of mathematical analysis, starting from summation to searching for average values, can be chosen as a methodological basis for creating an integrated indicator. In most cases, when evaluating the efficiency of any process, the method of distances is chosen as one that has clearer results.

But along with the advantages, it has significant disadvantages, especially in terms of considering the direction of the effects of partial indicators on the resulting parameter. We can refer to the method of geometric mean, which is more often used for correlated quantities, and if the value of the integrated indicator will depend on the

partial values of the components of spatial development management assessment for previous periods. The analysis will require us to create a matrix of observations based on indicators that have the same dimension and positive value.

Such characteristics are possessed by the coefficients of partial parameters and the ratio of increments. Given all the above, it is possible to form an algorithm for evaluating the effectiveness of spatial development management based on an integrated method.

We will proceed from the fact that the base of parametric characteristics of the evaluation procedure is outlined by certain components of spatial development management in terms of reproductive, investment, innovation, inclusive and budget.

The study of the reproductive component is based on the calculation of gross regional product by cost-income methods, as well as determining the ratio of produced and consumed regional product, which indicates the qualitative characteristics of excess consumption over production and the level of balance of total production in the region. development.

The algorithmic task of the study of investment potential is the need to determine the marginal propensity to consume, this coefficient indicates how much the propensity to save can affect the limitation of gross product growth as an indicator of spatial development. Relevant such studies reflect a multiplicative effect. According to the theoretical conditions for understanding the marginal propensity to consume, in the case of equality of this unit factor, it can be argued that all income growth will be used for consumption. A generalized understanding of the algorithm of the evaluation procedure is presented in the figure 2.

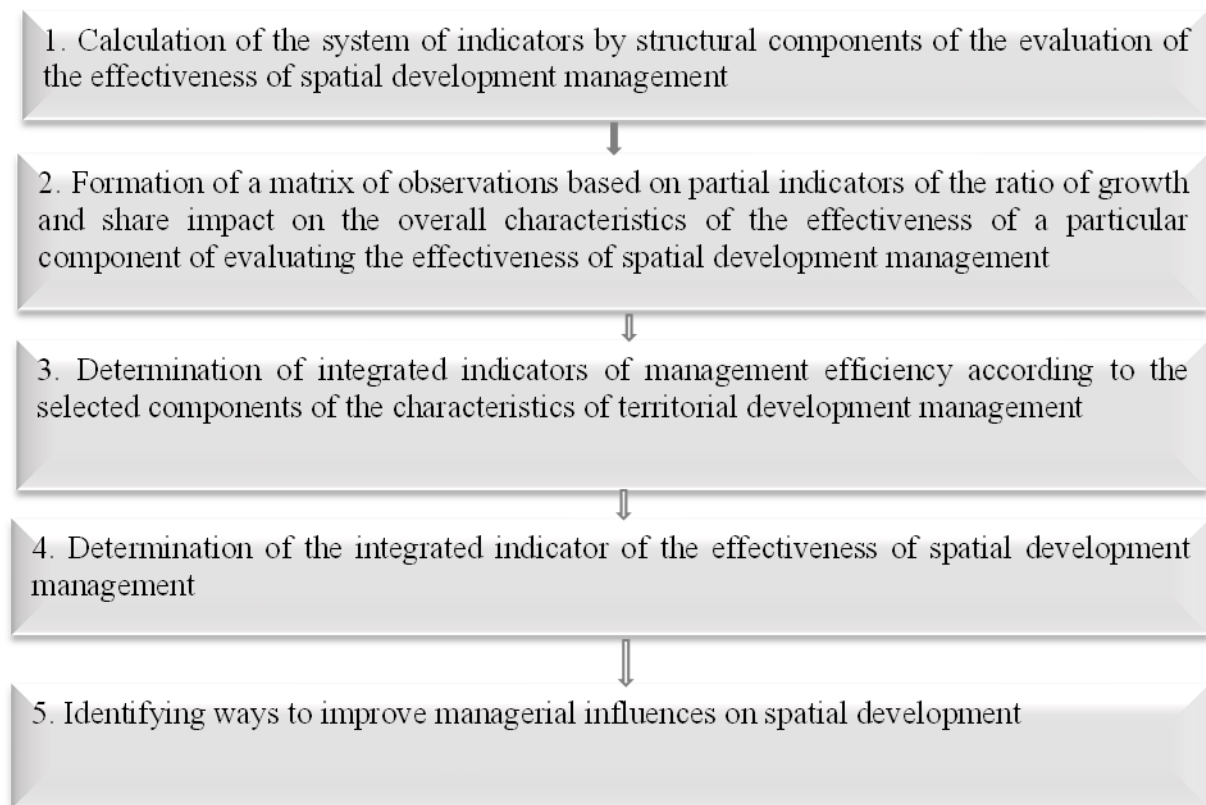


Figure 2. Stages of evaluating the effectiveness of spatial development management

We propose to assess the investment potential and the corresponding effectiveness of managerial influences on the innovation component because of methodological developments of M. Gliznuts on the outlined set of indicators, components and processing of the obtained values [60]. Initial data for obtaining indices of innovation implementation, sales of innovative products, material and technical base and sales of innovative products outside Ukraine.

To assess the budget efficiency for data separation and calculation of relevant coefficients, we propose to use the methodological approach developed by T. Bugay [61], which provides for the calculation of the following indicators: the level of accuracy of current planning justifications parts of the budget, the indicator of financial productivity of the budget, the coefficient of economic efficiency of the budget, the social efficiency of the budget, the balance of the budget.

The effective component of assessing the process of management is related to determining the socio-economic status of regional economic systems. Thus, provided that the traditional factors of economic growth and the introduction of new forms of development in the form of metropolization, network structures, intellectualization and digitalization of socio-economic processes the search for the direction of innovative development is based on the concept of inclusive sustainable development, which is implemented through the involvement in the process of social reproduction of all segments of the population and territories.

Structural modernization of the regional economy as a means of inclusive development involves investment in education, modernization of the labor market, social protection system, provided a single space for investment and productive employment, which affects economic growth. This vision of the innovative direction of regional economic development is supported by the European Commission and the International Monetary Fund. Although, this is not an exhaustive interpretation of this process.

Assessment of socio-economic development based on inclusion involves the use of mathematical tools to find a generalized index. Several international organizations have proposed methodological approaches to the selection of groups of indicators based on which this index is determined.

In particular, the World Economic Forum proposes to distinguish three main groups of indicators: growth and development, which combines the values of the following macroeconomic indicators: GDP per capita, employment, productivity, life expectancy; the group of inclusion includes the median income of households, the stratification of the population by income based on the Gini coefficient, the level of poverty and well-being; the third group includes indicators that characterize the inheritance of generations on the basis of sustainable development, which is determined by the adjusted values of net savings relative to GDP, greenhouse gas pollution, public debt and demographic burden.

This methodological approach can be applied to the regional level, but requires adaptability to uncorrelated indicators of this level, including public debt.

We offer, that the assessment of the inclusive component is based on the methodological developments proposed by the Institute of Regional Studies. M. Dolishny [62] with the definition of an integrated indicator of elasticity in terms of the number of students, the volume of retail turnover of enterprises, the volume of exports, the average number of employees, the average monthly wage, total living space, foreign direct investment. All indicators are calculated per 10 thousand people according to the analyzed region in relation to the values of the regional center and the region. According to theoretical data, if the coefficient of elasticity is less than one, we can say that there is a weak sensitivity of interdependent changes that occur at the regional and regional centers. That is, there is a threat of a large concentration of resources on administrative grounds, which exacerbates the situation of disproportionate development of the region.

In the future, a matrix of observations can be compiled to determine an integrated indicator of the effectiveness of regional development management. According to the preliminary assumption, such a matrix should be created because of parametric characteristics of the ratio of increments of partial indicators for selected components of the analysis of the effectiveness of regional development management and should reflect changes over time. The admissibility of further use of any of the methodological approaches to the construction of integrated indicators depends on the behavior of partial indicators and their compatibility in integration.

Thus, it is determined that the procedures for evaluating the effectiveness of territorial development management are complex, which requires the use of an integrated approach to the evaluation process along with the use of traditional analysis procedures. It is proposed to include adapted indicators on the components of assessing the effectiveness of managerial influence on spatial development as a basis for the formation of parametric characteristics, and to generalize indicators using the mathematical method of geometric mean.

3.2 Conceptual approaches to determining the economic essence of the logistics system category

At present, the problems of transformation of logistics systems of different levels are becoming especially relevant. This is due to the significant influence of exogenous and endogenous factors of the institutional environment and the emergence of new challenges over time, including the intensification of globalization and digitalization in various economic activities [63-70], the transition to network forms of partnership [71-76], implementation of concepts “green” growth [77-82] and closed-loop economy [83-84], etc.

Considering the economic object as a complex system, it is advisable to have a completely reliable idea of its structure. The methodological basis for the formation of the idea is a systematic approach, according to which it is necessary to consider the system as a whole that has properties that are absent in its components. It is the dissimilarity of the elements of the system and the effectiveness of synergistic connections that create the conditions for the integration of the object into a single whole - the system.

According to the encyclopaedic dictionary, the concept of “system” (from the Greek – a whole, composed of parts, connections) – is a set of elements that are in relationships and connections with each other and create certain integrity and unity. This definition is quite generalized and reflects our subconscious ideas about the system. It is a set of interacting elements and relations between them, which generally perform a certain function; a set of elements that are in the appropriate relationships and connections with each other and form certain integrity that provides the emergent properties of the system.

Research has accumulated many definitions of the system that need to be generalized for further use, the most common of which are those that understand the system as a holistic interdependent set of objects interconnected; a holistic set of elements; the order (plan, classification), according to which a group of concepts is located to form a single whole; a set of interdependent, in some way organized and

interacting objects; organized many structural elements that are interconnected and perform certain functions; a set of selectively involved components, in which the interaction and relationships acquire the character of mutual cooperation of components in obtaining a fixed useful result; a set of interdependent elements that is isolated from the environment and interacts with it as a whole.

In a general sense, an economic system is a complex system that partially or completely covers all economic processes (supply, exchange, production, distribution, and consumption of finished products and services).

In the sources, you can find many concepts of the term “logistics system”. Their analysis allows us to conclude that today there is no single point of view on the formulation of this definition (*Table 1*). This is due, firstly, to the fact that researchers are representatives of different scientific schools with their approaches and characteristics. And, secondly, the ambiguity and multifaceted nature of the concept of “logistics system”.

Table 1 – Approaches to the economic interpretation of the concept of “logistics system”

Representative of the scientific school	Definition
<i>1</i>	<i>2</i>
D. Bowersox	the process that connects the company with its customers and consumers
A. Korzeniowski	a set of integrated logistics processes, interconnected, which are in some connection with the external environment
P. Blaik	a set of logistical elements, the connection between which is specified through the processes of transformation
S. Strykowski	the infrastructure needed for the supply chain to function and to manage it effectively
S. Abt	specially organized and integrated flows of materials and products, as well as the corresponding flows of information to optimize the process of supply chain management (including through automatic product identification, computer simulation, controlling, electronic data exchange, and integrated economic accounting)
S. Owczarowski	a set of certain, relevant theories, and solutions that are necessary for the optimal implementation of tasks within specific logistics chains on the scale of national and international logistics from the moment of entry into the system
A. Hadzhynskiy M. Denysenko P. Levkovets L. Mykhailova	adaptive feedback system, which performs certain logistic functions (operations), consists of subsystems and has developed internal system connections and connections with the external environment

Continuation of the Table 1

<i>I</i>	<i>2</i>
L. Mirotin A. Albekov	adaptive feedback system that performs certain logistics functions and logistics operations, usually consisting of several sub-systems and has well-developed links with the external environment
V. Serhieiev	a relatively stable set of units (structural/functional units of the enterprise, as well as suppliers, consumers, and logistics intermediaries), which are interconnected and united by single management of the logistics process to implement the corporate strategy of the business organization
Yu. Nerush	a system that organizes the free distribution and exchange of products in such a way as to ensure optimal supply and demand and optimizes the operation of component subsystems (some units determine the required volume of products for continuous operation – supply, others – distribute products – sales, others products from suppliers to consumers, fourth – collect information about suppliers, market, consumers, etc.)
V. Dybska	a relatively stable set of functional units of the enterprise, as well as suppliers, consumers, and logistics intermediaries, combined in the main or related flows and combined into single management to implement a strategic logistics plan
M. Afanasiev	any integral social large system that seeks and finds the most effective form of systemic organization of its functioning and development
A. Parfonov	an important part of the market mechanism of expanded reproduction, formed in order to realize and reconcile the economic interests of the direct participants in business processes through the most efficient use of public resources available in a given
B. Plotkin	historical stage in economic conditions
S. Uvarov	complete and reliable provision of consumers with the means of production in market conditions
A. Chudakov	a system, the elements of which are material, physical, and information flows, which are logistic operations that connect these elements, based on common goals and performance criteria
T. Alesynska	dynamic, open, stochastic, adaptive complex or large feedback system that performs certain logistics functions
S. Nahlovskiyi	a set of elements that are in certain functional connections and relationships with each other, forming certain integrity and unity
Ye. Krykavskiyi N. Chornopyska	specially organized integration of logistics elements (units) within a certain economic system to optimize the processes of material flow transformation
N. Chukhrai R. Potora	expediently organized and connected within a certain economic system physical flow of goods, accompanied by the flow of funds and information
I. Karp M. Oklander	organizational and managerial coordination mechanism, which allows achieving the effect due to the clear coordination of actions of specialists of various services involved in the management of the material flow
M. Oklander	organizational and managerial mechanism related to achieving the required level of integration of logistics functions through organizational changes in the management structure and implementation of specially designed management procedures (operating systems), based on supply planning, production support and physical distribution as a single material flow

Continuation of the Table 1

<i>1</i>	<i>2</i>
I. Smirnov	complex organizational-complete (structured) economic system, which consists of interconnected in a single process of management of material and accompanying flows of elements – links, the set of which, the boundaries and objectives of the operation are combined with internal goals of the business organization and external goals
A. Kalchenko	an organizational and economic mechanism for managing material and information flows
V. Kyslyi	targeted integration of logistics elements within a certain economic system in order to optimize the processes of material flow transformation
I. Bazhyn	a set of interdependent elements, such as people, structure, and technology, which are focused on achieving different goals in a changing environment
Yu. Ponomarova	a complex system consisting of a set of elements, yes so-called parts of the logistics system, between which certain functional connections and relationships are established
O. Sumets	adapted (self-adjusting and self-organized) feedback system that performs logistics functions and logistics operations and usually consists of several systems and has well-developed links with the external environment
N. Seleznova	a complex structured economic system consisting of elements (subsystems), interconnected in the process of managing the movement of material, information, financial and labour flows, have high adaptive properties and connection with the external environment
O. Moroz	complex open economic systems that include interacting with each other and the external environment subsystems that ensure the functioning of economic relations of industries and enterprises in the region in regional logistics chains, the formation of which is aimed at achieving socio-economic development goals based on optimizing economic flows
O. Korniietskyi	system-forming elements that are closely interconnected and interdependent, that have ordered connections and form a certain structure with predetermined features
T. Dudar	separate elements of links between which certain functional communications are established
L. Zaburanna O. Hlushchenko	a set of interconnected logistics subsystems internal production links and operate to achieve a single logistical goal of the enterprise
L. Zaburanna A. Kulik	a set of logistics subsystems that are interconnected by internal production links, organized in accordance with the rules and procedures of the enterprise or their association within a defined area, and operate to achieve a single logistical goal of the enterprise or their association
A. Bakuta	a set of interdependent elements within a particular economic system, the action of which is aimed at optimizing the movement of material, information and financial flows and optimizing the costs associated with the movement of these flows
D. Kostohlodov I. Savvidi V. Stakhanov	a set of interconnected and interacting participants in economic flows, united by the unity of goals and economic interests
M. Drohomiretska A. Zoria	orderly structure, which includes the planning and implementation of the movement and development of aggregate resource potential, organized in the form of logistics flow, starting with the receipt of resources from the external environment, and ending with the sale of finished products to consumers

The end of the Table 1

<i>1</i>	<i>2</i>
R. Ivut	especially organized integration of logistics systems within a certain economic system to optimize the processes of material flow transformation
N. Pytuliak	an orderly highly integrated system, with which it is possible to plan, manage and implement logistics functions and tasks
N. Metelenko K. Taraban	a complex multilevel system containing material and technical, organizational and economic, socio-psychological and regulatory subsystems, combined in a single continuous process of industrial enterprise management, takes into account the impact of one element on others, has direct and indirect links with the external environment and is based on such principles as flexibility, adaptability, compatibility and interconnection of all its parts
M. Horodko	a complex organizationally complete economic system with feedback, consisting of interconnected elements that have internal and external links, the ability to change their structure and determine behaviors in accordance with new goals under the influence of the external environment
I. Vinichenko M. Horodko	a set of interdependent and interacting participants in the economic processes of formation and movement of flows, united by the unity of the target vector, having the ability to quickly select the most efficient service at a minimum total cost
N. Hryniuk D. Spiridonov	a complex, organizational complete (structural) economic system consisting of elements (links) interconnected in a single process of resource flow management
V. Shynkarenko	a management system designed to optimize the processes of formation and movement of material resources, work in progress and finished products from supplier to the final consumer in the right range, in the right place and at the right time with a minimum of resource costs
D. Chechel	the set of subsystems between which there are relationships and which perform certain functions; its functional subsystems are: supply, production, transportation, sales, warehousing

Source: compiled on the basis of generalizations of scientific references.

Researchers L. Zaburanna and A. Kulik emphasize that scientists consider the logistics system according to three typical definitions:

1) as a set of processes and phenomena, as well as the links between them, which exists objectively, regardless of the subject of management. Here the logistics system acts as an object of study and an object of management;

2) as an institute, a method of research. In this interpretation, the logistics system is identified with the concept of a model;

3) as a compromise between the first two groups. The logistics system is an artificially created set of elements (e.g., teams, technical means, scientific theories),

designed to solve a complex economic problem. The logistics system is a real object and at the same time an abstract reflection of the connections of reality.

According to V. Shynkarenko, the given interpretations, depending on the content and attitude to management, can be conditionally systematized into the following groups:

definitions that unambiguously associate the logistics system only with the material flow;

formulations in which the logistics system is perceived as a set of elements (subsystems). At the same time, the content of the elements is not determined, but only their functional connection and focus on ensuring the formation and movement of the material flow of the required amount of nomenclature, at the right time and place with minimal resource costs;

definitions in which there is no explicit mention of management, but it is about the elements associated with the material flow;

definitions that associate the logistics system in part with management, namely as: material flow management system; organizational and economic (economic) mechanism for managing material and information flows.

Based on the generalization of theoretical approaches to the economic essence of the category “logistics system”, we note that this definition is mostly defined as: 1) an adaptive system with feedback; 2) a component of the economic system; 3) specially organized integration of logistics elements; 4) an ordered set of elements; 5) the integrity of functionally related elements (subsystems); 6) a set of infrastructure facilities; 7) component of the organizationally complete economic system; 8) material flow management system; 9) complex multilevel system; 10) a set of logistics subsystems; 11) part of the market mechanism of expanded reproduction; 12) organizational and economic mechanism for managing material and information flows; 13) organizational and managerial coordination mechanism; 14) a set of integrated logistics processes; 15) specially organized and integrated flows of materials and products; 16) relatively stable set of links.

Analysis of the definitions of “logistics system” shows that among scientists there is no uniformity in the meaning of this term. The given interpretations, depending on the content and attitude to management, can be conditionally systematized into the following groups: process; institute; model; ecosystem component; mechanism; set of links; integration of subsystems; orderly structure.

The characteristic properties of logistics systems include: complexity, structure, availability of connections, hierarchy, emergence, complexity, integrity, synergy (manifestation of synergistic effect), the presence and priority of material transformation processes flow, flexibility, dynamism, and stability, adaptability, focus on integrated efficiency.

Today there is a broad classification of logistics systems (*Table 2*) [85-90] on a number of grounds, among which are the following: the scale of distribution; by type of logistics flow; depending on the type of chains; the nature of management; by the degree of automation, etc.

As a result of research [91-95] it was found that the concept of a logistics system should be considered from the standpoint of changing the paradigm of logistics management; transformational transformations in the global world, namely in view of the rapid development and spread of network, digital, green and circular economy in the context of sustainable development.

It should be emphasized that the intensification of transformation processes will contribute to the qualitative transformation of logistics systems of various scales (change of type, shape, characteristics, and structure), which, in turn, allows the transition to a fundamentally new level of functioning and development.

Table 2 – Classification of logistics systems

Classification feature	Types of logistics systems
1	2
On the scale of the action	Micrologistic, macrologistic, global, metalogistic, mesologistic
On a territorial basis	Urban, district, regional, regional, interregional, national, transnational, <i>cross-border*</i> , <i>local*</i>
On the basis of object-functional features	Departmental, interdepartmental, branch, interbranch
By the nature of the connections in the system	With direct connections, echeloned, flexible

The end of the Table 2

1	2
Depending on the material flow management mechanism	Pulling, pushing, reversible
In the direction of movement of material flow	Straight, reverse
By number of elements and connections	Simple, complex
According to the level of independence	Autonomous, relative
By way of organization	Subordinated, coordinated
By type of economic flow	Material, financial, labour, information, innovation, resource
By operating environment	Real (physical), virtual (cybernetic), integrated (physical, provided by cybernetic tools)
According to the mathematical method of management	Continuous (set by continuous parameters); discrete; hybrid (mixed)
On a functional basis	Production, transport, trade

Notes: *supplemented by the author.

Source: compiled on the basis of generalization [85-90].

Thus, when clarifying the essence of the term “logistics system” it is necessary to apply an integrated approach (integration of system, process, functional, situational) and take into account current challenges (globalization, digitalization, clustering, greening of logistics, customer focus, sustainable development) and transformational change in the global, national and regional economy.

In this paper it is proposed to consider the logistics system from three positions, namely:

1) a set of interconnected and interdependent elements (units, objects of logistics infrastructure, information systems, digital technologies); resources (production, labour, information, financial); different groups of stakeholders (participants in logistics flows and services) who are united by common goals and have common economic interests; institutes designed to provide an organizational and economic mechanism for the smooth flow of logistics flows in a changing institutional environment in the spatio-temporal dimension, reducing costs for the organization of logistics activities and achieving sustainable development;

2) a relatively stable set of structural units (functional units of companies, intermediary organizations, consumers, different categories of stakeholders),

interdependent and integrated into a single process of logistics management to achieve strategic goals of logistics services and ensure sustainable development;

3) interconnected set of objects and subjects of management through the implementation of the entire list of functions of the management of logistics processes in a single complex based on the use of mechanisms of institutional, organizational, investment, financial and economic, environmental, information support.

In further research, it is planned to perform a comparative analysis of the essence of the concepts of “development of the logistics system” and “transformation of the logistics system”; to offer a comprehensive approach to determining the content of the category “strategic management of the logistics system” taking into account current global challenges.

3.3 Research of conditions of sugar market functioning and factors, which influence on his forming

The transition of the agricultural sector of the economy to market relations requires radical changes in the basic principles of the system of state regulation of production and economic processes. Their essence is, on the one hand, to reduce the all-encompassing influence of the state economic mechanism for regulating economic activities of industries, significantly reduce government intervention in economic processes, and on the other - to replace existing in administrative-planned economy forms and methods of market economy. [97]

Our state is a traditionally successful agrarian country. For the effective development of agricultural production, it has all the necessary prerequisites: strong production and resource potential, strong labor resources, the availability of favorable natural and climatic conditions for effective agribusiness. In recent years, there have been negative trends in the development of both the sugar industry and beet growing - the leading branch of agriculture in our country. In particular, there are problems in supplying domestic sugar factories with raw materials, as a result - reducing sugar production, increasing wholesale and retail prices, creating artificial demand for sugar and others. [99]

Issues of the state of the beet-sugar subcomplex, its efficiency, regulation and improvement of economic relations have been studied by many agricultural economists and covered in the publications of O.M. Varchenko, O.S. Zayts, M.Y. Kodenska, V.I. Pirkin, M.V. Roik, P.T. Sabluk, V.D. Slyusar, O.M. Shpychak and others.

Such leading economists as O.S. Bagatarenko, M. Barabash, A.F. Buryk, S.M. Valyavsky, V.V. Laznya, O.M. Onishchenko, V. G. Poplavsky and others, as well as practitioners – E.V. Imas, M.M. Yarchuk and others. However, a number of problems remain unexplored and require further in-depth development of the conditions of the sugar market and the factors influencing its formation.

The reasons for the decline of the beet-sugar subcomplex and its crisis state include the fact that the transition period to market relations in the country has been too long. As a result, there has been a transition to an unregulated sugar market, where

dumping prices, unfair competition and natural exchange are easily applied. A civilized sugar market should provide internal and external (export needs) in it, the absence of large residues in the warehouses of producers and commercial structures. Its regulatory function should ensure a rational concentration of the sugar beet subcomplex in areas with the best natural and climatic conditions for it and a reduction in those where its development is unfavorable.

The peculiarity of the beet-sugar subcomplex is that all raw materials produced in agriculture (sugar beet roots) are completely processed. Of the sugar produced, 65–70% goes to the personal consumption of the population through retail trade, 25–30% is consumed by other branches of the processing and food industries, and part of the sugar is exported.

Sugar beets are a universal crop. They give as the main product - the roots, which can be fed fresh, crushed and dried and, mainly, processed. Beet tops can be fed fresh, ensiled or granulated and dried. As a result of root processing, sugar-crystalline syrup, pulp, molasses, and filtered lime are obtained. Pulp is used for fresh feeding, ensiling and drying. From molasses produce citric acid, alcohol, yeast, feed additives and for ensiling green roots.

Other features of the beet-sugar subcomplex include:

- a clear seasonality of production, and hence the need to process the roots in one production cycle, in addition in a short time (premature processing of roots, as well as delays in their processing inevitably lead to significant losses of sugar);

- low transportability of raw materials (roots contain 75-80% of water) necessitates the concentration of crops near sugar factories and minimizing the radius of transportation;

- sugar beet production is quite a material-intensive sphere - in agriculture there are significant costs for seeds, fertilizers, means of protection of beets from weeds and pests, fuels and lubricants, operation of machinery, and in sugar factories - for root preparation and processing, sugar production (water, heat, energy consumption);

- in contrast to other product verticals, the sugar beet subcomplex, along with an extensive system of intersectoral links, goes beyond narrow-scale sugar production;

- it can simultaneously produce citric, lactic and glutamic acids, yeast, ethyl alcohol, fattening cattle.

The sugar beet vertical essentially solves a wide range of socio-economic problems. The functioning of important branches of the food industry depends on its development. The very functioning of the vertical requires appropriate machines, machinery, equipment of industrial origin, as well as a well-established system of production and maintenance and staffing.

The main factors influencing the sugar market are presented in Fig. 1.

In a market economy, there is a well-known principle - to produce what is beneficial to the producer and what can be sold at a good profit, rather than selling what is produced. And profitability is dictated in agriculture by the conditions which allow to provide high quality, effective implementation of supply and marketing operations.

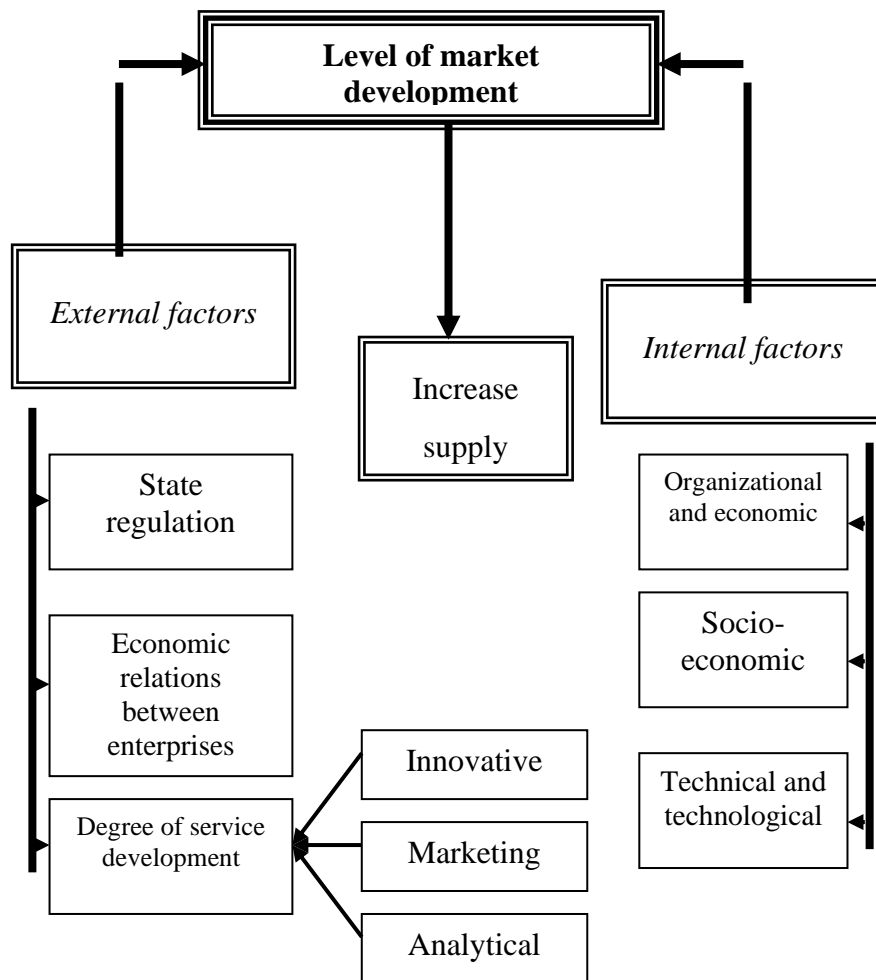


Fig. 1. Factors influencing the formation of the sugar market *.

* Source: : developed by the authors.

Thus, the sugar market should become an independent single product within the food market, which would include a set of exchange relations both within the sugar beet subcomplex and between it and consumers of its products within the country and abroad.

At the same time, exchange relations will be in the form of exchange of experience, and intermediate products, and final products, and with consumers - through the sale of sugar in the markets at prices to be determined by the parties.

These are wholesale and retail trade, domestic and foreign markets, sale of their products and purchase of means of production and labor of industrial origin.

Based on these considerations, we can agree with the proposal [108] that the regulated sugar market is a permanent mechanism for ensuring, balance and dynamic balance of production capacity of all spheres of the sugar beet subcomplex and sugar demand based on the optimal ratio of state regulation and self-regulation. With this in mind, it is possible to develop a scheme for the formation of the sugar market (Fig. 2).

Ensuring the functioning of each of the areas requires extensive practical work of managers and specialists, scientists in terms of content, market theory and practice.

The statistics show an unsatisfactory situation with the cultivation of sugar beets, where the harvested area versus sown is 95-96%.

Crops perish, productive area remains unharvested and goes under snow or fodder for livestock. Yields decrease in dynamics. Another part of the beet-sugar subcomplex - sugar - suffers primarily from the first, as due to the lack of raw materials by almost 19,3%, decreased sugar production from sugar beets. The situation remains difficult.

Acting in the form of a specific area of trade, the market depends on the natural and economic conditions of its location, the state and direction and level of development of agro-industrial production, the degree of market infrastructure. The latter acts as a set of industries and services that ensure the formation of rational market conditions at the micro and macro levels in order to ensure communication between producers and consumers.

An important factor here is the purchasing power of people, which is formed based on the level of wages, the differentiation of income from other sources by population groups. In turn, the purchasing power of the population largely depends on the prices of sugar.

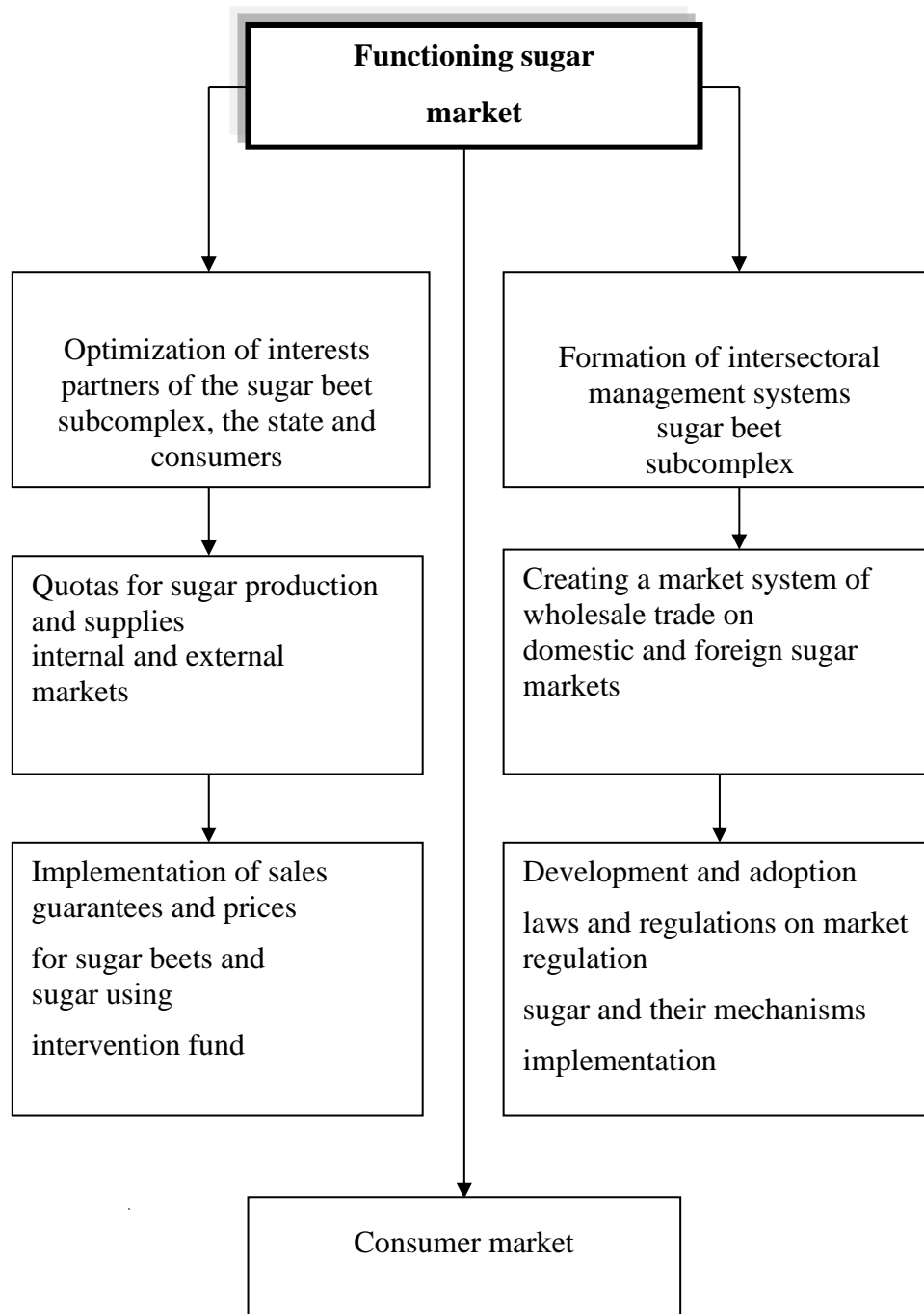


Fig. 2. The main directions of operation and regulatory actions of the state in the sugar market *.

* Source: developed by the authors.

Obviously, the pricing process should be associated as much as possible with the level of material well-being, the wealth of the population, which practically finances the development of the beet-sugar subcomplex in the domestic market. It invests in the national sphere of production, consuming 77,2% of sugar, and this cannot be ignored. Moreover, any increase in sugar prices in retail trade must be closely correlated with the growth of people's earnings and pensions. Calculations according to official statistical publications [103] show that these proportions are not maintained at all, on the contrary - they are periodically violated (Table 1).

Table 1

**The ratio of growth indices of sugar prices and wages
population in Ukraine, % ***

Index	2019	2020	2021	2021/ 2019, (±)
Sugar price index	98,6	109,3	116,4	+17,8
Nominal index salary	120,1	114,3	124,5	+4,4
The index is real salary	111,1	110,8	113,6	+2,5

* Source: [100].

These data show that the proportions of rising sugar prices and wages, even nominal, are not always maintained. Therefore, the population is forced to buy and consume less sugar, as a result of which the beet-sugar subcomplex is less and less financed.

Another important article of the sugar market is the proposal, which is formed under the influence of the level of development of the beet-sugar subcomplex on a certain date, namely: the volume of cultivation of raw materials - sugar beets - and its supply to factories; quality of raw materials; efficiency of processing enterprises;

bringing sugar to marketable form and through market structures to the consumer.
[106]

Thus, the line operates according to the scheme «field - products - plant - sugar - market – consumer» (Fig. 3).

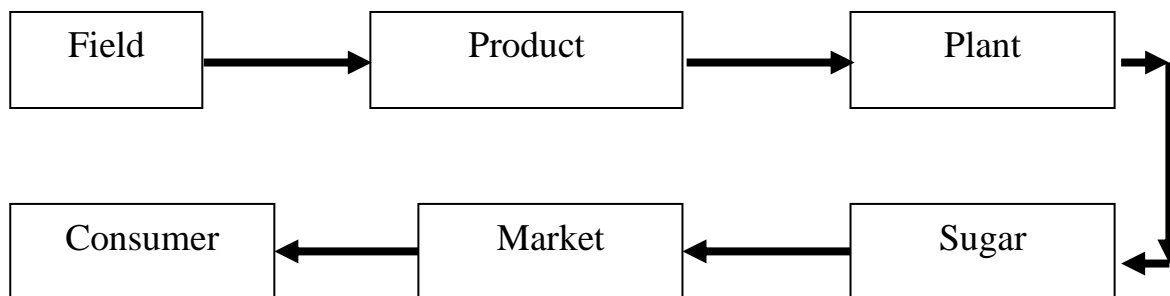


Fig. 3. The line of bringing sugar to the marketable form through market structures to the consumer *.

* Source: developed by the authors.

Each of the links in this line has its own specific factors that affect the efficiency of its operation. However, none of the links can be ignored or replaced or excluded.

Thus, the sugar market should become an independent single product within the food market, which would include a set of exchange relations both within the sugar beet subcomplex and between it and consumers of its products within the country and abroad. At the same time, exchange relations will be in the form of exchange of experience, and intermediate products, and final products, and with consumers - through the sale of sugar in the markets at prices to be determined by the parties. These are wholesale and retail trade, domestic and foreign markets, sale of its products and purchase of means of production and objects of labor of industrial origin.

3.4 Тенденції регулювання розвитку ринку засобів захисту рослин в Україні та світі

Розвитку ринку засобів захисту рослин в Україні сприяють новітні можливості використання продуктів хімії в якості сировини і енергетичних ресурсів при виробництві пестицидів. Слід зазначити, що відбулася науково-технічна революція в хімії, в результаті якої в хімізації сільського господарства застосування засобів захисту рослин вийшло на друге місце після мінеральних добрив. Тому нині тема обґрунтування стану та тенденцій розвитку ринку засобів захисту рослин є надзвичайно актуальною та потребує подальшого дослідження. Водночас ринок засобів захисту рослин розпочав активно розвиватися в післявоєнні роки, коли в землеробстві став швидко зростати попит на хімічні засоби захисту рослин, без яких просто неможливо було б досягти успіхів інтенсифікації аграрного сектора, яка охопила світ у ті роки. Великі хімічні концерни оцінили значимість тонкого синтезу пестицидів, порівнянного з синтезом препаратів для агропромислового сектору України, а також вигідність вкладення капіталу у виробництво засобів захисту рослин.

Тенденції розвитку ринку засобів захисту рослин, питання його досліджували у своїх працях такі вчені як: Бруй О. Ю., Василенко Л. В., Гетьман С. В., Корчинська О. А., Круть М. В., Лупенко Ю. О., Тіхонова Н. О., Межинська-Федоренко В. П. та інші вчені. Враховуючи значні наукові надбання зазначених вчених, варто зауважити, що недостатньо дослідженим залишається питання обґрунтування експорту та імпорту засобів захисту рослин в Україні. Сільське господарство в Україні є однією з основних галузей економіки, яка в 2020 р. забезпечила понад 10 відсотків валового внутрішнього продукту країни, а аграрний сектор, харчова і переробна промисловість забезпечують 18 % ВВП і 17 % зайнятості населення в економіці України [109, с. 2]. У 2020 році в Україні в рослинництві вирощувалися чотири основні види сільськогосподарських культур: культури зернові та зернобобові, культури технічні, коренеплоди та бульбоплоди, культури овочеві і баштанні продовольчі, культури кормові [110]. Згідно даних Державної служби статистики України [110], загальна площа

насаджень культур плодових та ягідних, без урахування площі ягідників в міжряддях садів, у 2020 р. становила 228 тис. га.

Встановлено, що Державний реєстр пестицидів, агрохімікатів, які дозволено використовувати в Україні станом на 31.12.2020 р. містив 3966 препаративних форм пестицидів і агрохімікатів. Перелік ООП серед списку пестицидів, зареєстрованих на національному рівні в Україні у Державному реєстрі пестицидів і агрохімікатів, дозволених до використання в Україні станом на 31.12.2020 р., налічувалося 1125 препаративних форм, які містили від одного до трьох активних інгредієнтів особливо небезпечних пестицидів, тобто близько третини пестицидів і агрохімікатів, дозволених до використання в Україні станом на 31.12.2020 р. були особливо небезпечними пестицидами [110]. Аналіз даних статистики за минулі роки свідчить про тенденцію зростання загальної площі посіву, на якій здійснюється використання засобів захисту рослин сільськогосподарськими підприємствами. Впродовж 2016–2020 рр. посівні площі, на яких застосовували засоби захисту рослин, зросли із 12239 тис. га до 15343,7 тис. га, або в 1,25 рази, що, відповідно, у відносному значенні становить 67,5 % і 83,3 %.

Очевидно, що на ринку в Україні присутні пестицидні препарати, які містять ООП, але яких немає в Державному реєстрі пестицидів і агрохімікатів, дозволених до використання в Україні, наприклад, ДНОК (динітроортокрезол) і його солі (№ 106 в PAN List); Метоміл (№ 195 в PAN List), який продають у вигляді препарату Ланнат; Оксамит (№ 213 в PAN List); Праллетрін (№ 232 в PAN List), який у вигляді рідини від комарів не тільки продають, але і виробляють в Україні; Пропоксур (№ 241 в PAN List); Валідаміцін (№ 301 в PAN List). станом на 31.12.2020 р. в Державному реєстрі пестицидів і агрохімікатів, дозволених до використання в Україні налічувалося 1125 препаративних форм ООП, в яких містилося 83 активних інгредієнта [111, с. 103; 113]. Безперечно за визначенням ФАО ООН, «інтегрована система захисту рослин» означає ретельний розгляд всіх доступних методів боротьби з сільськогосподарськими шкідниками і подальшу інтеграцію відповідних заходів, які перешкоджають розвитку популяцій шкідливих організмів і підтримують застосування пестицидів й інші

втручання на рівнях, які економічно виправдані та знижують або мінімізують ризики для здоров'я людини і навколишнього середовища [112, с. 115]. В інтегрованій системі захисту рослин основну увагу звертають на вирощування здорового врожаю при мінімально можливому порушенні агроєкосистем і підтримується використання природних методів боротьби зі шкідливими організмами й пропонують способи для боротьби з шкідливими організмами: збір шкідників із рослин; використання спеціальних матеріалів; своєчасне видалення відходів і хворих рослин; сівозміну; використання стійких до хвороб сортів сільськогосподарських культур; збереження або збільшення кількості природних хижаків [114]. Біологічний захист рослин ґрунтується на тому факті, що зниження чисельності будь-яких небажаних для людини і його діяльності видів мікроорганізмів, рослин або тварин можна здійснювати шляхом використання їх паразитів і антагоністів, тобто їх безпосередніх природних ворогів, хижаків, паразитів, гербіфагів – споживачів трав'янистих рослин і продуктів їх життєдіяльності (антибіотиків, гормонів, феромонів), а також біологічно активних речовин. При цьому основна мета застосування біологічного захисту рослин полягає, безперечно, в отриманні якісної та екологічно безпечної продукції.

Вітчизняний експорт засобів захисту рослин незначний. Характерними ознаками є відсутність чітких закономірностей щодо асортименту та ємності, помітна значна строкатість за роками. Обсяг експорту органічної продукції в 2020 р. склав 99 млн євро. Українську органічну продукцію закуповували переважно країни Європейського Союзу, де загальна сума склала 95 млн євро. Країнами-споживачами української органічної продукції є Нідерланди, Італія, Німеччина, Великобританія, США, Австрія, Польща, Швейцарія, Бельгія, Чехія, Болгарія, Угорщина, Канада, Австралія і деякі країни Азії [115, с. 10]. Основні експортні органічні продукти – зернові, олійні, бобові, ягоди, фрукти, дикороси. Також експортуються макуха соняшнику, борошно, олія соняшникова, шрот соняшниковий, яблучний концентрат, горіхи і березовий сік [116, с. 25]. Частка України у світовому експорті нині становить 0,04 %, у загальноєвропейському – 0,08 %, серед країн Східної Європи – 1,6 %, що в десятки разів менше порівняно

з обсягами імпорту. Вказане черговий раз зосереджує увагу на значній імпортозалежності зокрема вітчизняного ринку засобів захисту рослин. Завдяки імпортерам українські сільгоспвиробники мають змогу використовувати для захисту рослин найновіші світові досягнення у цій сфері.

Під час аналізу імпорту засобів захисту рослин до України в натуральних показниках, тоннах, за період з листопада 2019 р. по жовтень 2020 р. видно, що загалом до України імпортовано 96 932,7 тонн засобів захисту рослин.

Слід зазначити, що в Україні основу ринку засобів захисту рослин становлять хімічні препарати, або пестициди, їх частка в натуральному обсязі перевищує 97 %. При цьому біологічні засоби для запобігання зараження сільськогосподарських культур різними патогенами та шкідниками займають лише 2,2–2,6 % від загальної місткості ринку. Переважання першого типу продукції пов'язано з простотою і високою ефективністю його застосування – хімічні препарати, наприклад, можна розпорошувати на великих ділянках з повітря [117, с. 221]. Незважаючи на широке різноманіття захисних засобів, найбільш поширеним видом такої продукції в Україні залишаються гербіциди – їх частка в структурі місцевого виробництва в 2020 р. склала 56,6 % в натуральному вираженні. Даний факт багато в чому обумовлений тим, що наша країна має в своєму розпорядженні найбільшими в світі площами орних земель, обробляти їх від бур'янів за допомогою техніки неефективно, оскільки набагато краще з цим завданням можуть впоратися гербіциди. Однак в останні роки спостерігалось зростання частки фунгіцидів в структурі виробництва хімічних засобів захисту рослин в Україні. Подібне явище пов'язане зі збільшенням площ, відведених під зернові культури та цукровий буряк, адже перед посівною кампанією насіння цих рослин зазвичай протруюють для знищення спор грибів-паразитів. Українські сертифіковані органічні господарства займають площі від кількох гектарів, як і в більшості країн Європи, до тисяч гектарів ріллі. Внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні має позитивну динаміку, і розширюється через основні мережі супермаркетів, які активно розвивають привабливу та іміджеву лінійку органічних продуктів [111, с. 98].

Основними видами органічної продукції, яку виробляють і споживають в Україні, є фрукти, овочі, зернові культури, м'ясо та молочні продукти, крупи і хлібобулочні вироби, а асортимент органічної продукції налічується понад 100 найменувань товарів. Слід зазначити, що темпи зростання українського органічного виробництва в 5,5 рази вище, ніж в країнах Європи, і майже в 5 разів, ніж в світі [112, с. 115]. У листопаді 2020 р. до України ввезено 8,6 % від всього обсягу. Грудневий імпорт становив 9,5 %. У січні було імпортовано 12,2 % засобів захисту рослин. Варто зазначити, що вітчизняні агрохімічні підприємства значно залежать від імпортової сировини, частка якого досягає 50 % в натуральному вираженні, у зв'язку з чим ціни на засоби захисту рослин багато в чому обумовлені валютним курсом. Таким чином, було наявне різке підвищення вартості пестицидів спостерігалось в 2019 і 2020 роках, коли курс долара піднявся через девальвацію гривні [112, с. 6, с. 8].

Найбільші обсяги імпорту засобів захисту рослин надходять із Китаю – 35,2 %. Китайські хімічні компанії стали глобальними лідерами з виробництва засобів захисту рослин. Крім того, Китай стимулює експорт засобів захисту рослин за рахунок податкових пільг. Відповідно до вище проведеного дослідження, варто відзначити, що вітчизняний ринок засобів захисту рослин характеризувався впевненим зростанням з 2016 р. по 2020 р. і досяг ємності в 225,9 тис. тонн. Вказана динаміка обумовлена розширенням посівних площ основних сільськогосподарських культур: площу земель під пшеницю збільшено з 25 до 27,9 млн га, олійні культури – з 11 до 12,6 млн га, цукрові буряки – з 0,9 до 1,2 млн га, під сою – з 1,5 до 2,6 млн га за 2016–2020 роки. У результаті в 2020 р. були зібрані рекордні за останні роки врожаї пшениці – 86 млн тонн, соняшнику – понад 11 млн тонн, цукрових буряків – близько 52 млн тонн. Проте подібні досягнення привели до надлишку даної сільськогосподарської продукції на ринку, у зв'язку з чим посівні площі під цими культурами зменшилися в минулому році. Даний факт призвів до скорочення обсягу споживання засобів захисту рослин в Україні до 207,6 млн тонн [117].

Зараз на вітчизняному ринку домінують товари закордонного виробництва, що поставляються в основному з країн Європейського Союзу і Китаю. Їх частка в 2018 р. склала 58,6 %. Слід зазначити, що цей показник поступово знижується протягом останніх трьох років, що обумовлено декількома факторами. Зокрема, багато міжнародних хімічних корпорацій, наприклад Bayer і DuPont, прагнуть уникнути сплати митних зборів на ввезену продукцію, тому налагоджують власне виробництво на території України. Інша причина – перехід деяких підприємств на схему толінгу, згідно з якою закордонні постачальники безмитно постачають в нашу країну компоненти для виробництва хімічних засобів захисту рослин, згодом переробляються на українських заводах. Готова продукція йде на експорт без сплати відповідних мит. В результаті реалізації подібної схеми обсяг поставок засобів захисту рослин з України з 2016 р. по 2020 р., за даними митної статистики, зріс з 11,2 до 23,4 тис. тонн [117]. Процес управління пестицидами охоплює регульований контроль, належне поводження, імпорт, постачання, транспортування, зберігання, використання та видалення відходів пестицидів для мінімізації несприятливого впливу на навколишнє середовище і впливу на людину. Важливу роль в цьому процесі грають законодавчі та нормативні вимоги, які визначають національні рамки політики в галузі регулювання використання пестицидів, і, в першу чергу, реєстрації і контролю пестицидів [118, с. 185].

Таким чином, існуюча законодавчо-нормативна база в основному забезпечує правове регулювання використання пестицидів в Україні, але вимагає істотної модернізації та перегляду в зв'язку з новими викликами і апроксимацією законодавства України до законодавства Європейського Союзу відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

З метою вдосконалення розвитку ринку засобів захисту рослин в Україні в першу чергу необхідно: розробити і прийняти нормативно-правові акти, що регулюють питання виробництва і застосування біологічних засобів захисту рослин; підтримувати розвиток широкої мережі біофабрик і біолабораторій; сприяти формуванню загальної культури екобезпечного агровиробництва на

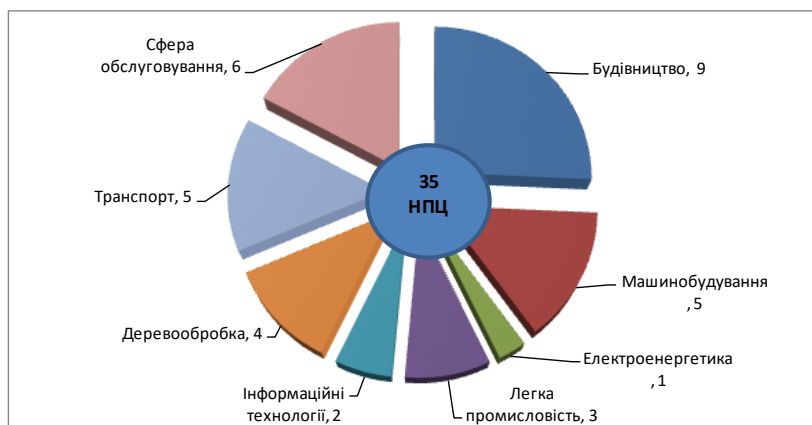
основі створення системи вдосконаленої підготовки кадрів вищої кваліфікації з навичками застосування сучасних біопрепаратів захисту рослин і сучасних біотехнологій; розробити дієві механізми для стимулювання переходу на біологічні й інтегровані методи захисту рослин; стимулювати подальший розвиток екобезпечних технологій в рослинництві, зберіганні і транспортуванні продукції агровиробництва; підтримувати проведення нових наукових досліджень світового рівня по біологізації захисту рослин і розробку механізмів їх впровадження у виробництво; розробити і прийняти довгострокову стратегію і державні програми розвитку біологічного методу захисту рослин [119, с. 14].

Таким чином, забезпечення сільського господарства засобами захисту рослин переважно за рахунок іноземних виробників призводить до завищення цін на них. У цьому зв'язку виникає необхідність удосконалення фінансово-кредитної політики в галузі сільського господарства, спрямованої на забезпечення виробників необхідними кредитними ресурсами для придбання потрібних їм матеріально-технічних ресурсів, у тому числі й засобів захисту рослин. Високі банківські ставки, відсутність іпотечного кредитування роблять кредитні ресурси недоступними для більшості сільськогосподарських товаровиробників, особливо малого та середнього бізнесу [112, с. 115]. Це зумовлює необхідність збереження державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Навіть у розвинутих країнах світу, де доходи фермерів значно вищі порівняно з українськими, висока ціна на засоби захисту рослин компенсується державними дотаціями. Для повсюдного впровадження інтегрованої системи захисту рослин в Україні першу чергу повинна бути відповідна законодавчо-нормативна база, що забезпечує зниження ризиків від хімічних речовин, і яка може включати: спеціальні дозволи або ліцензії на торгівлю пестицидами і агрохімікатами; процедури погодження на ввезення (імпорт) хімічних засобів захисту рослин; процедури постійного контролю та інспектування використання пестицидів.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.3.5

3.5 Аналіз пропозиції закладів професійно-технічної освіти Львівщини щодо фахівців за спеціальностями

Система ПТО Львівської області охоплює 217 суб'єктів. Зокрема – 56 ПТНЗ державної власності (1 - професійно-технічне художнє училище, 25 професійних ліцеїв, 20 вищих професійних училищ, 2 міжрегіональні вищі професійні училища, 2 вищі професійні художні училища, 1 міжрегіональний центр професійно-технічної освіти, 1 художнє професійно-технічне училище, 7 навчальних центрів при установах виконання покарань, 1 професійний коледж та 2 заклади професійної освіти, підпорядковані закладам вищої освіти). У системі професійної (професійно-технічної) освіти Львівщини станом на 2020 рік створено 35 навчально-практичних центрів (мал.1) [120].



Джерело: розрахунки на основі даних досліджень ДОН ОДА Львівської області [120, с. 2]

Малюнок 1. Галузева спрямованість навчально-практичних центрів системи ПТО Львівської області, 2020 рік

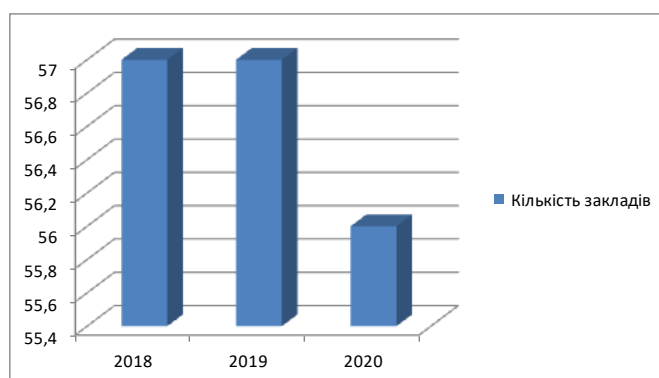
У 2020-2021 навчальному році у закладах професійної (професійно-технічної) освіти області навчалася 19876 осіб (станом на 01.01.2021р.). Підготовка велася із понад 100 робітничих професій та 11-ти спеціальностей за освітньо-кваліфікаційним рівнем 7 «молодший спеціаліст» чи «фаховий молодший бакалавр». Щороку понад 70% випускників здобувають дві та більше професій, близько 5% осіб – кваліфікацію молодшого спеціаліста [120].

За останнє десятиліття мережа професійно-технічної освіти у Львівській області неодноразово реорганізувалася. Реорганізаційні заходи включали

кількісні зміни в мережі, спеціалізацію навчальних закладів та їх види. Впродовж 2000-2020 рр. кількість професійно-технічних училищ зменшилась з 36 до 1, натомість створено й розширено мережу професійних ліцеїв (з 1 у 2002 до 25 у 2020р.), вищих професійних училищ (20 у 2020р., з них – 2 міжрегіональні ВПУ, 2 – вищі професійні художні училища) та професійних коледжів (1 у 2020 р.) [120].

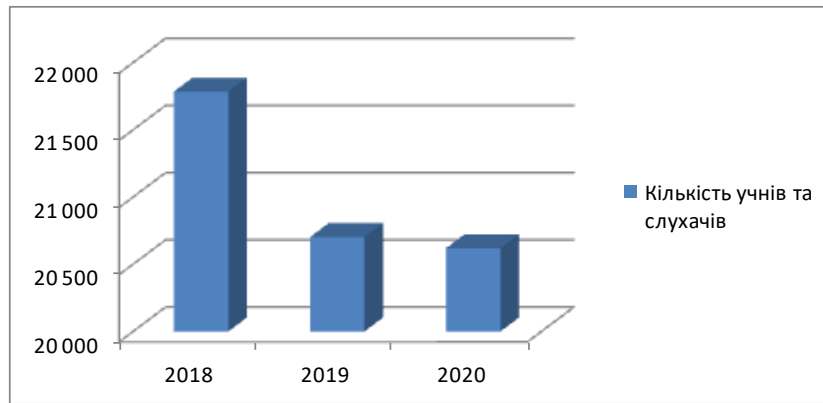
Найбільше ПТНЗ, майже 32% загальної кількості, зосереджено у м. Львові, решта – розташовані у районах області. Порівняно з показниками для України за кількістю ПТНЗ Львівська область є четвертою; за кількістю студентів, які навчаються в них – друге. На даний час мережа ПТНЗ у Львівській області достатньо розвинена за територіальною та галузевою ознаками. У навчальних закладах забезпечено необхідні умови для підвищення рівня підготовки робітничих кадрів та поглиблено орієнтацію на регіональні потреби.

У 2016-2020 н.р. у ПТНЗ області навчалось понад 20 тис. учнів. Підготовка велася з понад 100 робітничих професій та 17-ти спеціальностей за освітньо-кваліфікаційним рівнем «молодший спеціаліст». 54 % учнів одночасно із професією здобували повну загальну середню освіту, 81 % юнаків і дівчат вивчали складні, інтегровані та наукоємні професії, 90 % здобували дві та більше професій, що підвищило мобільність випускників на ринку праці (мал.2-4).



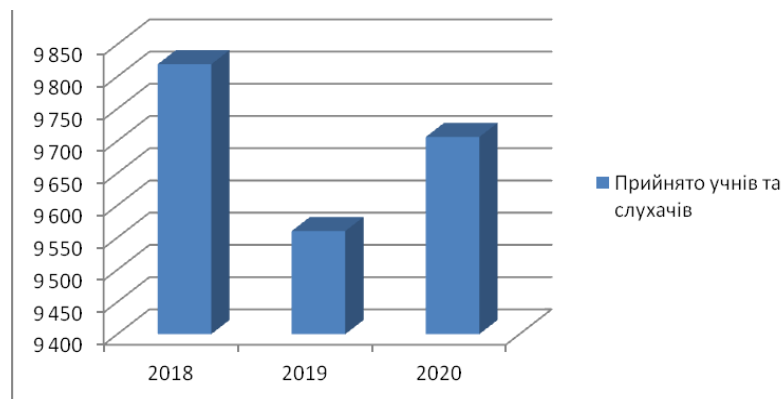
Джерело: розрахунки на основі даних досліджень ДОН ОДА Львівської області [120, с. 2]

Малюнок 2. Кількість ЗП(ПТ)О у Львівській області, 2018-2020 рр.



Джерело: розрахунки на основі даних досліджень ДОН ОДА Львівської області [120, с. 2]

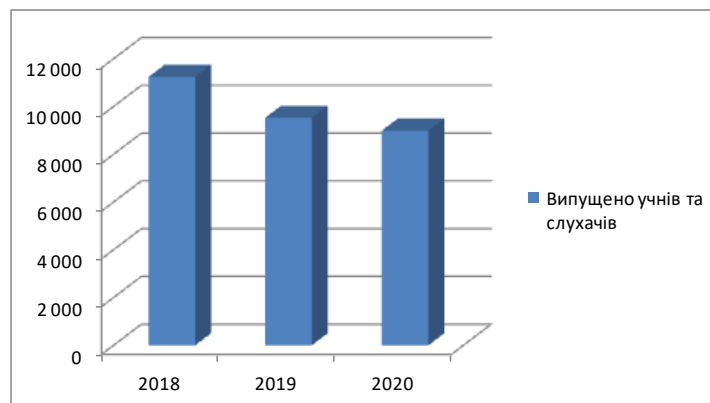
Малюнок 3. Кількість учнів та слухачів ЗП(ПТ)О у Львівській області, 2018-2020 рр.



Джерело: розрахунки на основі даних досліджень ДОН ОДА Львівської області [120, с.2]

Малюнок 4. Кількість прийнятих учнів та слухачів ЗП(ПТ)О у Львівській області, 2018-2020 рр.

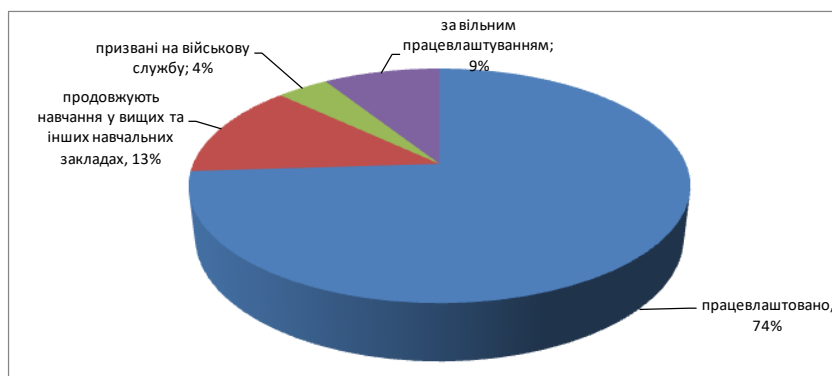
У 2020 році завершили професійну підготовку та стали кваліфікованими робітниками 8989 випускників ПТНЗ області, у центрах при ВТК випуск становив 724 осіб (мал. 5.).



Джерело: розрахунки на основі даних досліджень ДОН ОДА Львівської області [120, с. 2]

Малюнок 5. Кількість випускників ЗП(ПТ)О у Львівській області, 2018-2020 рр.

За професією працевлаштовані 74% випускників, продовжують навчання у вищих та інших навчальних закладах – 13%, призвані на військову службу – 4 %, за вільним працевлаштуванням – 9% (мал. 6.)



Джерело: розрахунки на основі даних досліджень ДОН ОДА Львівської області [120, с. 2]

Малюнок 6. Інформація про випускників ЗП(ПТ)О Львівської області, 2020 рік.

Упродовж останніх років зберігається тенденція до зменшення кількості випускників закладів загальної середньої освіти, які обирають навчання у ЗП(ПТ)О та суттєве збільшення осіб, що продовжують навчання у сфері вищої освіти (див. табл. 1-2., мал. 7).

Таблиця 1.

Заклади професійної (професійно-технічної) освіти Львівської області, 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020
Кількість закладів	57	57	56
Кількість учнів та слухачів	21 785	20 702	20 620
Прийнято учнів та слухачів	9 819	9 560	9 706
Випущено учнів та слухачів	11 239	9 528	8 989

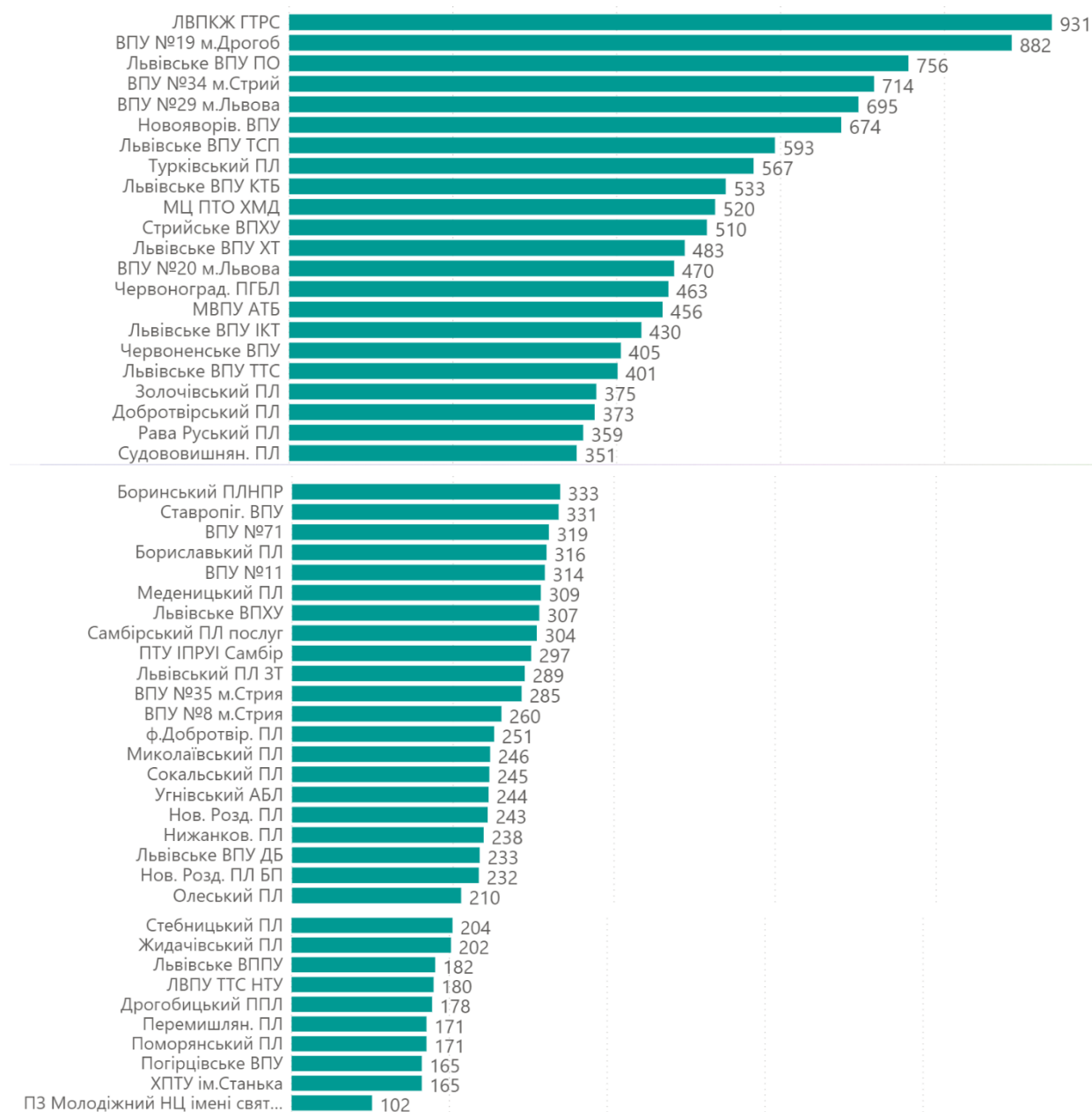
Джерело: розрахунки на основі даних досліджень ДОН ОДА Львівської області [120, с. 2]

Таблиця 2

Вибір освітньої траєкторії випускниками закладів загальної середньої освіти

Рік випуску ЗЗСО	Всього випускників ЗЗСО (тис осіб)	Із них:		Вступили до : (тис. осіб)		
		9 клас (тис осіб)	11 клас (тис осіб)	ЗВО	Коледжі	ЗП(ПТ)О
2016	38,4	23,5	14,9	23,1	3,9	13,3
2017	36,8	23,2	13,6	22,1	3,6	11,1
2018	36,3	22,8	13,5	23,1	2,9	9,8
2019	37,4	24,2	13,2	22,4	2,7	9,6
2020	38,7	25,3	13,4	24,1	2,7	9,7

Джерело: розрахунки на основі даних досліджень ДОН ОДА Львівської області [120, с. 2]



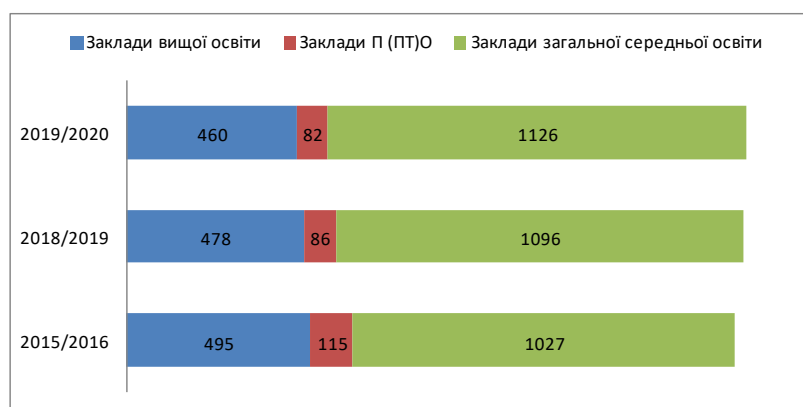
Джерело: Аналіз діяльності регіональних систем професійної освіти. URL: https://vrc.rv.ua/case_study/analiz-diialnosti-rehionalnykh-system-profesijnoi-osvity/ [122]

Малюнок 7. Контингент ЗП(ПТ)О Львівської області у 2020 році.

Заклади професійної освіти надають можливість набувати професійні кваліфікації за наскрізними програмами на різних рівнях освіти, здобувати ступнево по 2-3 професії за період навчання та успішно працевлаштовуватися.

Так, у 2019-2020 навчальному році в ЗП(ПТ)О навчалося 20 620 студентів, за освітньо-кваліфікаційним рівнем «молодший спеціаліст» організовано навчання за понад 100 робітничими професіями та 17 спеціальностями. Завершили професійну підготовку та стали кваліфікованими робітниками (молодшими спеціалістами) 8989 випускників ЗП(ПТ)О, у навчальних центрах при установах виконання покарань випуск становив 333 особи; 6410 (79 %) осіб із числа випускників здобули дві та більше професій, 412 (5%) осіб – кваліфікацію молодшого спеціаліста.

Проте кількість молоді, що обирають для своєї подальшої кар'єри робітничі кваліфікації, постійно знижується (мал. 8).



Джерело: Головне управління статистики у Львівській області. Офіційний сайт. URL: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/20/theme_20.php?code=20 [123]

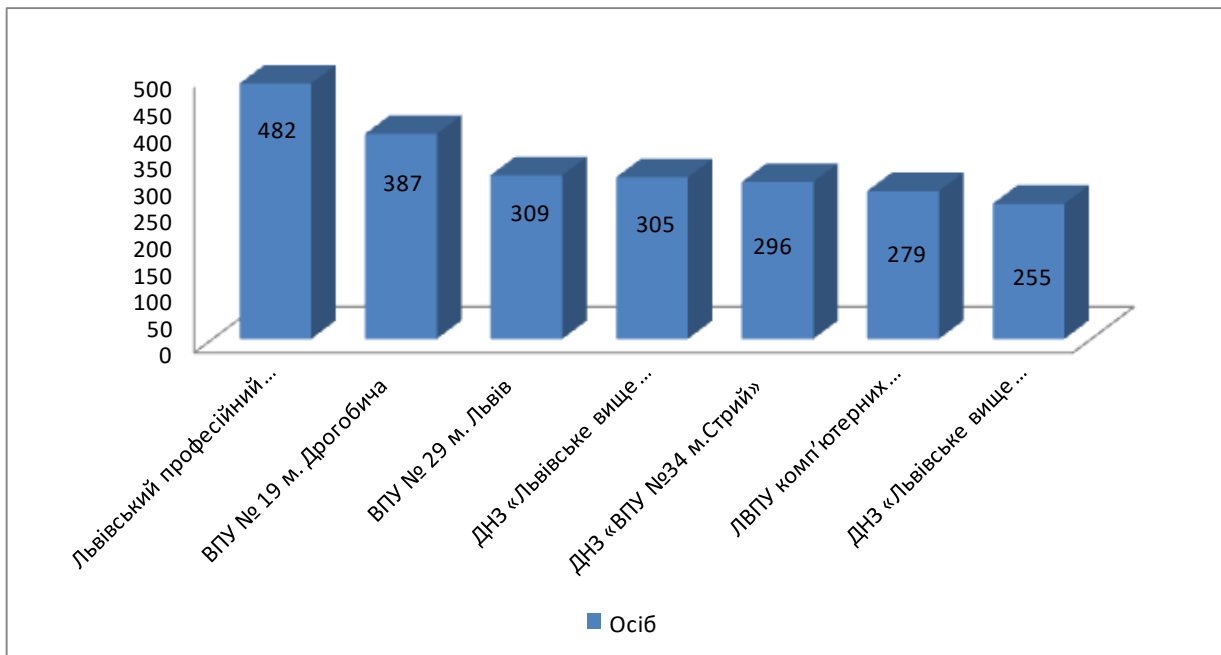
Малюнок 8. Кількість учнів (студентів) з розрахунку на 10 тис. населення у Львівській області, осіб

ЗП(ПТ)О здійснюють підготовку для різних галузей економіки:

- 21 заклад із контингентом 28% від загальної кількості здобувачів освіти - **для промисловості;**
- 10 закладів (6% від контингенту) - **для сільського господарства;**
- 4 заклади (11% контингенту) - **для будівництва;**
- 10 закладів (28% контингенту) - **для торгівлі та громадського харчування;**

- 7 закладів (15% контингенту) - **транспорт та зв'язок**;
- 2 заклади (12% контингенту) - **для ЖКГ і невиробничих видів обслуговування**.

Серед ЗП(ПТ)О, які впродовж останніх років зберігають популярність серед молоді та приймають на навчання понад 200 учнів щорічно (станом на жовтень 2021 р.) є заклади відображені на малюнку 9.



Джерело: дані НМЦ ЗП(ПТ)О у Львівській області. Інформація про здобувачів освіти закладів професійної (професійно-технічної) освіти Львівщини (станом на 01 жовтня 2021 року) [124]

Малюнок 9. ЗП(ПТ)О, які приймають на навчання понад 200 осіб щорічно (станом на жовтень 2021 р.)

ЗП(ПТ)О досить оперативно реагують на зміни потреб ринку праці шляхом упровадження нових професій, упродовж останніх років започатковано навчання за професіями [124, с. 6, с. 7]:

- 5312 *Оформлювач вітрин, приміщень та будівель* - Державний навчальний заклад «Львівське вище професійне училище побутового обслуговування» (контингент **165 учнів**);
- 7129 *Монтажник систем утеплення будівель* - Боринський професійний ліцей народних промислів і ремесел (контингент **82 учні**);
- 7213 *Рихтувальник кузовів* - ДПТЗ "Міжрегіональне вище професійне

училище автомобільного транспорту та будівництва" (ліцензійний обсяг 30, інформація про контингент відсутня);

- *5133 Соціальний робітник. Нянька. Гувернер* - Державний навчальний заклад «Львівське вище професійне училище інформаційно-комп'ютерних технологій» (контингент **20 учнів**);

- *4113 Оператор з обробки інформації та програмного забезпечення* - Вище професійне училище №11 м. Червонограда (контингент **75 учнів**); Вище професійне училище №19 м. Дрогобича (контингент **88 учнів**); Вище професійне училище №20 м. Львова (контингент **51 учень**); Вище професійне училище № 29 м. Львова (контингент **30 учнів**); вище професійне училище №35 м. Стрия (контингент **51 учень**); Міжрегіональне вище професійне училище автомобільного транспорту та будівництва м. Львова (контингент **98 учнів**); Державний навчальний заклад «Львівське вище професійне училище інформаційно-комп'ютерних технологій» (контингент **58 учнів**); Державний навчальний заклад «Новояворівське вище професійне училище» (контингент **114 учнів**);

- *7131 Покрівельник сталевих покрівель* - Міжрегіональне вище професійне училище автомобільного транспорту та будівництва м. Львова (ліцензійний обсяг 30, інформація про контингент відсутня);

- *5141 Візажист-стиліст* - Державний навчальний заклад «Львівське вище професійне училище побутового обслуговування» (контингент **83 учні**);

- *5129 Майстер ресторанного обслуговування* - Державний навчальний заклад «Львівське вище професійне училище торгівлі та сфери послуг» (контингент **48 учнів**), Львівське вище професійне училище харчових технологій (контингент **56 учнів**), Державний навчальний заклад «Львівське вище професійне училище торгівлі та сфери послуг» (контингент **17 учнів**).

Варто відзначити, що заклади зберігають підготовку за унікальними **ремісничими професіями**:

- *7324 Художник розмалювання по дереву* – Державний навчальний

заклад «Художнє професійно-технічне училище ім. Й.П.Станька» (контингент **23 учні**);

- *7331 Реставратор виробів з дерева* - Державний навчальний заклад «Львівське вище професійне училище дизайну та будівництва» (контингент **27 учнів**); Державний навчальний заклад «Львівське вище професійне художнє училище» (контингент **34 учні**);

- *7133 Реставратор декоративних штукатурок та ліпних виробів* - Державний професійно-технічний навчальний заклад «Миколаївський професійний ліцей» (контингент **18 учнів**);

- *7142 Реставратор декоративно-художніх фарбувань* - Державний навчальний заклад «Львівське вище професійне художнє училище» (контингент **49 учнів**);

- *7331 Різьбяр по дереву та бересту* - Боринський професійний ліцей народних промислів і ремесел (контингент **95 учнів**); Нижанковицький професійний ліцей (контингент **25 учнів**); Державний навчальний заклад «Художнє професійно-технічне училище ім. Й.П.Станька» (контингент **40 учнів**).

Також розробляють нові освітні стандарти, зокрема, *8331 Майстер-налагоджувальник з технічного обслуговування машинно-тракторного парку* - Державний професійно-технічний навчальний заклад "Міжрегіональне вище професійне училище автомобільного транспорту та будівництва".

Перевагу серед вступників мають заклади, що здійснюють підготовку за популярними серед молоді професіями за кожним напрямом, що разом становить 70% від контингенту, зокрема:

- професію «Кухар. Кондитер» здобувають понад **4,2 тис осіб** (20% від загального контингенту);

- «Слюсар з ремонту колісних транспортних засобів» та «Водій автотранспортних засобів» – понад **2,8 тис осіб**;

- «Перукар» - понад **1,4 тис осіб**;

- професії в галузі зварювальних технологій – **1,3 тис** осіб;
- «Тракторист-машиніст сільськогосподарських машин і устаткування» – понад **1,1 тис** осіб;
- ІТ-технології та офісні професії – більше **1,3 тис** учнів (в інтеграції),
- професії залізничного транспорту – понад **800** осіб,
- професії для здійснення електромонтажних та будівельних робіт здобувають понад **700** осіб.

Підготовка здобувачів професійних кваліфікацій за іншими професійними угрупованнями здійснюється за обсягами від **30** до **500** осіб.

Можемо зробити висновки, що мережа ЗП(ПТ)О Львівщини потребує оптимізації задля забезпечення функціонування найбільш ефективних закладів, що здійснюють підготовку за професіями/спеціальностями найбільш затребуваними на ринку праці та серед здобувачів професійних кваліфікацій. У якості ключових процесів, що створюють ефективну взаємодію між ринками праці та освітою, слід назвати моніторинг та діагностику ситуації на ринку праці, широку соціально доцільну профорієнтацію; наставництво; експертна оцінка професійної спільноти за рівнем професійної кваліфікації претендента на здобуття статусу «робоча сила»; перепідготовка (додаткова підготовка), а також професійна переорієнтація та диверсифікація відповідно до потреб ринку праці.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.3.6

3.6 Сталий конкурентоспроможний розвиток сільського та рибного господарства в умовах надзвичайних викликів для України

Серед галузей національної економіки України важливе значення має ефективний сталий та конкурентоспроможний розвиток сільського господарства, зокрема і рибного господарства й аквакультури. Сектор представлений виробництвом в ставках, садках, басейнах, рециркуляційних аквакультурних системах [127, с. 4]. Рибницькі господарства є основним джерелом надходження товарної продукції – ембріони личинки, підрощена молодь, цьоголітки, однорічки, ремонтний матеріал, плідники, а також товарної харчової рибної продукції. Для населення риба є традиційним харчовим продуктом, відповідає їх смакам, а її виробництво розташоване безпосередньо біля місць споживання. У цьому зв'язку виникає потреба дослідження питання про економічну доцільність розвитку аквакультури, оскільки її частка у валовому внутрішньому продукті України низька, а продукція дорога.

Базові засади конкурентоспроможного розвитку для формування внеску в методологію дослідження питання розвитку аграрного сектору економіки та рибного господарства здійснили С. Алимов, М. Гринжевський, І. Грициняк, І. Кавер, С. Кваша, О. Третяк та інші вчені, праці яких включають аналіз ключових категорій дослідження, філософське обґрунтування проблем в ареалі вирішення завдань реформи рибної галузі в цілому, а також М. С. Стасишен, розвідки яких містять узагальнення та критичний огляд напрацювань учених із досліджуваної проблеми. Аналіз досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, свідчить, що у більшості робіт вчених об'єктом дослідження є економічна ефективність рибогосподарського виробництва, а ефективність аквакультурного – вивчається й оцінюється у загальному контексті. Важливим на сьогоднішній день є обґрунтування методичних основ сталого розвитку аквакультури України для економіки.

Проведений послідовний аналіз як літературних, так й інформаційних джерел із проблеми дослідження показав, що сільськогосподарські та рибогосподарські підприємства повинні постійно налагоджувати зв'язки зі

споживачами. Це вимагає ретельного дослідження агропродовольчого ринку та поведінки споживачів до початку виробництва сільськогосподарської продукції. Безперечно, переважна більшість власників вітчизняних господарств виробляють продукцію і вже потім шукають ринок збуту, що занадто ризиковано саме в таких умовах. Як наслідок, для ринку риби України вже стала звичайною ситуація «хвилеподібної» пропозиції продукції по роках, у результаті якої спостерігається надмірне виробництво одного виду продукції, що є причиною падіння ціни на цю продукцію та недостатнє виробництво іншого виду, що призводить до незадоволеності попиту та необґрунтованого зростання ціни реалізації. Водночас ціна продукції аквакультури є похідною від застосовуваних технологій. Негнучкість останніх в межах короткого періоду за умови нестабільної цінової ситуації зменшує можливість адаптації товаровиробника до умов ринку, збільшує його господарський ризик і в довгостроковому періоді перетворює продукцію на неконкурентоспроможну. Протягом останніх років в Україні відбулась поступова переорієнтація з інтенсивних на екстенсивні технології вирощування рибопосадкового матеріалу та товарної риби. Перехід на спрощені технології з обмеженим застосуванням ресурсів дозволив вітчизняному товаровиробнику навіть в умовах інфляції витрат залишатися конкурентоспроможним на ринку, однак при цьому різко скоротились обсяги потенційної пропозиції продукції аквакультури.

Методично пропозиція продукції за рибопосадковим матеріалом і товарною рибою може визначатися як багатofакторна функція: для рибопосадкового матеріалу (личинки, мальки, цьоголітки, однорічки) (1):

$$Q_{iRM}^S = f(P_i, S_i, C_v, R_i, C_i) \quad (1)$$

де, Q_{iRM}^S – кількість i -ї продукції, що може бути потенційно запропонована на ринок, тис. шт., кг; f – функція; P_i – власна ціна i -ї продукції, грн; S_i – площа (лотоки, басейни – м², вирощувальні ставки – га); C_v – середня маса, г; R_i – рибопродуктивність (ц); C_i – собівартість одиниці продукції, грн/кг., млн шт.

Для товарної риби (2):

$$Q_{iTR}^S = f(P_i, S_{i2}, R_{i2}, C_v, C_i) \quad (2)$$

Q_{iTR}^S – кількість i -ї продукції, що може бути потенційно запропонована на ринок, кг; f – функція; P_i – власна ціна i -ї продукції, грн; S_{i2} – площа (нагульні ставки – га); C_v – середня маса, г; R_{i2} – рибопродуктивність (ц/га); C_i – собівартість одиниці продукції, грн/кг.

Значний вплив на пропозицію продукції аквакультури мають витрати на виробництво. Саме витрати у співставленні з ціною визначають, чи буде товаровиробник нарощувати виробництво продукції для збільшення пропозиції на ринку, чи скоротить його [128, с. 5]. Розкриємо змістове забезпечення розв'язання проблеми дослідження шляхом узагальнення інформації з основних питань процесу формування собівартості продукції аквакультури (коропа) та її реалізаційної ціни відповідно до етапів виробництва.

I. Для визначення вартості вирощування 1 тонни коропа (дволітки) середньою масою 500 гр. (2 000 шт.) розрахуємо потребу в біологічному матеріалі. Нормативи для розрахунку потреби в біологічному матеріалі коропа: вихід однорічки – 85 %; середня маса однорічки – 0,1 кг; вихід цьоголітки – 80 %; середня маса цьоголітки – 0,03 кг; вихід личинки – 30 %.

1. Розраховуємо необхідну кількість однорічки коропа: 2 000 шт. – 85 %; N_1 – 100 %, де N_1 складає 2 353 шт. (0,1 кг) \Leftrightarrow маса 235,3 кг.

2. Розраховуємо кількість цьоголітки коропа: 2353 шт. – 80 %; N_{0^+} – 100 %, де 0^+ складає 2 941 шт. (0,03 кг) \Leftrightarrow маса 88,23 кг.

3. Розраховуємо потребу в личинці коропа:

2 941 шт. – 30 %; N_0 – 100 %, що складає 9 803 шт.

II. Для подальших розрахунків, скористаємось даними, за якими середня собівартість дорівнює: личинки коропа – 2 000 грн/млн шт.; цьоголітки коропа – 11,52 грн/кг; однорічки коропа – 14,52 грн/кг; товарної риби – 16,56 грн/кг. Якщо моніторинг ринкових цін, свідчить про те, що наприклад, ринкова ціна на личинку коропа дорівнює 3 000 грн/млн шт., цьоголітки коропа – 16 грн/кг, однорічки коропа – 20 грн/кг, товарної риби – 22 грн/кг.

На основі даних розрахуємо собівартість продукції аквакультури: личинки: 1 млн шт. – 2 000 грн, 9 803 шт. – x , де $x = 19,606$ грн; цьоголітки: 1 кг –

11,52 грн, 88,23 кг (2 941 шт.) – x , де $x = 1\,016,4$ грн; однорічки: 1 кг – 14,52 грн, 235,3 кг (2 353 шт.) – x , де $x = 3\,416,5$ грн; товарної риби, дволітки (1⁺): 1 кг – 10,56 грн, 1 000 кг – x , де $x = 16\,560,0$ грн.

III. Розрахунок ціни на продукцію аквакультури:

личинки: 1 млн шт. – 3 000 грн, 9 803 шт. – x , де $x = 29,4$ грн;

цьоголітки: 1 кг – 16 грн, 88,23 кг (2 941 шт.) – x , де $x = 1411,68$ грн;

однорічки: 1 кг – 20 грн, 235,3 кг (2 353 шт.) – x , де $x = 4706,0$ грн.

IV. Розрахунок рентабельності: личинки: собівартість – 19,606 грн, виручка – 29,4 грн, прибуток – 9,8 грн, рентабельність – 50 %; цьоголітки: собівартість – 1016,4 грн, виручка – 1 411,6 грн, прибуток – 395,28 грн, рентабельність – 38,9 %; однорічки: собівартість – 3416,5 грн, виручка – 4 706 грн, прибуток – 1 289,5 грн, рентабельність – 37,7 %; товарної риби, дволітки (1⁺): собівартість – 16 560 грн, виручка – 21 840 грн, прибуток – 4 790 грн, рентабельність – 28,9 %.

Аналіз ціноутворення при надходженні коропа на український ринок, дозволяє виділити таку особливість виробництва товарної продукції рибництва, як можливість її реалізації за етапами вирощування [128, с. 5]. Серед рибогосподарської продукції є така, яка опосередковано впливає на кінцеву ціну готової продукції (личинки, мальки, цьоголітки, однорічки). Найбільш прибутковою для підприємства є реалізація рибопосадкового матеріалу одразу після завершення виробничої стадії «Отримання і підросування личинки». В умовах реалізації личинки, простежується тенденція до отримання високої рентабельності (50 %). Протягом двох наступних етапів рентабельність знижується і складає 38,9 і 37,7 %, що у порівнянні з першим відповідно на 11,1 і 12,3 % менше. Проте слід враховувати особливість, що попит на личинку, мальки, цьоголітку, однорічку є проміжним, тобто похідним від попиту на кінцеву продукцію споживання і має ознаки виключно виробничого попиту [128]. Він складається з попиту всіх окремих неповносистемних господарств-покупців, а також з попиту фермерських господарств як сировини для подальшого виробництва їх продукції. Дане становище підтверджує можливість

здійснення прибуткової діяльності, зокрема, риборозплідників. Приблизно такі самі мотиви виникають при подальшому вирощуванні товарного коропа (дволітки). Виробничий процес тривалий, переходить із року в рік і свідчить про питому вагу витрат на виробництво продукції, що формується саме на останньому етапі «Вирощування товарної риби». Розрахунки висвітлюють, що на даному етапі виробництва витрати становлять 79 % від загальної суми понесених витрат. Це пов'язано з інтенсивною годівлею риби високоякісними повноцінними комбікормами. Особливу значущість для цього етапу дослідження мало подальше узагальнення впливу вартості вирощеної продукції на її ринкову ціну. Наприклад, вартість однієї тонни риби в жовтні становить 16500 грн/т. Ціна реалізованої товарної риби на ринку в цьому місяці складає 21,35 грн з подальшим зростанням в грудні до 22,62 грн, що більше на 6,12 грн від вартості виробленої продукції.

Здійснене дослідження дає змогу перевірити гіпотезу дослідження і встановити, що чим більше різниця між ринковою ціною і вартістю дволітки коропа, тим вище імовірність нарощування пропозиції і обсягів реалізації даної продукції на ринку [128, с. 4]. Беручи до уваги те, що розрахунок сумарного ринкового попиту на продукцію аквакультури та продукти її переробки значно складніший, ніж розрахунок пропозиції, здійснено відбір більшої кількості відносно непередбачуваних факторів. На цій основі запропоновано інтегральний показник попиту на товарну рибу F_D , який має наступний формалізований вигляд (3):

$$F_D = f (F_x; F_y; F_c; F_b; F_m; F_q; F_e; F_g) \quad (3)$$

де F_x – кількість населення та його вікова структура; F_y – рівень доходів населення; F_c – ціни на продукцію; F_b – структура раціону харчування; F_m – регіональні особливості розташування водойм; F_q – якість продукції; F_e – експортний попит на продукцію; F_g – попит на рибу рибопереробних, рибообробних підприємств.

Якщо аналізувати теоретичних і прикладних напрацювань вітчизняних учених з проблеми доцільності вирощування риби в штучних водоймах, слід

зауважити про зростання ефективності діяльності у цьому напрямі, що спонукає товаровиробників до вирощування сучасних об'єктів рибництва, створення сучасних рибницьких господарств, впровадження сучасних біотехнологій вирощування гідро біонтів [131]. Іншими словами, ми даними прикладами спростовуємо існуючу до цих пір думку про не перспективність розвитку в Україні товарного вирощування риби в контрольованих людиною умовах. Без перебільшення можна сказати, що серед перешкод виробництва є такий фактор, як «ігнорування громадянами рибної продукції». Цьому свідчить зниження рівня споживання риби, в розрахунку на одну особу, в порівнянні з 80-90-ми роками. Тому слід звертати увагу не тільки на обраний вид вирощування, а й на ведення ефективної маркетингової політики серед населення. Слід доопрацювати директиви, накази, що стосуються аквакультури. Попередня інструкція, яка була затверджена наказом Держкомрибгоспу України № 154 від 28.10.1998 та зареєстрована в Мін'юсті № 357/3650 від 7.06.1999 відноситься до штучного риборозведення з метою підвищення рибопродуктивності водних об'єктів, оскільки основним показником, що характеризує ефективність роботи рибницьких господарств є рибопродуктивність, тобто кількість риби, яка вирощується в розрахунку на 1 га площі ставків. Цей показник відображає стан технології, культуру виробництва, рівень управління підприємством. Від нього залежать всі еколого-економічні показники роботи рибницьких господарств. Значний вплив на рибопродуктивність, еколого-економічну ефективність має кількість виробленого рибопосадкового матеріалу і його якість. Більший за наважкою рибопосадковий матеріал за рахунок високої життєздатності забезпечує кращий вихід риби із зимівлі та нагулу, більш ефективно використання кормів та вегетаційного періоду, більшу наважку однієї штуки товарної риби [128, с. 3, с. 5]. Причиною зменшення вирощування товарної риби є відсутність обігових коштів господарств, що призвело до переходу на випасну технологію виробництва (майже 70 % рослиноїдні риби) і проведена приватизація державних підприємств, які вирощували 90 % товарної риби.

Держава залишила у власності гідроспоруди в яких вирощується риба, землю під ними та воду, і запропонувала все це взяти в оренду.

Таким чином, для подальшого розвитку сільського господарства та сектору аквакультури, нарощування обсягів виробництва продукції доцільно: надати гідроспоруди в користування водним користувачам, які підтримували б їх технічний стан в створити Фонд підтримки рибного господарства для фінансування витрат на проведення реконструкції, капітального ремонту ставків; тіньову торгівлю рибою на ринках; організувати консультаційну службу з технологічних, економічних і правових питань; вирішити питання про пільгове фінансування витрат електроенергії на закачування води в рибницькі ставки, як це передбачено для подачі води на зрошувальні системи. Становлення сільського та рибного господарства як важливого сектору забезпечення харчової безпеки країни відбувається спонтанно, хаотично й надто повільно. Необхідно організаційно-економічний механізм функціонування галузі доопрацьовувати згідно сучасних вимог і базових засад циркулярної економіки.

3.7 Дефініція «економічна безпека» та її розвій в сучасних умовах господарювання

В умовах повномасштабного вторгнення росії в Україну особливої актуальності набуває потреба в проведенні поглиблених досліджень дефініції «економічна безпека», що потребує її розвою з урахуванням особливостей воєнного стану та післявоєнного відтворення економіки України.

Категорія «безпека» («*securitas*») в перекладі з латини означає безтурботність, недбалість, душевний спокій, вільність від страху, небезпеки, спокій, впевненість у собі [137, с. 583]. Вебстер Н. у «Тлумачному словнику англійської мови» наводить таке визначення безпеки («*safety*» та «*security*»), під яким розуміє «надійність, захищеність від будь-яких посягань» [138, с. 179]. Прадавні греки під поняттям «бути у безпеці» розуміли «володіти ситуацією». В перекладі з іврити «безпека» набуває декілька значень. У прямому сенсі «*a'sfalh*» – твердий, непохитний, непорушний, міцний; *ei'rh/nh* – мир, спокій; *swthri/a* – порятунок, позбавлення, збереження, спасіння» [138, с. 178].

На різних етапах розвитку світу економічна безпека як категорія відіграла значну роль у економічних системах країн, пройшовши при цьому тривалий шлях еволюційного розвитку з точки зору захисту людини до захисту держави від небезпек. Згадки про безпеку як категорію, зокрема економічну, зустрічались в лексиконі ще з античних часів. Загалом процес започаткування й масового вживання терміну «безпека» можна розподілити на 7 етапів.

I етап. Ще за часів античності видатний філософ Аристотель зазначав, що одним з основних критеріїв ідеального суспільства з точки зору облаштування та управління ним, є забезпечення безпеки громадян, що може бути досягнута у результаті дотримання розподільчої справедливості (передбачає використання диференційованого підходу в процесі поділу благ залежно від достоїнства громадянина та його особистого внеску в суспільну справу) та зрівняльної (передбачає використання рівного критерію до нерівних людей як це відбувається при виданні громадсько-правових актів, виконанні покарань,

покритті збитків тощо, тобто при несенні цивільної та кримінально-правової відповідальності) [139, с. 26-27].

Перші згадки про безпеку, зокрема з економічної точки зору, присутні в праці Платона «Держава», в якій зазначено, що держава з достатком, а не надлишком, є ідеальною, однак у зв'язку з виникненням надлишкових потреб, виникають різнорідні конфлікти, розв'язання яких відбувається у результаті протистоянь, у тому числі воєнних, і у загальному підсумку держава перетворюється із «здорової» на ту, яку «лихоманить» [140]. Цицерон М. ставив забезпечення безпеки в перший ряд практичної діяльності, вище теорії і зазначав, що: «пізнання і споглядання природи були б в якомусь відношенні неповними і тільки розпочатими, якби за ними не послідувало дії. І от дію цю буває найбільш за все видно в охороні інтересів людей; вона, таким чином, має пряме відношення до людського суспільства, тому його потрібно ставити вище пізнання» [141, с. 153-154].

У Західній Європі термін «безпека» вживався з 1190 р. та означав «спокійний стан духу людини, яка вважала себе захищеною від будь-якої небезпеки», проте він майже не використовувався у повсякденному житті. У середині XII ст. безпеку ототожнювали із поліцією. Таким чином, значення безпеки набуло широкого діапазону значень, адже під ним розуміли «державний устрій, державне управління» [142, с. 15] головною метою якого було забезпечення суспільної безпеки.

II етап. Наприкінці XII ст. поняття «безпека» як відмічається в праці [143, с. 239], термін зафіксований у словнику англійського вченого-філософа Гросетеста Р. як «спокійний стан духу людини, який вважав себе захищеним від будь-якої небезпеки». З середини XIII в. відбулась трансформація цієї категорії з рівня захищеності окремої людини до рівня захисту людей на рівні держави, у зв'язку з чим все більш широке значення отримує термін «поліція», що означав державний устрій, державне управління, мета якого – суспільне благо та безпека [143, с. 239]. Проте поняття «безпека» як термін в значенні спокійного стану духу людини, яка вважала себе захищеною від будь-

якої небезпеки вживалось в Західній Європі рідко до XVII століття.

III етап. Протягом XVII-XVIII ст. термін «безпека» знову почав використовуватись з позиції захищеності, яку супроводжує спокійний стан, та яка виникає у результаті відсутності небезпеки.

Відбулось утвердження точки зору, згідно якої головною метою держави є загальний добробут і безпека. У зв'язку з цим термін «безпека» отримує нове трактування: «стан, ситуація спокою, коли немає реальної небезпеки, а також матеріальні, економічні, політичні умови, відповідні органи та організації, що сприяють утворенню такої ситуації» [142, с. 16]. Таким чином можна стверджувати, що початок усвідомлення безпеки як такого стану, який досягається у результаті відсутності небезпеки відбувся з XVII ст.

Таким чином, можна зазначити, що з античних часів включно з XVII-XVIII століттям в працях філософів «безпека» як поняття розглядалась з позиції забезпечення безпечних умов життя, захисту життя та створення умов для його розвитку та життєдіяльності, важлива роль при цьому належала державі.

IV етап. У Енциклопедичному словнику XIX ст. зазначається: «Необхідність в особистій та майновій безпеці викликає до життя державу, в цій необхідності держава знаходить найголовніше роз'яснення свого існування, вона ж вказує державі основну його мету і призначення. Для досягнення цієї цілі держава наділяється примусовою владою..., свої вимоги, вона виражає у формі законів, а за зловживання цим вимогам накладає накази. Але не одними наказами забезпечується безпека в державі ... існує ще й діяльність поліцейської влади...» [144].

В цілому у XVII-XVIII ст. змінюються функції держави, як форма організації суспільства, влада має головне завдання – забезпечити безпеку та добробут населення. Населення розглядається не просто як сукупність людей, а як суспільство, визначення сутності чого протягом історії розвитку філософії та соціології було одним із важливих питань. Дюркгейм Є. [145, с. 391-532] розглядав суспільство в якості надіндивідуальної духовної реальності, заснованої на колективних уявленнях. Вебер М. [146, с. 495-546] вважав, що

суспільство являє собою взаємодію людей, що є продуктом соціальних, тобто орієнтованих на дії інших людей, відносин. Маркс К. зазначав, що суспільство – це історична сукупність відносин, що розвиваються між людьми, які утворюються в процесі їх суспільної діяльності й розвиваються історично [147, с. 6-7].

Таким чином усвідомлення та категоризація сутності безпеки переходить на рівень захисту від небезпек сукупності людей, (суспільства, адже значення як категорія воно набуває в першу чергу тоді, коли розглядається ширше, ніж сукупність людей), а в подальшому – держави як організації влади.

V етап. Приблизно з 1917 р. відбулась політизація терміну «безпека», він починає використовуватися в боротьбі з контрреволюцією з метою забезпечення безпеки держави.

У 1934 р. відбувається законодавче закріплення терміну «безпека» як державної безпеки, що використовувалася в якості відстеження різних ситуацій, що виникають у духовному житті суспільства (створення об'єднань, організацій, спілок, спроби проведення в життя конституційного принципу свободи совісті). Все це, як зазначено в працях автора [148-149] призвело до ослаблення і практично знищення безпеки суспільства, особистості на довгі роки.

Універсальне визначення терміну «безпека», надане у Словнику суспільних наук UNESCO, – «безпека ідентична безпечності й означає відсутність фізичної загрози або охорону перед нею» [150], не враховує ймовірність виникнення загроз економічного характеру і має більшу спрямованість на захист від загроз фізичного характеру.

Загалом поняття «безпека» як категорія в ті часи не є всеосяжним та не має прив'язки до тих чи інших аспектів, які мають відношення до характеристики безпеки ні з військової, економічної, політичної чи якої іншої точки зору. Так, згідно з тлумачним словником української мови 1970 року безпека визначається як «стан, коли кому-, чому-небудь ніщо не загрожує» [151, с. 137].

Загалом на цих етапах відбувся перехід від розуміння, трактування безпеки як захисту людини чи суспільства до стану захищеності від загроз та небезпек з

відповідним закріпленням на законодавчому рівні терміну «безпека» без практичного урахування безпеки суспільства чи особи.

VI етап. У 80-х роках ХХ ст., у зв'язку з появою нових теоретичних досліджень, безпеку як категорію перестали розглядати переважно як військовий термін (відбулось усвідомлення – провідними дослідниками і науковцями, переважно представниками неолібералізму, що безпека виходить на інший рівень, і охоплює не лише аспекти, що знаходяться в межах військової сфери, але й, насамперед, політичні, економічні, науково-технологічні, інформаційні, екологічні, ідеологічні, культурні та гуманітарні [152, с. 12-14].

В цілому на цьому етапі характеристика безпеки за сутністю відповідала політичному курсу провідних країн світу і в основному враховувала прив'язку до захисту від загроз воєнного характеру.

VII етап. У дослідженнях 90-х років ХХ ст. переважно простежується перехід від економічної безпеки з воєнної точки зору «до концепції, в якій економічна безпека є наслідком незалежності держави від зовнішньоекономічної політики інших країн, яка базується на сукупності умов і чинників внутрішнього середовища» [153, с. 42].

Незважаючи на певні зміни, які відбулись стосовно розуміння сутності безпеки, у «The Oxford Dictionary» – безпека охарактеризована як «стан або відчуття безпечності, а також засоби, що її забезпечують» [154], таке ж визначення за змістом наведено і у «Новому тлумачному словнику української мови» безпека – «стан, коли кому-, чому-небудь ніщо не загрожує» [155, с. 115], яке ідентичне визначенню 70-х рр. ХХ століття. Тобто за змістом поняття безпека з часом не видозмінювалось.

Зважаючи на законодавче закріплення терміну «безпека» у ХХІ столітті деякі автори розглядають цю категорію як таку, що характеризується «забезпеченням всім громадянам держави належних умов для їх самореалізації, захисту їх життя, свободи, власності від посягань з боку будь-якої окремої людини, організації, суспільства чи держави» [156, с. 20].

Проте Пасічник В. в праці [157] в цілому погоджується з такими

науковцями як Ситник Г., Олуйко В. М., та Вавринчук М. П. [156] й зазначає: «з огляду на те, що при забезпеченні безпеки основна увага повинна бути приділена передусім проблемі захисту життя та умов, від яких це життя залежить – свобода, власність тощо, а далі вже може йтися про створення належних умов щодо самореалізації та розвитку». При цьому дослідник спирається на теорію Маслоу А. щодо ієрархії людських потреб та робить висновок, що «потреба у безпеці є однією з базових людських потреб, яка полягає передусім у необхідності захисту людського життя, забезпечення стабільності умов його існування, від чого залежить задоволення інших її потреб» [157].

З таким висновком доцільно погодитись, адже і в Конституції України (ст. 3) зазначається, що «людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю» [158].

В цілому, можна зазначити, що в період другої половини ХХ ст. до початку ХХІ ст. відбулось виокреслення поняття «безпека», що дає можливість конкретизувати міри по її забезпеченню. В тому чи іншому вигляді, що розглянуто в працях автора [148-149] в наукових роботах окреслено та узагальнено концептуальні засади теорії безпеки. Зокрема відбулось усвідомлення, що безпека охоплює не тільки військову сферу, але і виходить на інші рівні: політичний, економічний, соціальний тощо

Зважаючи на наведені характеристики безпеки та трактування її вченими, у найзагальнішому розумінні безпека являє собою стан захищеності від чого завгодно і може використовуватись як до захисту особи, так і суспільства та держави в цілому (це стан захищеності життєво важливих інтересів на усіх рівнях від особистості до держави від внутрішніх та зовнішніх загроз з урахуванням наявності в достатньому обсязі ресурсів різних видів. У результаті можуть бути виділені межі безпеки, недосягнення яких може свідчити про існуючий рівень безпеки на певний період часу [148]).

Безпеку доцільно розглядати з позиції спроможності протидіяти загрозам, в динаміці, оскільки чинники, що на неї впливають та сила їх впливу постійно змінюється, таким чином зміщується епіцентр, що потребує, у свою чергу,

проведення постійного моніторингу стану безпеки та розробки заходів щодо її забезпечення та захисту від загроз [159-163].

Виокремлення економічної безпеки як категорії в цілому відбулось на V-VII етапах. Як зазначається в праці [164, с. 8-9] вперше термін «економічна безпека» був використаний Рузвельтом Ф. у 1934 році при здійсненні аналізу внутрішніх проблем США, коли американська економіка перебувала у стані глибокої кризи і виникла необхідність в розробці заходів швидкого реагування на масштабні загрози національній економіці. Цього ж року було прийнято закон «Про національну безпеку» та створено Федеральний комітет з економічної безпеки задля підвищення якості життя населення шляхом забезпечення економічної безпеки держави. Основна увага була приділена необхідності забезпечення розвитку промисловості проте виокремлення економічної безпеки як окремої категорії не відбулось. З тих пір науковці розвинених країн приділяли значну увагу дослідженню економічної безпеки на різних рівнях.

Проте виокремлення економічної безпеки, зокрема її складової – міжнародної безпеки, в західних країнах відбулось у 40-60-х рр. XX ст. [164, с. 8], чому сприяло створення міжнародних асоціацій її забезпечення (Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Міжнародний центр з регулювання інвестиційних суперечок, Організація країн-експортерів нафти).

Дослідження 90-х рр. XX ст. характеризувались певною мірою переходом від економічної безпеки з воєнної точки зору «до концепції, в якій економічна безпека є наслідком незалежності держави від зовнішньоекономічної політики інших країн, яка базується на сукупності умов і чинників внутрішнього середовища» [153, с. 42].

Враховуючи зазначене можна констатувати, що виокремлення економічної безпеки як категорії в цілому відбулось на V-VII етапах В сучасній науковій літературі не існує єдиного визначення економічної безпеки, наявна велика кількість наукових підходів до характеристики безпеки як категорії

внаслідок використання при її дослідженні різних об'єктів та інструментів, що розкрито в працях [148-149]. Переважним чином наукові праці більшості дослідників стосуються дослідження економічної безпеки як стану захищеності економіки від зовнішніх та внутрішніх загроз задля подальшого її розвитку. Враховуючи, що економічна безпека є складовою національної безпеки, доцільним вбачається проведення поглиблених досліджень щодо досконалішого управління нею через призму її зв'язку з національною безпекою, економічною безпекою держави, регіону, підприємства (суб'єкта господарювання) [148-149; 159-163] в умовах повномасштабного вторгнення росії в Україну та в період її післявоєнного відновлення.

**SECTION 4. ENTERPRISE ECONOMICS AND PRODUCTION
MANAGEMENT**

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.4.1

4.1 Aspects of the theoretical study of human capital

The social and economic nature of the construction of market production in Ukraine, especially at the end of the twentieth century and the beginning of the twenty-first century, inevitably led to the need not only to strengthen the material base of production, but above all to develop its intellectual potential. And the owner and bearer of such potential is the person whose economic essence in a market environment is human capital with specific content, social character and monetary expression.

Therefore, human capital in a society based on different forms of ownership of the means of production and the mode of employment of labour is an important category whose research is relevant and essential to theory and practice.

The pioneers of the concept of human capital were A. Smith and K. Marx, who, on the basis of an analysis of the anatomy of the capitalist mode of production, uncovered the value, duality and reproduction of labour. However, the theory of human capital as an independent branch of economic thought was formed in the 2nd half of the 20th century after the publication of the results of the research of T. Schulz [171] and G. Becker [165].

Modern Ukrainian and Russian scientists pay more attention to the problem of labour potential, which is connected with human capital. However, this link has not been sufficiently explored. Among the representatives of this group of scientists are N.D. Lukyanchenko and L.V. Shaulskaya, I.Y. Bazhana, D.P. Boginju, N.I. Yeshinova, M.N. Kima, V.M. Lycha, N.A. Volgina and Y.G. Odegova, Y.P. Kokin and G.E. Schlender, among others.

The issue of labour potential has also been addressed in our work, which has also failed to address the relationship between labour potential and human capital.

The purpose of this study is therefore to identify a mechanism for revealing the nature and methods of research on human capital by stages of its formation and development: pre-production, reproduction and innovation, as well as the efficiency of

the use of labour potential in the structure at the local level. Development of a cost model and estimation of the level of human capital by indicators of the Donetsk region.

In the economic literature, the nature of human capital is ambiguous. If the productive level of human capital is considered to be productive, it usually does not take into account the pre-production stage, to which we can refer the period of human capital formation from the birth of a person to the entry into working life. For example, by looking at the essence of human capital in industry, V.B. Vaginskaya by human capital of industry means: The mobile set of quantitative and qualitative characteristics and professional competencies of industrial workers, which has been created by the parties to the social and labour relations and is growing in volume as a result of the effectiveness of State and industrial personnel policies, Investment-oriented human capital assets and sound production conditions for their use» [168, c. 6].

As can be seen from the above definition of the essence of human capital, important criteria such as the value of its level and the duration of its formation are not reflected. Attention should also be drawn to the characteristics expressed by Harry Stanley Becker [166], founder of the theory of human capital, to which he referred the totality of the productive capacities formed and developed as a result of the investment, The personal characteristics and motivations of individuals who are owned and used in economic activities that contribute to the increase of labour productivity, by which they influence the increase of their income, the income of the owner of the means of production, and the national income of the society. Consequently, human capital is not only the sum total of these characteristics, namely, the formation and development resulting from investment, but also the accumulated stock of productive abilities (health, knowledge, skills, motives) that belong to the human being, are inseparable from it and it makes good use of them.

Understandably, the dramatic leap in human progress over the past 50 years has drawn the attention of world science and the investment character of the intellectual development of human capital. Therefore, most studies consider as human capital the investment component in the enhancement of human abilities leading to an increase in the employee's income. In addition to T. Shultz and G. Becker, L. Turrow [170], F.

Makhlup [167] and a number of Russian researchers also stand in these positions.

In view of the above, the essence of the human capital of the individual can be formulated as a set of useful qualities of the individual that have been developed and developed in the process of human activity: health, mental and physical abilities, general and professional knowledge, Experience and motivation, expressed in terms of value and suitability for work, which are inseparable from and generate income from the person they own.

Many researchers of human capital tend to allocate types of capital from its composition. The Russian scientist V.T. Smirnov approached the classification of types of human capital in the most detail with the co-authors [169]. In particular, it classifies elements of human capital in terms of liquidity and alienation, which allows it to be measured by levels of economic and labour management:

individual (micro - individual human capital);

a single enterprise or group of enterprises (meso-level - human capital of a firm);

a state as a whole (macro-level - national human capital).

Illiquid human capital (inseparable from human being - inalienable) according to the authors' theory are:

health capital (biophysical);

cultural and moral;

labour;

intellectual;

organizational and entrepreneurial.

These types of human capital are considered inalienable because they are unique to the individual. At the same time, on the enterprise, regional and State levels, because of the social division and cooperation of labour and their synergistic effects, the authors refer to the group of liquid (alienable) human capital such as:

social;

customer (brand-capital)

structural;

organizational.

Taking this into account, the combination of illiquid human capital with productive factors of labour we consider as a category of labour potential at the local level (workplace). At the level of the enterprise (firm) and above, the inalienable capital of the individual grows at the expense of liquid (alienable) capital, becoming total social human capital. But it is also important to consider the historical dimension of human capital formation, which reveals the stage of its development. We emphasize the following:

pre-production
reproductive;
innovative.

The latter is linked to the qualitative development of staff skills. The share of each stage in total costs will be the cost structure that is realized in the labour market. As innovation processes develop, the labour market becomes a market of human capital, structured by sectors of simple labour, which, according to V.T. Smirnov's certificate, represented 12,8% of the human capital market; market for skilled workers - 32,5 per cent; the market for the intellectual capital of middle-level specialists - 17.7%, specialists with the highest level of qualification – 16,1%.

Researching the reproduction process of the functioning of the labour force, K. Marx justified in 1 volume «Capital» its value equivalent, which is determined by the amount of means of life for the satisfaction of daily and prospective needs, i.e. the cost of labor. But here we can put the mark of equality between labor and human capital only at the moment of its production estimation, without taking into account human capital expenditure at the pre-production stage. We also do not consider the cost of professional growth of human capital, i.e. promising investment in its development. In addition, it must be borne in mind that the resulting human capital, when entering productive activities, is linked to productive resources, working conditions and motivation. Thus, it acquires a certain productive force of work, transforms into a working capacity at the local level (the workplace).

Investment in human capital related to the professional growth of workers in production, in essence, they are an incremental part of the cost of improving its quality

by means of continuous on-the-job training and can be attributed to the innovation stage of human capital development in the productive environment.

Therefore, in addition to the cost of labour in production, which according to Marx determines its level of reproduction, human capital should include the cost of human capital at the pre-production stage of its formation and development, and this value is measured on an annual average by the ratio of the total amount of human capital formation at the pre-production stage to the number of years of that stage. Thus, the pre-productive stage of human capital formation covers the time from the birth of a person to the beginning of his or her employment. The costs of nurturing and educating people vary from time to time: they are smaller in early childhood and increase as they grow older, as education improves, as the demands of scientific and technological progress increase.

The cost of human capital during the pre-production stage is borne by the income of the parents as well as by State or other charitable funds for orphans and is in the nature of a credit investment in human capital. And this credit is essentially irrevocable, as the new generation transfers it to their children, and this cycle of human capital manifests the law of expanded labour reproduction. And since the human capital so defined is part of the newly created (added) value, some of which, under market conditions, is assigned by the employer or owner of the means of production. Human capital is the carrier of certain industrial relations and in this sense, it is an economic category.

Consequently, the calculation of the value of the human capital (ΣV_{hc}) in annual average terms can be performed according to the following formula proposed by us:

$$\Sigma Chcp = \left(\frac{C_{ppf}}{T} + \frac{Chcp}{Icp} + \Delta Chcp \right), \quad (1)$$

where C_{ppf} - is the cost of pre-production human capital formation. Cash income per inhabitant (region, country) is taken into account, UAH;

T - is the average number of years of pre-production (22 years on average);

$Chcp$ - is the annual average reproducible cost of human capital. Adopted at the level of the average annual wage of one employee, including social contributions, UAH;

I_{cp} - consumer price index;

$\Delta Chcp$ - is the average annual investment in human capital during the innovation stage of the production environment, spent by the employee or the employer on vocational training, UAH.

The value $(\frac{Chcp}{I_{cp}})$ represents the level of real rather than nominal income, thus removing the influence of inflation.

To calculate the total cost (value) of human capital in an enterprise or on the scale of a higher level of economic management, the value ($\Sigma Chcp$) is multiplied by the average number of its personnel (N_{ap}). In this case, formula (1) would be as follows:

$$\Sigma Vhc = [(\frac{C_{ppf}}{T} + \frac{Chcp}{I_{cp}} + \Delta Chcp) \times N_{ap}], \quad (2)$$

Considering that economic theory and practice do not yet know the methods of direct pre-production cost of human capital, we shall use the formula proposed by T.M. Osipchuk [168]:

$$C = \frac{P}{N\%}, \quad (3)$$

where C - is human capital, thousands UAH;

P - annual income from the professional activities of parents, thousands UAH;

$N\%$ - is the percentage of capitalization.

The rate of capitalization or the average internal rate of return measure the effectiveness of investment in human capital. The marginal rate of return is compared to the rate of return of alternative capital investments at all. Their level can be equated with the rate of bank deposit, dividends on securities. We have adopted the average rate of return on investments due to the permanence of this coefficient.

In order to facilitate the calculation of human capital, pre-production costs can be determined by taking into account the downscaling factor of the production phase (F_d). In this case, the formula for calculating the level of human capital would be:

$$\sum Vhc = Fd \times Chcp + Chcp + \Delta Chcp, \quad (4)$$

At the same time, the value of human capital is not constant. It changes over time under the influence of objective and subjective circumstances. Its level varies from person to person. Individual differences are based on differences in the physical, mental and psychological capacities of individuals, in education, in vocational training, in work motivation and in other qualities.

The above-mentioned cost model of human capital formation and development is presented in Fig. 1.

It should be noted, however, that our singling out of the innovation period in our own right is to some extent conditional and motivated by the purpose of isolating the source of innovation - the means of the employer, despite their function of extended labour reproduction.

The value of human capital is expressed not only in terms of value but also in terms of price, which may vary according to demand and supply of labour. In this aspect, the price of human capital is seen as an instrument of the human capital market. But the formation and development of human capital is subordinated to the goal of obtaining a production result in the form of a product, an effect, and a profit to meet the increasing material and spiritual needs of the carrier of human capital, i.e. human. Consequently, this goal can be achieved only by combining human capital with the material and organizational factors of production, which should be understood as the availability of machinery, the technology of production, its organization of remuneration and the stimulation of labour, conditions in which human labour characteristics such as intensity, quality and productivity are manifested. In other words, when human capital is combined in a production environment with these material factors of production, it becomes a labour potential with the same value.

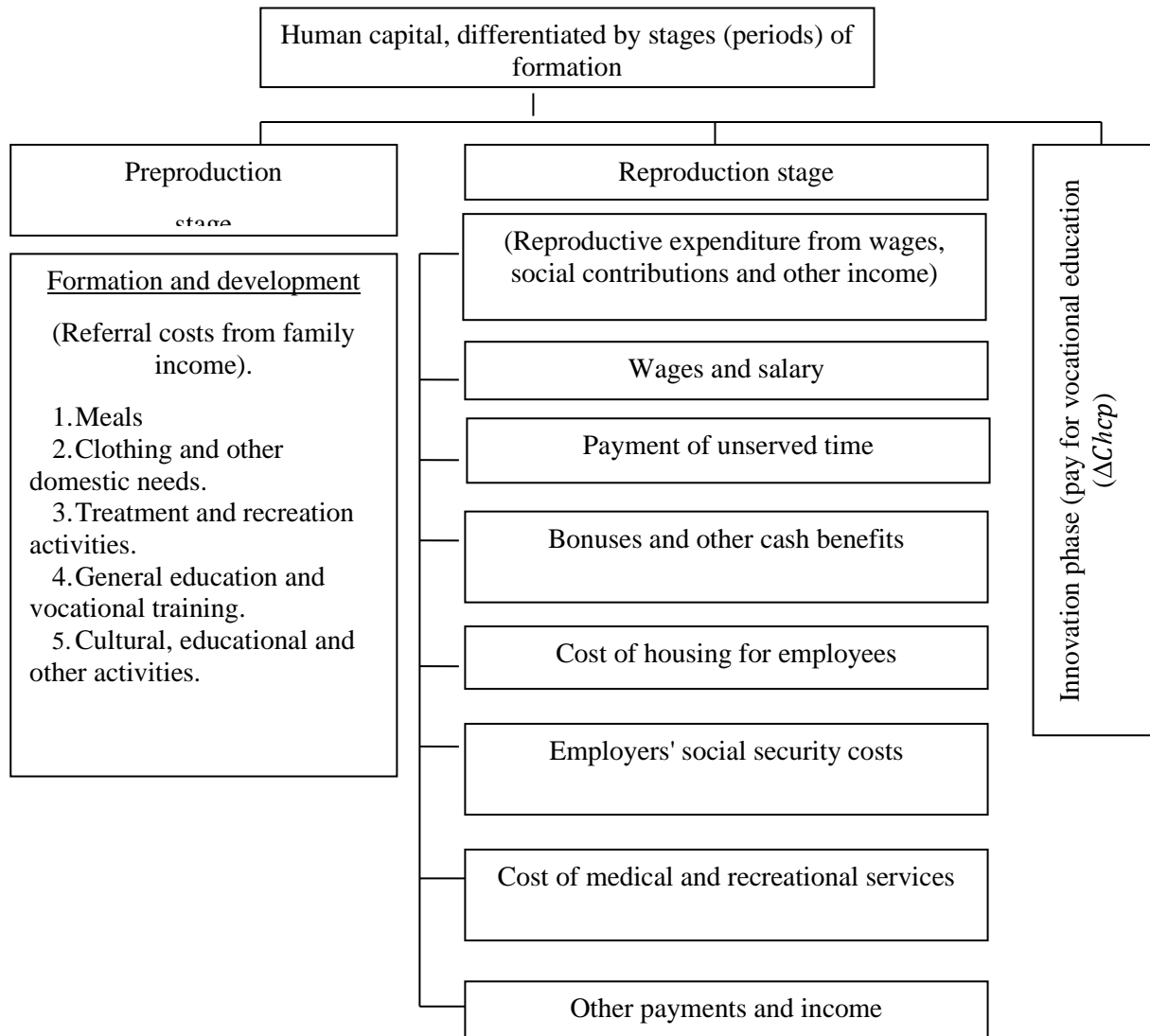


Figure 1. Cost model of human capital formation and development in enterprises

Thus, elements of labour potential create a productive force of labour in human capital. Quantitatively, human capital and labour capacity in the workplace are equal, and human capital is used efficiently through the functioning of the labour force. Consequently, human capital is a value-based substance that determines the level of labour potential. The interdependence between human capital and labour reveals a mechanism that expresses the essence, methods of measuring the formation, development and effectiveness of human capital in the structure of labour capacity at the local level (fig. 2).

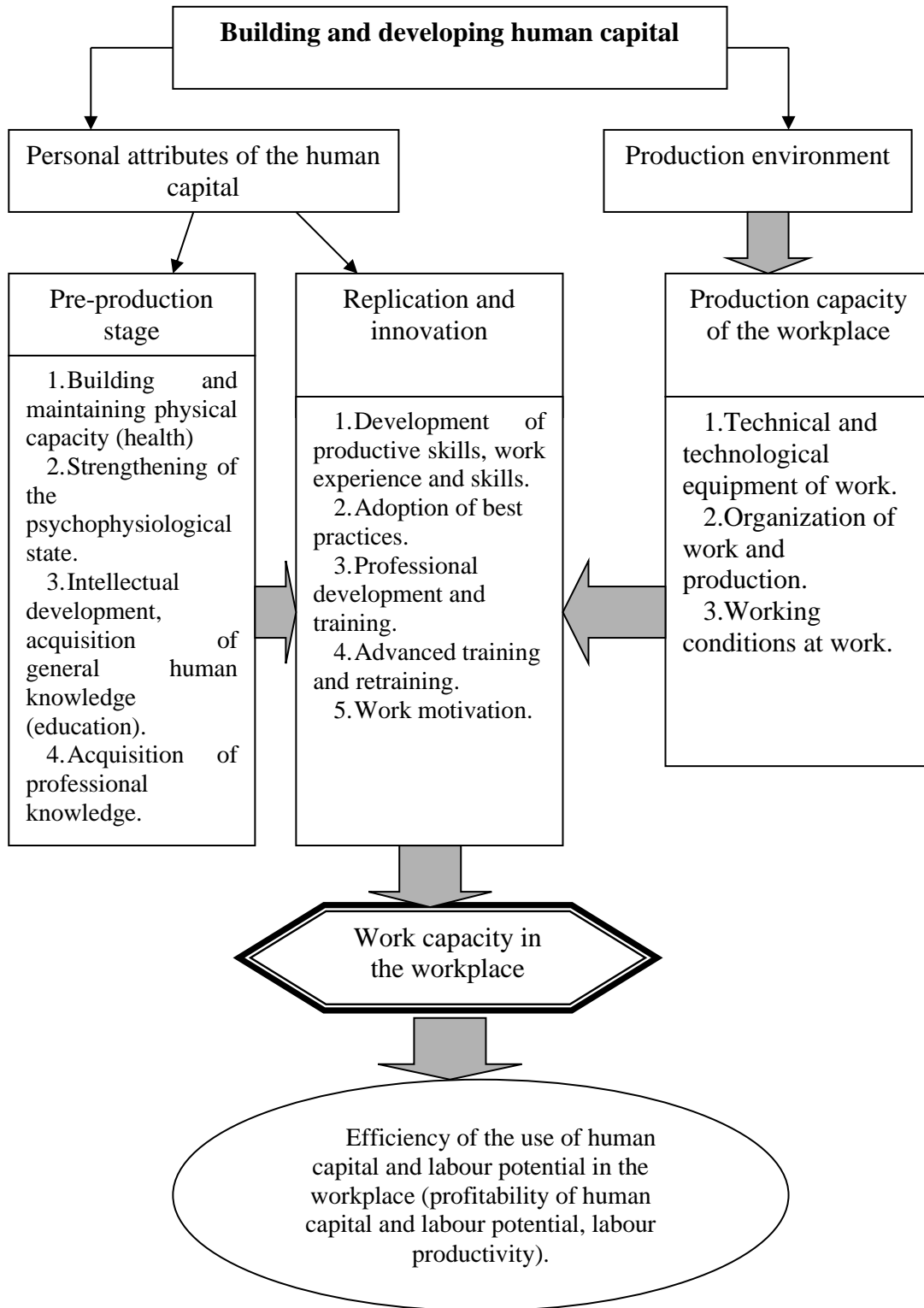


Figure. 2 Mechanism expressing substance, methods for assessing the formation, development and effectiveness of human capital in the structure of labour capacity at the local level (workplace)

As you can see from Fig. 2, the efficiency with which human capital is used can characterize the profitability of its use (P_{hc}), which can be determined by the formula:

$$P_{hc} = (P_g \times 100) / (\sum V_{hc}), \quad (5)$$

where P_g - is the gross profit of the enterprise, thousands UAH.

It is only natural that the value (P_{hc}) will vary when objects and periods of analysis change, so it is understandable that the value of human capital can be individual and average (collective) level and the identification of legitimate changes in the efficiency of its use may be recognized as a promising area of research on the problem in the future.

As shown in Fig. 2, labour productivity is also applicable to measure the efficiency of human capital and labour potential in terms of its profitability. Wages are often calculated for this purpose as the ratio of goods to wages. But the methodology needs to be refined to assess the effectiveness of human capital and labour. In particular, it should be borne in mind that wages as a percentage of the cost of production are included in goods whose relationship to the wage bill generates double counting. In addition, it should be taken into account that paid labour in the course of its production transforms the materialized part of the good and generates profits.

Therefore, as we justified earlier, the formula for calculating the level of labour productivity can be:

$$Pl = \frac{Q - Tc}{Tc}, \quad (6)$$

or

$$Pl = \frac{P + Mc}{Tc}, \quad (7)$$

or

$$Pl = \frac{P + (C - Tc)}{Tc}. \quad (8)$$

where Q - is the volume of merchandise output, thousands UAH;

Tc - total cost of human capital, thousands UAH;

Mc - material cost of goods, thousands UAH;

C - cost of production of merchandise products thousands UAH.

Research on human capital is essential to economic theory and practice. The well-known theoretical approaches to determining the nature, level and effectiveness of human capital need to be refined and refined, which derive from the economic nature of human capital. The essence of the human capital of an individual is the set of useful qualities developed and developed in the course of human activity: health, mental and physical abilities, general and professional knowledge, Experience and motivation, expressed in terms of value and suitability for work, which are inseparable from and generate income from the person they own. In the labour market, human capital is a commodity whose price deviates from its investment-added value in response to demand and supply, thus transforming the labour market into a market of human capital.

Operating within the framework of various forms of ownership of the means of production, human capital reproduces the paid-up part of labour and profits, a large part of which is put at the disposal of the employer and, in this sense, human capital manifests itself as an economic category, which is a value-added component of labour potential.

The methods of valuation of human capital and the efficiency of its use, as well as the mechanism of correlation with labour potential, justified in this study made it possible to estimate its value in the Donetsk region by phases: pre-production, reproduction and innovation stages of formation and development, and efficiency of use in terms of profitability and productivity.

Promising areas of research in the area of human capital may include: the identification of natural changes in its level and impact in life-cycle phases, taking into account ageing, the stages of formation, and the socio-economic policies of the regions. There is also a need to improve the motivational mechanism in terms of encouraging workers to engage in innovative forms of training, leading to an increase in the knowledge and quality of work as a result of the growth of the professional level of the bearer of human capital.

4.2 Optimization of production by agricultural business entities, taking into account the technical lack of equipment for raw materials supplies

Evaluation of economic processes reveals the problems of underdevelopment of mechanisms for adaptation of agricultural business entities in the market conditions of economic management in Ukraine. Technologies of diagnostics, modification, genesis and morphisms of the adaptive state make it possible to monitor the functioning of the economic mechanism of adaptation. The use of non-traditional economic and mathematical techniques and methods not only contributes to the development of the adaptation mechanism, but also methodologically substantiates the meaning of transformational transformations of the institutional system. Such subjects of agrarian business as agricultural cooperatives are a corporate type of management in the agrarian sector of the economy, so the diagnosis of the adaptive state of agricultural cooperatives needs special attention of researchers.

Studying the optimization of output by agricultural business entities, taking into account the technical non-equipment for raw material supplies, they considered it necessary to take into account the results of research by scientists Alexander W.P. [186], Chambers G.C., Pope R.D. [172], Chand R., Kaul J.K. [173], Fare R., Grosskopf S., Lee H.A. [174], Jensen H. [175], Keleberda T. [176], Kostyrko I. G. [177], Korinets R.Ya. [178], Lim H. [185], Lupenko Yu. O. [178], Malik M. Yo. [178, 179, 187], Mamchur V. A. [178, 180], Murova O.I., Trueblood M.A., Coble K.H. [181], Nerlove M. [188], Nitani M., Riding A.L. [182], Peterson W. [183], Rao M. J. [184], Shumway C.R. [185, 186], Shpykuliak O. H. [178, 187] and others. Izvestnye positsiya issledovatelei nehodymy for deistvennost mechanisms of adaptation, but not abundance in realization in the rynochnyh uslovyh Ukraine and trebuyut postoyannogo sovershenstvaniya. Analytics - cooperators, as well as, as well as investory, hotyat imet chetkoe znanie odnosytelno optimal release of production with the account of the tech is not voorugnosty selskohozyaystvennoy proizvodstvo. In the situation of the inconsistency of the economic mechanics, the adaptation of sozdanie, modification and submenuation of the nontraditional analistic apparatchikate is actualized to the maximum possible power. The perfection of diagnostic tools in identifying the adaptive

state of corporate-type agricultural business entities has a special meaning from the standpoint of transformational changes in the institutional system of market relations. The experience of foreign and domestic research, own conceptual foundations of the economic mechanism of adaptation, system analysis of models of adaptive diagnostics, modification, genesis and morphisms actualize the ability of analysts to correctly and accurately predict the optimal level of output.

The purpose of writing the article is to update the use of non-traditional analytical tools in the diagnosis of the adaptive state of agricultural business entities in Ukraine on the example of determining the functional dependence of the optimal output of products, taking into account the impact of technical equipment on raw material supplies.

The structural transformation of the agrarian sector of the economy is the foundation for the adaptation of the economic mechanism of functioning, the problems of the organization of which are laid down in the actions of those in power. The equivalence of intersectoral exchange is the guiding principle of the adaptation of the economic mechanism. Features of the structural transformation of the agricultural sector are revealed in the process of research by system analysis. Price, credit, tax, financial, organizational, and managerial and production relations are the main components of the adaptation of the economic mechanism for the functioning of agricultural business entities. Normative-legislatively fixed and structurally-functionally ensured integrity of the "provisions, norms and rules of the market game" in the conditions of a socially-oriented market economy (institutional structure of equivalent exchange) reveals the essence and features of the economic mechanism. Agricultural business entities (players) who use the "rules of the market game" form the framework of the organizational structure of adaptation.

It has been established that the economic mechanism of adaptation is an integrative set of forms and methods of survival, harmonization of ties and relations; subsystem of the economic mechanism of the state, which reveals the integrity of the formation of intra-economic, economic and market mechanisms for the functioning of agricultural business entities; a component of the economic policy of the state,

providing economic support and regulation. The constructed and substantiated logical structure of the concept of adaptation of the economic mechanism of functioning of agricultural business entities determines the features of the organization of the foundation for the adaptation of the economic mechanism of functioning; causal bases; basic patterns, driving forces and more. Maneuverability and flexibility in achieving the goals of the functioning of agricultural business entities is provided by the processes of active (passive) adaptation. Active adaptation is a change in the external environment in comparison with the own goals of functioning and the needs of agricultural business entities. Passive adaptation is a change in the internal environment of the functioning of agricultural business entities in comparison with the conditions of the external environment, as well as ensuring the conditions for maintaining competitiveness.

The adaptive approach in the management system is associated with the development and implementation of effective forms of reflection by the subject of agrarian business and its network structures of environmental influences. In the management system, adaptation measures include the optimization of resource maneuvering and the level of risk in the management decision-making system; ensuring high flexibility and maneuverability of the objectives of the strategies for the functioning of agricultural business entities; maximum convergence of economic interests of employees and the administration of agricultural business entities; use of economic and mathematical models and methods in the system of diagnostics of adaptive processes that increase the efficiency and efficiency of decisions; methodological integration of management tools and more.

The main components of the system for diagnosing the adaptive state of an agricultural business entity are subsystems of adaptive modeling, planning, forecasting and risk management of agricultural production. Among the many methods for diagnosing adaptive processes, the most effective is economic and mathematical modeling. The parameter of financial stability is equated in the diagnosis of the equilibrium economic state of an agrarian business entity with one of the basic parameters of survival in the conditions of a socially-oriented market economy of

Ukraine. Inhibiting factors in the development of the system of adaptation of the economic mechanism of functioning are the disparity of prices for products; non-transparency of schemes for the sale of agricultural products; non-compliance of the pricing system with the dynamics of production and sales, supply and demand, and the tax base of the country - the taxation system; lack of free access to financial and credit resources; low innovative and credit attractiveness, as well as a low level of tax attractiveness as an investment resource, etc.

The system of budget expenditures on the agricultural sector is imperfect to the same extent as the implemented dividend policy. Price-determining functions are not performed by the institutions of the infrastructure of the agrarian market. It is possible to change the effectiveness of tax policy only by replacing the taxation system with a system adequate to the requirements of a market economy. The inconsistency of regulatory processes and the lack of competition in Ukraine is confirmed by the crisis situations in the markets of meat, sugar, dairy products and petroleum products. However, the decrease in the level of economic performance of agricultural business entities is stimulated not only by this, but also by political uncertainty, activation of the turnover of funds in the shadow structures of the economy.

It has been determined that the change in the forms and methods of survival in the conditions of institutional instability is associated in integrative spiral integrity with the improvement of the parameters of the main components of the adaptation of the economic mechanism of functioning (credit, tax, financial, price, organizational-production relations; organizational-economic and managerial interactions of the internal and external environment; systems for diagnosing the economic state and behavior strategy; a mechanism for making managerial decisions to ensure adaptation status and competitive advantages, and others).

The effectiveness of the functioning of agricultural business entities directly depends on the level of adaptation of the economic mechanism of functioning to the conditions of market management. In the course of the study, a significant differentiation of indicators of economic efficiency of functioning of agrarian business entities of different organizational and legal forms of management has been

determined. Subjects of agrarian business with the greatest economic efficiency are distinguished by the greatest adaptive potential and cooperative and integration advantages.

We believe that adaptation should be understood as a form of reflection by the current subject of agrarian business and its network structures of the mechanisms of influence of the market environment, seeking to establish a balance in relations and relations of the market. The degree of involvement of an agrarian business entity in market forms of management reveals the degree of development of the mechanism for the functioning of adaptation. Diagnostics of adaptive management is comparable to the diagnosis of the adaptive state as the identification of the state of adaptive forms and functional structures of the current subject of agrarian business, the mechanisms of its functioning. Taking into account our own conceptual foundations and the results of previous scientific achievements, we will present a model of the impact of technical non-equipment on raw material supplies.

The traditional functional dependence of commodity supply estimation is the Nerlove M. analysis model [188]. The researcher studied the economic conditions of American farmers in the period from 1909 to 1932, who were engaged in animal husbandry and crop production (corn, grain). Features of the use of equipment (or technical equipment) were revealed by the following equality:

$$Q_t = \pi_0 + \pi_1 \cdot P_{t-1} + \pi_2 \cdot Q_{t-1} + \pi_3 \cdot Q_{t-2} + \pi_4 \cdot Z_t + \pi_5 \cdot Z_{t-1} + v_t,$$

where is: Q_t – total value of agricultural output; π_i – structural coefficients of expectation, price lag and area in acres for 1 or 2 years; P_{t-1} – fixed price for delivered products in the period $t-1$; Q_{t-1}, Q_{t-2} – total value of agricultural output in periods $t-1, t-2$; Z_t, Z_{t-1} – variable intensity of deliveries during periods $t, t-1$; v_t – the remainder of the products.

The conceptual foundations of later studies (Murova O.I., Trueblood M.A., Coble K.H. [181]) are distinguished by the effectiveness of the dual theory of the functional system of raw material supply by the side function of profit. In practice, this is quite convenient in modeling the impact of the effects of technical equipment on

agricultural raw materials. In addition, this type of modeling allows you to determine the functional system of the time extension of agricultural output as follows:

$$\begin{cases} C(y, w) = \min wx \text{ s.t. } D(y, w) = 1 \\ \gamma^{-\left(\frac{1}{k}\right)} = D(y, x) = D(\gamma \cdot y, x) \end{cases},$$

where is: $D(\gamma \cdot y, x)$ – function of temporary length of agricultural output; w – the price of consumed products; y – vector of products; x – vector of consumed products; k – the degree of the temporal extension function.

Taking into account the functional system of temporary length of agricultural output facilitates minimization of the consumption price, namely:

$$\begin{cases} C(y, w) = \min wx \text{ s.t. } D(y, w) = \frac{1}{\theta} \\ \min wx \text{ s.t. } \theta \cdot D(y, x) = 1 \\ \min wx \text{ s.t. } D(\theta^{-k} \cdot y, x) = 1 \end{cases},$$

where is: θ – output performance of agricultural cooperatives ($1 \leq \theta \leq \infty$). θ is a measure of productivity and one of the parameters of a functional system of temporal extent, characterized by a power dependence due to the duality of functional price determinations and time extension. If functionally the time length of agricultural output is revealed as:

$$C(\theta^{-k} \cdot y, w) = \theta^{-1} \cdot C(y, w),$$

then the receipt of the maximum possible profit can be determined by the solution of the system:

$$\begin{cases} \max_y p_i y_i - \theta^{-1} \cdot C(y_i, w_i) \\ p_i = \theta^{-1} \cdot \frac{\partial C}{\partial y_i} \Rightarrow \theta \cdot p_i = \frac{\partial C}{\partial y_i}, \end{cases}$$

where is: p_i – profit of the agricultural cooperative; C – price of agricultural products.

This type of model is distinguished by the fact that the prices of the optimal level of output are already loaded with the conditions of the influence of technical equipment

on agricultural raw materials. We consider it necessary to determine the optimal level of output of agricultural cooperatives, taking into account the technical non-equipment for raw material supplies as follows:

$$\Pi^*(\theta, p_i, w_i) = \max p_i \cdot y_i^* - \theta^{-1} \cdot C(y_i^*, w_i),$$

where is: y_i^* – optimal level of output of agricultural cooperatives.

In principle, in applied research, two approaches to measuring technical equipment are most often used: the analysis of the probability of the maximum possibility is SFA, and the analysis of the external situation is DEA. The SFA approach is distinguished by the action of econometric techniques, and DEA – by programming techniques. The use of DEA makes it possible to express technical equipment through nonparametric methods that can be used in subsequent econometric analysis without recourse to econometric measurement.

Probability study ($1 \leq \theta \leq \infty$) Believes that the ratio of agricultural output to the highest possible level of agricultural output reflects technical armament. Taking into account this assumption and the DEA approach, let us define the problem of linear programming for the output of agricultural cooperatives, taking into account the technical performance in the following way:

$$\begin{cases} F(x_i, y_i | C) = \max_{\theta, z} \theta \text{ s.t. } \theta \cdot y_i \leq z \cdot M \\ z \cdot N \leq x_i \\ z_i \geq 0 \quad \forall i \end{cases},$$

where is: z – variable intensity of agricultural output; M – matrix $i \times m$ production of agricultural products; N – matrix $i \times n$ consumption of agricultural products.

This system is quite correlated with Farrell's functional dependence [174]. Without forgetting this fact, it is logical to define a quadratic dependence model for the demand function for the products of agricultural cooperatives. We have the following system:

$$\left\{ \begin{array}{l} \Pi = \Pi((\theta^* \cdot p), w) = \sum B_i \cdot \theta \cdot p_i + \sum B_i \cdot w_i + \sum B_{ij} \cdot \theta^2 \cdot p_i \cdot p_j + \sum B_{il} \cdot w_i \cdot w_l + \\ + \sum B_{ik} \cdot \theta \cdot p_i \cdot w_k + \sum \gamma_{il} \cdot \theta \cdot p_i \cdot L_d + \sum \gamma_{il} \cdot w_i \cdot L_d; \\ b_{ii} = B_{ii} \cdot \left(\frac{p_i}{y_i} \right); \quad b_{ij} = B_{ij} \cdot \left(\frac{p_j}{y_i} \right); \end{array} \right. ,$$

where is: y_i – the amount of agricultural products produced; x_i – the amount of agricultural products in demand; L_d – the planned area of land sown in acres (land is represented as a fixed consumption); b_{ii} – elasticity of the cost of production; b_{ij} – elasticity of the cross-price of products; B_{ii} – i coefficient i equality; B_{ij} – i coefficient j equality; p_i – price i harvest of agricultural products, calculated according to the average level; p_j – price j harvest of agricultural products; y_i – the volume of agricultural products produced.

Technical non-armament changes the cross-price relationship. The cross-price relationship between consumptions does not change. Technical non-armament increases the elasticity of supply, but does not have a significant impact on the elasticity of consumer demand. The cost of consumer demand can be negative and positive.

Given the peculiarities of Hotelling's lemma, let's present the supply and demand function for the products of agricultural cooperatives in another way. The function of the sentence can be formalized as follows:

$$y_i = B_i \cdot \theta + \sum B_{ik} \cdot \theta \cdot w_k + \sum B_{ij} \cdot \theta^2 \cdot p_j + \gamma_{il} \cdot \theta \cdot L_d + u_i ;$$

then the demand function is revealed as follows:

$$-x_i = B_i + \sum B_{il} \cdot w_l + \sum B_{ik} \cdot \theta \cdot p_i + \gamma_{il} \cdot L_d + v_i ,$$

where is: u_i, v_i – possible errors in production supply and consumer demand.

The results of research of agricultural business entities in Ukraine confirm the identified functional dependencies. In particular, the growth of technical equipment is facilitated by the positive actions of the reform (privatization for entrepreneurs, trade liberality, price), and the reduction is facilitated by negative consequences (imperfect policy of state regulation, slow reforms of labor and credit markets, measures of land privatization).

The model of the influence of technical non-equipment on agricultural raw materials supply presented here is ready for applied use in diagnosing the adaptive state of agricultural business entities, in particular, as the implementation of non-traditional analytical tools. Tracked functional dependencies contribute to determining the impact of technical non-armament with the highest accuracy and truthfulness in any interval of time duration.

Thus, in the course of the study, it has been established that adaptation is a form of reflection by the current subject of agrarian business and its network structures of the mechanisms of influence of the market environment, which seeks to establish equilibrium in relations and relations of the market. Diagnostics of the adaptive state correlates with the determination of the state of the functional structures of the current subject of agrarian business, its mechanisms of functioning and adaptive forms of management. It is proved that the functional accounting of the influence of technical equipment on agricultural raw materials supplies strengthens the analytics of agricultural business entities. It has been substantiated that the improvement of non-traditional analytical tools enriches the methodology of the economic mechanism of adaptation and accelerates the processes of diagnostics of the adaptive state and transformational transformations in the country. The identified functional dependencies are recommended for practical application in the diagnosis of the state of agricultural business entities. The zone of proximal development of further scientific research correlates with the implementation of more specific calculations of the optimal output of products by agricultural business entities, taking into account the technical non-armament of raw material supplies in 2380 probable combinations of market environment conditions in Ukraine.

4.3 Functional dependence of relations between agricultural business entities and banks

Agriculture is a credit-intensive industry. Without attracting credit resources, agricultural business entities simply cannot function normally. In countries with developed market economies, there is a specialized system of agricultural credit. The constant system of financial and credit support for the subjects of agrarian business of Ukraine is due to the specifics of agriculture (the duration of the production cycle, seasonality of production, low return on capital, high capital intensity, dependence on natural and climatic conditions, small sizes of agricultural business entities) and the desire to get out of such a protracted long-term agrarian crisis and the crisis of equivalent exchange as quickly as possible and with the least losses. The development of financial and credit support systems not only increases the creditworthiness of agricultural business entities, but also improves the system of adaptation of the economic mechanism of their functioning to market conditions.

In the relationship between the bank and the client, different situations may arise. If the bank is unable to continue financing needy agricultural business entities due to internal problems, then the agricultural business entity (like any other client) must be refinanced by other banks. But other banks may refuse to provide a loan due to ignorance of the quality of the projected production result. Under these conditions, the relations of an agricultural business entity with several banks reduce the likelihood of not achieving a result. To solve the problem of establishing the optimal number of relations with specific banks, the use of the appropriate probabilistic economic and mathematical model will help.

Consider the relationship with the bank on the example of such an agricultural business entity as an agricultural cooperative. Identifying the optimization of relations between the bank and the agricultural cooperative in the process of adaptation in market conditions of management, we took into account the results of research by scientists Balog A. [189], Beck T., Klappe, L.F., Mendoza J.C. [190], Gropp R., Gruendl C, Guettle, A. [191], Keleberda T. [192], Kostyrko I. G. [193], Leone P., Panetta I.C., Porrett, P. [194], Lien-Wen Lianga, Bor-Yi Huangb, Chih-Feng Liaob,

YuTing Gaob [195], Lupenko Yu. O. [196, 197,198], Malik M. Y. [197, 198, 199, 205], Mamchur V. A. [198, 200], Mesel-Veseliak V. Ya. [196], Nitani M., Riding, A. L. [201], Prilipko S. M. [202], Riding A.L., Haines, G. Jr. [203], Saito K., Tsuruta D. [204], Shpykuliak, O. H. [196, 197, 198, 205], Zander R., Miller C., Mhlanga N. [206] and others. The positions of researchers are extremely important, necessary in study, but not sufficient in the development of adaptation mechanisms for agricultural business entities and need constant improvement. The use of modeling tools in the relations between banks and agricultural business entities in moments of underdevelopment of adaptation mechanisms is extremely relevant. Simulation modeling expands the possibilities of using non-traditional analytical tools and acquires special weight in the diagnosis of the adaptive state. Own conceptual positions of the economic mechanism of adaptation, diagnostic analysis of the adaptive state, the results of research by domestic and foreign economists actualize the ability of cooperators - analysts to determine the optimality of relations between the bank and the agricultural cooperative in the process of adaptation.

The purpose of writing the article is to substantiate the optimality of relations between an agricultural cooperative as a subject of agrarian business and a bank in a market environment and to determine the essence of adaptation for agricultural cooperatives as operating subjects of agrarian business. The methods of formal logic, comparative analysis, simulation modeling and scientific cognition were used in the work.

The mechanism of adaptation functioning is determined by the level of involvement of the agricultural cooperative in the market environment. We believe that adaptation should be understood as a form of reflection by the current enterprise and its network structures of the mechanisms of influence of the market environment, seeking to establish an equilibrium in the relations and relations of the market. The main criterion for the mechanism of adaptation of agricultural cooperatives is to ensure creditworthiness. The optimality of relations between the bank and the agricultural cooperative facilitates and accelerates the development of economic mechanisms for adaptation in market conditions of management.

Banks are reliable financial intermediaries between the company and the market, and they specialize in obtaining information about customers. As is well known, the theory of bank-enterprise relations is based on two assumptions: 1) banks receive information about the quality of the enterprise and keep it secret from financial intermediaries; 2) enterprises take a loan from only one bank. Isolated relationships with banks prevail in the United States. In Japan, enterprises prefer to have closed banking connections. And, for example, in Italy, about 89% of enterprises have numerous relations with banks. Japanese banks act primarily in the interests of enterprises. Closed relations with informed creditors in Japan affect the investment decisions of enterprises, facilitate the prosperity of shareholders. Japanese banks have very strict control over their customers. For example, consider the study of internal acquisitions (unfunded Japanese firms were put up for acquisition by other firms on the TSE (Tokyo Stock Exchange)). Acquisitions of other enterprises are directly related to the quality of relations with the bank. Japanese firms in the process of domestic acquisitions received a positive income from transactions, and American in similar situations - zero income or negative.

In relations with more than one bank, small enterprises most often need it. According to the management of small businesses, relations with banks should be reliable and have a solid benefit. The bank receives information about the quality of the financial condition of the borrower for the possible receipt of rent. To cover all rental payments for an enterprise, it is enough to have a relationship with two banks. For businesses with high credit quality, the best relationship is with two lenders.

Suppose an agricultural business entity needs money to implement a production process or some financial project. Among the external investors there is a sufficient number of identical competitive banks. The situation of choosing the optimal number of relations with banks is simulated. The possibility of external non-bank financing is not included in the model according to the original plan. The period of the loan contract is taken into account. Let's also say that we are dealing with a risky subject of agricultural business (there is no money, but there is a desire to implement their project).

Suppose an agricultural business entity wants to implement its project, but is not very sustainable and does not have the means to implement it. From all possible external investors, the bank is chosen. Let's simulate the probability of choosing the optimal number of relations with banks.

Let the implementation of the project consist of three stages. To implement the first stage of the cooperative at the initial point in time t_0 is forced to borrow an amount from the bank ψ_0 . At a subsequent intermediate point in time ψ_1 the cooperative reports to the bank for the results of the first loan and acquires the opportunity to acquire secondary capital ψ_1 . From the cooperative, banks predict to receive a payment $x \times H$ at a time ψ_2 , where is x – share of capital from the agricultural cooperative for the bank at a time $t = 1$, H – income from the implementation of the investment project.

The cooperative needs to remember that with the growing number of relations with banks, the share x Reduced. In addition, at a time $t = 0$ reducing the number of relationships with banks reduces the riskiness of relations at the time of probable refinancing $t = 1$. A bank's loan portfolio can also be risky.

Let at a moment in time $t = 1$ agricultural cooperative takes out a loan $D + \psi_1$, where is $D = \psi_0 + m \times \rho$ – interest and principal repayment of the loan or the required loan amount to cover costs, m – number of banks, ρ – fixed cost of the bank in the loan process.

If an agricultural cooperative has contacted an uninformed bank, the cooperative will take out a loan in the following situations: 1) banks informed about this cooperative are no longer active, let's indicate the probability of this φ^m ; 2) the percentage of an uninformed bank about the cooperative is more profitable than the percentage of at least one active of the informed, let's indicate the probability of this

$$(1 - \varphi^m) \times F\left(\frac{1}{G}\right); G < G^i = \frac{1}{p}.$$

If the bank is informed about the cooperative (about the creditworthiness of the cooperative) and provides a loan, then the condition for obtaining a possible zero profit can be expressed as follows:

$$p_{\min} \left(G^i (D + \psi_1), x \times H \right) - (D + \psi_1) = 0.$$

Banks will refinance the project if $p \geq \frac{D + \psi_1}{x \times H}$. Then the break-even percentage

is determined $G^i = \frac{1}{p}$.

The success of the project investment can be expressed in the following way:

$$Y^u(p|G) = \frac{\varphi^m \times Y(p) + (1 - \varphi^m) \times \int_{\frac{1}{G}}^1 p \cdot f(p) \cdot dp}{\varphi^m + (1 - \varphi^m) \times F\left(\frac{1}{G}\right)} \quad (1)$$

For uninformed agricultural cooperatives as borrowers, a necessary and sufficient condition for refinancing at a time $t = 1$ is as follows:

$$G^* \times (D + \psi_1) \times Y^u \times (p|G^*) - (D + \psi_1) \triangleright 0 \quad (2)$$

The loan is paid to the co-operative in the first stage if condition (2) is met with probability $p = 1$. Condition (2) will be met when $D = \psi_0 + \rho$ и $m = 1$. But in the moment $t = 0$ An agricultural cooperative has the right to expect a profit, which is quite logically expressed as follows:

$$\xi(m) = Y(p) \times H - (\psi_0 + m \times \rho + \psi_1) \times \left(G^u \times \varphi^m \times Y(p) + (1 - \varphi^m) \times \left(G^u \times \int_{\frac{1}{G^u}}^1 p \cdot dF(p) \right) \right) \quad (3)$$

$$G^u = \frac{1}{Y^u \times (p|G^u)}$$

Given (1) and (2), we transform the expression (3) and finally have:

$$\xi(m) = Y(p) \times H - (\psi_0 + \psi_1 + m \times \rho).$$

From the bank's point of view, it will be profitable to provide a loan to an

agricultural cooperative if $p \triangleright \frac{1}{G^*}$. But if $\frac{1}{G^*} \triangleleft p \triangleleft \frac{\psi_1}{x \times H}$, then it is not profitable for

the bank to refinance the project. If $p \times x \times H \triangleleft \psi_1$, for a cooperative this means that it is better to close the project altogether.

Suppose that an agricultural cooperative maintains relations with several creditors (banks), and the loan can be divided into equal proportions. In this case, each bank has the right to expect profit, expressed as follows:

$$\left((1 - \varphi^m) \times \left(1 - F\left(\frac{1}{G^*}\right) \right) \right) \times \left(\frac{D}{m}\right) - \left(\left(\frac{\psi_0}{m}\right) + \rho \right) = 0.$$

Let's convert this expression to the following form:

$$\psi_0 + \rho \times m = (1 - \varphi^m) \times \left(1 - F\left(\frac{1}{G^*}\right) \right) \times D \quad (4)$$

And this means that the agricultural cooperative at a time $t = 0$ can predict profit in the following form:

$$\xi(m) = (1 - \varphi^m) \times \left(\int_{\frac{\psi_1}{x \times H}}^{t=0} (p \times H - \psi_1) \times f(p) \times dp - \left(1 - F\left(\frac{1}{G^*}\right) \right) \times D \right).$$

Convert this expression to reflect expression (4). Finally we have:

$$\xi(m) = (1 - \varphi^m) \times \left(\int_{\frac{\psi_1}{x \times H}}^{t=0} (p \times H - \psi_1) \times f(p) \times dp \right) - (\psi_0 + \rho \times m).$$

In the event that banks are not aware of the cooperative at a time $t = 1$ the project is not refinanced, the number of optimal relations with the bank for the cooperative can be expressed as follows:

$$m^* = \frac{\ln \rho - \ln(-S \times \ln \rho)}{\ln \varphi},$$

$$\text{where is } S = \int_{\frac{\psi_1}{x \times H}}^{t=1} (p \times H - \psi_1) \times f(p) \times dp \quad (5)$$

Condition (2) essentially distinguishes the isolation of banking relations. Let $T(x, H, \varphi, \psi_0, \psi_1)$ – the left side of the condition (2). To prove our assumptions, we

will prove that the function T increments in arguments φ, x, H and decreases in arguments ψ_0, ψ_1 .

Suppose that $q = \frac{(\psi_0 + \psi_1 + \rho)}{x \times H}$. It logically follows that

$$\frac{\partial T}{\partial \varphi} \Big|_{m=1} = \left(\frac{1}{q} \right) \times \left(Y(p) - \int_{p_i}^q p \times f(p) \times dp \right) - 1 + F(q).$$

This means that $\frac{\partial T}{\partial \varphi} \Big|_{m=1} = \int_q^1 \left(\frac{p}{q} - 1 \right) \times f(p) \times dp$, and this expression is always

greater than 0. To show growth T in x , it is enough to show that T decreases in q .

It should be noted that through q in T includes x, H, ψ_0, ψ_1 and T increases in ψ_0

and ψ_1 , and decreases in x and H . Let's define a derivative of T along q so:

$$\frac{\partial T}{\partial q} \Big|_{m=1} = \left(\frac{1}{q^2} \right) \times \left(q^2 \times (1 - \varphi) \times f(q) - \left(\varphi \times Y \times p + (1 - \varphi) \times \int_{p_i}^q p \times f(p) \times dp \right) \right) - f(q) \times (1 - \varphi).$$

This leads to a statement with a negative sign:

$$\frac{\partial T}{\partial q} \Big|_{m=1} = - \left(\frac{1}{q^2} \right) \times \left(\psi \times Y \times p + (1 - \psi) \times \int_{p_i}^q p \times f(p) \times dp \right).$$

In other words, if the refinancing of the project is implemented quite enough by one knowledgeable bank, then the presence of numerous relations with banks ($\triangleright 2$) they will not be profitable for agricultural cooperatives. But if the bank is not going to refinance the project, then the optimal number of relations is determined by the expression (5).

The more profitable the project, the greater the losses from its possible premature liquidation of project financing and the more profitable are the relations with several banks. In the sphere of numerous relations with banks, the optimal number of relations increases depending on the quality of the loan collection mechanism and on the probability of a secondary investment of the project. On the other hand, if agricultural business entities expand ties in the field of numerous relations with banks, then for

banks with an unimportant financial condition, the probability of stopping financing the project increases.

Some agricultural business entities that have retained their viability are based on separate relations with banks. Suppose a bank refuses to refinance a project; other banks, with which the agricultural business entity has not previously maintained relations, also do not want to participate in refinancing; in such a situation, the services of the union "agrarian business entity + banks" should be offered. The most common are numerous relationships between banks among medium and small agricultural business entities. Agricultural business entities that prefer to have relations only with large banks are not afraid of relations with several banks at the same time. Agribusiness entities that maintain relations with small banks tend to use separate relations with the bank.

Functional dependence (5) is implemented on the example of agricultural business entities of the Sumy region of Ukraine in 2021. Among the agricultural cooperatives of the Sumy region of Ukraine, 73,61% maintain relations with two banks as optimal at the same time. 26,38% of agricultural cooperatives are unadapted in market conditions. Among the unadapted agricultural cooperatives, only 4.1% of enterprises have relations with two banks.

Determining the optimality of relations between the bank and the subject of agricultural business contributes to the development of adaptation processes. Simulation tools strengthen the methodology for diagnosing the adaptive state of agricultural business entities in market conditions. The revival of credit cooperation is also one of the options for improving the financing of agricultural business entities. The provision of preferential bank loans is a good support of the state. Beneficiation of interest by subsidizing both customers and banks realizes the possibility of obtaining a loan at low interest rates (as is done in developed countries).

The process of revival of credit cooperation in Ukraine continues. The foundation of the national system of credit cooperation was laid. For the further development of financial and credit support for agricultural business entities, an integrated approach to improving the credit infrastructure, settlement and credit

mechanisms is necessary. It is necessary to expand the scope of use of leasing (forms of long-term loan), to form a mortgage loan system (land is a means of obtaining credit and investment resources), to develop special credit organizations (guarantee and collateral funds).

Thus, in the course of the study, it has been established, that adaptation is a form of reflection by the current subject of agrarian business and its network structures of the mechanisms of influence of the market environment, which seeks to establish equilibrium in relations and relations of the market. Identification of the state of functional structures of the current subject of agrarian business and adaptive forms of functioning is associated with the diagnosis of the adaptive state. The functional relationship between ensuring creditworthiness and optimality of relations between the bank and the cooperative as an agricultural business entity enriches not only the analytics of agricultural cooperation, but is also the main criterion for adaptation in the market environment. The methodology of the economic mechanism of adaptation involves the use of non-traditional analytical tools and contributes to the development of institutional transformations in the country. The revealed functional dependence of determining the optimal number of relations between the bank and the agricultural cooperative is ready for applied use in the diagnosis of the adaptive state of agricultural business entities.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.4.4

4.4 Adaptation of the mechanism of functioning of agricultural business entities to competitive conditions

Since the platform for the adaptation of the enterprise is determined by the features of the structural transformation of the agrarian sector of the economy, the system of organization of adaptation is the creation, testing, adjustment, implementation and improvement of mechanisms for the structural transformation of the agricultural business. The formation of market transformation mechanisms in the country was implemented by the reflexive method of "trial and error" or the method of logical incrementalism. Methodological platform for institutional transformations (enterprises as economic agents are "players in the market environment"; "the rules and norms of the market game" are fixed by institutions) is not ordered.

Studying the processes of adaptation of the economic mechanism of functioning of agricultural business entities to the conditions of competitive and cooperative interactions, the results of research by scientists were taken into account Dulska I.V. [207], Heiets V.M., Borodina O.M., Prokopa I.V. [208], Korinets R.Ya. [209], Kropyvko M.F. [211], Khodakivska O.V. [210], Lupenko Yu.O. [211, 212, 213], Malik L.M. [209, 211, 212, 214, 219], Mamchur V. A. [214, 215], Mohylnyi O.M. [210, 216], Prylipko, S.M. [217], Sabluk P.T., Ambrosova V.Ya., Maznieva H.Ye. [218], Shpykuliak O.H. [212, 219], Zinchuk T.O., Patynska-Popeta M.M. [220], Zhuk V.M., Bezdushna Yu.S., Popko Ye.Yu. [221] and others. It has been determined that the systemic formation of the owner-producer and the improvement of the processes of jointly-divided property are one of the main directions of adaptation of the organizational structure of the economic mechanism in the conditions of market management. The economic mechanism of the functioning of agrarian subjects is a structurally-functionally secured and normative-legislatively fixed (motivational structure) universal integrity of the "positions, norms and rules of the market game" in a socially-oriented market economy (institutional structure of equivalent exchange), the main principle of which is the equivalence of exchange. The system of priorities for the development of agricultural production and the principles of activating the market and entrepreneurial activity of agricultural business form a methodological

platform for studying the features of the economic mechanism of functioning of enterprises; and the methodological complement that strengthens its functionality, integrity and potentiality are the processes of target and species education in understanding the essence of the economic mechanism.

Nevertheless, the processes of adaptation of the economic mechanism of the functioning of agricultural business entities to the conditions of competitive and cooperative interactions need to be studied more thoroughly. The achievement of the goal was facilitated by general scientific methods: methods of empirical research (measurement, comparison, observation), methods of theoretical research (analysis and synthesis).

Optimality, integrative integrity and stability are among the main regularities of manifestation of the processes of adaptation of the economic mechanism of functioning of agricultural business entities in a socially-oriented market economy. Since the essence of the adaptation of agricultural business entities to market conditions is the form of reflection by the existing enterprise and its network structures of the mechanisms of influence of the market environment, seeking to establish a balance in the relations and connections of the market, the following can be attributed to the forms of reflection of the mechanisms of influence of the operating environment: reduction of production costs and production costs; increasing the level of capitalization of fixed assets and current assets; optimization of the resource base; increasing the competitiveness of products; expansion of the capacity of the market niche of the enterprise; ensuring the reproduction of fixed production assets; optimization of the business plan, demand for products, on-farm relations; finding ways to provide a mechanism for vertical integration; increasing the volume of competitive product range; optimization of dividend policy; stabilization of wage conditions; improving product quality; energy saving; ensuring the openness of distribution relations and other forms.

The mechanisms of influence of the operating environment are changes in the regulatory, legal, tax, price, financial, credit, raw material and resource situations, as well as situations in insurance and investment support; the market of technological

innovations; loan conditions; the influence of the state in solving the problems of attracting investments; economic situation; conditions for financing production; sales market; investment climate and other mechanisms of environmental impact.

The main components of the adaptation of the economic mechanism of the functioning of agricultural business entities to market conditions are tax, credit, price, financial, legal, organizational, production and management relations; competitive-cooperative-integration ties; relations regarding investment support and insurance protection of commodity producers, increasing the competitiveness of products and enterprises. Each of the components is distinguished by the corresponding indicators and parameters of adaptation of the economic mechanism. The process of optimizing adaptation parameters contributes to the establishment of conditions and strategies for ensuring the adaptation mechanism, while the diagnostic assessment of adaptation parameters is carried out in accordance with the normative scale of adaptation levels. The leading goal in the selection and combination of adaptation strategies (the main essence of the methodological approach to managerial decision-making) is to solve the problems of developing the economic mechanism for the functioning of enterprises in the emerging environment.

"Norms and rules of the market game" will adequately reflect the economic interests of agricultural business entities only after the transformation of land relations into a market system. Without taking into account land resources, the "rules of the game" are not perfect, and the components of the economic mechanism still show the characteristics of planned and distributive relations, reducing the effectiveness of the development of productive forces and production relations of the agrarian sector of the economy.

Clusters are the basis for the development of adaptation of the economic mechanism of functioning, expanding the capacity of the market niche, maintaining economic stability, increasing market capitalization, providing specialized services and survival in market conditions. Clusters participate in the adaptive field of interactions and do not depend on the mechanisms of state intervention. The main components of clusters (systems of innovation and partnership interaction) are woven into price,

credit, financial, insurance protection, investment support, production and management relations and interaction mechanisms (components of the adaptation of the economic mechanism).

The driving forces (contradictions), factors, parameters of adaptation and mechanisms of their professional diagnosis form the causal basis for the development of adaptation. The fundamental factors of adaptation of the economic mechanism of the functioning of agricultural business entities can be systematized, for example, in accordance with the levels of the economic hierarchy, but any grouping of adaptation factors will be quite relative, since some factors with others are intertwined in a spiral interaction. Actualizing the features of the formation and development of the adaptation of the economic mechanism for the functioning of agricultural business entities to conditions of instability, first of all, it is necessary to take into account the microeconomic factors of adaptation, the systematics of which should be adequate to the main components of the adaptation of the economic mechanism for the functioning of agricultural business entities. The main microeconomic factors of adaptation include organizational and production, price, economic condition, insurance protection, financial, competitiveness, tax, credit, investment collateral and others. Some factors have a direct and increased dependence on the influence of other factors, while others have a low and indirect one (for example, the factor of the level of competitiveness of the enterprise (product) has a very high dependence on macroeconomic factors of adaptation).

The mechanism of functioning of adaptive planning and regulation systems and the implementation of the hybridization method most quickly reveal the process of synthesis of decisive rules. A model is adaptive if it tracks a projection with flexible parameters and structure. The adaptive control system, as well as control actions, is dual. The external adapter tracks the features of the structural adaptation mechanism on which the activation of structural changes depends. The processes of parametric adaptation are adequate to the adjustment of parameters. External perturbations are localized by an adaptive regulator, the leading task of which is to preserve the parameters of the subject with an adequate setting in time. In the system of solving

problems of dynamics and classification of risk situations, the implementation of neural fuzzy networks with a mixed base is the most adaptive class of pattern recognition systems. The resulting forecasting descriptor and matrix coding increase the efficiency of diagnostics of transitions of an agricultural enterprise from one state (un adapted) to another (adapted and further adaptive).

An adaptive approach in the management system of agricultural business entities is associated with the development and application of the most effective strategies for reflecting the impacts of the market environment by the enterprise and its network structures. The implementation of the adaptive approach in the management system of agricultural business entities determines the forms of active (the form of reflecting the effects of the market environment) and passive adaptation (the form of preserving the creditworthy state of the enterprise), the directions of external and internal adaptation. Adaptive systems are systems that maintain a competitive state in a market environment. An enterprise is distinguished by an adapted state if it is able to adjust its behavior in the market environment in a particular situation of functioning without significant structural and functional changes.

In the management system of an adapting subject of agrarian business, the features of marketing research are correlated with the level of harmonious participation of management personnel and harmonization of relations between the production and commercial activities of an agricultural enterprise. The mechanism of marketing management in the process of adaptation is aimed at the market method of distribution of economic resources; improving product quality, demand for it and the level of product competitiveness; increasing the professionalism of management personnel; meeting the needs of producers and consumers; optimization of control levels; the need to overcome the factors hindering the adaptation of the economic mechanism; responsibility and activity of specialists; optimization of control levels; dependence of the functioning of production units on the forms of ownership of the means of production.

A prerequisite for ensuring the competitiveness of an agricultural business entity is the systematic implementation of monitoring studies. In the time metric, the adaptive

response of agricultural business entities to disturbances in the environment can be tactical and strategic. Manageability (control over the implementation of accounting, planning, regulation functions), consistency (orderliness of system changes), continuity (continuous development and implementation of solutions in the process of adaptation) and compatibility (balance of changes made) are the main requirements for carrying out adaptation economic measures.

Reflecting the content of environmental influences, as a significant characteristic of the adaptation of an agricultural business entity, has a threefold manifestation. The state of transformational transformations is characterized by dynamism, static and their combinations, that is, situationally, which requires the involvement of higher forms of reflection of the processes of specific and targeted education of the enterprise management system. The identification of the terms "adaptation", "adaptation" and "compensation" as a methodological flaw is eliminated by separating the concepts of adaptation (dynamism) and compensation (static) from the general concept of adaptation.

Since staidness is due to the processes of adapted evolution of transformational transformations, its manifestations in the functioning of the subject of agrarian business are associated with compensatory trends; the processes of evolutionary adaptation reflect the dynamism of the functioning of the enterprise and its network structures. In the concept of "adaptation", the meaningful essence of dynamism and static actualizes the need for a specific terminological design. For example, the meaning of the term "adaptability" is defined by tracking the statistical aspect of the process; situational state of the operating enterprise (change of behavior without changing the organization) in relatively stable operating conditions.

One of the mechanisms for the disclosure of adaptive stability in time and space is the mechanism of speciation, and the species forms of organization and species assumption of adaptation determine the variety of ways of implementation and means of adaptation. The ability of an active agricultural business entity to maintain a working state in conditions of instability is a manifestation of adaptive stability. The semantic load of the term "adaptability" is distinguished by fixing the dynamic aspect of the

process of functioning; disclosure of the ability to survive (change the structural and functional organization) of the existing enterprise in changing operating conditions.

One of the mechanisms for disclosing adaptive change is to improve the structural and functional organization of the enterprise. Adaptive change in time and space is manifested through the mechanism of target formation, and the target form of organization and goal-setting absorb the mechanism of speciation. The ability of the existing subject of agrarian business and its network structures to transform their forms of organization, mechanism and functional structure, harmonizing the relations and connections of the market, is a manifestation of adaptive change.

The vector of response (its direction and acceleration) of functional structures, mechanisms and forms of organization of the current subject of agrarian business to imbalances in the environment is monitored by the established adapted norm, and the totality of response modifications is an adaptive norm, the process of formation and improvement of which is a manifestation of the essence of evolutionary adaptation of transformational transformation processes. If the indicators of the adaptation of the agrarian business entity characterize the elements of the adapted norm, then the adaptation parameters are the elements of the adaptive norm. The output of the updated (relatively perfect under specific circumstances) response mechanism of the newly introduced functional structures of management is a manifestation of adaptive morphoses.

Species and target forms of organization have a polymorphic adaptation structure that complements adaptive norms and morphoses. The level of structural and functional organization of the enterprise and dependence on the operation of the law of competitive selection distinguishes adaptation from adequacy (the ability to reflect the effects of the environment). For each subject of the agrarian business, morphoses and adaptive norms are individual to the same extent as adaptive norms and morphoses of the type of adaptation, and adaptive norms are manifested in adaptive modifications of the meso- and micro-levels, and species and target forms of organization are determined by types of intraspecific polymorphism.

Initially, the potential for adapting the economic mechanism of the functioning of agricultural business entities is laid at the nano-economic level, that is, at the level of reflection by the general and convergent intelligence of the owner-commodity producer of the requirements of the emerging market economy. The results of our own research have determined that the adaptive behavior of the commodity producer is a functional state of harmony between society, the personality of the commodity producer and market conditions. The main components of the cooperation-integration factor of adaptation to market conditions are personal and intellectual relations.

The degree of involvement in market relations, relations and forms of management determines the degree of adaptation of the economic mechanism of the functioning of the subject of agrarian business, the main criteria of which are to ensure the optimality of competitive and cooperative relations; adaptability of the economic state of the subject of agrarian business; sales prices and product quality; efficiency of tax policy, optimality of the tax portfolio and tax planning; organizational, managerial, economic and technical parameters of the functioning of the internal environment; creditworthiness, financial stability, economic performance and adequate monetary relations; optimal pricing mechanism; efficiency of storage, processing and processing of products and transparency of product sales channels; the effect of vertical integration; optimality of use of fixed assets, land and equipment and others.

Thus, in the course of the study, it has been established that the adaptation of the economic mechanism of functioning (provided that the totality of structural-functional relations is preserved in a single integrity) is a set of forms and methods of survival of agricultural enterprises in market conditions, establishing equilibrium in relations and ties (financial, tax, price, credit, insurance protection, investment support); a component of the economic policy of the state, providing economic regulation and economic support; subsystem of the economic mechanism of the state, which determines the integrity of the formation of intra-economic, economic and market mechanisms for the functioning of agricultural enterprises in conditions of competition. Substantiated conceptual positions of studying the adaptation of the economic mechanism of functioning of agrarian business entities to market conditions allow us

to determine the essence (patterns of development, reflecting the content of environmental influences, the organization of the foundation and causal foundations), the main components, factors, parameters, forms and degree of development of the adaptation of the economic mechanism of the functioning of enterprises (a set of forms and methods of survival in market conditions, establishing equilibrium in market relations and relations, subsystems of the economic mechanism of the state) and other features.

4.5 Integrated financial risk management and adaptive management system

Institutional instability, chronic delays in institutional reforms increase transaction costs, maximize the uncertainties of interaction, contribute to the growth of negative consequences of opportunistic behavior and limited rationality. Institutional analysis of the financial market states the underdevelopment of structural elements that determine transaction costs and the cost of agreements. The implementation of financial and credit operations in an unstable inflationary environment is constantly associated with a risk zone. Risk management in conditions of market instability is one of the main tasks of financial managers in the process of solving problems of adaptation to market relations and interactions.

Studying the features of economic risk management in the conditions of market management, it was considered necessary to take into account the positions and achievements of researchers Bazas M.F., Starovoit V.A., Skoryna V.Ye. [222], Beder T.S. [223], Bondarenko A.I. [224], Brown S.J., Goetzmann W.N., Ibbotson R.G. [225], Courakis A.S. [226], Dakhnova O.Ye., Horodetska, T.E. [227], Dowd K. [228], Hodges S. [229], Hu J., Homem-de-Mello T., Mehrotra S. [230], Kahler M. [231], Kharazishvili Yu.M. [232], Kolodiziev O.M., Lebid O.V., Grygorenko V.M. [233], Leontovych S., Radchenko O., Melnichuk O. [234], Sharpe W.F. [235], Shyshkina O. [236], Svirko S.V. [237], Ukhnal, N.M. [238], Van Horne J., Wachowicz, J. [239], Varnalii Z.S. [240] and others. The well-known economic provisions of the financial management system and modeling of the constituent elements of adaptive enterprise management are not perfect from the point of view of the development of the economic mechanism of adaptation to market conditions, require a deeper understanding and further modification, in particular, from the standpoint of the development of integrated ways of managing financial risks in the conditions of market instability and the global financial crisis.

The state of a deep financial crisis actualizes the methodological substantiation and development of a system for adapting the economic mechanism of the functioning

of business entities in the market environment and, in particular, the components of the mechanism of adaptive management of financial risks.

The purpose of writing the article is to determine the main essence of the adaptation mechanism from the standpoint of meso- and microeconomics, to propose and substantiate an integrated way of managing financial risks in conditions of market instability. The achievement of the goal was facilitated by general scientific methods: methods of theoretical research (formalization, hypothesis and assumption), methods of empirical research (observation, comparison), methods of empirical and theoretical research (analysis and synthesis, modeling); local (specific) methods: the method of analysis of situations (the method of formalization of economic conditions), the method of forecast assessment (economic and mathematical modeling), the non-traditional method (method of assessing economic risks).

Analysis of the dynamics of the institutional structure reveals the degree of socio-economic development of the country. Ukraine is characterized by imperfection of market architectonics, lack of state-institutional measures, deep transformational crisis, agrarian crisis as a crisis of orientation of equivalent exchange (loss of confidence in rules and norms). An effective and efficient institutional matrix as a system that minimizes the uncertainty of market interaction and reduces transaction costs by the implemented "rules of the market game" has not been created by the authorities.

Institutional instability provoked huge negative consequences (shadow economy, industrial espionage, corruption, economic anarchy, poverty, unemployment, etc.). In this regard, the issue of forming an economic mechanism for adaptation in a market economy or, in fact, a market mechanism is extremely fundamental. We believe that from the standpoint of meso- and microeconomics, adaptation is a form of reflection by the current enterprise and its network structures of the mechanisms of influence of the market environment, seeking to establish an equilibrium in the relations and relations of the market.

Adaptive financial risk management not only reduces uncertainty, but also reveals the adaptive-diagnostic and adaptive-modification factors and driving forces of

the causal basis of adaptation. Methods of adaptive risk management include optimization modeling of the degree of risk, signature situational modeling, matrix coding and the resulting prediction descriptor, neural networks with approximate interval modeling. We focus on an integrated way of managing financial risks as an example of optimization modeling of the degree of risk in the adaptive management system.

Let's make preliminary assumptions. Let the investment firm have one general manager. The general manager is the sole owner of a certain portfolio of securities. The company regularly implements its activities in an equilibrium market environment. In a hypothetically defined portfolio, the manager pays attention to costs and expects an increase in income, which is associated with a specific risk. "Sharp rule" or "Sharpe rule" provides an opportunity to unambiguously choose the right portfolio of securities. The "Sharpe rule" states that between n – The number of portfolios is chosen the one with the highest acuity index as follows:

$$\xi = \frac{\tau}{\sigma_{\tau}}, \quad (1)$$

where is: ξ – acuity index; τ – expected increase in income (expected return on investment minus costs); σ_{τ} – the standard deviation from the increase in income.

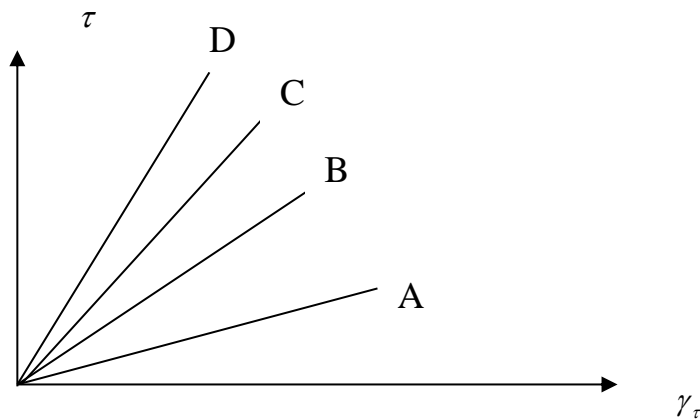
High rate ξ means a satisfactory variation in costs and a sufficiently high expected return with little risk. Low score ξ notes an unsatisfactory variation in costs and a low expected return at high risk. Suppose the risk is expressed not in the usual deviation from the income, but in the cost of risk as follows:

$$\sigma_{\tau} = \frac{-\gamma_{\tau}}{\beta}, \quad (2)$$

where is: γ_{τ} – the cost of risk of expected revenue growth; β – confidence level setting; $\beta = -1,65$ if the cost of risk is based on a probability level of 95% or higher. Let's make transformations by substituting formula (2) into formula (1). As a result, we have:

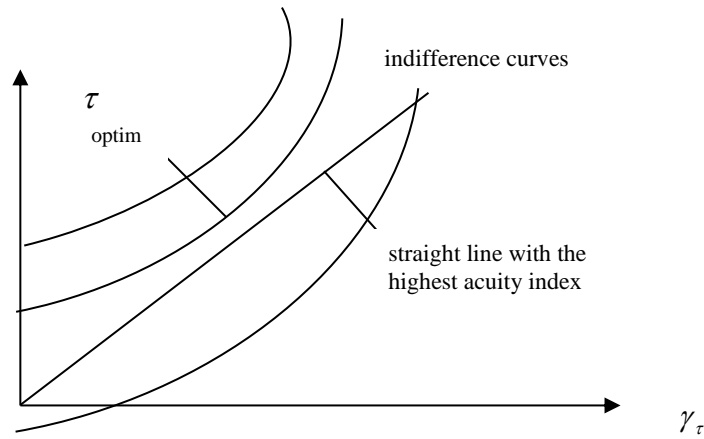
$$\xi = \frac{-\beta \cdot \tau}{\gamma_{\tau}} \quad (3)$$

From this it can be clearly seen that the severity indicator is proportional to the indicators of the expected increase in income and the cost of risk. Suppose that the manager wants to choose 1 portfolio of securities out of 4 available (let's denote them A, B, C, D). Each of the portfolios has its own expected increase in return and cost of risk.



Rice. 1. Using the Sharpness Indicator to Select a Portfolio of Securities

The sharpness index for each of the portfolio variants is proportional to the steepness of the straight line in relation to the original point from which they emerge. In Fig. 1. It can be clearly seen that option D has the highest acuity index. Theoretically, this means that it is this option that the manager should choose as unequivocally correct and the most effective. But according to the "Sharpe rule", all variants have the same sharpness coefficient. The manager in the situation of choice is based on his own preferences, that is, the most preferred option with the features of "risk-income" is chosen from the standpoint of optimality (Fig. 2). In other words, the preferred option may be optimal, but the optimal option is not always adaptive. In real life, managers use the "Sharpe rule" not to determine alternative investments, but to identify the need to make possible adjustments to an early selected portfolio of securities. The manager calculates sharpness indicators for the current portfolio and for the portfolio with adjustments made.



Rice. 2. Determination of the most preferred variant of the securities portfolio in a situation of the same severity ratios

Between the two alternatives, the choice is made thanks to the "Sharpe rule". That is, three situations are played: 1) a "corrected version of the portfolio" is selected if it provides a greater sharpness indicator; (2) the "adjusted portfolio option" is rejected if it gives a lower severity score; 3) if the sharpness indicators are the same, then the manager applies the "curve method", that is, the most preferred or optimal option is chosen. In other words, in a formalized form, the choice is expressed as follows:

$$\left\{ \begin{array}{l} \xi^{new} = \frac{-\beta \cdot \tau^{new}}{\gamma_{\tau}^{new}} \triangleright \frac{-\beta \cdot \tau^{old}}{\gamma_{\tau}^{old}} = \xi^{old} \Rightarrow \\ \Rightarrow \frac{\tau^{new}}{\tau^{old}} \triangleright \frac{\gamma_{\tau}^{new}}{\gamma_{\tau}^{old}} \end{array} \right. \quad (4)$$

On the left side of inequality (4) there is an excess of the new expected income in relation to the old one, and on the right side there is an excess of the new cost of risk over the old one. That is, new investments must be accepted if their percentage impact on the expected return is higher than on the cost of risk. The rule of decision-making may well be expressed in formulas for comparing expected and required income. If the required income is the minimum required for the implementation of the measures taken, then it can be obtained from equation (4) by multiplying both sides by τ^{old} thus:

$$\begin{cases} \tau^{new} \triangleright \frac{\gamma_{\tau}^{new}}{\gamma_{\tau}^{old}} \cdot \tau^{old} = \left(1 + \frac{\gamma_{\tau}^*}{\gamma_{\tau}^{old}}\right) \cdot \tau^{old} \\ \gamma_{\tau}^* = \gamma_{\tau}^{new} - \gamma_{\tau}^{old} \end{cases}, \quad (5)$$

where is γ_{τ}^* – additional income.

To make decisions, the manager can use the system (5) quite simply, namely to determine: 1) the expected income in the current position of the portfolio; 2) the expected income of the "adjusted portfolio"; 3) old expected income including costs; (4) new expected income including costs; 5) additional income. If a new position increases risk, the additional return is positive, and the additional return required is greater than the expected additional return from the current position, then the greater expected additional return is needed to offset the increased risk. If the new position reduces the overall risk, the additional income is negative and the required additional income is less than the expected additional from the current position, then it is possible, given the circumstances, to accept the lower required additional income, because the new position reduces the risk. But if the new position does not increase the risk, the additional income is zero and the required additional income corresponds to the expected additional income on the current position, then there is no need to make any changes. "Sharpe rule", more specifically systems (4) or (5), may be acceptable, for example, in such decision-making situations: 1) when acquiring an asset; in case of probable investments in long-term or short-term securities; 2) in insurance transactions; 3) when determining the optimal size of investments and others.

Let's assume a different situation. The firm has short-term liabilities and debts. The probability of failure of the activity falls into the "zone of proximal development". The net income of the company is equal to the income received from long-term investments, minus the amounts paid taking into account short-term liabilities. A firm can go bankrupt if net income is negative and cannot be covered by capital. In a formalized form, the probability of bankruptcy can be represented as follows:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{\mu - \eta_\mu}{\sigma_\mu} \leq \frac{\frac{1}{n} \cdot (K + \eta_\mu)}{\sigma_\mu} \\ \frac{K + \eta_\mu}{\sigma_\mu} = -z^f \Rightarrow K = -z^f \cdot \sigma_\mu - \eta_\mu \\ K = \gamma_\mu - \eta_\mu \end{array} \right. \quad (6)$$

where is: μ – net income of the company; η_μ – expected net income; K – the capital of the company; σ_μ – standard deviation of net income; z^f – indicator of normalized function, comparable to the probability of bankruptcy; $z^f = -2,33$ if the probability of bankruptcy is 0,01; γ_μ – the cost of net income risk. In a situation of probable bankruptcy, it is necessary to determine the conditions for the occurrence of bankruptcy and adjust the capital dynamics of the firm in order to change the situation. That is, the owner manager figures out the value z^f , substitutes this value into the system (6), determines the value K , analyzes the capital dynamics of the company and corrects the situation.

If the manager-owner compares two portfolios of securities, then the system (6) will tell you how much capital is needed in each option in order to ensure a level of security. That is, we have:

$$\left\{ \begin{array}{l} K^{old} = \gamma_\mu^{old} - \eta_\mu^{old} \\ K^{new} = \gamma_\mu^{new} - \eta_\mu^{new} \end{array} \right. \quad (7)$$

Capital claim calculations provide information on exactly how the changes should be financed. You can then apply the "Sharpe rule" to determine the potential for change.

Suppose a group of owner-investors owns a firm and they hire professional managers to manage. The interests of managers do not always coincide with the interests of the owners. In case of satisfaction of the benefits of the owners, the manager can receive a high remuneration. Each manager's income will, in a sense, be a function of the manager's share of the manager's contribution to the overall benefit of the owners-investors. Using the benefit of owners-investors as a rating scale, managers are

rewarded on this scale. This approach is attractive at least in the following aspects: 1) risk and expected return are theoretically correctly assessed; 2) managers are interested in taking the initiative in making decisions to maximize the benefits of the owners; 3) a competent manager can be sanctioned if a small risk gives rise to large problems; a weak manager can be rewarded if, with a lot of risk, everything goes well. So far, we have dealt with situations in which incomes have been normally distributed. But, what about financial risks in an "abnormal" market environment? The choice of the method of managing financial risks in an "abnormal" market environment depends on the result of studying the essence and parameters of this "abnormality".

Let's define the general deviation from normal as "Fat Tails". Then the normal distribution has a thickness parameter of 3. If the distribution is "abnormal", then the additional thickness of the distribution is above 3. In this case, the effectiveness of the "Sharpe rule" remains in force, although the "Fat Tails" factor will have some influence in determining the capital requirements. Therefore, in the conditions of "abnormal" distribution, capital requirements need to be changed. Particular attention is paid to z^f , as $z^f = -2,33$ should be replaced with $z^f = -3,00$.

Such a setting of the function will allow to reflect the effects of the market environment in the "abnormal" distribution. In addition, it is possible to take into account the "Generalize the Sharpe rule" in the modification of Hodges S. [229], which includes the entire possible scope of the manifestations of the distribution. "Generalize the Sharpe rule" in a formalized form can be represented as follows:

$$\begin{cases} \xi^{Hodges} = \sqrt{-2 \cdot \ln(-\chi^{opt})} \\ \chi = -\exp(-\varsigma) \end{cases}, \quad (8)$$

where is: ξ^{Hodges} – generalized acuity indicator; χ – utility function (benefits of owners-investors); ς – income level; χ^{opt} – optimal expected benefit of the owners-investors. The "Generalize the Sharpe rule" is suitable in situations with unlimited distribution of income. With a normal distribution, this modified rule cannot be used.

The above method of financial risk management is integrated. It is quite applicable to any type of risks of the market environment. Its implementation can be

considered ideal for enterprises related to funds and investment management. With further modification of the method, it can also be used in relation to financial institutions, banks, non-financial corporations and other enterprises in the "abnormal" market environment of Ukraine. This integrated management method is extremely interesting and useful for dealers and other professionals facing "abnormal" distributions and risks.

Thus, in the course of the study, it is established that in conditions of market instability, the choice of the method of managing financial risks depends not only on the parameters and results of studying the nature of "abnormality", but also on the possibility of using the "Generalize the Sharpe rule" in the modification of Hodges S. It is substantiated that the modified version of the "acute rule" takes into account all possible distribution situations, allows you to quickly adjust capital dynamics, maximize the benefits owner-investors, adequately assess the risk and expected return. The rule "Generalize the Sharpe rule" in the modification of Hodges S. applies to absolutely any type of risk in a socially-oriented market economy.

4.6 Forecasting in the analysis of stimulation of investment, credit and innovative attractiveness of agricultural business entities

Development of mechanisms for financing and stimulating investment, credit and innovation attractiveness is adequate to the development of the adaptive status of agricultural business entities. Credit, investment and innovation attractiveness of agricultural business entities depends on factors that are determined by functional and sectoral features. The importance of the study of stimulation of credit, investment and innovation attractiveness is to substantiate the need to implement research projects to stimulate the credit, investment and innovation attractiveness of agricultural business entities of Ukraine.

Studying the features of forecasting in the analysis of stimulation of investment, credit and innovation attractiveness of agricultural business entities in the process of adaptation to the market, the results of research by scientists were taken into account Dolhosheia N.O. [241], Kisil M.I. [242], Koltunovych O.S. [243], Kulish V.A. [249], Liakhovych L.A. [244], Loiko V.V. [245], Lupenko Yu.O. [246, 247], Malik M.Yo. [246, 248], Mamchur, V. A. [248], Osetskyi V.L. [249], Shpykuliak O.H. [246], Skotnikova L.P. [250], Uhrimova I.V. [250], Zakharchuk O.V. [247] and others. The results of forecasting developments in the analysis of stimulation of credit, investment and innovation attractiveness of agricultural business entities allow us to state the passivity of the research design of a mechanism for stimulating credit, investment and innovation attractiveness of enterprises in the process of adaptation to market interactions. The national innovation system has no reproductive investment mechanisms. Investments are characterized by a weak innovative orientation. Diagnostics of the adaptive state of agricultural business entities reveals the possibility of taking into account the position of imitation and innovative relations in the strategic design of the processes of adaptation. Adequate formalization of the expected value of the investment gives an accurate assessment of the projected income from the implementation of the investment project at the enterprise.

The purpose of writing the article is to identify and substantiate the need for forecasting and implementation of research projects to stimulate the credit, investment

and innovation attractiveness of agricultural business entities in the context of competitive and cooperative interactions in Ukraine. The achievement of the goal was facilitated by general scientific methods: methods of empirical research (measurement, comparison, observation and modeling), methods of theoretical research (analysis and synthesis).

A necessary (but not sufficient) condition for the development of a forecast assessment of mechanisms for stimulating credit attractiveness is a change in the system of credit collateral from the standpoint of improving the mechanisms for carrying out credit operations and non-bank credit collateral, credit infrastructure and guaranteeing the repayment of loans, the transfer of non-market forms of credit collateral to market ones, tools for implementing credit and information support.

One of the key issues of stimulating credit attractiveness is the assessment of expected income. Let's assume that the expected increase in inflation will be 5%. The entrepreneur, in order to protect himself from the effects of inflationary diffusions, acquires a portfolio of liabilities with a variance of 2,25. Then, in the next 30 years, the expected real income of the enterprise will be (-1,07%), and the probability of obtaining a negative income is approximately 2/3.

Lenders and analysts want to have an accurate idea of the estimated value of an investment, its variance, and its probabilistic distribution. The most advanced ways to determine the estimated value of investments and the variance of income have not yet found application in the calculations of analysts-entrepreneurs or creditors of Ukraine. Let's determine the functional dependencies of the estimated cost of investments and the variance of income in a formalized form.

The following equalities with respect to annual income (logarithmically normally distributed make sense $N(\mu, \sigma^2)$):

$$\log\left(\frac{S_t}{S_{t-1}}\right) = \mu + \sigma \cdot Z; \quad \log X_{t-1,t} = \log\left(\frac{S_t}{S_{t-1}}\right); \quad X_{t-1,t} = \frac{S_t}{S_{t-1}} = 1 + R_{t-1,t}.$$

It follows that $X_{t-1,t} = \frac{S_t}{S_{t-1}} = \exp(\mu + \sigma \cdot Z)$, where is $X_{t-1,t} = \frac{S_t}{S_{t-1}} = 1 + R_{t-1,t}$ – annual income; $R_{t-1,t} = \frac{S_t - S_{t-1}}{S_{t-1}}$ – annual rate of income; t – year during the survey period; $\log X_{t-1,t}$ – an annual continuously drawn up rate of income.

Here it is possible to calculate various points. Since the logarithm of the n -year income level $\log(1 + R_{0,n})$ normally distributed and $[\log(1 + R_{0,n}) - \mu] : \left(\frac{\sigma}{\sqrt{n}}\right)$ is a random normal variable, then the probability that $R_{0,n}$ lies between any two quantities a, b is:

$$\Phi \left[\frac{\log(1+b) - \mu}{\sigma/\sqrt{n}} \right] - \Phi \left[\frac{\log(1+a) - \mu}{\sigma/\sqrt{n}} \right],$$

where is Φ – the cumulative probability distribution of a random normal variable. Let's define the interval for $R_{0,n}$, covering the probability, for example, by 95% as follows:

$$\text{prob:} \left[\mu - 1,96 \frac{\sigma}{\sqrt{n}} < \log(1 + R_{0,n}) < \mu + 1,96 \frac{\sigma}{\sqrt{n}} \right] = 0,95$$

$$\text{prob:} \left[\exp\left(\mu - 1,96 \frac{\sigma}{\sqrt{n}}\right) - 1 < R_{0,n} < \exp\left(\mu + 1,96 \frac{\sigma}{\sqrt{n}}\right) - 1 \right] = 0,95$$

Thus, 95% the probability interval of the n -level income rate is set by boundaries $\left[\exp\left(\mu - 1,96 \frac{\sigma}{\sqrt{n}}\right) - 1, \exp\left(\mu + 1,96 \frac{\sigma}{\sqrt{n}}\right) - 1 \right]$.

Most investors prefer to rely on income forecasts from professional analysts than on their own. Since the weight of analysts' activities in the process of adaptation of agricultural business entities to the market environment increases, the assessment of their ability to accurately and correctly predict the expected income is often updated.

Of undoubted interest are the results of the assessment of the ability of financial analysts to foresee income in firms in France, Germany, Japan, the Netherlands, Switzerland, the United Kingdom and the United States. The main evaluation criterion is the accuracy and correctness of forecasts. The analysis can take into account forecasts for a one-year financial period based on FY1 IBES (International Accounting Data Printing). But we should not forget about the main international problem – the

presence of a wide variety of accounting practices and openness standards in different countries.

By calculating the total financial openness index Saudagaran, Biddle allows you to classify countries by levels. U.S. businesses have the highest level. This is followed by enterprises in Canada, great Britain and the Netherlands. Next in line are the enterprises of France, Japan, Germany and Switzerland. Professional analysts successfully predict profits for firms in countries with a high level of accounting transparency (USA, Canada and the UK). If the requirements for accounting transparency are less stringent, then the accuracy and correctness of forecasting are distorted (Japan, Germany, Switzerland). Differences in levels of accounting openness in different national jurisdictions affect the effectiveness of forecasting. Return on investment for agribusiness entities in Ukraine is more difficult to predict exactly for the lender.

Optimization choice of an investment project refers to the tasks of expert evaluation, placement, integrated combination of algorithmic structure and subject knowledge. The implementation of traditional methods of analysis here is ineffective and ineffective. The most reasonable is the use of a genetic decision algorithm. The genetic algorithm is a mathematical simulation of an adaptive process, which has the following advantages: the ability to identify new structures of the neighborhood; coding of elements and determining the distance between them; minimizing the time of finding a solution or the speed of coverage; use of the inheritance operator; purification of the optimality of the choice by problem-oriented methods; ordering decisions by an attractiveness expert; the priority of the "killer instinct".

The implementation of a genetic algorithm allows you to combine situations for the survival of an agricultural business entity in conditions of uncertainty of the market environment. The main source of financing investment activities in a market economy is own funds. But the state of chronic institutional instability leads to the fact that it is impossible to survive only at the expense of one's own funds. In a situation of constant lack of financial resources, financing of investment projects is carried out at the

expense of borrowed funds. Therefore, it is extremely important to optimally combine the borrowed and own funds used, and to attract capital on the most favorable terms.

The effectiveness of the activities of agricultural business entities is determined by stimulating not only credit and investment attractiveness, but also innovative. Innovative development of formations of the agrarian sector of Ukraine is fixed by regulatory and legislative grounds. Competitive interactions are an effective mechanism for reproducing innovative potential; a generator of business incentives; a source of innovation; the possibility for agricultural enterprises as economic agents of free choice of maneuver in the market environment according to the "norms and rules of the market game"; reflection not only of the forms of influence of the market environment, but also of the economic interests of business entities.

The mechanism of functioning of innovative activity is carried out at the expense of state financing, loans, profits (remaining at the disposal of the enterprise), the issue of shares, corporate bonds. The level of innovative development is adequate to the level of adaptation to market conditions. The incentives for innovative activity are internal (ownership, preservation of economic balance and stability, increasing monopoly potential in the market niche) and external (especially tax economic incentives). The human factor is the main carrier of innovation.

Qualitative growth in stimulating innovative attractiveness is most favored by the implementation of non-traditional methods of analysis. Innovative change is driven by limited by-products, meaning it can be processed analytically using the Markov random fields technique. Preliminary results obtained through simulation experiments and the approximation of the "average field" make it possible to assess how alternative proposals in the sphere of maximizing technological change affect the market structure and average productivity growth rate of an economy with imperfect competition.

The heterogeneity and complexity of the economic environment does not allow entrepreneurs to form rational expectations both for the norms of behavior adopted by others, and for synchronization and the results of technological change; forces them to overcome their production and substantive limited rationality. The model of the

adaptive state of agricultural business entities in market conditions takes into account the assumptions of Neo-Schumpeterian and evolutionary models.

Agricultural business entities are characterized by two types of rationality: maximization of short-term profits; forecasting the behavior of competitors and their own technological capabilities. In order to survive in a competitive market, they are drawn into research activities. In modeling, we abstract from product innovation. Contributions to research and development have two alternative objectives: innovation and imitation.

Suppose that there are information imperfections in financial markets that restrain the number of investments in research and development. This means that investments can only be realized from profits. If the minimum amount of money that needs to be invested to carry out innovative activities is P^* , then the income space can be divided into three areas: bankruptcy, imitation, innovation. Agricultural business entities are pushed out of the market regardless of whether they imitate or innovate (that is, make contributions to determine their relative future credit and competitive), according to their current value of market profit. The size of the market profit of the enterprise is due to its competitive status in the operating environment. At the aggregate level, there is competitive endogenous growth, showing an increase in the average rate of productivity and total production capacity due to successful research and development.

Each enterprise is in a spatially organized cycle. Due to external signs operating with innovative and imitative actions, the economic structure of interaction can be represented as a two-dimensional cylinder. At any given time, only two levels of the cylinder, level t and level $t-1$, completely determine the structure of the economy. This structure distinguishes a system that satisfies Markovian Bertrand-Nash. The heterogeneity of technologies in itself imperceptibly affects the market structure of a long equilibrium and takes into account the degree of polymorphism (initially characterizing the market), propagating decisions about long-term equilibrium development. This outcome is interesting, but it is characterized by static representations.

Suppose that every enterprise in its economic activity develops "by trial and error". Then the reproductive function confirming survival in the market environment of the enterprise with a developed adaptation of the economic mechanism of functioning is proved by the fact that the level of change in the competitiveness of the enterprise is determined by the relative changes in the market share of the enterprise. Whenever consumers prefer diversity to homogeneity, then cost-reducing technological progress is necessary for Schumpeterian competition to lead the market to monopoly.

Suppose that an enterprise, following certain procedures in introducing innovation and imitation, invested all the profits of the last period in research and "crossed its fingers". Contributions to research are modeled as uncertain actions, the result of which is controlled by a two-level stochastic process. The probability that the company's investments will be successful primarily depends on the local situation in the operating environment. Provided that the profit in the period $t-1$ was higher than the threshold value π^* , the company is part of a two-level innovative lottery.

Let $\zeta_j(t)$ – Boolean is a random variable that determines the success of enterprise j in innovative research. It is set to 1, if a new technology has been discovered; and 0 otherwise. Probability $\zeta_j(t)$ to be 1 is defined as follows:

$$\mu_j(t) = P_r \{ \zeta_j(t) = 1 \} = \frac{\exp \left(\xi_1 \cdot \pi_j(t-1) + \xi_2 \cdot \sum_{i \in N(j)} \zeta_j(t-1) \right)}{1 + \exp \left(\xi_1 \cdot \pi_j(t-1) + \xi_2 \cdot \sum_{i \in N(j)} \zeta_j(t-1) \right)},$$

where is ξ_1 – internal impact on innovation; ξ_2 – external influence on innovation; j – enterprise; t – time of spatial organization in the cycle.

The probability of success depends on the profit of the enterprise j during $(t-1)$ (an indicator of private effort) and from the intellectual and technological environment in which it is immersed (an indicator of limiting the by-products of cognition). If $\zeta_j(t) = 1$, then the productivity of the enterprise is expressed as follows:

$W(\varpi_j(t)) = \varpi_j(t-1) \cdot (1 + \lambda)$, where is $\varpi_j(t)$ – technology parameter. Oligopolies' experiences an average increase in productivity equal to λ , which is the average of the Poisson random distribution with a variance equal to ν^2 . Whenever profits are positive but not high enough to afford innovative research, the oligopolies' invests to implement the most competitive technology allowed during the $(t-1)$ in the "spatial" environment of competitors. Time lag captures the presence of patents or other legal and technological barriers before the sudden diffusion of innovation. The process is described again as a two-level stochastic process. For forecasting purposes, we can safely say that, on average, the prospective rate of productivity growth due to the introduction of innovations will not be higher than the value $(d^{cw}[\beta, b]) \cdot \lambda \cdot \frac{n}{M}$. Proximity accuracy $d^{cw}(\beta, b) \geq d(\beta, b)$ grows as a dimensional degree of systemic increases. In the situation under consideration $d = 2$; if $d \geq 4$, then the approximation value of the "average field" of the generalized Gibbs model is equal to the Curie-Weis model.

Further study of the action of this model on the material of specific enterprises allows, after testing in conditions of market instability, to present the mechanism of evolution of the agricultural sector and aggregate growth, and in private modification the mechanism of adaptive evolution of agricultural enterprises in the agribusiness system of Ukraine.

Enterprises strengthen organizational work in two main areas: innovation of production and innovation of services. For the innovation of production, "strengthening" means shortening production cycles. That is, in the production of basic products, the role of innovative processes in the sense of searching for new products should grow. The existing lack of financial resources in stimulating innovative attractiveness can be eliminated by various measures.

In the aspect of stimulating innovative attractiveness, researchers propose to focus the attention of the enterprise not on its own cost structure, but on professional reflection of the market environment; "acquire" intellectually gifted innovators with pronounced personal qualities for work in the enterprise; to develop an atmosphere of relative freedom and readiness for systematic rewards for the development of

innovations; use the system of constant reflection of the current situation in the development of the idea at all organizational levels; control the developer of the idea from the standpoint of innovative attractiveness for customers and budget limit for each project. Enterprises that constantly analyze the market situation combine the achievement of their own goals with the goals of survival in the environment and assess the abilities of competitors. Enterprises that analyze the cost structure and reduce the price do not achieve positive results in observing the "rules of the market game".

The formation and development of clusters makes it possible to intensify investment and innovation activities. Cluster structuring of economic relations is a form of market centralization, which creates conditions for accelerating the pace of attracting investment in the development of agricultural production; strengthening the system of adaptation of the economic mechanism of functioning of agricultural business entities to market conditions; increasing market capitalization; increasing the payment, credit and competitiveness of products (services) and the enterprise as a whole; prompt civilized integration into the world system of economic relations. Cluster structuring of economic relations is one of the forms of adaptation of the economic mechanism of functioning of agricultural business entities to competitive conditions; ensuring the integrity of the formation of on-farm, economic and market mechanisms of functioning; strengthening the adaptive status of agricultural business entities; increasing the market capitalization of agricultural business entities; increasing the competitiveness of products (services), enterprises and the country as a whole.

Thus, in the course of the study, it has been established that the use of forecasting methods in the analysis of stimulation of investment, credit and innovation attractiveness of agricultural business entities increases the efficiency of assessing credit, investment and innovation attractiveness, and adequately searches for ways to improve the processes of adaptation of the economic mechanism of the functioning of agricultural business entities to competition. It has been substantiated that the cluster adaptability of agrarian business entities is the ability of enterprises to survive in conditions of market instability, changing the structural and functional organization of socio-economic relations.

4.7 Forms of agro-industrial integration of agricultural business entities in the process of adaptation to competitive and cooperative interactions

The development of forms of agro-industrial integration of agricultural business entities to the maximum extent possible contributes to the development of adaptation of the economic mechanism of functioning to the conditions of market management in Ukraine, fully complies with all the requirements of European integration processes, radically harmonizes state and market mechanisms for regulating the functioning of agricultural business entities, optimizes the socio-economic policy of Ukraine.

When studying the forms of agro-industrial integration of agricultural business entities in the process of adaptation to competitive and cooperative interactions, attention was paid to the positions of scientists Ambrosova V.Ya. [262], Bakum V.V. [251], Brus V.Kh. [252], Ivanchenko H.V. [253], Khodakivska O.V., Mohylnyi, O.M. [254], Kropyvko M.F. [255], Lupenko Yu.O. [255, 256, 257, 258], Malik M.Yo. [255, 256, 259, 263], Mamchur V. A. [259], Maznieva H.Ye. [262], Nechyporenko O. M. [260], Nosenko Yu. M. [260], Odintsov O.M. [261], Sabluk P.T. [262], Sinelnyk, L. M. [260], Shpykuliak O.H. [256, 263], Voinarenko M.P. [264], Zakharchuk O.V. [258], Zhurba I.O. [265] and others. Ideas about integration and cooperative processes require a clear identification of the attitude to what one's own position is in determining the essence of the concepts of integration and cooperation. Cooperation is a socio-economic activity; the system of economic relations in the process of achieving a common goal between partners on a mutually beneficial basis and with the least unit expenditure of resources. The organizational form of cooperation is a cooperative. We believe that a cooperative (as an organizational and legal form of management) is an organizational structure of a corporate type, operating (and forming) on the basis of cooperative principles (international and generally recognized). The principles of the cooperative organization (regulators of relations regarding production, exchange, distribution and consumption) are responsibility, independence, voluntariness, self-financing, self-management, economic interest, protection of private and individual interests, the possibility of concentrating funds in order to update the main means of production. Integration is a process of voluntary unification of individual subjects of

the agro-industrial complex, contributing to the creation of an aggregate system of reproduction processes on the basis of inter-farm economic, financial, organizational, technological and other ties, ensuring the achievement of goals.

Different modern scientific schools (structural, market, market-institutional) have different positions in the definition of integration: 1) market school: integration is ensured by the freedom of action of market forces and competition; 2) market-institutional school: integration – reflection of the unity of socio-political and legal mechanisms; 3) structural school: integration is an irreversible process of interpenetration of farms). In addition to the positions of modern scientific schools, alternative concepts of integration are also known (models of two-speed Europe, models of multi-speed Europe, the theory of concentric circles, the concept of selective integration or flexible geometry, the concept of partial membership, the concept of big-beam integration of Ukraine into the euro economic space and others). Institutional and functional methods of integration are present and intertwined in integration processes. Agro-industrial integration reflects the essence of cooperation at the intersectoral level, uniting business entities at the level of enterprises; the process of unity in the integrity of agricultural and industrial production, taking into account the differentiation of production functions.

Strong and well-established functional connections preserve the integrity of the enterprise as an integrated system. If at least some elements of the system violate the rhythm and mode of interaction, then the adaptive potential of the integrated formation is not fully disclosed. Therefore, integration is more legitimately treated as a mechanism for uniting parts into a single integrity with a socialized distribution of labor. The forms of socialization are concentration and cooperation. The form of concentration reflects such an organization of production, in which technical equipment, ways of technical renewal, use of capital, improvement of the structure of the organization, directions of development of concentration (vertical and horizontal) are clearly defined.

Concentration of production involves the combination of one (or several similar) types of agricultural products. The concentration of capital reflects the process of

accumulation (increase) of the combined capital (several owners). The form of concentration covers the market segment of several enterprises at the same time. The choice of the method of organization is determined by the principles of cooperation or combination. In accordance with this, the development of either corporate forms of integration or cooperative ones is highlighted. Unlike combination, industrial ties and legal independence are preserved in cooperation. With horizontal concentration, enterprises unite technically and economically. In situations of loss of control over the systems of processing raw materials, land reclamation, lending, trade, the need to develop vertical cooperation is actualized. Organizational forms of work and means of communication in the adaptive management system allow the formation of new production structures (partnerships, alliances, clusters, agglomerations and others; these organizational structures are distinguished by the presence of competitive advantages, and hence the greatest adaptation status). For example, the functioning of border structures (commercial, social) in the middle of clusters increases competitive and cooperative advantages, strengthening adaptive capabilities. The development of clusters ensures the activation of the components of the adaptation of the economic mechanism of functioning (systems of management decisions to ensure competitive advantages, adaptive management and marketing, regulatory and legal and financial and credit support).

Enterprises are grouped into clusters on the basis of common economic interests in order to provide specialized services (financial, technical, administrative) and increase surplus value. Enterprises seeking not only to survive in market conditions (low level of adaptation), maintain stability and strengthen market share (medium level of adaptation), but also to expand the market niche (high level of adaptation) introduce innovations (activating adaptation factors), using clusters as a universal base. Cluster methods of economic analysis most adequately manifest the processes of hyper-adaptation (forms of reflection by international economic systems of the world economy of the impacts of the market environment, which consists in the tendency to establish equilibrium in the world market). All clusters participate in the hyper-adaptive field of interactions (global competitive war) and do not depend on the

mechanisms of state intervention. The main components of clusters (the system of innovations, the system of partnership interaction of clusters) are woven into price, credit, financial, tax, insurance protection, investment support relations and organizational and managerial mechanisms of interaction (components of adaptation of the economic mechanism of functioning of agricultural enterprises to market conditions).

In the current situation, the super task of developing the adaptation of the economic mechanism for the functioning of agricultural enterprises in Ukraine is to achieve global competitiveness. In moments of institutional chronic instability, clusters ensure the development of new production systems. A high level of the taxation system reduces the economic efficiency of the functioning of business entities. Organizational and production structures are reflected by models of agro-industrial integration. The choice of forms of organization of agro-industrial integration is adequate to the choice of relatively stable economic spaces of combinations and connections. Organizational and legal forms of agro-industrial integration are agricultural firms, agro-combines, joint-stock partnerships, associations serving cooperatives, corporations, holdings, agro-industrial financial groups and more. From the standpoint of regional development and economic independence, the processes of agricultural cooperation and integration manifest themselves at least in three levels: village, district, region.

Ways of regulating relations are manifested in each situation of interaction. Organizational and legal forms of management of agro-industrial integration differ in the factors of choice and organizational and economic factors. Among the organizational and economic factors, the frequency and level of connections, the legal regulation of relations, the economic space of interaction, the means of regulating reproductive processes, the nature of agro-industrial production are distinguished.

Management of technologically connected production, ownership of integrated formations and distribution relations are components of the organizational and economic mechanism of integration. Integration models differ in factor features (the level of technological connectivity, interests and specialization of participants, the competitiveness of agricultural products, the number of technological subjects of

interaction, organizational and legal principles of building relations, the presence of investment and banking structures). Since the main purpose of distribution relations is to provide conditions for increasing the internal jointly produced product, cooperative payments, dividends, prices, subsidies, compensations and taxes play an instrumental role in distribution. Distributive relations also regulate cost and price intersectoral proportions. The closed cycle of self-sufficient production units is fully correlated with the optimal integrity of the economic space in the organization of the integration mechanism. The unity of ownership allows the implementation of a technically related production process.

Activation of transformation processes in the formation of cooperative associations = activation of the owner of processing enterprises = activation of the formation and strengthening of the owner in the countryside = activation of adaptation-modification processes (updating equipment, introducing new technological lines, stimulating investment and innovation attractiveness). Of particular importance in the development of forms of agro-industrial integration of agricultural cooperatives are credit societies (unions), consulting services, and agrarian chambers. Credit unions (providing social and financial protection to commodity producers by attracting personal savings for mutual lending) are a legally confirmed form of cooperative lending.

The main problem of the development of agricultural cooperation and agro-industrial integration at the regional level is to increase the size of industrial capital. At the same time, the leading means of production remains land. The demand for land is growing all the time, and at the moment exceeds the supply. Accordingly, the price of land (as a type of immovable property) also increases. The scarcity of land further increases its value, and therefore stimulates the purchase of land by large agro-industrial associations. The cooperation of commodity producers on an integrative basis forces intermediary structures (commercial or financial) to replenish their capital not on commercial transactions, but on the organization and development of their own production sector. Cooperation and integration of commodity producers reflects the

mechanism for regulating the flows of marketable products to the food sectors of the agro-industrial complex.

Cooperative formations at the regional level are distinguished by strict control (from the acquisition of raw materials to the sale of finished agricultural products) of the external and internal market environment. Associations can be diversified product (or specialized) complexes. Agro-industrial financial groups and holdings in Ukraine are not widespread enough forms of management. At the regional level, integration methods contribute to the coordination, unification and harmonization of the socio-economic policy of the country. Centralization and harmonization are particularly sensitive to the level of competitiveness, which are fully correlated with the processes of establishing a balance in the consumption and distribution of goods. Unification is correlated with monetary policy, and coordination as a method of integration is correlated with the coherence of the overall economic policy.

Models of the free trade area, comparative advantages and external effect of European integration make it possible to determine in a formalized form an econometric version of integration. Taking into account the growth of the added value of agro-industrial production, we consider it necessary to present one of the basic equations of the model of the external effect of European integration as follows: $d\vartheta_{ij} = \alpha d\chi_{ij} + \beta d\vartheta_j + \gamma d\vartheta_i + d\xi + d\xi_i + d\xi_j$, where is γ – coefficient of growth factor of productivity in agro-industrial production i country j ; β – growth of the productivity factor; α – the coefficient of dependence of the scale growth index; $d\chi_{ij}$ – growth in agro-industrial production i country j ; $d\vartheta_i, d\vartheta_j, d\vartheta_{ij}$ – growth of added value in agro-industrial production i country j , in country j in general, in the agro-industrial production of the European Union; $d\xi, d\xi_i, d\xi_j$ – environmental parameters.

In other words, the equation takes into account the weight of environmental factors in the growth of the added value of agro-industrial production. The theory of comparative advantages confirms the non-competitiveness of Ukrainian agriculture in the hypermarket space of interactions. For an agricultural enterprise, competitive

advantages are determined as follows: $\mu = \frac{\rho_i}{f\rho} - \frac{\eta_j}{f\eta}$, where is ρ_i – share of sales of agricultural products i ; $f\rho$ – the total revenue of all agricultural enterprises producing these products; η_i – the share of the total sales of agricultural products of this enterprise in the industry j ; $f\eta$ – the total revenue of all agricultural enterprises in the world agro-industrial production.

The volume of sales of agricultural products in the foreign market is the leading criterion in determining the competitive advantages of agricultural enterprises. Formalization of cooperation and integration processes on the basis of quantitative and qualitative analysis makes it possible to optimize the socio-economic policy of Ukraine and comprehensively assess the meso consequences. In economically developed countries, industrial and commercial enterprises actively interact with agricultural enterprises in order to pool capital through a system of agreements and contracts. Thanks to such integration processes, a new type of agribusiness is developing (in the economy in general, agrarian capital is subordinated to financial capital, and in the agro-industrial complex, agricultural production is subordinated to industrial capital). The most advanced agro-industrial enterprises have the status of national ones.

A simple change in the forms of ownership does not provide the enterprise with conditions for the development of agriculture and the agro-industrial complex. The situation can be changed only by the effectiveness of cooperative-integrated mechanisms. Cooperative-integrated economic structures eliminate monopolism in anything, develop ties and relations, maintain price parity, harmonize the mechanisms of state and market regulation, optimize credit, investment and innovation attractiveness, etc. It is necessary to form and develop integrated territorial agro-industrial complexes, euro regions, special economic zones, innovation centers, technoparkes and transnational corporations in agriculture. The development of competitive and cooperative interactions creates conditions for the effective functioning of agricultural enterprises in the process of adaptation to market conditions. Only through cooperative action can agricultural enterprises stabilize their financial condition and

strengthen their competitive advantages at the product, production, resource and market levels.

Despite attempts to revive agricultural cooperation in Ukraine, the state is stepping up the processes of reforming agricultural cooperatives into private agricultural enterprises or other formations. Intensification of reform processes essentially means reducing the tasks of the mechanism for the adaptation of agricultural enterprises, and not their solution; narrowing the variation of competitive advantages of agricultural enterprises in market conditions; reducing the competitiveness of the emerging market environment. In the course of the study, it has been substantiated that the volumes of sales of products, sales prices and cost prices in their tendentious manifestations determine the dynamics of profitability and profit of agricultural enterprises of Ukraine. Significant indicators of the efficiency of functioning continue to be the volume of production, the size of land use and the specialization of production.

According to the aggregate financial results, private agricultural enterprises, farms and state-owned enterprises are adapted to market conditions. Given the underdevelopment of the infrastructure of the agrarian market, it can be stated that Ukraine's own model of reforming agricultural production and land relations with the conditions of free pricing was worked out, normatively ensured, practically and theoretically and methodologically justified. But the underdevelopment of the system of adaptation of the economic mechanism of the functioning of agricultural enterprises to competition was the leading reason that reduces the efficiency of agricultural production.

Due to the insecurity of the agricultural sector as a whole and the low solvency of agricultural enterprises, the life support resources of peasants have decreased. The search for the necessary sources of financing in solving the socio-economic problems of agricultural producers is facilitated by improving the mechanism of intersectoral relations. Activation of the functioning of agricultural service cooperatives ensures the protection of the socio-economic interests of commodity producers, the elimination of the need for intermediary services, the saving of transaction costs, etc. The Universal Platform for the Development of adaptation of the economic mechanism of

functioning, expanding the capacity of the market niche, maintaining economic stability, increasing market capitalization, providing specialized services and survival in conditions Markets are clusters that do not depend on mechanisms of state intervention.

Thus, in the course of the study, it has been established that the development of network structures and agro-industrial ties harmonizes the market relations of agricultural enterprises. It has been revealed that the agro-industrial integration of agricultural enterprises contributes to ensuring the conditions and parameters for the adaptation of financial and credit relations (development of economic and commercial ties, deepening of specialization, ensuring the choice of an integrator, etc.); management decision-making systems to ensure competitive advantages (increasing the competitive potential of the enterprise, commercial and sales networks at the market level, etc.); management systems (expansion of the sales market, normalization of the proportions of intersectoral exchange, etc.); as well as regulatory and legal support and a number of other parameters and indicators of adaptation.

4.8 Development of cluster adaptability of agricultural business entities

Effective integration of the domestic economy into the world economy can occur only if the highest level of adaptability of the economic mechanism of the functioning of agricultural business entities, the overall competitiveness of agricultural products and services is achieved. The main objective of the economic policy of Ukraine is to intensify the processes of adaptation of the economic mechanism of functioning of agricultural business entities to market conditions, increase the competitiveness of enterprises on an innovative basis and create adequate conditions for this. The aggravation of international competition and the expansion of the world economic space are accompanied by the formation and development of modified forms of competition. In the world economic system, the place of Ukraine and its stable economic prosperity are determined by the effectiveness of entrepreneurship and the state in solving the problems of adapting the economic mechanism of the functioning of agricultural business entities, combining integration, coordination and agricultural cooperation, increasing the competitiveness of the national economy, ensuring food security of the country.

Identifying the features of the development of cluster adaptability of agricultural business entities in the context of the global financial crisis, attention was paid to developments Busniuk S.V. [266], Butkevych O.V. [267], Barannik V.O. [268], Dubovyk V.S. [269], Kvasovskyi O., Karapetian E. [270], Kuzmin O.Ye., Maslak O.O., Udovychenko T.Ye. [271], Kropyvko M.F. [272], Lupenko Yu.O. [272, 273, 274], Malik M.Y. [272], Nosenko Yu. M., Nechyporenko O. M., Sinelnyk L. M. [275], Odintsov O.M. [276], Voinarenko M.P. [277], Zakharchuk O.V. [274], Zhurba I.O. [278] and others. The main provisions of research developments reveal theoretical approaches to the study of centralization processes in the cluster system, the conditions for an active state economic policy; the impact of economic globalization on the mechanism of functioning of clusters in the context of international economic relations; use of market mechanisms and instruments of state regulation in the system of functioning of domestic and international clusters; the essence of clusters as a factor in

structuring the economy and foreign economic policy of the state, and as a form of implementation of market centralization; the specifics of the influence of the economic environment of the Central and Eastern region of Europe on the formation and development of clusters; practical mechanisms for the formation of clusters in Ukraine; features of cluster adaptability of the global economy; conditions for clustering the Ukrainian economy and increasing its competitiveness, among others.

Clustering as an objective trend of meso-integration covers more than 50% of the relations of the socio-economic system in the leading countries of the world. For example, Norwegian and Finnish industry is fully clustered. More than half of U.S. enterprises use cluster interaction schemes. Germany's clusters combine the engineering and chemical industries. Clustering processes have been activated in Italy and Scotland. Nevertheless, the policy of cluster structuring of economic relations between agricultural business entities in Ukraine is poorly implemented. If the initial transformational transformations of the Ukrainian economy would take into account the principles of cluster adaptability of agricultural business entities, then the socio-economic level of development of Ukraine would be distinguished by a higher potential for competitive advantages.

Cluster structuring of economic relations is a condition for ensuring stability, sustainability and integrity of the functioning of the socio-economic and national system of the country. The practical experience of improving cluster projects has not been sufficiently studied and the theoretical and applied tools for implementing the cluster methodology regarding the development of enterprises of the domestic agro-industrial complex in order to design agro-industrial clusters have not been thoroughly disclosed. Features of cluster adaptability of agricultural business entities are practically not taken into account in the passive policy of cluster structuring of the Ukrainian economy. But it is the subjects of agrarian business that belong to the enterprises of life-supporting industries that determine the food security of the country.

The purpose of this article is to determine the main features of the development of cluster adaptability of agricultural business entities in conditions of market instability. The achievement of the goal was facilitated by general scientific methods:

methods of empirical research (measurement, comparison and observation), methods of theoretical research (analysis and synthesis).

The socially-oriented open market economy of Ukraine cannot but experience the impact of the global crisis of the financial system, which is manifested in cardinal transformations of the environment, the implementation of the exchange rate, monetary and general economic policy. The overall economically fragile state of domestic agricultural production has been exacerbated by the severity of the effects and factors of the global financial crisis. The state is trying to compensate for the lack of trust in the authorities, however, the capital security and technical and technological equipment of production are even more reduced, the social infrastructure is degraded, and the material and technical base is wearing out. The production of most of the subjects of agricultural business is characterized by a negative or low level of profitability.

The existing human, technical, technological and resource-production potential is being depleted. The agricultural sector of Ukraine needs a systemic inflow of financial resources and investments. "Attracting foreign investment" is one of the market games of the state, the basis of which is the information imperfections of the foreign investment market and the desire to solve economic problems in the country. Only the concentration of national capital can create conditions for the structural transformation of agricultural production. The combination of the capital of the state and monopolists is provided by an integral functional economic mechanism. In the United States, the role of such a mechanism is performed by the Federal Contract System. The absence of a contract system in Ukraine can replace the formation of a state corporate system.

Agricultural business entities in order to survive in the conditions of their own and the global financial crisis must constantly and systematically develop. If an agricultural business entity is trying only to stay on the market niche occupied by it, it will sooner or later be absorbed by other enterprises. The processes of mutual takeovers or mergers in the environment of market functioning are inevitable. The irreversibility and inevitability of the processes of mutual mergers of agricultural business entities are actualized not only at the regional or national level, but also at the level of global

development. The impact of the World Trade Organization and the reduction of trade barriers are intensifying the trend towards sectoral globalization. The dynamics of the development of euro-regional cooperation convincingly testifies to its significant intensification, due to the implementation of the goal of pan-European importance - "blurring" the borders between the EU member states and leveling the disproportions of the development of the central and peripheral regions in each of the countries.

The mechanism of competitive and cooperative interactions, together with the processes of absorption and concentration of agricultural production, is being transformed into a combined mechanism of cooperation, integration and coordination of agricultural business entities. In order to pool the limited financial resources of enterprises, strengthen interaction between enterprises and strengthen their adaptive status, it is necessary to develop a network form of cooperation. The combination of integration and cooperation relations of agricultural business entities is based on the network organization of cooperation. The intensification of the spread of network structures is directly and directly related to the development of information technologies. Virtual capital (providing conditions for using the capabilities of information technology) is interested in self-growth and maximum freedom of the trajectory of movement. The main types of network organization of interactions between enterprises are financial and industrial groups (agricultural business entities are united on the basis of capital) and clusters (agricultural business entities are united according to the territorial principle).

The classical method of cluster formation (based on local breakdowns, the developer is M. Porter) actualizes five stages of their formation, namely, the following: 1) determination of the constituent parts of the cluster and enterprise members; 2) identification of existing vertical links between enterprises; 3) establishment of existing horizontal links between enterprises, taking into account suppliers and factors of specialization of production; 4) identification of infrastructure enterprises and other institutions as likely participants in the cluster; 5) search for governmental or non-governmental mechanisms, organizations or structures of influence on cluster members. From a dialectical standpoint, the genesis of cluster formation can be

represented by a theoretical scheme-model for the implementation of the following stages:

Stage 1 – information and advisory preparatory stage: determination: 1) general economic characteristics of the enterprise, personnel potential, the need for operational credit, investment and innovation changes, etc.; 2) sustainability of demand for products at the local, regional and international levels; 3) the level of development of competitive and cooperative interactions; 4) the level of development of the quality of functioning of the organizational and economic system of adaptation of enterprises; 5) the level of adaptation of the economic mechanism of the enterprise's functioning to market conditions; 6) the level of market capitalization of the enterprise, etc.; 7) the level of assistance of government structures and state bodies to the formation and development of clusters, etc.;

Stage 2 – stage of direct formation of the cluster: thorough accounting: expenses; dynamics of supply and demand of products; specialization of production; capital concentration; combinations of integration, coordination and cooperation; possible inflow of investments; business plans; legal, economic and organizational-managerial measures, etc.;

Stage 3 – the stage of actualization of the concentration of production in the cluster: factor analysis of the production process; increasing competitive advantages; strengthening adaptation status; minimization of expenses; analysis of customer satisfaction in the medium and long term; assessment of the structural and functional concentration of production; assessment of the dynamics of changes in the capitalization of enterprises, etc.;

Stage 4 - the stage of conglomeration of production: the formation of supranational and international levels of economic relations; additional inflow of foreign investment; deepening the specialization of production; expansion of competitive and commercial relations abroad and more.

In the period of transformational transformations and market instability, clusters are the most optimal option for effective relations between agricultural business entities. Socio-economic efficiency is maximized by minimizing costs. Clusters are a

competitive organizational form of the territorial-hierarchical model of production with different levels of localization; an additional way to implement state policy and organize the development of the socio-economic system; a source of disclosure of the internal socio-economic potential of the region.

The formation and development of clusters makes it possible to intensify investment and innovation activities; to combine the production of a particular type of agricultural products into a technological chain; develop new trajectories in business; ensure the formation of new subjects of agricultural business in integrity with research organizations, universities and state institutions; integrate manufacturing and service enterprises with their suppliers, brokers, consultants; to unite engineering enterprises, consumers, know-how developers and more. Clusters not only preserve the advantages of agricultural specialization, but also allow to reflect the impact of the market environment as flexibly and quickly as possible, and hence to adapt agricultural business entities to market instability and manifestations of crises.

The cluster approach changes the principles of implementation of the state agro-economic policy. The competitiveness of the Ukrainian economy is low, because the state does not pursue a policy of cluster structuring of economic relations. Traditional models of development (based on the use of investments and factors of agricultural production) are not very effective, and the implementation of the cluster-competitive and innovative model of socio-economic development fundamentally changes the situation in the country.

Cluster structuring of economic relations is a form of market centralization, which creates conditions for accelerating the pace of attracting investment in the development of agricultural production; strengthening the system of adaptation of the economic mechanism of functioning of agricultural business entities to market conditions; increasing market capitalization; increasing the payment, credit and competitiveness of agricultural products (services) and the enterprise as a whole; prompt civilized integration into the world system of economic relations. In the global socio-economic space, it is the clusters that preserve the national integrity of the country. Clustering is the antithesis between national and international economic

systems; this is not a neoplasm, but convergence (adaptation of different socio-economic structures to the same conditions of existence); this, like transnationalization, is a particularly important area of economic globalization.

The assessment of the institutional, social, technological and economic criteria for joining into clusters states, on the one hand, the fact of degradation of clustering conditions in Ukraine, on the other hand, the functioning of proto-clusters (for example, cooperation in the field of defense engineering). Therefore, the main direction of the regional policy of the state in relation to the development of cluster relations should be the development of legislative and organizational and regulatory acts, infrastructure, educational and economic approaches that fully correspond to the international experience of cluster education.

Features of the development of cluster structuring of economic relations are manifested in Khmelnytsky region (pioneer of clustering in Ukraine), Kharkiv, Mykolaiv, Sumy, Odessa, Poltava, Kherson, Rivne, Ivano-Frankivsk regions. The implementation of the economic development program "Podillya Pershiy" is a concrete example of unlocking the potential of cluster structuring of economic relations in Ukraine. In 1998, the initiators of the program were the American economist V. Preis and the Khmelnytsky Regional State Administration. Until 1990, enterprises of the agro-industrial complex, building materials and textile industry functioned in the region. But the competitiveness of enterprises was weak, the range of products is narrow, the production potential is low. There was no possibility of attracting capital investments in the development of production. With the assistance of the regional administration, financial and banking, educational and research institutions, agro-industrial, fish, clothing and construction clusters have been created. Medium and small enterprises of different forms of ownership are combined. The cluster management structure in "Podillya Pershiy" complies with the norms of cluster education. The non-governmental civil organization "Podillya Pershiy" included enterprises of Khmelnytsky, Vinnytsia, Ternopil and Ivano-Frankivsk regions.

The main objectives of the "Podillya Pershiy" program were the following: practical implementation of the cluster management concept; stimulating the

development of the potential of private entrepreneurship in the production of building materials and ready-made clothes, and the processing of agricultural products; development of competitive and cooperative relations; improving the quality of products; provision of technical assistance to partner enterprises; leveraging the resources of the UNIDO-SME programmer (United Nations Small and Medium-Sized Enterprises); strengthening the adaptive status of enterprises and increasing their competitiveness, activating the formation of new enterprises; mobilization of public and private resources; system monitoring of cluster development processes; the use of technical expertise of donor countries to modernize the production process; staff training and others.

Despite the imperfection of the legislative framework of Ukraine and the lack of a centralized strategic state program to promote the formation and development of clusters, enterprises gained access to information resources, experts, investments, legal advice; opportunities for constant contacts with foreign enterprises, joint purchases, sales, etc. In the Dnipropetrovsk region and in Kiev, research was conducted on the development of projects for the formation and development of regional clusters, taking into account the innovation policy.

In order to support and stimulate the development of domestic clusters, it is necessary to make changes in the relations of budget financing; preferential taxation; information support system; systems of organization, administration and regulation of activities; customs preferences; effectiveness of depreciation policy and others. In particular, one of the main sources of financing the functioning of cluster projects can be government investments, loans from commercial banks, resources of international institutions, share participation in financing local authorities, funds and resources of direct participants in the implementation of cluster projects, resources of the Ukrainian State Innovation Company, resources of World Bank projects and other sources. In the case of the implementation of national programs to support the functioning of cluster projects for the development of agro-industrial interactions, it will be possible to develop ways to form a single integrative "network-movement of cluster development" of Ukraine.

Thus, in the course of the study, it has been established that the cluster adaptability of agricultural business entities is the ability of enterprises to survive in conditions of market instability, changing the structural and functional organization of socio-economic relations. The implementation of the centralization of market relations in the combined mechanism of integration, coordination and agricultural cooperation is a form of reflection by the existing enterprise and its network structures of the mechanisms of influence of the market environment, which seeks to establish an equilibrium in relations and relations of the market. It has been substantiated that cluster structuring of economic relations is one of the forms of adaptation of the economic mechanism of functioning of agrarian business entities to the conditions of competition; ensuring the integrity of the formation of on-farm, economic and market mechanisms of functioning; strengthening the adaptive status of agricultural business entities; increasing the market capitalization of enterprises; increasing the competitiveness of agricultural products (services), enterprises and the country as a whole. Clustering of economic relations in Ukraine is at the initial stage of development.

4.9 Enterprise development as a dynamic-target characteristics of the system

Economic development of society is an objective, contradictory and difficult to measure process, which is characterized by unevenness, including periods of growth and decline, quantitative and qualitative changes in the economy, positive and negative trends. It is determined by the influence of many different factors such as the state of the economy at the beginning of the study, starting point at any time, resource potential of society, development of political and social sphere, world economy, international relations, governance and more. Despite such a short period of 30 years of independence, the qualitative and quantitative changes that have taken place in Ukraine's economy show a sufficient variation in the course of the process of economic development of society.

The development of the Ukrainian economy in different periods of time was characterized by financial, political and economic instability, the main features of which are:

- general stagnation of the economy, high cost of money, lack of solvent borrowers and maintaining strict conditions for obtaining loans, which creates a tendency to limit the investment activity of enterprises;

- deterioration of competitive positions of domestic producers in the foreign and domestic markets in the short term as a result of depreciation of fixed assets and limited use of modern technologies;

- slow adaptation to rising prices for imported natural gas, insufficiently intensive introduction of energy-saving technologies and as a result – negative trends in the profitability of industrial activities with a high level of dependence on gas prices;

- inflationary processes that negatively affected the purchasing power of the population due to a significant increase in tariffs for housing and communal services as a result of meeting the conditions of the International Monetary Fund regarding the provision of credit;

- closure of investment projects by foreign companies given the high degree of risk of not receiving the planned profit and continuing the trend of withdrawal of capital by European banks from Ukraine, which restrained the growth of investment;
- reduction of domestic production and increase in imports;
- the accumulation of both external and internal debt obligations, along with the inability to pay for them without new borrowing, which in turn had a very negative impact on the state of most industrial enterprises.

At while increasing the negative impact of external factors and the accumulation of contradictions in the internal environment of the enterprise are the causes of problems in its organizational, economic and production mechanisms of operation and their dynamic growth in the absence of timely precautionary measures. To ensure effective functioning in competition in domestic and foreign markets, domestic enterprises should diagnose and neutralize threats and plan their development processes taking into account the negative impacts.

Among the features of enterprise management in difficult periods are preventive measures to prevent the crisis [279]. In our opinion, at any time the decision to prevent negative impacts on the activities of the enterprise and their implementation is reflected in the category of «economic security of the enterprise». Since each socio-economic system has two driving forces - the desire to survive (preserve themselves, have a certain stability) and the desire to develop (self-improvement) [280, 281], it makes sense to define the concept of «safe development», which will reflect the desired result. To explain this, we first determine what is the essence of enterprise development as an economic category.

The concept of «development» is considered not only in economics. Various interpretations can be observed in scientific research, which causes difficulties in solving theoretical and practical problems. As a result of the analysis, we have identified three groups of definitions that differ in the object of development:

- development of objects in general as a philosophical concept;
- development of systems, including socio-economic;
- enterprise development.

Each group of definitions has its own, different from others, features in revealing the essence of the concept of «development».

In philosophy, «development» is a category of dialectics that expresses the process of movement, gradual, continuous quantitative changes in material and spiritual systems, which are the basis for qualitative changes [282, p. 49]. Having considered the components of various definitions, we came to the conclusion that development in general is inherent in material and ideal objects. It represents certain changes in these objects, processes of change or transition from one state to another. In the dictionary of the Ukrainian language «change» is described as a transition, transformation, mostly state, into a qualitatively different; «Process» - as a consistent change of state, which occurs in a regular manner; course of development; «State» – as circumstances, conditions in which the object is, exists; situation due to certain circumstances, conditions; «Move» – movement, movement in a certain direction and «development» – a process as a result of which there is a change in quality – the internal certainty of the object, which is the specificity that distinguishes it from all others [283]. Thus, in formulating the definition of «development» we can focus on the phrase «consecutive changes» – changes that follow one after another, instead of «process», which in turn will mean the transition, the transformation of the object into a qualitatively different (better, more perfect generalizing the studied definitions), ie lead to the presence of other, compared to the previous state, circumstances, conditions in which the object exists, as well as other internal certainty of the object. Thus, in short: development is a gradual change of the object. following one another, instead of «process», which in turn will mean the transition, the transformation of the state of the object into a qualitatively different (better, better summarizing the studied definitions), ie lead to other, compared to the previous state, circumstances, conditions, in which the object exists, as well as other internal certainty of the object. Thus, in short: development is a gradual change of the object. following one another, instead of «process», which in turn will mean the transition, the transformation of the state of the object into a qualitatively different (better, better summarizing the studied definitions), ie lead to other, compared to the previous state, circumstances, conditions, in which

the object exists, as well as other internal certainty of the object. Thus, in short: development is a gradual change of the object.

Summarizing the above interpretations of development as a general scientific and philosophical concept (Fig. 1-2), we can say that its main properties are:

- irreversibility. The course of economic processes is accompanied by the combined influence of internal and external, relative to the system, factors. In real life, it is not possible to re-achieve a similar set of factors, which eliminates the possibility of reproducing an identical process. Moreover, it is not possible to achieve diametrically opposite influence of a set of factors, which excludes the possibility of the process of returning to the previous state. However, it should be noted that the objective coincidence of multidirectional influences of another set of factors can lead the object to the state in which it was in previous moments;
- orientation. Changes are happening in a certain direction, adhere to a certain vector of motion, regardless of the presence of random oscillations;
- regularity. Changes occur in accordance with the laws of nature or society, due to these laws.

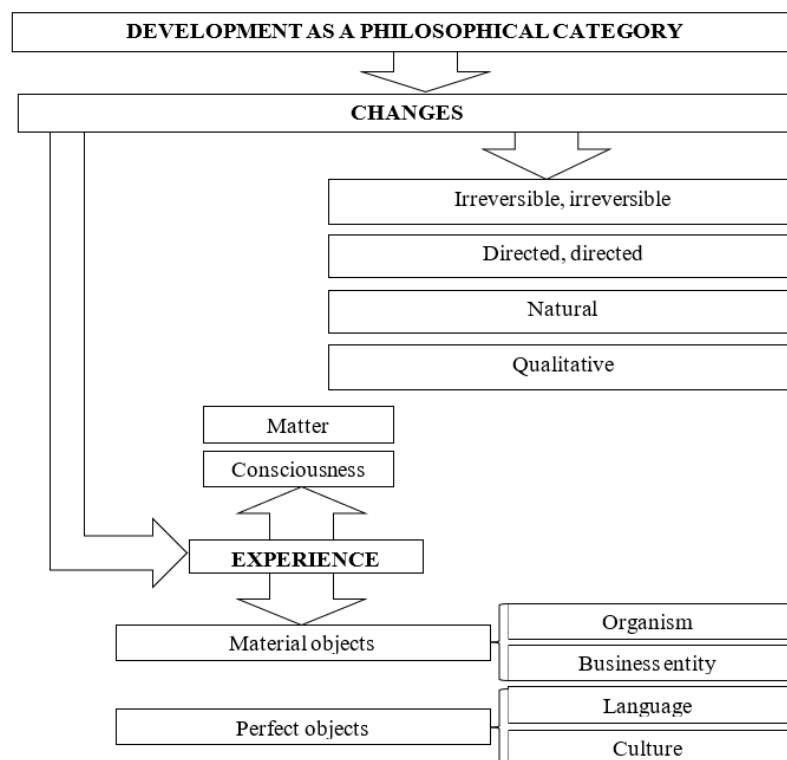


Figure 1. Analysis of the composition of definitions of development as a philosophical category: development as change [283-302]

As noted V.A. Verba and O.M. Hrebeshkova, only the simultaneous presence of all three of these properties separates development from other changes: the reversibility of changes characterizes the processes of functioning (which means to perform their functions, act -cyclic reproduction of system functions); changes in the absence of patterns are characteristic of random catastrophic processes; in the absence of direction, changes can not accumulate, and the process does not have a characteristic of the development of a single, internally interconnected line [284, p. 35]. These features of the development process are also determined by A.N. Azriliian, M.M. Burmaka, T.P. Varlamova, E.V. Raievniewa, V.G. Shynkarenko, and others. [285-288].

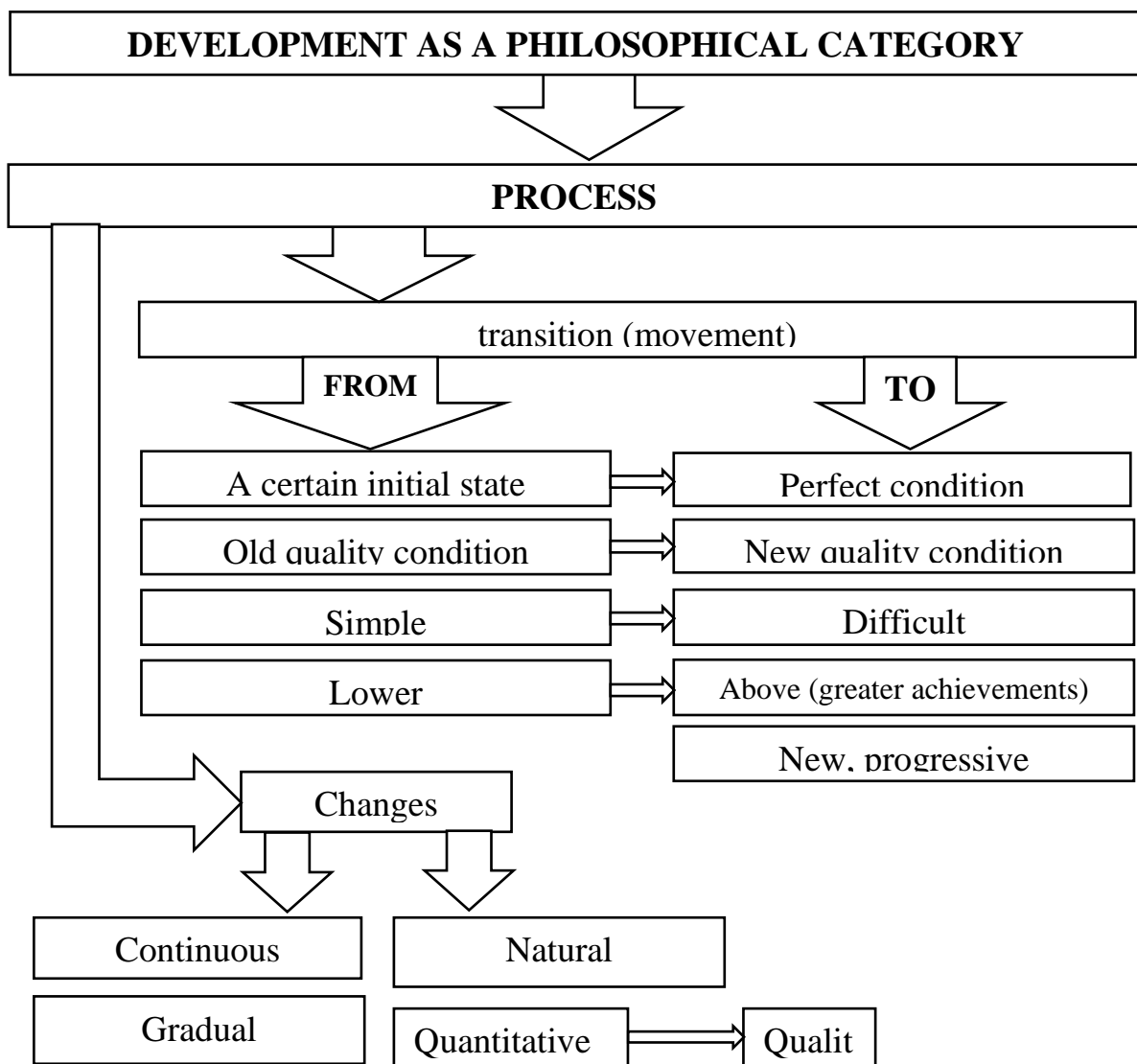


Figure 2. Analysis of the composition of definitions of development as a philosophical category: development as a process [283-302]

It should be noted that in philosophy the process of development is characterized as a change in quantity, structure and quality. Quantitative changes are the increase or decrease of the constituent parts of a whole by changing their numerical values. Structural changes are changes in the ratio of components that are not necessarily accompanied by an increase or decrease in their number. Qualitative changes mean transformations of the regularity of quantitative and structural changes that have taken place before. However, most authors do not focus on these characteristics of development.

Summarizing the results of the study, we will treat development as gradual, natural, directed, irreversible qualitative changes in the state of objects of any nature, which mean the emergence of other circumstances, living conditions, qualitatively better internal certainty.

And we agree with the opinion of V.G. Shynkarenko and M.M. Burmaka [286], that «development» should be understood as:

- the immanent property of the system – the transition of the object of development from the current to a qualitatively new state;
- law – a natural transition to a qualitatively new;
- process – a set of quantitative, structural and qualitative changes;
- principle – improvement of the object in accordance with the established purpose;
- phenomenon – a manifestation of the properties of the new state of the object;
- result – a set of differences between the two states of the object.

The described characteristics are reflected in this definition (Fig. 3).

The immanent property is inherent in the nature of the system itself, inherent in its characteristic internal certainty. That is, the development of the enterprise is a natural property of this system, generated by the internal need to solve problems related to changes in the internal and external environment of the enterprise. According to a well-known expert in the field of management, Professor I. Adizes, changes always exist, they never stop and therefore the problems associated with them arise constantly. If businesses want to survive, they need to learn to manage

change and set them in the right direction [285].

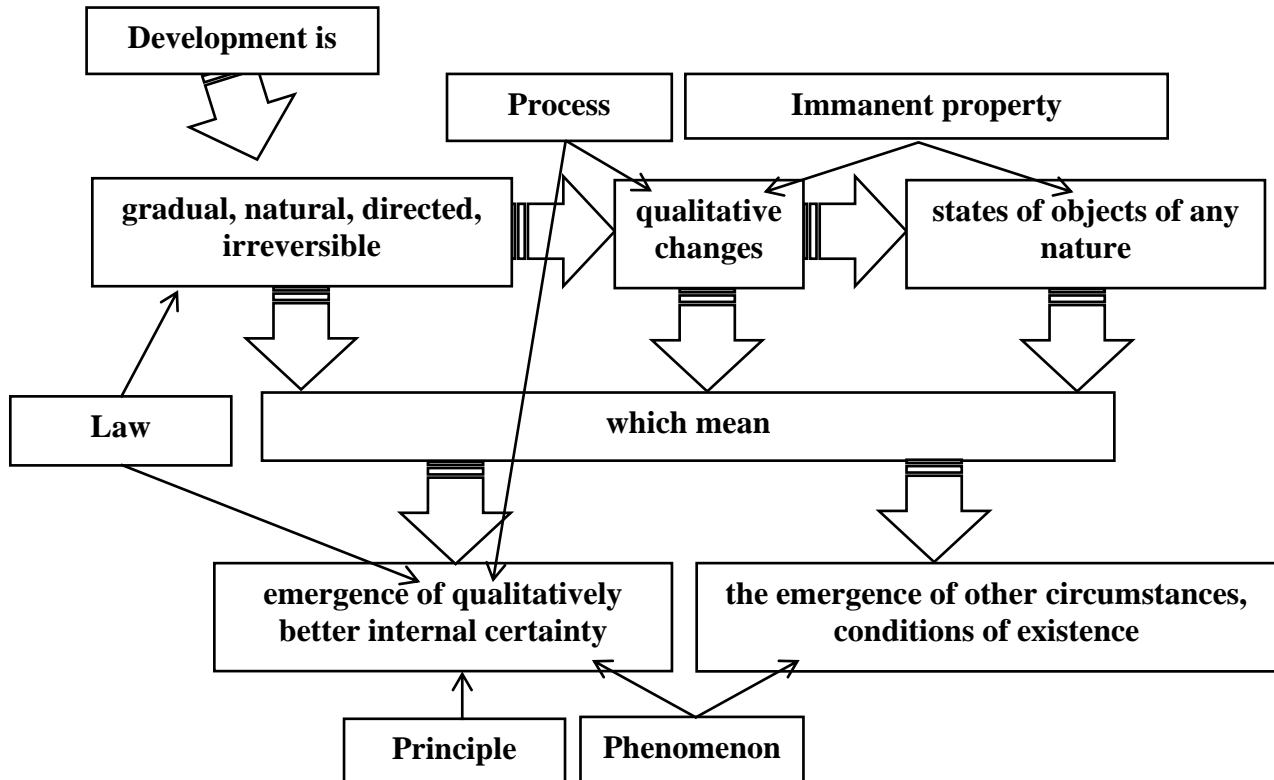


Figure 3. Reflection of characteristics in the definition of «development»

Thus, due to the constantly changing conditions of operation, the enterprises have contradictions between its current, in a certain way a certain state and a qualitatively different external environment. The company cannot be in such a state of non-compliance for a long time. Achieve the goal-efficiency and effectiveness of activities, it is possible by reconciling the interests of the external environment and the internal state of the enterprise, which is the impetus for change, the source of development according to our definition. To paraphrase I. Adizes, as long as companies want something bigger and better, they have the motivation to change, they develop.

It is worth noting that not all changes in the environment cause problems. Changes create events that can be sources of both problems and opportunities. In the case when the company has favorable opportunities, they are also a source of change, ie development.

Changes in the internal environment usually occur in response to changes in the external environment. However, problems may also arise in the internal environment

of the enterprise, for example, in the decision-making process: inaction, delay, inefficiency. Following the logic of previous considerations, such problems also need to be addressed and are a source of development.

Development as a principle is to focus on the emergence, discovery and implementation of new opportunities, properties, qualities, characteristics in accordance with the established goal. Development as a law and as a process is an objectively existing, constant and necessary relationship between the consistent change of the state of the enterprise. To solve any problem you need to make decisions and act. Any action in itself will be a change that will create new problems. Every problem or opportunity caused by change again leads to the need to make a decision that will cause even more change, and businesses will face a new reality, a new set of problems or opportunities. Problems and opportunities will arise as long as changes take place, ie the company develops. And vice versa.

If for a person, as he claims I. Adizes, reducing the number of problems means not living well, but dying [285, p. 36], then for the company it is tantamount to destruction. If management fails to act, ignoring changes, the company will be destroyed by external forces, and if changes are prevented, the company as a system will be destroyed by itself. It follows that in any case, for the survival of the enterprise changes need to be managed, ie, assess the situation, make effective decisions and implement them faster than competitors, forecast changes in external and internal environment and plan preventive measures to neutralize their negative effects or enterprise. In case of forecasting favorable opportunities – to plan decisions on their use. Thus, development can be considered as a phenomenon which means any way to resolve the contradictions of its functioning – a change in organizational structure, new products, changes in technology, management methods, etc. The result – the final, final result, will be a new state of the enterprise at a certain point in time. The result will be characterized by coordination between the interests of the external environment – customers' expectations for product quality and range, investors' expectations for return on investment, employees' expectations for development and evaluation of their capabilities and management system, which ensures efficiency and success in the

market. Over time, the interests of the external environment will change, other problems will arise in the internal environment and the process described above will be repeated. management methods, etc. The result – the final, final result, will be a new state of the enterprise at a certain point in time. The result will be characterized by coordination between the interests of the external environment – customers' expectations for product quality and range, investors' expectations for return on investment, employees' expectations for development and evaluation of their capabilities and management system, which ensures efficiency and success in the market. Over time, the interests of the external environment will change, other problems will arise in the internal environment and the process described above will be repeated. management methods, etc. The result – the final, final result, will be a new state of the enterprise at a certain point in time. The result will be characterized by coordination between the interests of the external environment – customers' expectations for product quality and range, investors' expectations for return on investment, employees' expectations for development and evaluation of their capabilities and management system, which ensures efficiency and success in the market. Over time, the interests of the external environment will change, other problems will arise in the internal environment and the process described above will be repeated. The result will be characterized by coordination between the interests of the external environment - customers' expectations for product quality and range, investors' expectations for return on investment, employees' expectations for development and evaluation of their capabilities and management system, which ensures efficiency and success in the market. Over time, the interests of the external environment will change, other problems will arise in the internal environment and the process described above will be repeated. The result will be characterized by coordination between the interests of the external environment – customers' expectations for product quality and range, investors' expectations for return on investment, employees' expectations for development and evaluation of their capabilities and management system, which ensures efficiency and success in the market. Over time, the interests of the external environment will change, other

problems will arise in the internal environment and the process described above will be repeated.

Modern society is a complex and organized social system that includes individuals and social communities, which are united by a variety of connections and relationships specific in nature. An important subsystem of society, the basis of the social system is the economic system – a set of all economic activities of people in the process of their interaction, aimed at production, exchange, distribution of consumption of goods and services, regulation of economic activity. The basis of any economy is the production of goods with which trade, exchange and consumption are possible. These types of economic activity are carried out by enterprises – business entities that are the main subjects of the economy, its main, primary organizational and economic links.

At the enterprise as the primary link of the national economy is concentrated a certain set of factors of production: means of production, financial resources, workers, etc.; there are economic property relations between members of the enterprise, other business entities (when buying means of production, providing and receiving services, obtaining loans and paying interest on them), the state (when paying taxes, etc.), foreign enterprises (in production contractors), specializations, etc.), etc.; direct production of goods or services required by society, consumers (buyers), the primary distribution of newly created value on primary income (income of entrepreneurs, employees, the state). Thus, we can state that the company has the characteristics of the organization as a socio-economic system.

Definitions of system development also differ significantly. In addition to the main characteristics of development, the authors highlight and additional, as presented in table 1.

In defining the development of systems, researchers more specifically formulate what is the source of development, and emphasize the effectiveness of change, namely that changes in the state of the system are needed to resolve contradictions between the system and the external environment or within the system. to resist, to resist destabilizing influences of external environment. According to J. Schumpeter,

economic development is the transition of the economic system from one stationary state to another at a qualitatively different level based on new ways of combining the efficient use of available limited resources for the production of capital and non-capital goods [303, p. 157]. Thus developing the theory of economic development, J. Schumpeter puts in the center of analysis the internal factors that cause economic development of the system.

Table 1.

Additional essential characteristics of the concept of «system development»

Additional characteristics of the concept
The result is an increase in the ability to resist the destructive effects of the environment and efficiency
This is a process of transformation, internally subordinated to the achievement of its global goal and takes place in an open system of uncertainty and constant changes in the market environment
The set of changes that strengthen the vitality of the system, its ability to resist the destructive effects of the environment
The result is increased efficiency and resistance to destabilizing environmental influences
The process of successive transitions in the hierarchical system of dissipative structures
The process of forming a new dissipative structure, which manifests itself in a lesion or crisis form and is aimed at achieving changing global goals of the enterprise
The development of the system is carried out under the influence of internal and external factors
The changes are aimed at resolving the contradictions between the system and the external environment or within the system in accordance with the established goal, which leads to a socio-economic effect

As a result of comparing and comparing the existing definitions of «system development», we can conclude that these are gradual, natural, directed, irreversible qualitative changes in system states, aimed at resolving conflicts between the system and the external environment or within the system. stability and efficiency of the system and agree on the purpose of its existence.

Analysis of existing definitions of enterprise development allows us to identify two of its causes – internal and external factors and the fundamental laws of nature and patterns of systems. The development of the enterprise as a principle is expressed in the transition of the management system to a new qualitative state, which is reflected in the vast majority of definitions. In this case we mean the transition to a qualitatively higher level, ie the development of the enterprise is defined as synonymous with the concepts of «growth» – to increase qualitatively, in size, volume, quantity,

«improvement» – change for the better, the result of such a change. we can agree. The identification of these concepts leads to a narrowing of the definition of «development», focusing on one of its possible directions. So it is worth noting that in everyday use the concept of «development» is also closely related to the concept of progress – development towards improvement; any positive change. However, the essential manifestations of the process of «development» in the practice of enterprises are quite diverse. This is not only progress, as it is often understood, but a set of changes due to the dynamic properties of the system, the characteristics of which are presented in Fig. 3.

If we assume that in the process of enterprise development, by definition, are constantly improving their condition and can not be otherwise, the issues of development management, its planning automatically become irrelevant and unnecessary. But since the activities of any enterprise constantly have problems of varying complexity, which require management decisions, the state of the enterprise may deteriorate rather than improve over time, the qualitatively better state of the economic system can be considered as a task of enterprise management. property.

N. Vashchenko defines the development of the enterprise as a phenomenon as a process associated with the improvement of tangible and intangible subsystems [304]. The vast majority of authors in the definitions of enterprise development do not focus on characterizing it as a natural phenomenon.

Earlier we formulated development as gradual, natural, directed, irreversible changes in the state of objects of any nature. This essence of development extends to the enterprise. V.P. Chernenkyi [305] adds that changes must also be manageable, measurable, purposeful. In our opinion, these characteristics are more relevant to the process of managing the development of the enterprise.

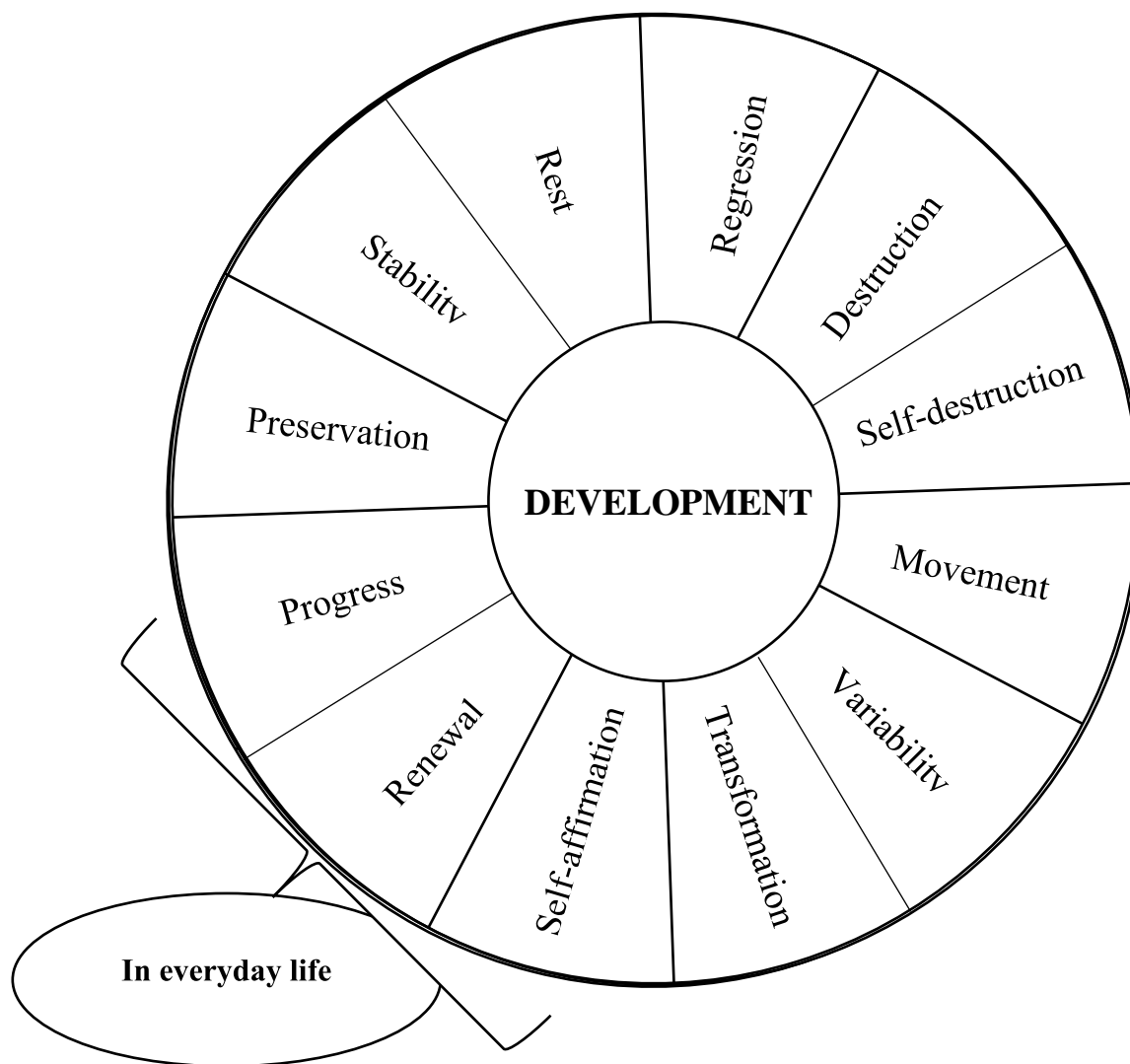


Figure 3. Essential manifestations of the concept of «development» in philosophy and science and in everyday use

The authors pay the greatest attention in the definitions of enterprise development to development as a process and focus on results. For example, in the definition of L.L. Bazylevych [306, p. 15; 307]: qualitative transformations of the organization of production and management; in V.P. Chernenkyi [305]: quantitative and qualitative and essential changes in the economic system; in S.P. Dunda [308]: a set of targeted, intensive and qualitative changes of economic nature. In general, development as a process is almost unanimously defined as a set of changes in the economic system, the difference is to clarify and supplement their characteristics. In our opinion, the most appropriate, given that changes in technology, technology, labor

organization and management together cause the transition to a new state of the entire economic system, it is appropriate to take into account the proposed V.A. Verba [284, p. 38] definition: irreversible, directed,

Summarizing the definition of development as a result, the achievements are presented in Fig. 4.

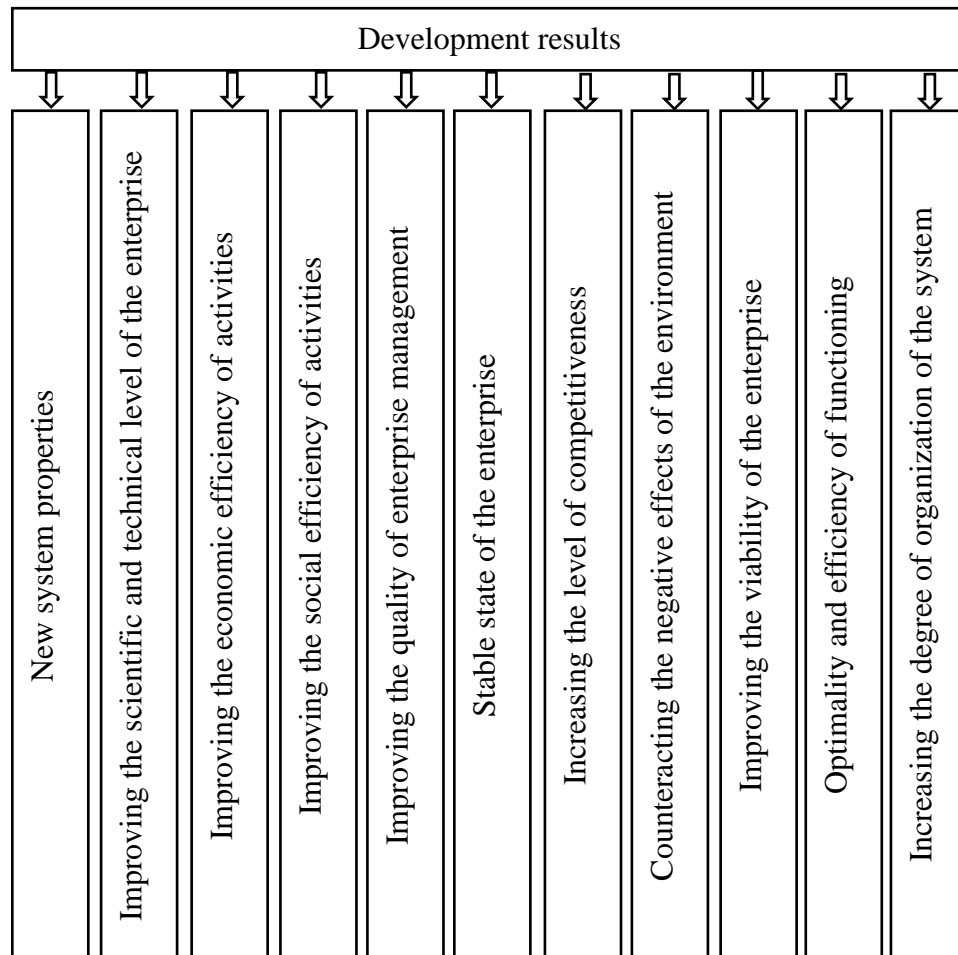


Figure 4. Characteristics of the effectiveness of the system.

In this case, the company gets the opportunity to easily achieve its goal - the production of new goods, entering a new market, using a new source of raw materials or a new organization of the enterprise. Contrasting the processes of development and functioning of the enterprise, which is the realization in time and space of its purpose, we note that development determines the radical transformation of the enterprise as a system, including as part of the process of functioning.

This is due to the fact that the process of functioning reflects the activities of the enterprise to achieve a specific goal, and the process of its development involves the production of new goals depending on changing conditions, as well as creating conditions for transition from one goal to another. Thus O.V. Raievnjeva explains the development of the enterprise as «the environment in which the process of functioning takes place» [288, p. 196], or as a process of successive transitions from one state to another, which correspond to the peculiarities of the external and internal environments of the enterprise. As the main result of the enterprise development we will define its possibility to function successfully at the problems of external and internal character constantly accompanying its existence, that is consistently and continuously to formulate new purposes and to reach the set purpose.

Thus, the development of the enterprise we understand the process of successive transitions of the enterprise as a system from one state to another due to irreversible, directed, natural changes in technology, labor organization and management, which depending on changing conditions involves the production of new goals and conditions for transition from one specific goal achieved in the operation of the enterprise to another.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.4.10

4.10 Набуття конкурентних переваг та розвиток бізнесу на засадах соціальної відповідальності

Стратегічний орієнтир соціальної відповідальності в даний час є загальносвітовою тенденцією, що векторно спрямована на отримання довгострокових конкурентних переваг, створення цінності для бізнесу та суспільства як результат взаємодії всіх зацікавлених сторін.

Сьогодні соціальна відповідальність надає додаткові можливості в забезпеченні та підтримці високого рівня конкурентних переваг і доволі часто не потребує навіть додаткових фінансових витрат. Впровадження принципів соціальної відповідальності в повсякденну діяльність підприємств передбачає соціалізацію трудових відносин і обумовлюється процесами економічної інтеграції, важливістю створення позитивного іміджу підприємств, отриманням додаткових конкурентних переваг через реалізацію соціально відповідальної політики. Сталий розвиток і довгострокова конкурентна стійкість соціально відповідальних підприємств забезпечується якістю управління, обізнаністю вищого керівництва і прийняттям управлінських рішень на основі принципів корпоративної соціальної відповідальності і імплементації цих технологій у стратегічний розвиток. Активна реалізація перспективних соціальних проектів, проведення ефективних соціальних заходів забезпечують розбудову держави, сприяють добробуту і підвищенню якості життя населення України [309].

Наразі назріла потреба повної інтеграції соціальної відповідальності в діяльність господарських суб'єктів, при цьому впровадження її принципів в практику підприємницьких структур має розширювати спектр можливостей для формування довгострокових конкурентних переваг в умовах становлення нової техніко-економічної парадигми, яка враховує мінливі основи економічного розвитку та напруженість конкуренції.

Під соціальною відповідальністю (СВ) розуміють дотриманим суб'єктами суспільних відносин вимог соціальних норм, а у випадках безвідповідальної поведінки, що не відповідає вимогам норм чи порушує суспільний порядок, вони

зобов'язані нести додатковий обов'язок особистого чи майнового характеру [310].

Сьогодні суспільна увага та сподівання багатьох країн спрямовані на корпоративну соціальну відповідальність, а тому взаємини бізнесу і влади активно обговорюються щодо механізмів регулювання та можливості громадського контролю на засадах прозорості та відкритості.

Зважаючи на те, що в Україні відносно недавно почали приділяти увагу даному питанню і вітчизняна наука знаходиться в активному розвитку, слід вказати на вагомий внесок таких вітчизняних дослідників означеного напрямку – Н. Бібік, П. Бурковський, О.Березіна, О.Буян, Л. Верховодова, А. Гальчинського, А. Зінченко, Ю. Саєнко, М. Саприкіна, В. Попович, І. Акімова, О. Осінкіна, В. Мазуренко та ін., які сформували власне бачення соціальної відповідальності підприємств враховуючи особливості економічного, політичного, культурного та соціального середовища нашої держави [311-315].

Корпоративна соціальна відповідальність – це добровільна діяльність компаній приватного та державного секторів, спрямована на дотримання високих стандартів операційної та виробничої діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище тощо, з метою вирівнювання існуючих економічних і соціальних диспропорцій, створення довірливих взаємовідносин між бізнесом, суспільством та державою.

Досить часто класифікують соціальну відповідальність на *неправову та правову*.

Сутність видів соціальної відповідальності за запропонованою пірамідою А. Керролла має такі види:

економічна відповідальність, що перебуває в основі піраміди, визначається базовою функцією компанії на ринку товарів і послуг, на якому вона виконує роль виробника. Ця функція спрямована на задоволення потреб споживачів та одержання економічних вигід (доходів);

правова відповідальність пов'язана з додержанням вимог і норм, що містяться в чинних нормативно-правових актах. Ідеться про законослухняність і суспільні очікування від компанії такої діяльності, яка не суперечить правовим нормам;

етична відповідальність потребує від ділової практики таких соціальних дій, які узгоджуються з очікуваннями суспільства. Останні не прописані у відповідних правових актах і апелюють до норм моралі;

філантропічна (дискреційна) відповідальність спонукає підприємство до соціально корисних дій, формування нової якості життєдіяльності членів суспільства через добровільну участь у реалізації соціальних програм.

Концепція КСВ (корпоративної соціальної відповідальності) була запропонована К. Девісом в 1975 році. Вона поєднує 5 основних положень:

1. Соціальна відповідальність впливає з суспільної влади. Владні органи мають генерувати умови та показувати приклади реальної соціальної відповідальності.

2. Бізнес має діяти в якості двосторонньої відкритої системи: із одного боку, урахувати суспільний вплив, ринкові сигнали, із іншого – бути відкритим та прозорим в своїх операціях для широкого загалу.

3. Соціальні витрати повинні бути ретельно розглянуті та обчислені із точки зору правомірності їх віднесення до собівартості товарів або надання певних послуг.

4. Соціальні витрати, які розподіляють за кожним товаром, послугою або видом діяльності, у кінцевому випадку оплачуються споживачами.

До питання підвищення соціальної відповідальності потрібно підходити як на загальнодержавному, так і на мікрорівні. До внутрішньо регіональних аспектів питання можна віднести: економічний потенціал регіону; ступінь концентрації капіталу в регіоні; галузеву структуру економіки регіону; наявність та рівень розвитку асоціацій представників бізнесу; ступінь залучення регіону у міжнародні економічні відносини; рівень соціально-економічного та

культурного розвитку регіону; рівень забезпеченості населення об'єктами соціальної інфраструктури; рівень розвитку громадянського суспільства; екологічну ситуацію в регіоні; специфічні проблеми конкретного регіону (суспільно-політичні та етнічні конфлікти, криміногенна ситуація, природні і техногенні катастрофи). Держава в цілому зацікавлена в розвитку соціально відповідального підприємництва, адже це веде за собою покращення умов праці, рівня життя, вирішення певних проблем регіону. Тому загальносвітовою є практика щодо стимуляції подібної діяльності підприємств. Але, оскільки соціально відповідальний бізнес є взаємовигідним явищем (з одного боку, підвищує конкурентоспроможність підприємства, з іншого - покращує економічні та соціальні показники держави), то теоретично можливий і зворотній рух ініціативи: не від владних структур до суб'єктів господарювання, а навпаки. У випадку сучасної України, подібна інверсія стала б в нагоді з іншими антикризовими заходами на кшталт інвестицій в провідні сфери економіки.

У сучасному світі представники бізнесу, які планують довгострокову діяльність, постійно шукають різні способи конкуренції на ринку, придумують ідеї і вибудовують стратегії. Сьогодні, компанії націлені не тільки на отримання прибутку, а й на підтримку екологічної стабільності, розвиток суспільства, вирішення соціальних проблем. Вкладення коштів в соціальні програми в перспективі забезпечує компанії стійке економічне становище. В даний момент не існує єдиного визначення корпоративної соціальної відповідальності. Причиною цього може бути те, що даний термін можна розглядати з різних точок зору і концепцій. Тому для одних, це інструмент, за допомогою якого виявляється вплив на суспільство, забезпечуючи його сталий розвиток, для інших відповідальність організації за вплив її діяльності на навколишнє середовище і суспільство і т.д. [317].

Суттєві конкурентні переваги компанія може отримати в результаті проведення активної політики у сфері внутрішньокорпоративної соціальної відповідальності. Це досягається через розширення можливостей для

професійного росту, навчання та підвищення кваліфікації, а також шляхом застосування мотиваційних схем оплати праці, впровадження високотехнологічних бізнес-процесів, підтримки внутрішніх комунікацій в компанії, дотримання правил і норм ділової етики. Широке поширення отримало компенсаційне заохочення працівників у вигляді соціального пакета, вартість якого може становити від третини до половини величини заробітної плати [318].

Сьогодні ступінь соціальної відповідальності вітчизняних підприємств можна віднести лише до стадії становлення. Це може бути пояснено як нерозумінням підприємствами можливості таким чином підвищити прибутковість, покращити свій кредитний рейтинг, оптимізувати структуру балансу і загалом покращити свої фінансові показники. Застосування в управлінні організацій таких принципів, як дотримання і захист прав людини, етичне ставлення до споживачів, здійснення екологічних проектів в управлінні компанії призвело до різкого збільшення темпів зростання підприємств по відношенню до темпів фірм-конкурентів (29,2% у порівнянні з 14,9%, відповідно) [319].

Значним негативним чинником у процесі розвитку соціально відповідального бізнесу виступає відсутність взаємодії суб'єктів господарювання з державою. Ланками взаємодії у подібних відносинах виступають формальні та неформальні норми, що у свою чергу потребують удосконалення для якісної кооперації сторін.

Новий погляд на проблему в роботі [320] взаємодії держави та підприємців підкреслено наступними логічними ланцюгами:

1. «Соціальні технології – швидке розповсюдження за допомогою соціальних технологій соціальної думки – зміна загального іміджу компанії за рахунок суспільної думки – зміни у прибутках підприємства за рахунок змін у рівні зацікавленості покупців»;

2. «Розвиток соціально відповідального бізнесу (СВБ) як передумова досягнення європейських стандартів – потреба компаній СВБ в інвестиціях – звернення до кредитної організації – аналіз кредитного рейтингу та визначення

інвестиційної привабливості - розвиток СВБ як результат та невід'ємна характеристика підприємства, інтегрованого в європейський економічний простір».

Запровадження корпоративної соціальної відповідальності дає підприємствам наступні вигоди: формується висока репутація в очах клієнтів (підвищується ціна бренду та лояльність клієнтів, налагоджуються партнерські зв'язки); з'являється можливість підвищити доходи, насамперед через вирішення проблем з державними органами та органами контролю, налагодження дієвих відносин з ними; економія на залученні і утриманні висококваліфікованих спеціалістів; стандартизація (відповідно до міжнародних стандартів) дає змогу вийти на нові ринки; збільшення обсягу продажу та частки ринку; своєчасний доступ до актуальної інформації з компетентних джерел забезпечує швидкість реакції на критичні проблеми в регіоні та більш ефективне управління ризиками [321].

Проблема забезпечення конкурентних переваг на ринку є однією з найбільш актуальних на сьогоднішній день, а тому виникає нагальна необхідність у створенні на кожному підприємстві ефективної системи управління конкурентоспроможністю, яка дозволить забезпечити конкурентні позиції на ринку, а також буде сприяти досягненню та утриманню довгострокових конкурентних переваг. Широко розповсюджені традиційні методи формування конкурентних переваг вже себе майже вичерпали та потребують нового інструментарію, який включає «соціально-орієнтований компонент» та інтенсифікує партнерські відносини між владою, бізнесом і суспільством, і як наслідок, забезпечує довгострокові взаємовідносини зі споживачами, залучає найкращі кадри, сприяє державній підтримці та формуванню конкурентної стійкості.

Сучасний менеджмент в якості одного з таких інструментів вбачає корпоративну соціальну відповідальність, основні принципи якої передбачають обов'язкову участь бізнес-представників в розвитку суспільства та відповідальність останніх за вирішення соціальних та екологічних проблем,

реалізацію освітніх програм, охорони праці та ін. Тобто в зону відповідальності потрапляють нові фактори неекономічного характеру, розширюється аспект соціальної значущості, а соціальний прогрес активно розвивається не тільки в соціології, але й в економічній науці.

Зараз спостерігається глобальна тенденція зсуву ціннісної орієнтації бізнесу у напрямку від чіткої фінансової орієнтації до більш комплексного підходу реалізації своєї діяльності. Саме зараз соціальна відповідальність бізнесу є актуальним напрямком розвитку підприємств. Це пов'язано з рядом причин:

- глобалізація;
- організація стає більш відкритою системою, а значить вона піддається впливу зовнішнього середовища і має реагувати на запити зовнішньої середовища.
- робітники змінилися. Робітник – це носії знань.
- споживачі змінилися. В умовах нової економіки, споживач може отримати будь-яку інформацію про функціонування корпорації (ставлення до робітників, споживачів, постачальників, навколишнього середовища).
- тиск інвесторів. Спостерігається чітка тенденція, коли інвестори, перед тим як інвестувати діяльність, вимагають інформацію про корпорацію: конкурентна спроможність, турбота про навколишнє середовище, соціальну відповідальність тощо [322].

Також серед компаній, чиї представники вважають соціальну діяльність марною тратою часу та ресурсів, немає жодного великого підприємства.

Економічна ефективність впровадження елементів соціальної відповідальності в системі управління підприємством полягає в рості не тільки показника соціального ефекту (ефективності для суспільства), а й зростанні вигоди для підприємства – вплив на основну діяльність. При цьому, кажучи про економічні вигоди соціальної відповідальності підприємства, треба зазначити, що ці вигоди найбільш яскраво проявляються в таких сферах, як фінанси, маркетинг й продажі, управління персоналом. Окрім цього, слід зазначити цінність заходів соціальної відповідальності в такій області як управління ризиками. Вигода характеризується створенням стабільного бізнес середовища,

зниженням операційних ризиків, створенням позитивного іміджу, зміцненням довіри, збільшенням капіталізації, зростанням фінансових показників, підвищенням продуктивності праці, розвитком інновацій, що сприяє зростанню ринку та ін.

Соціальна відповідальність (СВ) передбачає необхідність сучасної концепції, що заохочує компанії враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив своєї діяльності на споживачів, стейкохолдерів, працівників, громади та навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності. СВ передбачає відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів, а також гармонійне співіснування взаємодії та постійний діалог із суспільством, участь у вирішенні найгостріших соціальних проблем [323].

Впровадження та дотримання принципів соціальної відповідальності в діяльності компаній є як соціальною, так і економічно обґрунтованою необхідністю, що дозволяє досягати наступних результатів:

Покращення результатів комерційної діяльності через підвищення продуктивності праці і ефективності виробництва, активізації інноваційної діяльності, удосконалення системи управління фінансовими і нефінансовими ризиками та ін.

Підвищення рівня репутації та іміджу компанії. Репутація обумовлена такими нематеріальними активами, як надійність, довіра, якість, добropорядні відносини і прозорість. В результаті реалізації соціально значущих програм до компаній істотно підвищується довіра і формується позитивна думка серед цільової аудиторії, що призводить до розширення частки ринку, збільшення лояльності існуючих і залучення нових споживачів продукції.

Зміцнення ділових відносин із партнерами по бізнесу. Все частіше ділові взаємовідносини будуються на довгостроковому ґрунті з соціально успішними компаніями. Як наслідок, відбувається розширення можливостей укладення більш вигідних контрактів з діловими партнерами та постачальниками ресурсів.

Забезпечення стійких партнерських відносин з регіональними органами, місцевими громадами, профспілками, громадськими інститутами, ЗМІ, шляхом впровадження кращих практик, які демонструють високу громадянську і соціальну відповідальність перед державою і суспільством.

Сприяння підвищенню можливостей щодо залучення і утримання кваліфікованих кадрів в умовах їх гострого дефіциту. Соціальна відповідальність є важливим фактором мотивації співробітників і залучення висококваліфікованих фахівців. В результаті реалізації внутрішньої соціальної відповідальності відбувається поліпшення людських відносин і продуктивності працівників, значно зростає рівень компетентності та професіоналізму співробітників компанії, підвищується продуктивність праці.

Формування навколо підприємства зони соціального благополуччя через соціальні проекти, які надалі все більше привертають увагу засобів масової інформації. Правильно побудована стратегія щодо реалізації таких проектів і висвітлення їх перед спільнотою, може виступити як досить вагома підтримка бізнесу і принести більший економічний і комунікаційний ефект, ніж стандартні загальнонавживані заходи [324-326].

Соціальна відповідальність бізнесу виступає одним із інструментів реалізації соціальної політики держави, спрямованої на зниження соціального напруження, досягнення рівноваги та стабільності у суспільстві, а також зростання добробуту та якості життя населення. У такому випадку, бізнес бере на себе зобов'язання щодо реалізації соціальних проектів та програм у співпраці з державою, громадськими організаціями та місцевою громадою з метою забезпечення стабільного й ефективного розвитку соціальної системи. З іншого боку, соціальна відповідальність бізнесу тісно пов'язана із розвитком соціальної економіки, що спрямована на забезпечення стабільного економічного, соціального та політичного розвитку суспільства шляхом забезпечення соціального захисту та підвищення якості життя населення, справедливого перерозподілу доходів між різними соціальними групами, гарантування умов для розвитку особистості та реалізації її потенціалу та ін. Заохочуючи бізнес,

співтовариство і громадянське суспільство до соціально-відповідальної поведінки, держава використовує різноманітні інструменти і механізми стимулювання, від м'яких форм регулювання і мотивації до жорстко визначених законодавством вимог.

Крім того, влада повинна проводити таку політику, при якій участь бізнесу в соціальній сфері стане у нагоді не тільки для суспільства, а й для самого бізнесу. Від держави чекають комплексних заходів щодо формування єдиної, прозорої політики підтримки благодійності та соціальних інвестицій бізнесу. Для встановлення діалогу між представниками органів влади та бізнесу необхідно обопільне прийняття інтересів і потреб сторін. Якщо органи влади не займуться контролем за діями бізнесу, в той час як бізнес інтегрує в управління соціальними програмами елементи соціального інвестування, не буде ні взаєморозуміння, ні вирішення соціальних проблем.

4.11 Маркетингова орієнтація будівельного підприємства

На етапі становлення ринкової економіки зростає роль вдосконалення управління маркетингової діяльністю підприємств. Невід'ємним елементом ефективної підприємницької діяльності виступає розуміння та використання концепції маркетингу в управлінні підприємством [327]. Якісна та соціальна складова маркетингу в управлінні величезна – він зумовлює високоприбуткову ритмічну діяльність суб'єктів господарювання. Як свідчить практика підприємств, впровадження маркетингу хоч і набуває все більшого поширення, однак повною мірою ще не використовуються всі форми маркетингового інструментарію, що створило передумови для забезпечення конкурентоспроможності підприємств, адаптації до постійних змін зовнішнього середовища та кон'юнктури ринку, стабільності умов господарювання.

Західні фахівці виділяють чотири основні етапи розвитку маркетингу, які відбито у принципах постановки цілей і розв'язання завдань. Всі наведені нижче підходи використовувалися і використовуються в реальному бізнесі, але актуальність багатьох з них значно знизилася.

Перший етап еволюції маркетингу отримав назву виробничого – етап розвитку з орієнтацією виробництва.

Другий підхід до маркетингу свідчить, що збільшення задоволеності, отже, і збільшення обсягу збуту можна досягти лише з допомогою поліпшення якості виробленої продукції.

Третій етап становлення маркетингу отримав назву збутової концепції.

І, нарешті, четвертий етап розвитку маркетингу виходить з таких принципів як «клієнт завжди правий», «виробляти можна лише що користується попитом над ринком» тощо. Даний підхід отримав назву «концепція маркетингу» і говорить, що тільки вивчаючи потреби ринку та виробляючи товар на замовлення клієнтів, можна досягти високого збуту, а отже, і прибутку. Істинна концепція реалізується за допомогою постійних досліджень з метою визначення споживчих уподобань, купівельної поведінки, факторів вибору,

методів та каналів впливу тощо. Філософія цього підходу – організація повинна задовольняти потреби клієнтів.

Наведені вище етапи розвитку маркетингу не мають на увазі обов'язкового і послідовного переходу від однієї концепції до іншої.

Філософія маркетингу чи інтегрований маркетинг передбачає наявність двох рівнів управління системою маркетингу [328, с. 54].

Перший рівень – зовнішній маркетинг полягає у представленні інтересів підприємства над ринком, залученні клієнтів, створенні сприятливого іміджу, тобто управлінні попитом. Другий рівень – внутрішній маркетинг полягає у захисті інтересів споживача у межах підприємства. У цьому випадку йдеться про врахування пропозицій клієнтів щодо вдосконалення продукції або покращення системи збуту, а також відстеження тенденцій розвитку ринку та споживчих переваг.

Індивідуальною метою будь-якого будівельного підприємства є ефективна доцільна діяльність, стабільне виробництво, випуск та реалізація будівельної продукції чи послуг, які забезпечують постійний дохід та рівень якості життя його працівникам [329, с. 140].

Якісне створення будівельної системи та її ефективне функціонування повністю залежать від того, наскільки вдало точно були визначені, спрогнозовані на тривалий період мети організації для кожного етапу життєдіяльності системи. Цілі організації будь-якої соціальної, виробничої системи визначаються виходячи з ретельного, системного аналізу середовища, зовнішнього стосовно цієї системи.

Зовнішнє середовище будівельного підприємства є, як правило, складнішою, багатofакторною, з більш позитивною динамікою порівняно із зовнішнім середовищем будь-якого іншого виробничого підприємства, оскільки виробничий процес створення будівельної продукції залучає до своєї сфери найбільшу кількість учасників і відрізняється максимальною різноманітністю природних умов, за яких він протікає.

У теоріях організації та систем будь-яка система розглядається в тісному взаємозв'язку з її навколишнім середовищем [330, с. 108]. І так, будівельному маркетингу відповідатиме своє маркетингове будівельне середовище, що знаходиться в конкретний момент часу в певному стані та певній тенденції розвитку.

З урахуванням всього вищевикладеного, маркетингова система орієнтації будівельного підприємства в ринкових умовах повинна являти собою всебічне вивчення зовнішнього середовища, що оточує це підприємство, визначення в ньому свого місця та місця своєї будівельної продукції (будівельних послуг), вимог споживачів до обсягу, якості, ціни продукції та послуг. Досягається це шляхом комплексного, всебічного і системного аналізу ринку, прогнозування попиту, цін, створення нових видів продукції і послуг, реклами, координації внутрішньофірмового планування, фінансування тощо.

Маркетингова система у будівництві спрямована насамперед на визначення індивідуальної мети організації будівельного виробництва. Глибоке розуміння сутності та природи організації будівельних систем є необхідною, обов'язковою умовою розумного використання результатів маркетингових досліджень, що визначають загалом, ефективність та економічність роботи будівельного підприємства та будівельного виробництва [331, с. 143].

На сьогоднішній день маркетинг є зведенням положень, правил, рецептів про раціональні шляхи налагодження ланцюжка «виробник – споживач», починаючи з виробництва потрібних споживачеві будівельних товарів і послуг, вмілою поставкою їх на ті ринки, де вони знайдуть попит і збут, і завершуючи продажем за ціною, прийнятною для покупця та приносить прибуток продавцю.

У разі жорсткої конкуренції та зростання витрат, неодмінною умовою виживання суб'єкта економіки стає маркетинг. Інтерес до цієї діяльності посилюється в міру того, як усе більше підприємств, у тому числі і у сфері будівництва, усвідомлюють, що саме маркетинг сприяє їх більш успішному виступу на ринку.

Серед проблем розвитку будівельних фірм у період економічного реформування найбільш актуальними є питання підвищення ефективності їх діяльності, безпосередньо пов'язані із задоволенням споживчого попиту на будівельну продукцію, роботи чи послуги.

Маркетинг як система орієнтації будівельного підприємства передбачає аналіз та удосконалення всіх сторін його діяльності: від формування ідеї проекту та первинних інженерно-конструкторських та архітектурних розробок до реалізації будівельної продукції серед кінцевих споживачів [332, с. 436]. Вже на стадії створення плану будівельної системи можна ставити завдання створення маркетингової служби, здатної визначати мету організації та пошуку ймовірних інвесторів.

Таким чином, системою орієнтації будівельних підприємств в умовах ринкової економіки є маркетинговий інструмент, який забезпечує можливість своєчасного регулювання організаційної структури будівельного підприємства, удосконалення його внутрішніх та зовнішніх зв'язків, запобігання негативним впливам ризиків і, в кінцевому підсумку, створення необхідних умов для оптимального функціонування будівельної системи будівельного підприємства.

Що стосується будівництва розгорнута інтерпретація принципів маркетингу передбачає, що необхідно [333, с. 65]:

- всебічно вивчати стан та динаміку попиту на будівельну продукцію на всіх стадіях її життєвого циклу;
- забезпечувати високий рівень адаптивності будівельного виробництва до вимог ринку, що сприяє досить повному завантаженню виробничих потужностей та реальної ринкової орієнтації виробництва;
- залучати до досягнення маркетингових цілей як працівників будівельної організації, і суміжників (субпідрядників), розвиваючи творчий підхід до вирішення проблем споживачів;
- розширювати асортимент послуг, що надаються споживачам, постійно підвищувати якість обслуговування, завойовуючи тим самим все нові сегменти ринку будівельної продукції; особливою цінністю у власних очах

споживачів має комплексне обслуговування, що у будівництві рівнозначно здачі об'єкта «під ключ» та після продажне обслуговування;

- формувати цілісну систему управління маркетинговим будівництвом як процесом, що включає наукові розробки, проектування, будівництво, обслуговування;
- своєчасно оновлювати асортимент будівельної продукції та послуг, акцентуючи увагу на задоволенні найвищих запитів споживачів;
- правильно виділяти «центри тяжіння» у витратах на маркетинг, коли витрати забезпечують прорив на ринок, завоювання та розширення ринкових сегментів; інакше кажучи, необхідно концентрувати маркетингові зусилля на «точки зростання»;
- прагнути завоювання ринку будівельної продукції не шляхом механічного нарощування виробництва, а за рахунок підвищення якості будівництва та надійності обслуговування;
- намагатися конкурентних переваг із дотриманням принципів сумлінної конкуренції з орієнтацією на найвищі споживчі запити;
- при вирішенні тактичних завдань не забувати про досягнення стратегічних цілей маркетингу;
- не ігнорувати вимоги каналів розподілу та товароруху, проводити зважену політику у сфері комерційного посередництва.

Маркетингову діяльність слід розпочинати з планування. Зазвичай підприємства складають річні, довгострокові та стратегічні плани [334, с. 50]:

- Річний план є короткостроковий план, що описує поточну ситуацію, цілі компанії, стратегію на майбутній рік, програму дій, бюджет та форми контролю.
- Довгостроковий план описує основні фактори та сили, що впливають на організацію протягом наступних кількох років. Він містить довгострокові цілі, основні маркетингові стратегії, які будуть використані для їх досягнення та визначають необхідні ресурси.

- Стратегічний план створюється для того, щоб допомогти компанії використовувати у своїх інтересах можливості в середовищі, що постійно змінюється.

Стратегічне планування є фундаментом інших видів планування у компанії. Воно починається з визначення глобальних цілей та місії компанії. Потім встановлюються конкретніші цілі. Для цього збирається повна інформація про внутрішнє середовище організації, її конкурентів, ситуацію на ринку та про все інше, що так чи інакше може вплинути на роботу компанії. Після проведення SWOT-аналізу готується докладний звіт про сильні та слабкі сторони компанії, можливості та загрози, з якими їй доведеться зіткнутися. Потім вище керівництво вирішує, якими конкретно видами будівельної діяльності слід займатися, яку підтримку потрібно надати кожному. У свою чергу, кожен підрозділ, що відповідає за окремий вид діяльності, має розробити докладні маркетингові та інші плани відповідно до загального плану компанії. Таким чином, маркетингове планування проводиться на рівнях підрозділів, які відповідають за окремі види будівельної діяльності та ринки. Воно спрощує стратегічне планування з допомогою детального планування різних маркетингових ситуацій [335, с. 171].

Стратегічний план включає кілька компонентів: місію, стратегічні імперативи, стратегічний аудит, SWOT-аналіз (аналіз сильних та слабких сторін, можливостей та загроз), аналіз бізнес-портфеля, цілей та стратегій.

Місія визначає основну мету підприємства. Чітке формулювання місії діє як «невидима рука», що спрямовує співробітників підприємства, дозволяючи їм працювати незалежно і в той же час колективно для досягнення спільних цілей підприємства.

Стратегічний аудит складається з двох основних елементів: внутрішнього та зовнішнього аудиту.

Зовнішній аудит або аудит маркетингового середовища досліджує макросередовища та середовище завдань підприємства.

Внутрішній аудит вивчає усі аспекти діяльності будівельного підприємства. Вона включає всі основні операції: матеріально-технічне постачання, будівництво, продажу, маркетинг і після продажне обслуговування. Крім перерахованих процесів, аудит поширюється на так звану підтримуючу діяльність, від якої залежить основна діяльність підприємства: підписання контрактів із закупівель, розвиток технологій, управління персоналом та інфраструктуру організації. Усе це перебуває поза рамками традиційної маркетингової діяльності, але маркетингова стратегія залежить від усіх перелічених складових [336, с. 54].

SWOT-аналіз дозволяє виявити сильні та слабкі сторони компанії, здібності та небезпеки під час проведення стратегічного аудиту. Після проведення аудиту накопичується велика кількість інформації різного ступеня важливості та надійності. SWOT-аналіз очищає цю інформацію та виділяє найважливіші результати внутрішнього та зовнішнього аудиту. Невелика кількість опорних пунктів дозволяє компанії зосередити на них увагу.

Сформулювавши місію підприємства та поставлені перед нею завдання, керівництво має спланувати свій бізнес-портфель, тобто набір видів будівельної діяльності, яким займатиметься компанія. Хорошим вважається той бізнес-портфель, який оптимально пристосовує сильні та слабкі сторони компанії до можливостей середовища. Підприємству потрібно, по-перше, проаналізувати наявний у неї бізнес-портфель і вирішити, на які напрямки діяльності спрямувати більше або менше інвестицій (або не спрямовувати зовсім), і, по-друге, розробити стратегію зростання для включення до портфелю нових напрямків діяльності.

Стратегічний план підприємства визначає напрями діяльності, які розвиватиме компанія, та завдання, пов'язані з кожним з них. Потім кожен напрямок діяльності слід розпланувати докладніше. Для досягнення стратегічних цілей основні господарські одиниці підприємства повинні працювати злагоджено у всіх галузях – у маркетингу, у фінансовій політиці, у

бухгалтерському обліку, у постачанні, у виробництві, у підборі кадрів тощо. [335, с. 89].

Загальна стратегія підприємства та його маркетингова стратегія багато в чому збігаються. Маркетинг дбає про потреби споживача та про здатність компанії задовольнити їх; ці ж чинники визначаються місією та завданнями підприємства. У стратегічному плануванні підприємства використовують багато понять маркетингу – частка ринку, розвиток ринку, зростання; іноді буває складно відокремити стратегічне планування від маркетингового. Насправді деякі підприємства називають своє стратегічне планування «стратегічним маркетинговим плануванням».

Служба маркетингу має визначити найкращий спосіб стратегічних цілей кожному за підрозділу підприємства. Метою менеджерів з маркетингу завжди є забезпечення зростання продажів будівельних послуг. Їхньою метою може бути підтримка існуючого обсягу продажів при одночасному скороченні витрат на рекламу та просування будівельних послуг на ринку або навіть зниження попиту. Інакше кажучи, служба маркетингу має підтримувати попит лише на рівні, визначеному у стратегічних планах вищого управління. Служба маркетингу допомагає компанії оцінити потенціал кожної господарської одиниці компанії, встановити цілі для кожної з них і потім успішно досягти своїх цілей.

Стратегічний план визначає загальне призначення та завдання підприємства [336, с. 22]. У межах кожного підрозділу маркетинг допомагає вирішувати загальні стратегічні завдання.

Стратегія маркетингу основну увагу приділяє цільовим покупцям. Компанія вибирає ринок, ділить його на сегменти, відбирає з них найбільш перспективні та концентрує свою увагу на обслуговуванні та задоволенні цих сегментів. Вона розробляє маркетинговий комплекс, що складається з компонентів, що знаходяться під його контролем: товар (у нашому випадку – будівельні послуги), ціна, збут та просування товару. Для складання та приведення в дію оптимального маркетингового комплексу компанія проводить аналіз маркетингової інформації, планування маркетингу, організацію служби

маркетингу та маркетинговий контроль. За допомогою цих дій компанія стежить за маркетинговим середовищем та пристосовується до її змін.

Розробка маркетингового плану будівельного підприємства описано виходячи з методики Ф. Котлера [337, с. 131]. Відповідно до цієї методики, детальний маркетинговий план повинен містити такі розділи:

- огляд плану маркетингових заходів;
- поточний стан ринку;
- загрози та можливості (SWOT-аналіз);
- завдання та проблеми;
- маркетингові стратегії та маркетинговий комплекс;
- програми дій;
- бюджети та порядок контролю.

Огляд плану маркетингових заходів допомагає вищому керівництву вникнути у основні тези плану. За оглядом має слідувати зміст.

Для розуміння поточного стану ринку будівельне підприємство має проводити маркетинговий аудит. Маркетинговий аудит – це систематичне всебічне вивчення діяльності, середовища цілей та стратегій компанії для виявлення проблем та можливостей компанії. Маркетинговий аудит складається із наступних розділів:

- Аудит маркетингового середовища (макросередовища та мікросередовище).

Чинники макросередовища маркетингу будівництва можна поєднати у такі групи: демографічні, економічні, політичні, екологічні, науково-технічні та культурні чинники.

Найрадикальніший вплив на маркетинг будівництва має економічне середовище, що включає: загальний стан економічної кон'юнктури; рівень ділової активності загалом та в інвестиційній сфері зокрема; ступінь економічної лібералізації та державного втручання у діяльність будівельних організацій; відкритість економіки іноземним інвесторам та можливості міжнародного

обміну; зайнятість населення та рівень заощадження господарств, економічна політика держави тощо.

Політичне середовище маркетингу будівництва мало чим відрізняється від політичного середовища підприємництва взагалі. У всіх відносинах для будівництва особливо важлива політична стабільність, оскільки підприємницькі інвестиції найчастіше мають довгостроковий характер.

Вплив екологічних чинників на маркетинг будівництва важко переоцінити, оскільки жодний великий інвестиційний проект не обходиться без екологічної експертизи.

Маркетинг у будівництві бере на озброєння фактори науково-технічного прогресу, що сприяють підвищенню якості життя населення.

Основними факторами мікросередовища маркетингу є замовники, постачальники, субпідрядники, конкуренти, комерційні посередники. У разі ринкової економіки будівельна організація має достатню ступінь свободи у виборі елементів мікросередовища маркетингу. Але цю свободу не варто перебільшувати, тому що ресурси суспільства завжди обмежені, а тому обмежена і свобода вибору. Вибір замовника, наприклад, може бути обмежений спеціалізацією будівельної організації, що склалася, неминучою локалізацією будівництва і т.д.. Аналогічні обмеження накладаються на вибір постачальників, субпідрядників і комерційних посередників. Щодо конкурентів, то їх, як правило, не обирають, за винятком випадків виходу на нові ринки. Будівельна організація певною мірою може впливати на конкурентів, вступаючи з ними у боротьбу чи змову.

- Аудит маркетингової стратегії: цілі компанії, завдання маркетингу, бюджету.
- Аудит організації маркетингу: структура маркетингової служби, функціональної ефективності служби, узгодженості дій.
- Аудит систем маркетингу: інформаційного, планування, контролю, розробки нової продукції.
- Аудит ефективності маркетингу: прибутків та витрат.

- Аудит функцій маркетингу: будівельні послуги, цінова політика, канали просування та розповсюдження, служби збуту.

Розділ SWOT-аналізу базується на результатах аудиту маркетингу. Це короткий список ключових факторів успіху, сильних та слабких сторін у порівнянні з конкурентами.

Для проведення конкурентного аналізу галузі потрібно однозначно визначити всіх підприємців, яких можна зарахувати до кола реальних чи потенційних конкурентів. Вивчення останніх має особливе значення в умовах швидкого розширення ринку, високої рентабельності та порівняно легкого доступу на ринок і має бути спрямоване на такі сфери: можливі стратегії конкурентів; поточний стан конкурентів; фінансові можливості; підприємницька філософія та культура; цілі конкурентів.

Дослідження діяльності конкуруючих фірм здійснюється у три етапи:

- виявлення працюючих та можливих конкурентів;
- аналіз показників діяльності, цілей та стратегії конкурентів;
- виявлення потужних та слабких сторін діяльності конкурентів.

Такі дослідження дозволяють виявити найбільш небезпечних потенційно конкурентів, до яких найчастіше відносяться:

- підприємства, схильні до ринкової експансії, які діють на географічно суміжних ринках;
- підприємства, стратегії диверсифікації виробництва та які працюють у цій чи суміжній областях;
- великі фірми-субпідрядники;
- дрібні фірми внаслідок поглинання великою компанією стають сильними конкурентами на ринку.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.4.12

4.12 Удосконалення механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства

Сьогодні на діяльність суб'єктів господарювання впливає численна кількість негативних факторів зовнішнього середовища. До них, зокрема, можна віднести такі: зниження платоспроможності населення, коливання курсу валюти на ринку, підвищення цін на енергоносії, військові дії, інтенсивна міграція робочої сили (як внутрішня, так і зовнішня). За таких умов особлива увага повинна приділятися проблемі управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Цю проблему можна розглядати як із позиції самих господарюючих суб'єктів з метою коригування та оптимізації управління і планування, так і з боку зовнішніх для об'єкта аналізу інститутів (інвестиційних і регулюючих) для визначення економічного становища цього підприємства в економічній системі країни.

Рівень фінансово-економічної безпеки залежить насамперед від ефективності управлінських процесів на підприємстві, покликаних уникати й своєчасно реагувати на можливі загрози і ризики. Крім того, постійний моніторинг стану підприємства та впровадження дієвих змін у фінансово-економічній безпеці зумовлені необхідністю забезпечення стабільного функціонування та досягнення основних цілей діяльності підприємства. Тому ключовим моментом є детальне вивчення цієї проблеми та прийняття на основі досліджень відповідних раціональних рішень та пропозицій, реалізація яких призведе до підвищення як загальних, так і окремих показників діяльності вітчизняних підприємств.

Постійне зростання ризиків господарської діяльності може призвести до значного погіршення фінансового стану підприємства, а в майбутньому до його банкрутства. Фінансово-економічна безпека вітчизняних підприємств – це складна багатокомпонентна система, що включає велику кількість різноманітних складових, які спрямовані на забезпечення ефективного використання матеріальних, трудових, інформаційних та фінансових ресурсів [338].

Питання фінансово-економічна безпека підприємства розглядається в численних працях науковців: Н. Боліла, Н. Бондарчук, Т. Васильців, В. Гончар, Т. Давидюк, Н. Дехтяр, О. Іващенко, О. Квасова, О. Сова та інші. Оцінка рівня фінансово-економічної безпеки, використання нових методів і алгоритмів забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств потребують подальших досліджень і продовжують привертати увагу багатьох теоретиків і практиків. Проте, незважаючи на багатогранні дослідження у цій сфері, досі немає єдиного підходу до формування та реалізації механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства, що зумовило необхідність подальших досліджень цього питання.

Фінансово-економічна безпека підприємства представляється як складна багатовимірна система, оцінка ефективності якої утруднена великою кількістю показників, що роблять на неї істотний вплив. Це призвело в аспекті представленого дослідження до необхідності розгляду та обґрунтування основних аспектів і стратегій управління механізмом фінансово-економічної безпеки підприємства.

Розглядаючи архітектуру механізму фінансово-економічної безпеки суб'єктів фінансових відносин макро-, мезо- і мікроекономічних рівнях як певну характеристику необхідно підходити з точки зору його здатності до самозбереження і розвитку під впливом існуючих та потенційних загроз. За таких умов фінансовий механізм підприємства необхідно розглядати як систему заходів щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки і підвищення її рівня у відповідності до фінансових інтересів суб'єктів фінансових відносин й безпосередньо самого підприємства.

Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства повинен бути спрямований на виявлення існуючих небезпек, прогнозування їх наслідків, визначення методів збирання та надання інформації до керуючого центру, який ухвалює рішення щодо подальших управлінських дій. Головним завданням фінансово-економічної безпеки підприємства є формування та реалізація ефективної стратегії його діяльності в умовах ризику, під впливом

численних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також при наявності значної кількості конкурентів.

Фінансова стабільність підприємства в умовах невизначеності потребує постійного дієвого керування його станом. В цілому фінансовий механізм має велике значення у діяльності підприємства. Він охоплює всі виробничі, фінансові, трудові й інші відносини. Від правильної його організації, від правильного вибору методів, важелів у конкретних ситуаціях залежить ефективність діяльності підприємства. Він складає основу фінансової діяльності підприємств та дозволяє вирішувати більшість проблем, які виникають у фінансово-економічній діяльності підприємств.

Як вже зазначалося, для підприємства сьогодні існує безліч конкретних загроз і чинників, які впливають на рівень його фінансово-економічної безпеки та з якими підприємство стикається постійно в процесі своєї діяльності. Виявлення можливих загроз фінансово-економічній безпеці та розробка заходів щодо їх запобіганню мають першочергове значення для формування ефективного механізму фінансово-економічної безпеки підприємства.

При оцінці рівня фінансово-економічної безпеки головним критерієм є чистий прибуток. Про неефективне управління фінансово-економічною безпекою підприємства в Україні свідчить збільшення частки збиткових підприємств в Україні. Такі тенденції здебільшого спричинені об'єктивними причинами, серед яких головною є погіршення політичної та економічної ситуації в країні.

Крім того, важливим чинником, що впливає на вітчизняні підприємства та потребує внесення певних змін до механізму управління їх фінансово-економічною безпекою є глобалізаційні процеси.

Основні інструменти, спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства, які дозволяють збільшити його прибуток та взагалі покращити результати діяльності, можна звести до таких:

- зниження витрат, що можна досягти шляхом скорочення собівартості чи змінних витрат, оптимізації виробництва, скорочення чисельності персоналу або рівня оплати праці;
- модернізація бізнес-процесів, що дозволяє домогтися підвищення продуктивності праці;
- зміни в організаційній системі, оптимізація структури управління та принципів обслуговування клієнтів, комунікацій тощо;
- посилення маркетингових комунікацій, коли завданням є максимальне зростання обсягів збуту товарів та послуг, зміна ставлення до організації, створення нових можливостей для підприємства, розширення клієнтської бази, посилення конкурентоспроможності як самого підприємства, так і його продукції тощо.

Для того, щоб ці заходи були успішними необхідним є відповідне підґрунтя для їх реалізації, а саме ресурсна складова. Саме завдяки наявності необхідної кількості ресурсів та швидкості взаємодії елементів і залежить наскільки швидко відбуваються зміни та який ефект вони принесуть. Даний механізм включає в себе задачі та принципи управління, форми, методи та інструменти управління компанією, організаційну структуру та персонал, а також засоби обробки інформації і її передачі.

Через те, що діяльність більшості підприємств є різносторонньою і має велику кількість взаємопов'язаних між собою аспектів, підвищення ефективності тільки в одному напрямі не може дати масштабного позитивного ефекту. Як наслідок, будуть відбуватися лише точкові зміни в деяких напрямках діяльності. Для того, щоб цього не сталося і вплив відбувався на всю діяльність підприємства, необхідно проводити комплексну роботу щодо підвищення результатів діяльності підприємства.

Структура організаційно-економічного механізму за своєю природою поділяється на систему забезпечення, функціональну та цільову систему. Кожна з цих систем має низку підсистем, які у своєму поєднанні і за умови їх

оптимальної побудови й забезпечують високий рівень ефективності діяльності підприємства на ринку.

Система забезпечення поділяється на підсистеми правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового та технічно-інформаційного забезпечення управління.

Функціональна система поділяється на планування, організацію, мотивацію, контроль та виконання поставлених завдань з метою задоволення й забезпечення вимог сьогодення.

В свою чергу цільова система включає в себе цілі та основні результати діяльності підприємства, об'єднуючи у собі підсистеми, та сприяє досягненню поставлених цілей і відповідних результатів діяльності підприємства. Як результат впровадження ефективно побудованих всіх вищезазначених складових, відбуваються якісні позитивні зміни на підприємстві, покращуються результати його діяльності, а також зростає лояльність клієнтів і формується певна цінність у їх свідомості.

Слід зазначити, що забезпечення стабільної роботи підприємства по виготовленню конкурентоздатної продукції є завданням першочергового значення для керівників підприємства та всіх його структурних елементів.

Ефективність виробничої діяльності підприємства – це найбільш важлива характеристика господарської діяльності. Економічну ефективність управління виробничою діяльністю підприємства прийнято розуміти як ступінь використання його виробничого потенціалу. Це визначається як співвідношення результатів і витрат суспільного виробництва. Як відомо, чим вищим є результат при однаковому рівні витрат, тим більш швидкими темпами він збільшується в розрахунку на одиницю витрат суспільно необхідної праці. Тобто, чим меншими є витрати на одиницю корисного ефекту, тим вищою є ефективність виробництва [339].

Фактично ефективність виробничої діяльності підприємства визначається за допомогою оцінки результатів його діяльності. До таких результатів можна віднести, зокрема, обсяг виготовленої продукції в натуральному чи вартісному

виразі або прибуток. Проте сама по собі величина цих показників не може дати повно картини щодо діяльності підприємства та зробити відповідні висновки про ефективність або неефективність його роботи. Така ситуація спричинена необхідністю врахування ціни, за якої отримані ці результати. За таких умов, одержання об'єктивної оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства потребує врахування відповідних показників витрат, тобто оцінку тих видів витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати діяльності.

Для ефективного управління платоспроможністю підприємства потрібно кваліфікувати, які види робіт і складові активу або ж пасиву сприяють зростанню, або ж зменшенню ефективності діяльності підприємства. За таких умов важливо враховувати специфіку та тривалість оперативних і грошових циклів підприємства в контексті окремих видів робіт. На наступному етапі необхідно визначати, чи є потреба у змінах, спрямованих на збільшення грошових потоків.

Використання принципів управління ефективністю виробничої діяльності на підприємстві припускає, що його керівництву слід приділяти особливу увагу організації виробництва і праці. Це спричинено тим, що дотримання принципів раціональної організації виробничого процесу є базисом ефективної реалізації фінансово-господарської діяльності з найбільш оптимальними показниками діяльності [338].

В результаті дослідження, проаналізувавши численні взаємозалежні фактори, що впливають на фінансово-економічну безпеку підприємства, можна виокремити такі заходи щодо підвищення її рівня:

- 1) своєчасне виявлення ризиків і можливих загроз для фінансово-економічної безпеки підприємства;
- 2) розробка та впровадження системи заходів щодо попередження та мінімізації негативного впливу на діяльність підприємства від потенційних ризиків, а також їх страхування;
- 3) формування надійної системи фінансового, інформаційного та ресурсного забезпечення господарської діяльності підприємства;

- 4) формування фінансових резервів та створення умов для можливості акумуляції фінансових ресурсів з різних джерел їх утворення;
- 5) реалізації заходів щодо досягнення та підтримки оптимального рівня таких показників діяльності підприємства, як: ліквідність, платоспроможність, рентабельність, фінансова стійкість і стан фінансово-економічної безпеки взагалі;
- б) оптимізація грошових потоків і створення відповідних умов для зростання ринкової вартості підприємства.

Головними напрямками організації ефективної виробничої діяльності підприємства є такі:

- оптимальний поділ праці;
- організація робочих місць та їх обслуговування;
- організація раціональних трудових процесів;
- створення сприятливої трудової обстановки;
- створення ефективної системи матеріального стимулювання працівників;
- організація виробничого навчання та підвищення кваліфікації працівників;
- організація належної системи охорони праці та забезпечення техніки безпеки.

В результаті проведеного дослідження можна сказати, що управління діяльністю підприємства повинне відбуватись з врахуванням когнітивної спрямованості та особистих пізнавальних якостей працівників. В управлінні ефективністю як складному процесі, наведеному на позитивний результат, слід визначати працівника як основного творця економічної доданої вартості. Можливість видозмінювання помітної долі отриманої інформації працюючими не повинна спричинити негативного результату, а тому керівництву варто використовувати сучасні, ефективні важелі впливу на персонал.

В сучасних умовах фінансової нестабільності, що визначається впливом швидкозмінних факторів зовнішнього середовища підприємства, існуючим

високим рівнем фінансових ризиків, а також ризиками, пов'язаними з співпрацею з іншими суб'єктами господарської діяльності, одним з найбільш важливих напрямів посилення фінансово-економічної безпеки діяльності підприємства є забезпечення його фінансової стійкості.

Діяльність органів управління як на державному, так і на місцевому рівні щодо питань створення умов для посилення фінансово-економічної безпеки підприємств повинна бути спрямована на активізацію підприємницької діяльності, а також на підвищення їх конкурентоспроможності. Державна політика, спрямована на мінімізацію ризиків та створення умов для безпечної діяльності й максимального використання переваг господарської діяльності вітчизняних підприємств, повинна включати такі основні аспекти:

- 1) удосконалення державної регуляторної політики з метою зменшення адміністративного навантаження на бізнес;
- 2) стимулювання підвищення рівня внутрішнього попиту на товари вітчизняних підприємств;
- 3) оптимізація процедур стандартизації та сертифікації продукції;
- 4) стимулювання експорту, розширення іноземних ринків збуту для вітчизняних підприємств тощо.

Впровадження представлених заходів дасть змогу мінімізувати негативні наслідки глобалізаційних процесів та ринкових коливань. До того ж, реалізація цих пропозицій сприятиме посиленню конкурентоздатності вітчизняних підприємств та продукції вітчизняного виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Розробка ефективної регуляторної політики є важливим кроком держави, що підвищує її здатність реагувати на зміни та результативність управління економікою, а також сприяє розвитку підприємництва через відповідні механізми та важелі.

Формування та реалізація ефективної державної регуляторної політики є необхідною умовою забезпечення прискореного розвитку національної економіки в цілому. Важливим аспектом такої політики повинна бути

можливість реагувати на зміни та оцінка результативності управління економікою, що дасть можливість спрямувати вектор регулюючого впливу у необхідний напрямок.

За таких умов доцільно усунути певні недоліки державної регуляторної політики України, а саме зменшити адміністративне навантаження на підприємницькі структури, спростити адміністративні процедури, а також доречним є делегування повноважень щодо розвитку підприємництва на місцевий рівень. Це доцільно через те, що місцеві органи самоврядування більш детально можуть оцінити поточний стан та визначити основні проблеми й специфіку розвитку бізнесу на території певної адміністративно-територіальної одиниці. До того ж, вони мають більше можливостей та важелів впливу у питанні розробки та реалізації ефективної політики підтримки, стимулювання розвитку підприємництва.

Таким чином, розробка та впровадження ефективного механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є важливим та невід'ємним елементом системи управління ним. Цей процес потребує взаємодії та взаємоузгодження дій державних регулюючих органів та суб'єктів господарської діяльності з метою створення необхідних умов для успішного функціонування, а також забезпечення оптимального рівня фінансово-економічної безпеки підприємства.

SECTION 5. FINANCE, BANKING, INSURANCE

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.5.1

5.1 Стан та перспективи розвитку небанківських фінансово-кредитних установ в Україні

Тема безпечної та ефективної роботи фінансово-кредитної систем та їх інструментів є однією з головних проблем для більшості центральних банків. Вона відображає ключову роль, яку відіграє систем у реальній економіці. У всьому світі спостерігається тенденція до залучення до фінансово - кредитної системи інших учасників, крім банків. Тому наукова робота з цього питання, включаючи аналіз та оцінку можливих наслідків зростання присутності небанківських установ на фінансових ринках, є особливо важливою для населення, економіки та центральних банків. Метою дослідження є аналіз існуючого бачення видів, особливостей функцій небанківських установ та їх роль у вітчизняній та зарубіжній практиці.

Зростаюча участь небанківських організацій може генерувати суттєві ризики в фінансово-кредитній системі, у зв'язку з чим винятково важливе значення набувають питання стандартизації та операційної сумісності вітчизняної системи нагляду за небанківськими фінансово - кредитними установами з метою відповідного реагування на зміни на сучасному ринку різноманітних фінансових послуг в умовах масштабного використання банківських інновацій. Має доцільність перегляд чинний перелік небанківських кредитних організацій та відображення у чинному законодавстві та нормативних актах НБУ пруденційних норм, що стосуються небанківських кредитних організацій.

Найбільш вагомими науковими здобутками у дослідженні питань кредитування належать таким відомим науковцям як: М. Корнєєва [350], С. Науменкова [352], В. Пластун [353], І. Школьник та ін. Поряд з цим науковцями висвітлюються підходи до теоретико-методичних і практичних засад функціонування ринку

фінансових послуг, акцентуючи увагу на небанківській сфері, а саме: у працях О. Дорош [346], І. Каракулової [349], В. Левченко [351].

Небанківські фінансово-кредитні установи (далі НФКУ) є суб'єктами фінансово-кредитної системи держави, працюють на фінансовому ринку та спеціалізуються на виконанні однієї або кількох банківських операцій [349, с. 43].

Завдання небанківських фінансових посередників полягає в акумулюванні вільних коштів фізичних та юридичних осіб та кредитуванні окремих сфер та галузей народного господарства. На відміну від банків, які можна віднести до багатопрофільних інститутів, НФКУ займаються спеціалізованими фінансовими операціями та мають свою клієнтуру.

НФКУ обслуговують переважно ту частину ринку, яка не обслуговується (недостатньо обслуговується) банківською системою. До них можна віднести: лізингові компанії; ощадно-позичкові товариства; кредитні спілки та товариства; інвестиційні компанії (фонди); взаємні (пайові) фонди; пенсійні фонди; страхові компанії, ломбарди; розрахункові, клірингові центри, фінансові компанії та інші кредитно-фінансові організації.

НФКУ виконують такі основні функції:

1. Спеціалізації (небанківські фінансові посередники обслуговують клієнтів у певній сфері).
2. Зниження ризику фінансових операцій.
3. Зниження витрат із проведення фінансових операцій (послуги небанківських фінансових установ дешевше, ніж у банках, оскільки їх накладні витрати менше з їх спеціалізації) [348, с.251].

Функціонування різноманітних НФКУ грає значної ролі у забезпеченні ефективності економіки та її потенціалу. Діяльність НФКУ в Україні має такий позитивний вплив на економіку країни:

- розширення мережі таких організацій має забезпечити найповнішу мобілізацію коштів державних, акціонерних, приватних підприємств та організацій, населення з метою задоволення вимог суб'єктів економіки у кредиті;

- клієнтурі пропонують нові нестандартні послуги;
- кредитні відносини приходять у відповідність до ринкових відносин;
- вся кредитна система (і не лише банки) сприяє якнайшвидшому розвитку економіки, підвищенню її ефективності;
- створюється здорова конкуренція у кредитній сфері [350, с. 416].

У всіх розвинених країнах функціонують та розвиваються кредитні інститути. В Україні зі здобуттям незалежності стали створюватися спеціалізовані небанківські кредитні установи.

Небанківські кредитні установи – це кредитні організації, які спеціалізуються у виконанні лише окремих банківських операцій, чи можуть здійснювати деякі операції, дозволені банком. До основних небанківських кредитних організацій можна віднести:

- компанії, орієнтовані на реалізацію програм колективного інвестування (пенсійні, інвестиційні фонди, страхові компанії та розрахунково-ощадні компанії);
- оператори (агенти) фінансового та кредитного ринків (обмінне бюро, ломбарди, кредитні спілки);
- оператори ринку цінних паперів (фондові біржі).

Розвиток ринків капіталу та цінних паперів, системи пенсійних, накопичувальних та інвестиційних фондів створює додаткові можливості для інвестування коштів у економіку країни. Крім цього, розвиток ринку страхових послуг сприятиме процесу хеджування банківських ризиків. Розвиток даних сегментів фінансового ринку може відбуватися як за допомогою організації самостійних структур, так і за допомогою створення дочірніх організацій банків.

Крім того, перспективним вважається розвиток мікрокредитування – як безпосередньо (експрес-кредити та інші види нетрадиційних кредитних продуктів), так і через оптове кредитування мікрофінансових та інших небанківських кредитних організацій. Взаємодія з інститутами мікрофінансування може стосуватися також опосередкованого проведення електронних платежів. У розвитку ринку мікрофінансування зможуть брати

участь також комерційні банки або створені ними дочірні мікрофінансові організації, що також сприятиме розширенню доступу населення до нових видів фінансових послуг. Разом з тим комерційні банки можуть розглядати створення дочірніх мікрофінансових організацій як один із способів скорочення витрат при мікрофінансуванні та пов'язаних із цим витрат на створення резервів зростання банківської системи.

Кредитно-депозитні організації діють виходячи з положення НБУ від 21 вер 2001 р. Вони здійснюють наступні операції:

1. Залучають грошові кошти юридичних осіб;
2. Розміщення грошових коштів юридичних осіб від особи та за власний рахунок;

3. Купівля-продаж валюти у безготівковій формі;

4. Видача банківських гарантій;

5. Небанківські операції:

- трастові (довірчі) операції

- лізингові

- видають поруки третім особам

Забороняється здійснювати наступні операції:

1) Залучати грошові кошти фізичних осіб у всі вклади та юридичних осіб у вклади до запитання;

2) Відкриття та ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб;

3) Здійснювати розрахунки фізичних та юридичних осіб за дорученням;

4) Інкасація коштів, платіжних документів та касове обслуговування фізичних та юридичних осіб;

5) Відкривати філії та створювати дочірні організації за кордоном.

Розрахункові НФКУ мають різне функціональне призначення та здійснюють наступні операції:

1. Відкриття та ведення рахунків юридичних осіб;

2. Здійснення розрахунків за дорученням юридичних осіб та банків кореспондентів;

3. Надання кредитів клієнтам, які є учасниками розрахунків для завершення розрахунків за здійсненими угодами;
4. Розміщення вільних коштів;
5. Касове обслуговування юридичних осіб;
6. Проведення розрахунків за пластиковими картками;
7. Купівля-продаж іноземної валюти у безготівковій формі.

Кредитно-фінансова діяльність є тим регулятором, за допомогою якого трансформація на грошовому ринку проводить зміни на ринку товарів та послуг. Розмаїття видів власності та його організаційно-правових форм прояви викликає необхідність більш гнучкої системи кредитування суб'єктів господарювання, які діють у правовому полі, тобто, виходячи з нормативних актів. Одним з елементів такої системи є НФКУ.

На українському ринку кредитних ресурсів існує і функціонує безліч НФКУ, що обґрунтовується низкою факторів:

- розширення кількості різних видів НФКУ дозволяє забезпечити максимально повне залучення коштів фізичних та юридичних осіб, з метою задоволення потреб економічних суб'єктів у позикових коштах;
- позичальникам пропонуються інноваційні нестандартні види послуг;
- розвиток українського ринку за рахунок надання та розширення послуг фінансових посередників;
- фінансові відносини, що складаються між позичальником та кредитором, приходять у відповідність до сучасних ринкових вимог;
- на фінансовому ринку створюється здорова сумлінна конкуренція між НФКУ та банками;
- НФКУ та комерційні банки об'єднані в єдину фінансово-кредитну систему України, яка плідно сприяє розвитку національної економіки та підвищенню її ефективності.

В останні роки кількість небанківських інститутів у країні має тенденцію до збільшення. Очевидно, це пов'язано з полегшенням нормативних вимог Нацбанку України, а також відповідних міністерств та відомств. Свій вплив має

макроекономічна ситуація в країні та наростання бажання отримати кредити у населення. В даний час, коли Україна зазнає труднощів практично у всіх сферах економіки, необхідно по-новому подивитись можливості небанківського сектора. Сьогодні реальним пріоритетом має стати ефективне використання всіх наявних кредитних ресурсів. Тому розвиток небанківських кредитних установ, поруч із комерційними банками, лише сприятиме поліпшенню кредитної системи республіки. Розширення їх діяльності сприяє соціальній мобілізації населення, зростанню зайнятості та зниженню рівня бідності, що є важливим для подальшого розвитку економіки України.

За обраними учасниками ринку небанківських фінансових послуг наявні статистичні спостереження щодо кількості таких учасників (табл. 1).

Так за 10 років спостерігаються незначні темпи зростання кількості установ, при цьому сумарно їх кількість зросла на 17%. На відміну від кількості установ обсяг активів за цей період зріс на 88%, проти зростання ВВП лише на 55%, що свідчить про поступовий розвиток даних установ та стійкий попит на послуги, що вони надають суб'єктам економіки.

Це пояснюється, насамперед, більш м'якими вимогами, що пред'являються подібним учасникам кредитного ринку при їх створенні. Основна відмінність НФКУ від комерційних банків полягає: у спектрі банківських операцій; у нормативному регулюванні комерційної діяльності; у можливості відкриття філій та дочірніх організацій; – в обмеженні щодо розміщення тимчасово вільних коштів.

Таблиця 1

Показники основних учасників ринку небанківських фінансових послуг

Рік	ВВП	Кількість основних небанківських фінансових установ, од.	Темпи зростання кількості, %	Активи основних небанківських фінансових установ, млн. грн.	Темпи зростання активів
2010	1081454	2211	-	156793,16	
2011	1294533	2259	102,17	177287,8	113,07
2012	1415498	2343	103,72	216071,7	121,88

Продовження таблиці 1

2013	1449890	2397	102,30	246512,3	114,09
2014	1514380	2499	104,26	255900,1	103,81
2015	1501378	2522	100,92	268975,3	105,11
2016	1559890	2513	99,64	268723,3	99,91
2017	1573480	2543	101,19	277431,4	103,24
2018	1605903	2566	100,90	285444,2	102,89
2019	1649889	2574	100,31	284930,3	99,82
2020	1670985	2588	100,54	295485,4	103,70

Відповідно, для здійснення низки певних банківських операцій економічному суб'єкту легше створити НФКУ, ніж намагатися виконати складні та серйозні запити, встановлені НБУ для отримання банківської ліцензії.

Функціонування НФКУ багато в чому схоже на банківське експрес-кредитування. У свою чергу, експрес-кредитування виникло як реакція фінансового ринку на запити бізнесу на початку поточного століття. Основною вимогою запровадження фінансових інновацій стало скорочення термінів отримання кредитів та зменшення бюрократичних формальностей. При цьому позичальників не бентежать більш висока вартість послуг, оскільки за певних умов це стає більш доцільним за рахунок прискорення обороту. Фактор часу в сучасних умовах набуває вирішального значення. Особливо це стосується малого та середнього бізнесу як найчутливішого до змін, що відбуваються, і в господарській діяльності [347].

У розвинених країнах світу небанківські кредитні організації давно займають свою нішу в обслуговуванні різних секторів економіки. Кожна послуга знаходить свого клієнта та задовольняє різні потреби. І чим ширший асортимент тим краще для споживачів.

Фінансова галузь не найпростіша для розуміння. Існує багато різних факторів і секторів, з якими потрібно впоратися, кожен з яких має свої власні правила та критерії. Через це спроба розібратися в фінансовій концепції може здатися складним завданням, але поглиблення розуміння цих елементів може

допомогти вам прийняти правильні рішення, коли мова йде про ваші власні фінанси, прибутки та витрати.

Як уже зазначалося вище, «полегшені» умови кредитування НФКУ в економічній політиці української держави, яка тяжіє до жорсткої централізації, не отримали схвалення, що не сприяло стрімкому розвитку такої форми кредитування. Існує точка зору, що присутній інтерес до НФКУ з боку тіньової економіки, який в українській економіці займає чималий сегмент і відповідно має свого, досить великого, потенційного споживача. Проте, незважаючи на протидіючі фактори, НФКУ виникли та розвиваються в Україні.

В останні роки на національних ринках позичкових капіталів розвинених країн важливу роль стали виконувати саме НФКУ. Зростання їхнього впливу пояснюється трьома основними причинами: зростанням доходів населення, розвитком ринку цінних паперів, тим обставиною, що цими установами надаються спеціальні послуги, які надаються банками.

Розвинена банківська структура характерна для більшості країн Західної Європи, США та Японії. Проте у різних країнах із ринковою економікою кредитні системи організовані по-різному, через те, що формування кредитних систем відбувалося у різні періоди становлення національних економік, а пріоритети їх розвитку неодноразово змінювалися залежно від конкретних історичних умов.

Для більшості людей банк є першим пунктом для звернення, коли звертаються за фінансовою допомогою чи порадою. Однак багато людей також виявляють, що послуги, які пропонує банк, не відповідають їх вимогам, і вони не можуть знати, що робити далі.

У той час як банки, як правило, пропонують набір фінансових послуг як частину чіткої пакетної угоди, НБФУ розділяють ці пропозиції та адаптують свої послуги відповідно до потреб конкретного клієнта. Тому багато людей, які не можуть знайти допомогу в банку.

Спеціальні фінансово - кредитні установи займають особливе місце у сучасній ринковій економіці і мають право здійснювати не тільки окремі операції,

що притаманні банківській діяльності але і інші види діяльності. Вони займаються кредитуванням якоїсь певної галузі - промисловості, сільського господарства, зовнішньої торгівлі, кооперації тощо.

У діяльності спеціалізованих НФКУ можна виділити одну або дві домінуючі операції (надання кредитів через облігаційні позики корпораціям та державі, мобілізація капіталу через всі види акцій, надання іпотечних та споживчих кредитів, кредитна взаємодопомога і т.д.). Вони функціонують у відносно вузьких сферах ринку позичкового капіталу та мають, як правило, вельми специфічну клієнтуру.

Ще однією відмінністю спеціалізованих небанківських фінансово-кредитних установ від банківських є те, що на відміну від банківських інститутів небанківські виконують та здійснюють важливу соціальну функцію.

Акумулюючи величезні фінансові ресурси, ці інститути беруть активну участь у процесах накопичення та ефективного розміщення капіталу.

Протягом усього ХХ століття спостерігалось зростання впливу та фінансової потужності спеціальних кредитно-фінансових установ: з 30-х років їхня частка в активах кредитних систем більшості країн зросла з 30 до майже 60% за рахунок зниження частки банківських інститутів (головним чином комерційних та ощадних банків).

У сучасних умовах посилюється акумуляція фінансово-кредитних ресурсів економічних суб'єктів за допомогою надання фінансових послуг у формі позичкових та депозитних операцій, що ефективно розподіляють відмобілізовані в суспільстві кредитні ресурси; за допомогою активних операцій створюється ринково-кредитний портфель, забезпечується фінансова стійкість небанківських кредитних установ за допомогою оптимізації розподілу грошових потоків, а також синхронізація кредитних відносин між різними сегментами національного ринку, сприяючи розвитку різних інститутів кредитного ринку, і перетворюючи цим кредитну систему на більш насичену за рахунок розширення спектра послуг.

Небанківські фінансово-кредитні установи є, як і банки, фінансовими посередниками ринку. У своїй діяльності вони мають багато спільного з

банками: функціонують у тому секторі фінансового ринку, як і банки, у секторі опосередкованого фінансування; формуючи свої ресурси (пасиви), вони випускають, як і банки, боргові зобов'язання, які менш ліквідні, ніж зобов'язання банків; розміщуючи свої ресурси в доходні активи, вони купують боргові зобов'язання, створюючи, як і банки, власні вимоги до інших економічних суб'єктів; діяльність їх щодо створення зобов'язань та вимог ґрунтується на тих же принципах, що й банківські: їх зобов'язання менші за розмірами, більш ліквідні та короткі за строками, ніж власні вимоги.

Вироблений теорією понятійний ланцюжок, що пояснює дані явища, недостатньо відбиває взаємообумовленість категоріального апарату тих кредитних відносин, розвиток яких визначається інфраструктурними змінами.

Тому необхідно уточнення сутнісних характеристик поняття інфраструктури небанківських кредитних організацій як універсальних стійких зв'язків причинно-наслідкового плану у вигляді оптимізації розподільних відносин, створення нових елементів інституційного середовища проживання і формування, відповідних сучасним умовам інститутів національної кредитної системи.

Істотний вплив на функціонування та розвиток інфраструктури кредитних відносин надають ендогенні та екзогенні фактори. До ендогенних факторів, перш за все, слід віднести інституційну ієрархію кредитного ринку; а до екзогенних факторів - ступінь розвитку самих інститутів інфраструктури у зв'язку з діяльністю органів державного та громадського регулювання ринку нерухомості та іпотеки. Дані фактори є індикаторами формування та функціонування фінансово-кредитної системи країни, що характеризують її інституційне середовище, конкурентоспроможність структурних суб'єктів, що об'єктивно призводить до становлення рівнозначної ролі небанківських кредитних організацій у загальному полі відносин кредиту та дозволяє посилити їх громадську значимість.

Таким чином, на основі викладеної інформації можна судити про те, що роль спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів у банківській системі будь-якої країни надзвичайно велика.

Виразно видно, що спеціальні кредитно-фінансові інститути існують вже досить довго, при цьому довгий час вони були другорядною частиною кредитної системи, а зараз інтенсивно розвиваються та вдосконалюються.

Можна також зробити висновки про досить грамотне функціонування фінансово - кредитної системи з триярусною структурою та відповідним третім ярусом (спеціальних фінансово-кредитних установ) на даному етапі. Саме дана форма системи дозволяє найбільш раціонально, рентабельно та стабільно функціонувати кредитним установам різних країн і зокрема в Україні. На діяльність банків та спеціальних фінансово-кредитних установ великий вплив має НБУ, державний кредитний інститут, що має широкі повноваження та очолює кредитну систему країни, що фактично регулює економіку держави. Проте стабільність функціонування кредитних установ залежить не лише від стану економіки країни, а й від раціонального ведення політики самих кредитних установ, яка повинна ґрунтуватися на достовірних показниках, вірно сформульованих планах діяльності та самої діяльності кредитних установ. Стійкість діяльності спеціальних фінансово - кредитних установ поелементно формує загальну стійкість усієї кредитної системи.

5.2 Banking sector of Ukraine: realities and prospects

Банківський сектор як і більшість галузей економічної системи країни сьогодні відчуває на собі реалії російсько-української війни, зокрема, втрату багатьох відділень та інших активів банків під час бойових дій, складність (неможливість) фізичної доставки готівки в небезпечні регіони, евакуація працівників за кордон або в інші регіони України, вступ працівників до лав ЗСУ. Гостро відчуваються проблеми заморожування або уповільнення грошових потоків від кредитування населення та юридичних осіб, а також відтоку фінансових ресурсів через зняття готівки. Значною проблемою, серед інших, є втрата значної частини комісійних торгових комісій через скорочення (зупинення) експортно-імпортних операцій та внутрішньодержавного обороту. Проте, варто зазначити, що українська банківська система а сьогодні досить непогано справляється з безпрецедентною кризою. Більшість банківських послуг залишаються доступними в тих регіонах, де є фізична можливість їх надавати, проте ризики можуть наростати синхронно з погіршенням ситуації в країні. Зауважимо, вітчизняна банківська система досить успішно адаптувалася до роботи віддалено ще за часів ковідних локдаунів, що виявився корисним для банківських установ. З метою посилення захист банківських даних, центральний регулятор в терміновому порядку дозволив банківським інституціям зберігати інформацію в хмарних сховищах, розташованих у ЄС, США, Великобританії та Канаді.

Дослідження різних аспектів функціонування банківського сектору привертають увагу багатьох вітчизняних і закордонних теоретиків та практиків. Серед вітчизняних авторів варто виділити праці Андрєєва А., Алексеєнка М., Безклубого І., Васюренка О., Вітлінського В., Дзюблюк О., Кириченка О., Мороз А., Онищенко І. та багатьох ін. Незважаючи на вагомий напруцювання в даній області дослідження, важливим є постійний моніторинг кон'юнктури на вітчизняному ринку банківських послуг, визначення основних погроз під час

воєнних дій на території України, а також перспектив на майбутнє на основі опрацювання довоєнних даних розвитку банківського сектору.

Відповідно до офіційних статистичних даних НБУ [354] ще на початку 2014 р. банківська система налічувала 180 установ, наприкінці 2015 р. – 117, а вже станом на 01.03.2022 р. 69 од. (табл. 1). Кількість банків з іноземним капіталом становила 31 банківську установу на початку березня 2022 р., з яких 22 зі 100% іноземним капіталом.

Таблиця 1

Зміна кількості банківських інституцій України

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	02.2022	03.2022
Платоспроможні банки:	96	82	81	77	75	73	71	71	69
- зміна до попереднього року	-21	-14	-1	-4	-2	-2	-2	0	-2
з них з іноземним капіталом	41	38	38	37	35	33	33	33	31
-зміна до попереднього року	0	-3	0	-1	-2	-2	0	0	-2
у т. ч. зі 100% іноземним капіталом	17	17	18	23	23	23	23	23	22
-зміна до попереднього року	0	0	+1	+5	0	0	0	0	-1

Так, за період аналізу загальна кількість банків скоротилася на 60%. Причини були різними: від неможливості ефективно функціонувати в кризових умовах до недостатнього рівня капіталізації згідно нових вимог регулятора. Центробанк також активно вживав заходи щодо забезпечення прозорості структури власності банківських інституцій та перевірки фінансового стану кінцевих бенефіціарів. В кінці лютого 2022 року після початку активної фази російсько-української війни регулятор ухвалив рішення відкликати банківські ліцензії та ліквідувати банки, що перебували під контролем РФ, тому відбулося зменшення впродовж лютого-березня 2022 року загальної кількості банків ще на 2 од. (табл.1). Позбулися ліцензії АТ «Міжнародний Резервний Банк» (100%

капіталу ПАТ «Сбербанк Росії») та ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» (99,77% капіталу Державної корпорації розвитку «ВЕБ.РФ») [355].

За довоєнний період 2014 - 2021 рр. доходи банків України в цілому зросли на 23,2% (табл. 2), що було забезпечено, насамперед, зростанням комісійних доходів на рекордні 69,7 % та процентних доходів на 10,3 %.

Таблиця 2

Основні статті доходів та витрат банків України за період 2014-2021 рр.,

млн. грн., [356]

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Зміна, % 2021/2014 рр.
ДОХОДИ	210 201	199 193	190 691	178 054	204 459	244 402	250 171	273 843	+23,2%
процентні доходи	151 257	135 145	135 807	124 009	140 859	154 309	147 743	168 749	+10,3%
комісійні доходи	28 276	28 414	31 362	37 138	50 968	62 062	70 640	93 206	+69,7%
ВИТРАТИ	263 167	265 793	350 078	204 545	182 734	184 768	210 445	196 313	-25,4%
процентні витрати	97 171	96 079	91 638	70 971	67 759	74 014	62 895	51 103	-47,4%
комісійні витрати	4 889	5 846	7 182	9 650	13 158	18 089	24 132	35 156	+86,1%
загальні адміністратив ні витрати	44 614	36 742	39 356	44 202	53 490	62 851	69 437	78 176	+42,9%
відрахування в резерви	103 297	114 541	198 310	49 206	23 705	2 106	31 037	3 404	-96,7%
ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (ЗБИТОК)	-52 966	-66 600	-159388	-26 491	21 726	59 634	39 727	77 530	+212,0%

Витрати банків за період 2014-2021 рр. в цілому зменшилися на 25,4%, що було обумовлено зменшенням процентних витрат на 47,7%, а також відрахувань в резерви на 96,7%, хоча і спостерігалось збільшення комісійних витрат на 86,1% та загальних адміністративних витрат на 42,9% за весь період аналізу. Найбільший обсяг доходів банківських установ припадав на 2021 рік, коли банківська система почала оговтуватися від кризи минулих років та не зазнала значних коливань за період впровадження карантинних заходів і значно

покращила результати своєї діяльності. В цілому, по банківській системі прибуток зріс за шість останніх років збільшився майже в 2,5 рази, хоча зазначимо, що рівень збитків банків впродовж 2014-2017 рр. був катастрофічним.

Максимальний обсяг прибутку за весь період аналізу спостерігався у передвоєнному 2021 році на рівні 77,5 млрд грн. Суттєве зростання прибутковості банківської системи у 2018-2021 рр. стало можливим за рахунок, насамперед, зменшення відрахувань у резерви при стабільному зростанні обсягу кредитів, процентного та комісійного доходів.

Якщо порівняти прибуток у помісячному вимірі, то за січень – лютий 2021 р. прибуток банків України дорівнював 6 491 млн грн, а за січень-лютий 2022 р. він становив 9 909 млн грн., що на 35% більше попереднього періоду. Таким чином, позитивним можна вважати те, що банківська система була в стабільній формі напередодні війни. Вільна ліквідність була значною, цей запас міцності дозволив пройти перші тижні і не втратити функціональність, на думку багатьох експертів. Банківські установи на сьогодні почуваються впевнено в частині ліквідності завдяки значним запасам високоякісних ліквідних активів, які вони акумулювали ще до початку повномасштабної війни, в переважній більшості банківських інституцій перед початком війни вони перевищували 200%. Система адаптується до роботи в умовах воєнного часу й продовжує функціонувати стабільно в тих регіонах, де є можливість, формуються плани відновлення та ефективної поточної діяльності [357].

Сьогодні майже всі вітчизняні банки запропонували клієнтам кредитні канікули, що було їх добровільним рішенням за рекомендацією регулятора. На жаль, в прогнозі аналітиків після завершення кредитних канікул банки отримають великі обсяги заявок від клієнтів на проведення реструктуризацій за кредитами, оскільки багато клієнтів ймовірно повідомлять про неможливість обслуговувати кредити через шкоду, яку війна завдала їхньому бізнесу або отриманні доходів. Це може призвести, навіть у разі швидкого завершення війни,

до суттєвих збитків банків від втрати матеріальних активів та знецінення кредитного портфеля.

Мінімізація ризиків банківського кредитування сьогодні повинна здійснюватися самими банками шляхом використання активних методів впливу на ймовірність неповернення кредитів та відсотків за ними. Завдання банків – удосконалювати внутрішній кредитний ризик-менеджмент, оскільки, як показують дані таблиці рисунку 1, показники простроченої заборгованості за кредитами до початку активної фази війни згідно даних НБУ за 2014-2021 рр. в цілому зросли.

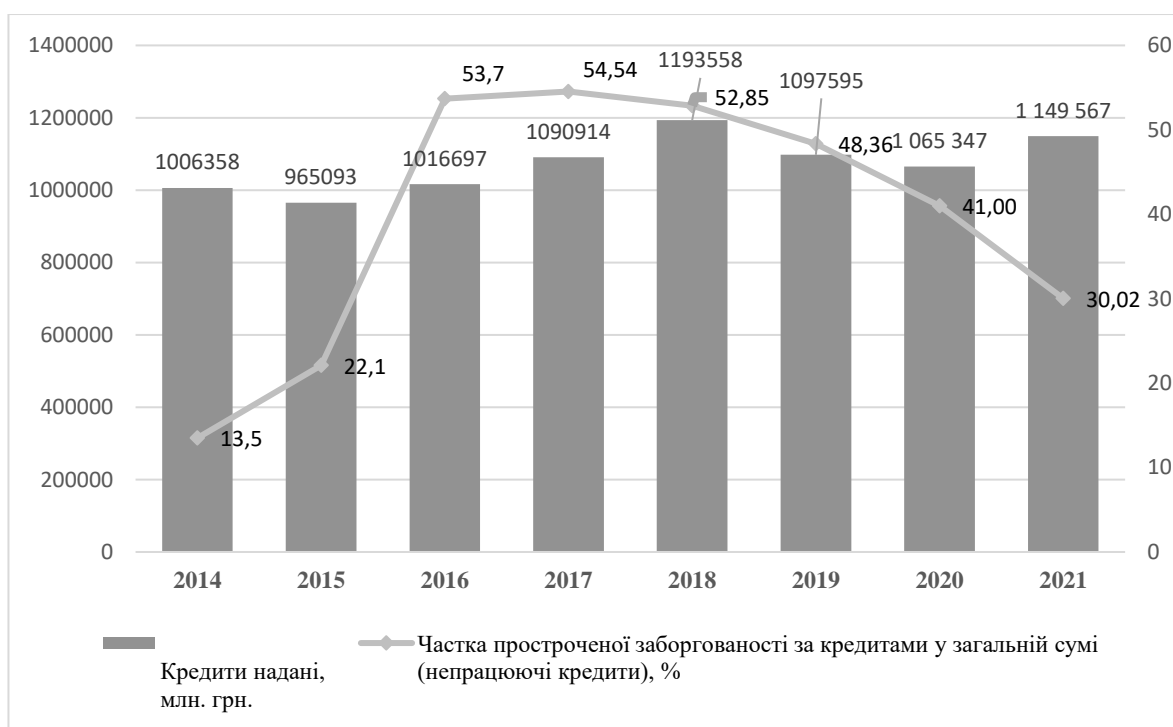


Рисунок 1. Частка простроченої заборгованості за всіма кредитами у загальній сумі (непрацюючі кредити) в Україні за 2014-2021 рр., млн грн, %, [354]

Так, частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів значно зростала впродовж 2013-2016 рр. (на початку 2017 року – найбільший показник 53,7%) та мала тенденцію до зменшення впродовж останніх шести років з 53,7% у 2016 році до 30,02% на початку 2022 року. В цілому, на фоні зростання на 12,4% загального обсягу наданих кредитів банкам в Україні, частка непрацюючих кредитів збільшилася за 2014-2021 рр. на 16,53%.

З метою підтримки діяльності комерційних банків, з 24 лютого центробанк видав 125 млрд грн рефінансування банківським установам, а валютні обмеження та обмеження на імпортування разом із інтервенціями НБУ знижують тиск на курс гривні [358]. Безперечно, банківська система без потужної підтримки держави не спроможна самотійно протистояти поточним викликам.

На початку 2022 року на долю банків з державною часткою припадало 47,08% непрацюючих кредитів, з яких 69,92% належало ПАТ КБ «Приватбанк». В той же час, іноземним банківським групам належали 27,41% непрацюючих кредитів позичальників та банкам з приватним капіталом 17,82% [354]. Незважаючи на складні політико-економічні умови в країні в останні роки, за рахунок, насамперед, кредитної діяльності банків протягом 2010-2021 років спостерігалася в цілому динаміка до зростання сукупних доходів банківського сектору (рис. 2).

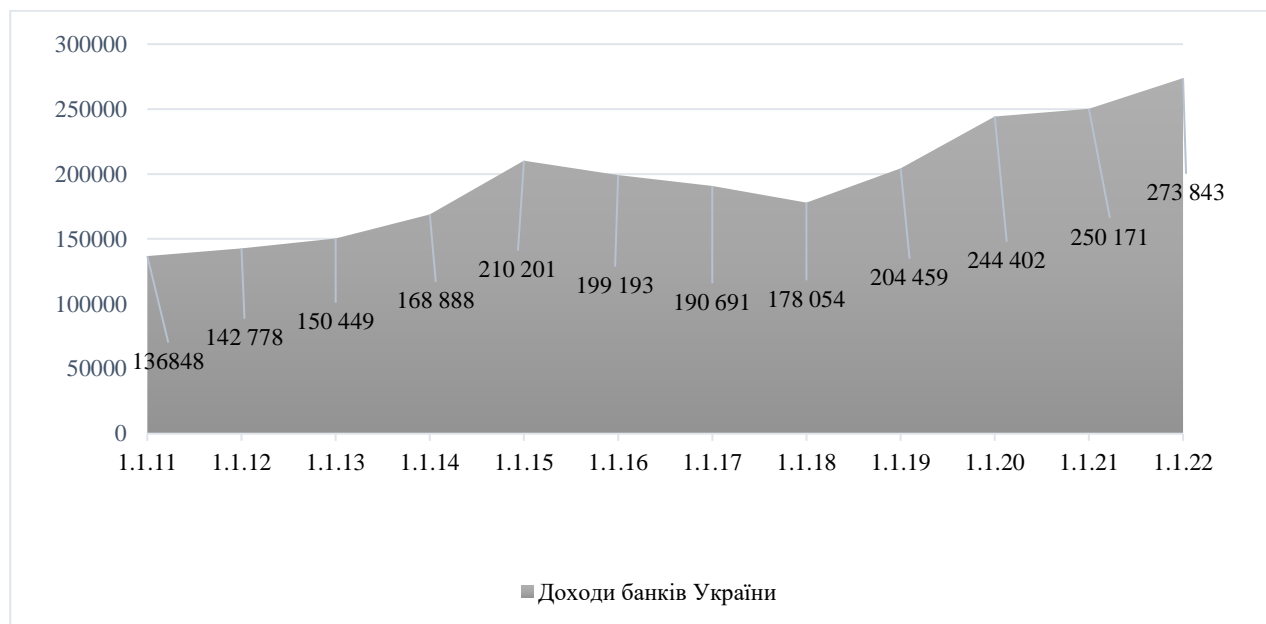


Рисунок 2. Доходи банків України за період 2010-2021 рр., млн. грн., [354]

Як видно з рисунку 2, доходи банків України в цілому за дванадцять останніх років (2010-2021) збільшилися на 50,0%, хоча і дещо зменшувалися впродовж 2015-2017 років. Головною складовою в структурі банківських доходів у 2021 році, як і в попередні роки, були процентні доходи за виданими кредитами клієнтам банківських установ (рис. 3).

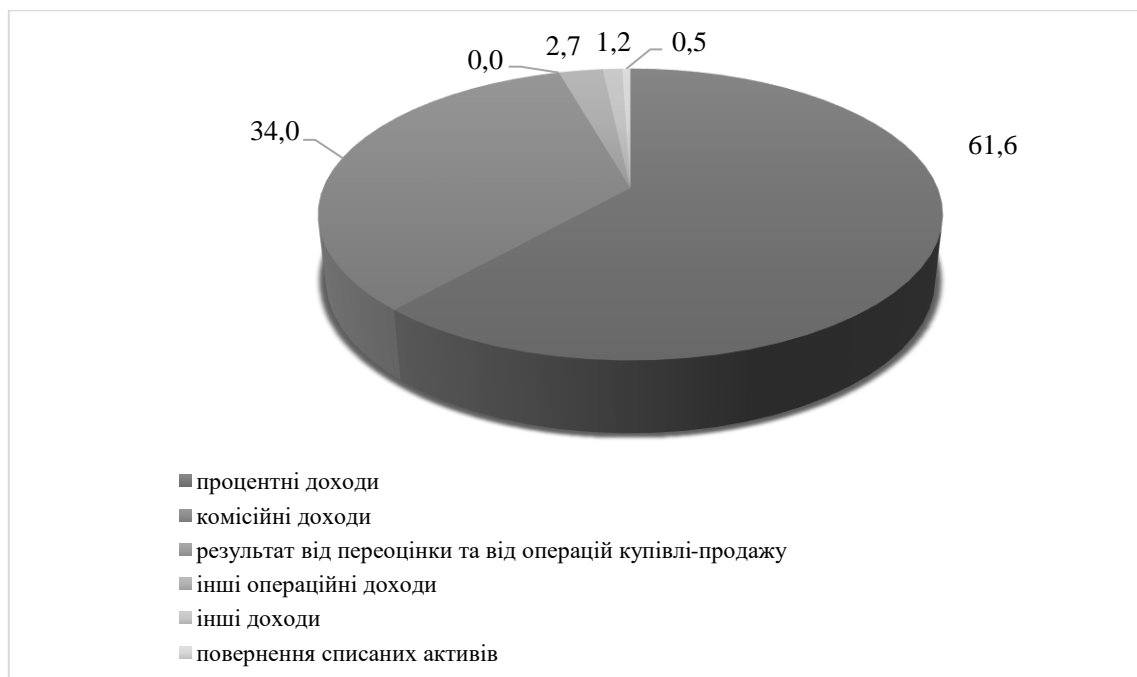


Рисунок 3. Структура доходів банків України станом на 01.01.2022 р.,%, [354]

Фінансові результати діяльності банківського сектору України за довоєнні роки наглядно демонструє рисунок 4. Так, починаючи з 2018 року вітчизняний банківський сектор продемонстрував нарешті позитивний фінансовий результат у розмірі 22,3 млрд. грн.; за результатами 2019 року прибуток банків становив 59,6 млрд грн. Впродовж 2020 року прибуток банків дещо зменшився і становив 22,3 млрд грн, проте на початку 2022 року позитивний фінансовий результат банків України становив рекордні 77,5 млрд грн. В цілому, за 2018-2021 рр. прибуток по банківській системі дорівнював 199,1 млрд грн.

Вітчизняна банківська система вже не вперше вирішує завдання, пов'язані із ризиками воєнних дій. Навесні 2014-го банки зіткнулися з проблемами вивезення залишків готівки з територій, що захоплювались, на Донбасі та окупованого Криму. Наразі географічне охоплення, на яке поширилися аналогічні ризики, нажаль, значно розширилося.

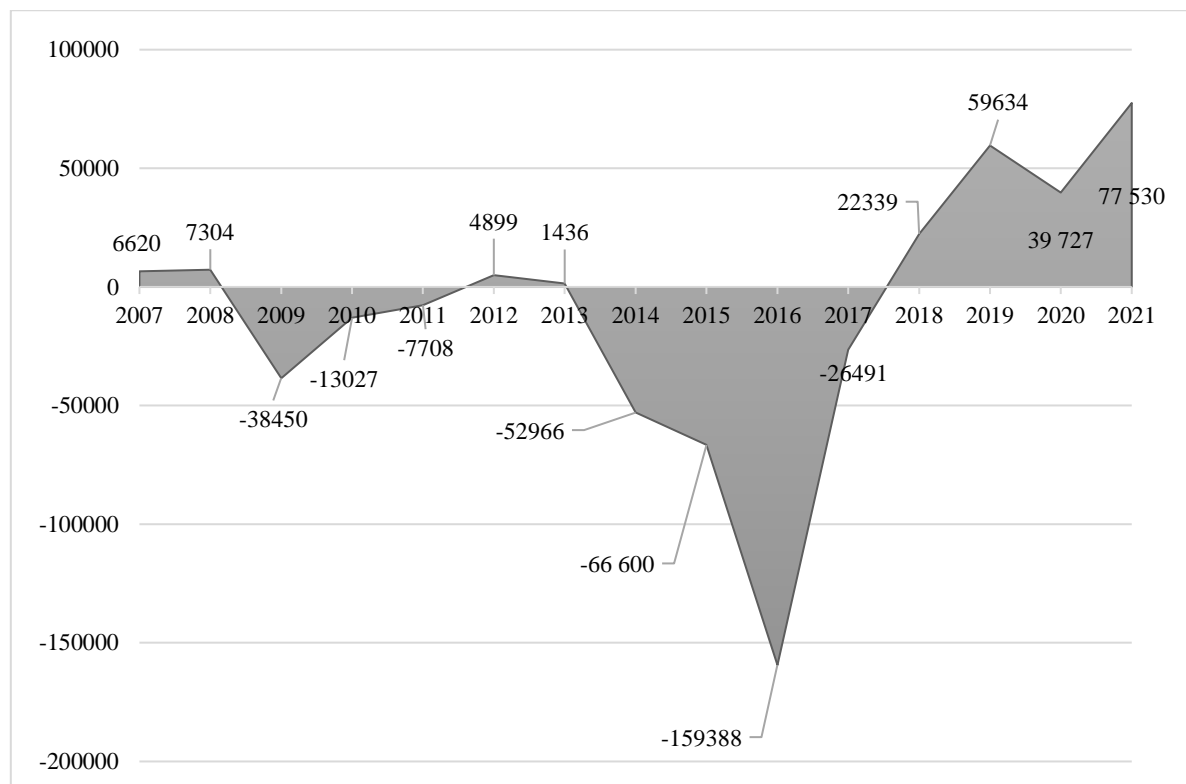


Рисунок 4. Фінансові результати діяльності банків України за період 2007-2021 рр., млн. грн., [354]

Зрозуміло, що перспективі українським банкам доведеться стикнутися із погіршенням якості активів через великі обсяги проблемних кредитів, які значно перевищують виклики 2014–2015 років. Вже сьогодні економіка країни скоротилася майже на 50% – це також і приблизна оцінка майбутніх втрат банківського бізнесу [359]. Валютний шок доведеться пережити трохи пізніше – поки НБУ фіксує курс, але він не може тривати довго. Одночасно із падінням експорту через закриття портів і зупинку металургійних підприємств значно зменшилися споживання та інвестиції, а отже, і потреба в імпорті. Сьогодні ситуація відносно «заморожена», населення вільно користується рахунками та здійснює безготівкові розрахунки, може навіть знімати кошти з карток за кордоном. Але, ймовірно, після шоку в майбутньому система дещо зміниться. Приватні банки будуть сильно залежати від кредитів рефінансування регулятора.

Одна, незважаючи на всі виклики, проведений аналіз показників розвитку банківської системи до 2022 року дозволяє стверджувати про накоплений запас міцності системи, що надає стриманого оптимізму щодо наслідків страшної

війни для системи. Також, варто брати до уваги, що в 2014 році і всі роки після цього Україна не отримувала такої фінансової допомоги, яку вже схвалили та надають ЄС, США, Великобританія та МВФ. Частина іноземної валюти з виділених Україні коштів обов'язково буде продана на валютному ринку України, що забезпечить вагому підтримку гривні та зміцнить її, принаймні до довоєнного рівня. За рахунок фінансової допомоги будуть створені програми державного фінансування з низькими відсотками, спрямовані на відновлення інфраструктури, бізнесу та житла, що, в підсумку, допоможе підтримати і самі банківські установи, надаючи їм можливість відновити оборот і покращити свій фінансовий стан.

5.3 Leveling financial exclusion: the metabolism of socio-economic systems

It is well known that the purpose of life is to move forward, while overcoming certain obstacles. But the question is what exactly a person should fight for. If her life consists only of the struggle for food, shelter and warmth, will she not be in danger of losing her humanity? At the same time, the society of more prosperous people, according to the laws of a complex socio-economic system, pushes a person out of its comfortable environment, perceiving it as a contender for public goods and a competitor in their consumption.

Therefore, among the current problems of socio-economic development of the country as a whole now is the problem of human rejection, rejection of the employee, his subordination to the products of only material activities. The general socio-economic condition of the country currently creates such conditions that only material products and the general prevailing desire for consumption find a dominant position among workers.

Given the limited natural resources, increased competition in the markets of raw materials and finished products, the development of the economy on the basis of innovative approach is currently a circumstance that constantly increases the relevance of deepening theoretical positions and forming new approaches to management, implementation and dissemination of innovations. One of the possible tools for ensuring the sustainable development of the country's economy can be considered the phenomenon of diffusion of innovations in general and the diffusion of the results of innovative activities of enterprises in particular. Diffusion of innovations should be considered at the macro level as a means to ensure sustainable economic development and at the same time as a means of commercialization of scientific and technical developments at the micro level. Because sustainable development is ensured by gradual qualitative and quantitative changes in the productivity of the economy at the national level, which in turn can be provided by various innovations. Based on the limited resources within an individual economy, the speed of innovation will determine the duration of the cycle of sustainable development.

Globalization, as a global trend, has brought the phenomenon of rejection in the field of labor outside the subject-object relations, namely at the level of world socio-economic relations [360]. This substantiates the reason to recognize the evolution of the category of rejection as a socio-economic phenomenon of all times with different forms of manifestation and actualization of a new stage in its study.

Metabolism is a means of interaction of a complex socio-economic system with the external environment and the interconnection of individual elements. Metabolism is the exchange of matter, energy and information of the system with the external environment, as well as its individual parts [361]. Due to metabolism, the enterprise, as a complex socio-economic system, extracts energy or energy-enriched substances from the environment and dumps, in contrast, the waste of its own activities) energy-depleted substances. In addition, due to this property of the enterprise as a complex system, already within the enterprise (between its units) is the transformation of a certain kind of information and its transformation into a finished product / service. The emergence and spread of rejection in the enterprise is the result of an imbalance of such flows, the negative diffusion of innovations and the violation of the energy properties of exchange (Figure 1).

Interpreting abstract categories of systems theory to specific functioning complex systems (enterprise), we believe that the term "quasi-energy" is correct to use in the interpretation of enterprise capital, which performs the function of energy to implement the processes of movement in the socio-economic system. Indeed, in different types of capital of the enterprise only physical energy is accumulated, which is connected with the processes of their formation [362]. To obtain quasi-energy, which is able to intensify economic processes, specific assets can only in the implementation of economic relations, with certain prerequisites. Thus, the quasi-energy of the enterprise is the commodity-money relations of the enterprise. A certain indicator of the measurement of quasi-energy is the cost of transformation of one type of capital of the enterprise (commodity, money, production, human, social, etc.) in another.

In the presence of excess, unrealized quasi-energy is the release of its part into the external environment, the process of rejection of part of capital in various forms of its manifestation.

Thus, maintaining metabolism as a socio-economic property of the enterprise can affect the balancing of inflow and outflow of quasi-energy and maintain the level of innovation and staff satisfaction, as an indicator of team involvement in the production process of the enterprise.

The next factor, due to the use of which it is possible to level the rejection of the diffusion of innovations in the socio-economic system, is the ever-increasing entropy. Entropy is a measure of irreversible energy dissipation, which determines the transformation of all its species with subsequent distribution [363].

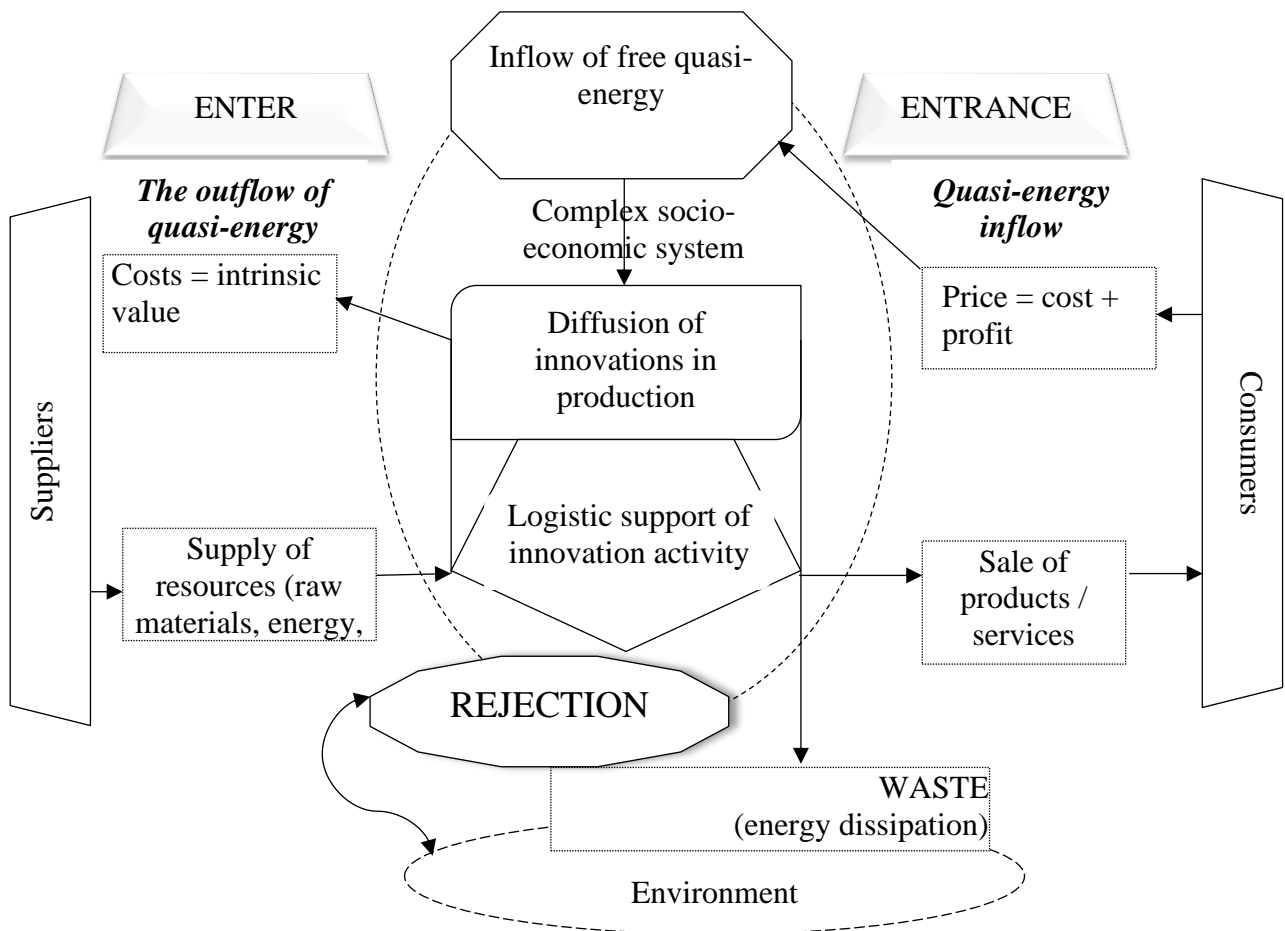


Figure 1. Schematic representation of metabolism in leveling the rejection of diffusion of innovations

Source: compiled by the author

The reason for the irreversible increase in entropy, in other words the self-destruction of the system, is the constant and irreversible dissipation (dissipation) of energy.

In enterprises, the formation and increase in the level of entropy is associated with physical wear and tear of tangible assets, reduced efficiency of information factors (aging), disruption of intra-system and external system connections. To carry out its activities (purchase of raw materials, production and sale of goods and services), the company spends daily own resources (energy). Even a company that temporarily does not produce products has to bear certain costs: to maintain the capacity of production facilities, to pay rent, tax, insurance and other mandatory payments [364]. However, enterprises are not limited to the current costs of entropy formation. Enterprises are also forced to bear part of the non-production costs - the cost of quasi-energy: the loss of commodity conditions of products, the impossibility of selling its volumes or forced sale at reduced prices, taxes, sponsorship fees and more.

Lost energy is an impetus to reduce order and initiate socio-economic rejection, which is formed and quickly spreads where there are arrears of wages, lack of funds to repair production facilities, for their maintenance, and so on.

Overcoming the growing rejection of the diffusion of innovations in the socio-economic system is possible only through purposeful activities to restore order. This is possible only by attracting free energy from the environment. That is, the ratio (balance) of the processes of entropy formation in the enterprise and its outflow (the formation of order) is the most obvious indicator of the quality of the enterprise and its current state.

Construction of the corresponding balance of the enterprise is based on the analysis of change of size of entropy of the enterprise. The change in the entropy of the enterprise consists of at least two components (1):

$$\Delta S = \Delta S_{IE} + \Delta S_{EC}, \quad (1)$$

where, ΔS – the total increase in the entropy of the enterprise;

ΔS_{IE} – increase in entropy, which is formed within the enterprise, which is due to the processes of involuntary elimination of the order of the enterprise (wear

processes, deterioration of the quality of functions performed, disruption of connections, etc.); and is always a positive value ($\Delta S_{IE} \geq 0$);

ΔS_{EC} – entropy change associated with energy-information exchange between the enterprise and the external environment.

Thus, the state of the enterprise depends on two factors: entropy, which is formed within the enterprise due to the diffusion of innovations and entropy, which is due to external exchange (Figure 2).

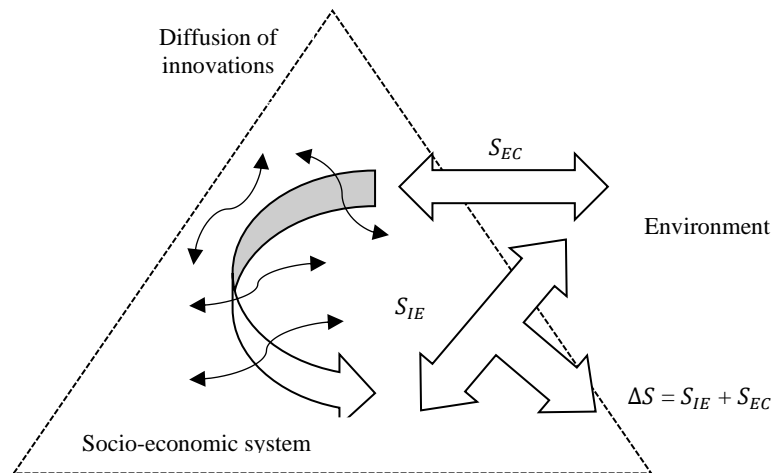


Figure 2. The scheme of entropy formation in the socio-economic system due to the diffusion of innovations

Source: compiled by the author

Elimination of entropy at the enterprise will occur only when the outflow of entropy will exceed its formation within the system, the ordering (2) or (3):

$$\Delta S_{EC} < 0, \text{ but } |\Delta S_{EC}| > |\Delta S_{IE}|, \quad \text{or} \quad (2)$$

$$\Delta S_{IE} + \Delta S_{EC} < 0. \quad (3)$$

However, these conditions are only necessary prerequisites for the company to be in the appropriate states of stationary or progressive development. In turn, the prerequisites for the progressive development of the enterprise are the fulfillment of conditions (4):

$$\frac{dS}{dt} < 0 \text{ аёо } \frac{dS_{IE}}{dt} + \frac{dS_{EC}}{dt} < 0. \quad (4)$$

The above requires attention to the forms of motivation of antientropic activity, leveling the negative impact of diffusion of innovations and rejection of innovations in

the enterprise [365]. In other words, it is necessary to stimulate the executor not for the volume of work performed aimed at reducing entropy, but for the end result: a supported process of leaving the accumulated entropy from the enterprise. That is, it is necessary to stimulate employees not for the elimination of crisis moments in the activities of the enterprise, but for the ability to anticipate them and prevent them.

Adequate balancing of entropy the enterprise is able to achieve when at each of the moments of a certain period of time the formation of internal entropy will be accompanied by a decrease in entropy due to metabolic processes with the external environment.

Hence, for the formation of an appropriate balance of entropy levels, and hence the regulation of socio-economic rejection in enterprises, an important factor is to take into account the time factor. Thus, it is possible to form the necessary and sufficient prerequisites to ensure the regulation of socio-economic exclusion in enterprises. This state of the enterprise can be achieved if for a certain period of time will meet condition (5):

$$\frac{dS}{dt} \leq 0 \text{ or } \frac{dS_{IE}}{dt} + \frac{dS_{EC}}{dt} = 0, \quad (5)$$

where dt – infinitesimal increase in time.

Along with the time factor, which should be taken into account and coordinated in order to level the rejection of the diffusion of socio-economic innovations in enterprises, it is also necessary to coordinate the space factor in which the complex socio-economic system is located. Space - this is what any system exists, including socio-economic - the enterprise, and what fills its internal content. According to the classics of systems theory [366], socio-economic systems form their own space, which is able to influence the further state of the system that forms it. The basic characteristics of such a concept are space and time. In addition, G. Kleiner proposes an approach according to which the country's macroeconomics is a socio-economic space in which smaller-scale socio-economic systems (enterprises) are formed, function and are liquidated [367]. In other words, one socio-economic system is both an element and a factor in the formation of another socio-economic system.

Based on this, the factor of the influence of space on the spread or elimination of the manifestation of the rejection of the diffusion of innovations should be interpreted through the prism of the principle of subordination. Subordination indicates that the lower level is a link in the upper level of the organization, which in turn is a node of a more general design (Figure 3).

Visually, this principle of subordination demonstrates socio-economic relations: from the node of an individual enterprise to the node of the world economy. Moreover, all these nodes and links, each of which is a hierarchical level, are formed in terms of free cooperation and self-organization on the terms of mutual benefit, complementarity and interdependence.

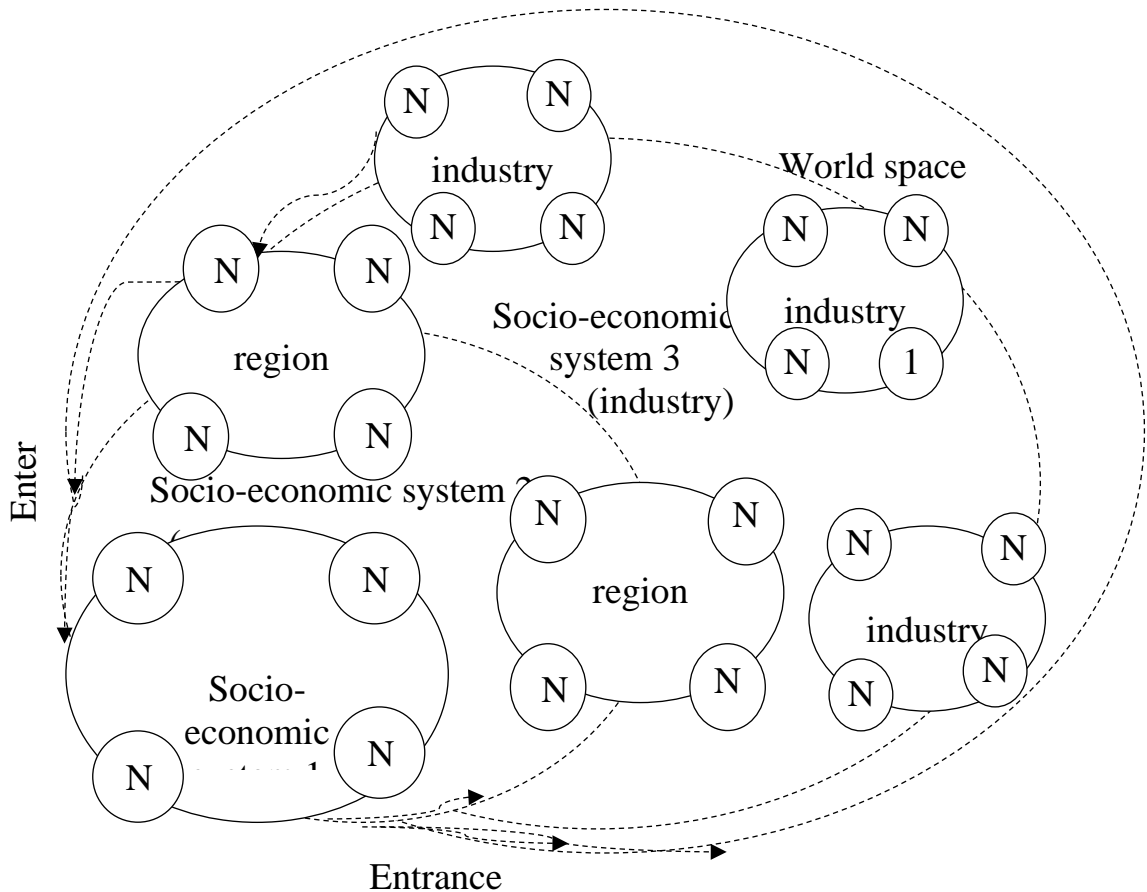


Figure 3. Hierarchical space as a factor in leveling the rejection of diffusions of innovation in the socio-economic system

Source: compiled by the author

Socio-economic systems of the grassroots level (enterprise node) (socio-economic system 1) - are formed as a result of a symbiosis of socio-economic and psychological factors that determine the motivation of employees to work and unite in

teams [368]. Due to the "input" and "output" of each of these systems interacts with the "input" and "output" of other systems of the next higher level: node industry (socio-economic system 2) → node region (socio-economic system 3) and so on further to the level of the world economic system. Thus, a node interacting with another node forms a single functioning open complex system. In other words, every producer who meets the needs of consumers becomes a leading player in the socio-economic system. Hence, we can state the existence of the principle of biocentrism in the socio-economic system, when the center of the world economy is its highest node - the company and the consumer of its products, which ultimately determines the sources of material flows, vectors and directions of dynamics and development as a whole.

Thus, due to the neutralization of the rejection of diffusion of innovations in the enterprise due to these factors of its regulation and the achievement of a certain level of order, it is possible to expect several types of effects (Figure 4).

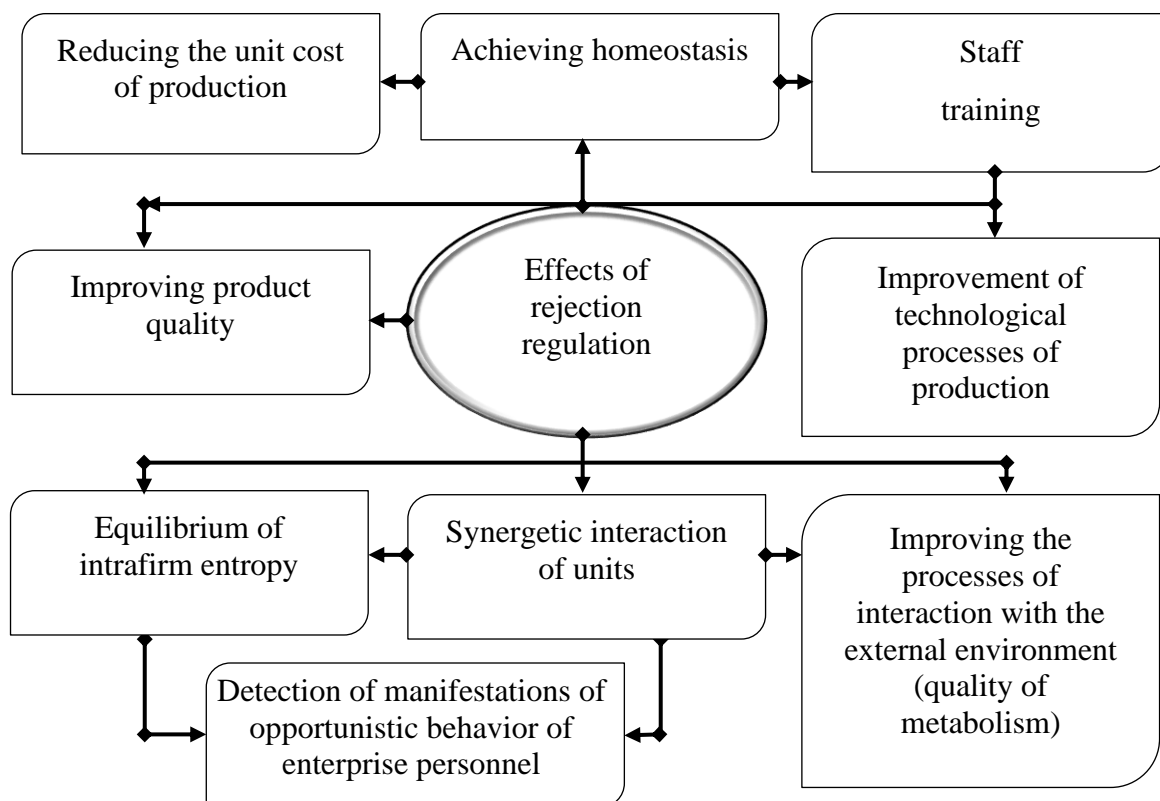


Figure 4. Types of effects arising in the socio-economic system due to the leveling of the rejection of diffusion of innovations

Source: compiled by the author

It is necessary to break the vicious circle of rejection of diffusions of innovations at all possible levels of its emergence and to provide favorable conditions for the implementation of measures of socio-economic involvement of employees and the enterprise as a whole to a new level of evolutionary development. Focusing only on reducing the costs of the enterprise or, conversely, on increasing revenues will not help solve the problem of rejecting the diffusion of innovation in the enterprise. The latest production, information, energy requirements of the time require new flexible forms of organizational setup, rely on self-organizing levers as processes that can ensure the functioning and development of the enterprise, as determine its order in space and time.

Based on the above, it should be emphasized that socio-economic rejection hinders the receipt of important social goods and services due to economic barriers at the institutional, social and personal levels (as a result of intentional discrimination or lack of ability), reduces human capacity to accept their own management decisions, and thus becomes a barrier to the introduction and dissemination of innovative socio-economic diffusion.

The main emphasis in the study was placed on the fundamental determinants of innovation promotion: the role of education and organizational training, the formation of innovation infrastructure, the development of innovation potential of enterprises at all levels of innovation.

The scientific novelty of the study can be considered the proposed holistic and systemic approach to the formation of the concept of diffusionism of innovation in the socio-economic system, which by identifying intrasystemic factors of opportunism allows to eliminate denial and rejection of innovation by enterprises.

The practical value of the study lies in the possibility of using the gradual universalization of the diffusion of innovative activity of enterprise personnel to eliminate the factors of rejection and opportunistic behavior of staff, in order to ensure transparent tactics of management decisions and their consequences.

To sum up, the study of rejection of socio-economic innovation diffusions involves first mastering the axiology of transformation of innovation diffusions in the context of socio-economic rejection by gradually universalizing the diffusion of innovation

activity in socio-economic systems and the final leveling The presented holistic-system approach and the concept of diffusionism of innovations in the socio-economic system reflect the intrasystemic factors of elimination of the phenomenon of innovation rejection.

5.4 Modern financial technologies as a factor in providing transparency in the conditions of digitalization of the economy

Recently, modern technological solutions, which are the result of the total digitalization of the economy and society, are becoming more and more widespread in the financial sphere. The use of such technologies can significantly increase the level of publicity and transparency of financial relations. The market of financial technologies is divided into sectors, the number of which varies. Most services in this market are provided by financial companies, but there are a number of exceptions. The variety of services is growing rapidly. The main directions of market development are high investments in the development of financial technologies, reducing the share of the banking sector, blurring the boundaries between sectors, reducing the number of intermediaries in the financial market, increasing NBU regulation, transforming services into complex products, minimizing time to obtain services, clear interfaces of software products and the possibility of obtaining them on-line, which led to the formation of the eco-system of FinTech.

The rapid development of technology affects all spheres of public life, the financial services sector is no exception. Financial technologies are making radical changes in the development of the financial market, and FinTech companies are becoming partners and sometimes even competitors of traditional financial institutions. Banks are now closely monitoring the performance and development of financial startups, many of which are trying to work with them to gain access to technologies that could potentially make banks less competitive. There are prospects for the development of financial technologies outside the lending and payments sectors. For example, asset management consultants are now gaining proliferation. They manage private capital automatically. There are now many startups around the world, such as FutureAdvisor, Wealthfront in the US, Wealth Horizon in the UK, and Moneyvane.com in Switzerland.

The continuous process of qualitative structural changes in the financial system due to digital modernization has led to a significant reassessment of economic values

on the principles of innovative technologies, which has significantly affected the range of financial products and services by traditional market participants and contributed to the emergence of new types of financial services. Thus, we can highlight the importance of studying the development of technological change in financial systems, in particular the assessment of the development of financial technology in modern foreign and domestic practice.

The very concept of «FinTech» (Financial Technology) emerged relatively recently. FinTech includes various projects that in one way or another involve the development and implementation of innovative technologies in the financial sector (the main focus of such startups is to improve the efficiency of banks and the financial system as a whole). These innovations can be both technological, organizational, product, and even mixed.

FinTech can be attributed to the use of technology to provide financial solutions. FinTech emerged as a profit-driven initiative based on new business opportunities, filling unexplored markets that have become less attractive (or too expensive) for financial institutions, especially in post-crisis conditions (such as remittances to individual countries or regions). On the other hand, such a competitive force encourages financial innovation. FinTech can also be seen as a component of the digitization of goods and services offered by traditional organizations, and as a response to the high costs of implementation and the need to address long-standing vulnerabilities such as data risk deficiencies.

Financial technology is quite new, and still little studied. Digitalization has brought about revolutionary changes in modern realities that have transformed the infrastructure and ecosystem of the financial sector into a new form. The digitization process is characterized by the following key features:

- changes in business processes, not in the ways of data transfer;
- increasing the flexibility of business processes as a result of the successful implementation of digital technologies;
- integration of information from different stages of the life cycle of the company and its products;

- increasing the level of dependence of traditional processes (eg production) on digital technologies;
- decentralization of management processes.

Generalizations of approaches to the essence of FinTech in the domestic and foreign scientific literature are given in table 1.

Table 1

Generalization of approaches to the essence of FinTech

Author	Author's content of the essence of FinTech
Balytska M., Brovenko K. [369]	FinTech (an industry that uses innovative technologies to improve and optimize the provision and receipt of financial services) is developing extremely fast, disrupting and transforming the financial sector to reduce costs, improve the quality of financial services (and their inclusiveness) and create a more diverse and stable financial landscape
Bezpaliy R. [370]	«Financial technology» is defined as a separate industry that includes the use of various technologies in the financial field
Garkavenko V., Grinko I. [371]	An industry that consists of companies that use technology to provide financial services in a more efficient way, and companies in this industry are mostly startups designed to break into existing financial systems and organizations that use software products
Dudinets L. [372]	Financial technologies should be understood as technologies used in the financial industry to optimize costs, increase added value in their products, speed of various processes, security, etc
Mazaraki A., Volosovych S. [373]	FinTech is an innovative technology used by financial institutions, government agencies, and trade organizations to meet the needs of consumers for financial, administrative services, and goods in a consumer economy
Shkarlet S., Dubina M., Zhuk O. [374]	FinTech is seen exclusively as innovative financial technologies introduced by banking and non-banking institutions and changing the field of financial services, and FinTech research is a separate sector of the national economy. This industry is a set of FinTech institutions that develop and implement innovations to provide financial services

Among the latest research on the problems of the introduction of modern financial technologies in the conditions of digital transformations in the economy are the works of M. Prokhorova [375], Yu. Khudoliy, L. Svistun [376], I. Dyakonova, L. Pavlenko, O. Kryklyy [377], A. Derkach, M. Korneeva, O. Abakumenko [378] and others.

Research on scientific interest in the development of modern financial technologies in the global information space was conducted using Google Trends. At

the same time, the most frequently used terms of modern financial technologies related to the development of FinTech were used for search query objects (Fig. 1).

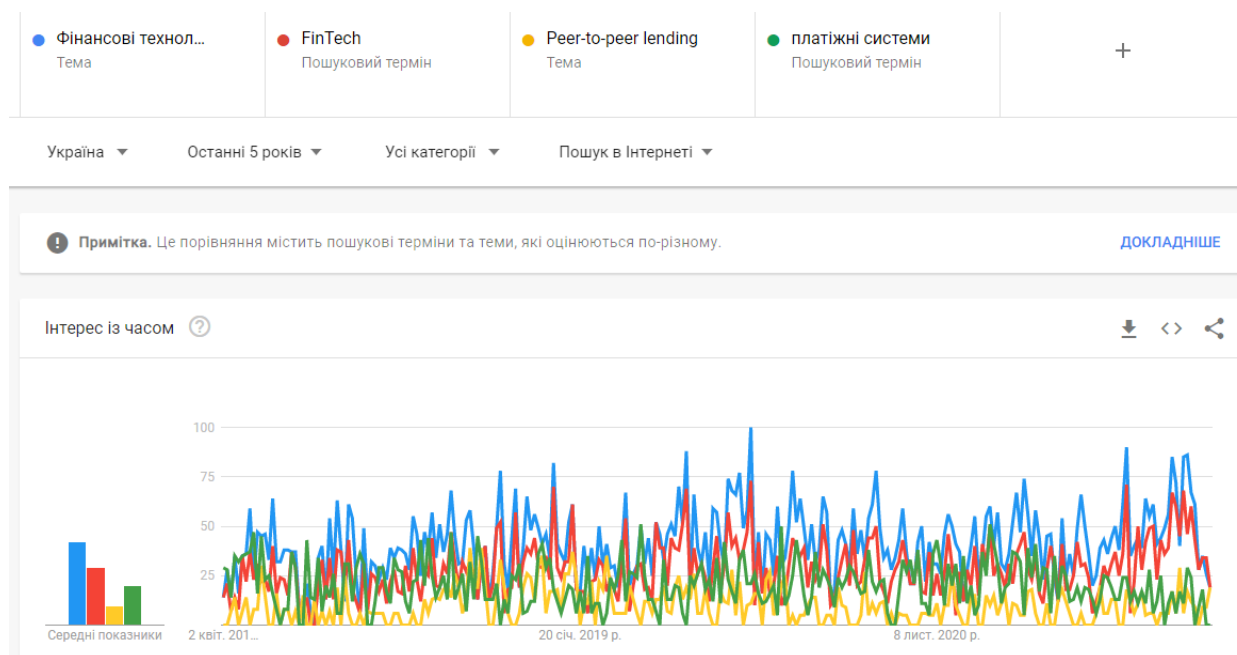


Figure 1. The level of application of economic concepts related to the development of modern financial technologies [compiled by the authors]

From the analysis, we can conclude that in the financial system of Ukraine there is significant scientific interest in the application of modern financial technologies, especially in banking, lending, financial services, the cryptocurrency market, and more.

One of the prerequisites for the effective development of modern financial technologies is to expand the level of digitalization of society. One of the common indicators that characterize the level of digitalization of economic processes is the Index of Digital Economy and Society (DESI), which is determined annually by the European Commission for EU countries [379] (Fig. 2).

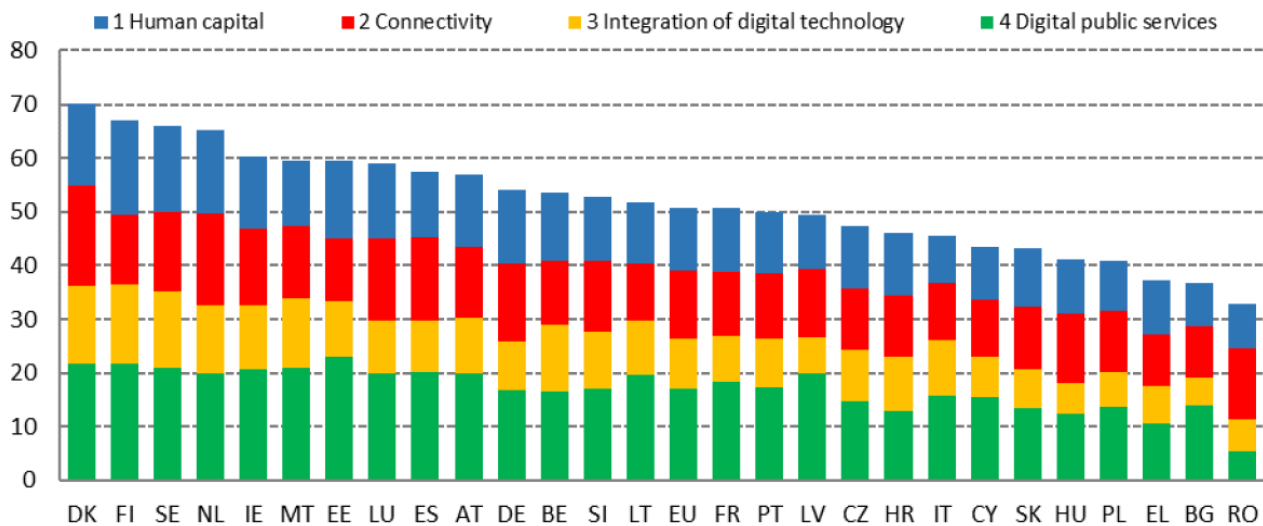


Figure 2. Index of digital economy and society of EU countries [379]

This index shows the level of digitalization of the economies of leading European countries and is the basis for determining the basis for the digital transformation of European countries in this direction. To meet the key targets set out in Digital Compass 2030, at least 90% of small and medium-sized enterprises in the EU must have a basic degree of digitization. At the same time, as of 2020, only 60% of small and medium-sized businesses are actively using modern digital technologies. The greatest progress in this direction was made by Denmark and Finland, which have a rate of 88%, while the lowest rates are in Bulgaria and Romania (33%). The goal of digital change is to ensure the use of artificial intelligence, cloud services, and big data technologies by at least 75% of enterprises and organizations by 2030. It should be noted that this process is becoming more widespread, but the level of use of the above technologies remains insufficient. Today, every fourth company actively uses artificial intelligence technologies or cloud services, and only 14% of companies use big data technologies. At the same time, there is a significant gap in the level of use of digital technologies by large enterprises and small businesses. The same can be said about the use of modern software, enterprise resource management (ERP) services, and the use of e-commerce technologies. Of all the European countries, Finland, Denmark and Sweden are the most successful in the digital transformation of business.

In the field of public services, Digital Compass 2030 has in the future to reach the level of providing such services online for citizens and businesses 100% by 2030. As of 2020, this figure was 64%, which is slightly better than 58% in 2015. An important factor in its growth was the COVID-19 pandemic, which led to many services being provided online. Many European countries are already close to achieving this goal. However, there is also a significant gap between them.

Among the most common public digital services are, example, access to online forms, online booking of meetings, etc. However, the use of more sophisticated innovative digital technologies requires significant capital investment. In this regard, Digital Compass 2030 aims to intensify and support the implementation of innovative digital technologies that should contribute to the full digitalization of public and private structures, which will significantly improve the quality and efficiency of such services. The Digital Economy and Society Index takes into account the level of public services online. According to this rating, in 2020 the average score was 75 out of 100 for digital public services for the population and 84 out of 100 for business. Estonia, Denmark, Finland, and Malta rank first in terms of digital online services, followed by Romania and Greece.

The process of digitalization has a great impact on all segments of the financial market, creating the preconditions for some changes in the benchmarks, priorities, and features of their operation. It leads to the fact that financial market players that provide financial services to consumers are forced to change their strategy, and introduce advanced methods of service provision, as well as the latest financial technologies.

Digital technologies allow you to optimize costs, make transactions transparent and improve the quality of interaction with customers. FinTech is currently developing in various directions, offering products not only for financial institutions but also for businesses in other areas based on global digital transformation. Blockchain technologies, scoring models with the use of big data, and technologies of remote identification of clients are widely developed. The main priority is to provide users with appropriate and profitable services. The integrator of new technologies is

The current process of modification of the financial sector identifies new areas for organizations to implement decisions in the field of their activities based on the use of modern digital technologies. The introduction of new methods of conducting business by financial institutions based on the integration of financial technologies is especially important. The distribution by areas of FinTech activity in Ukraine as of 2021 is shown in Figure 4.

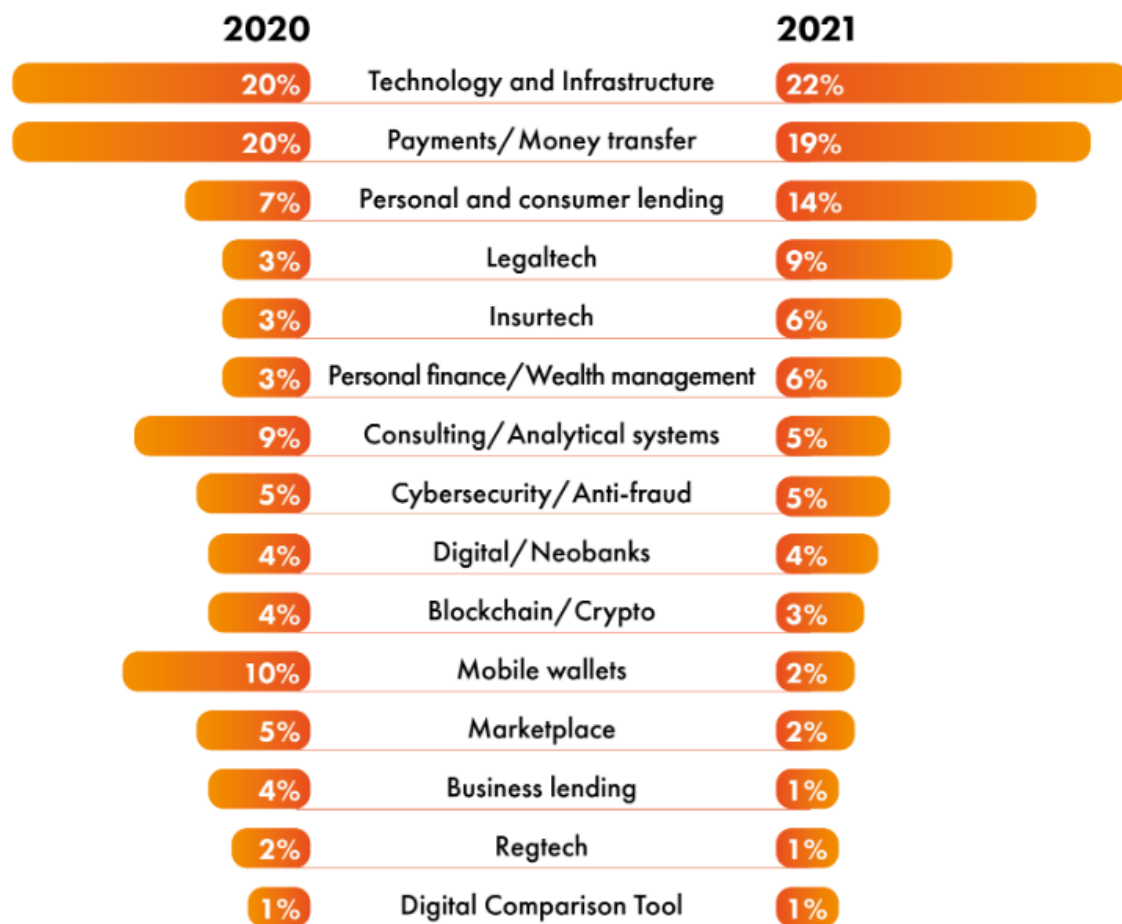


Figure 4. The scope of FinTech companies in Ukraine [380]

According to the Catalog of FinTech companies in Ukraine: «For the second year in a row, the technological infrastructure has been a leading activity of Ukrainian startups, i.e. the immediate product is the creation of IT solutions for financial companies and banks. This type of services providers makes 22% of the companies surveyed. In 2020, this share was 20%. In total, 23% of the companies founded in 2020-2021 refer to them selves as Technology and Infrastructure industry. Part of this industry's popularity among businesses can result from the second year of the

pandemic, which forces businesses to shift to online and creates demand for product companies that can ensure the ease of doing business in the digital environment» [380].

FinTech companies are in great competition with modern banks, but the latter has significant advantages that maintain their competitiveness. For example, they have a banking license, which increases the confidence of users of banking services and guarantees the relative reliability of these credit institutions. Regulators impose certain requirements on banks and develop special standards, such as capital adequacy ratio, requirements for the amount of equity, and so on. In order to continue successfully, banks need to use modern financial technologies and adapt to new conditions.

With the transition of the world community to innovative information technologies and financial innovations, new banks are being created, called neo-banks or virtual banks. Neobank is a new bank. The root «neo» translated from Greek means «young» and «new», i.e. a new bank. Neobank is an advanced bank, created and operating without attachment to a specific place, i.e. working on digital platforms. It provides its services to customers online from any smartphone, tablet, or personal computer.

The range of services and the scale of neo-banks in some countries are determined by the level of their economic and technological development, current legislation, and the degree of maturity of the banking system. The advantage of neo-banks is to minimize costs (lack of offices, paperwork, etc.), which increases the speed of service, low tariffs are applied, and a personal approach to customers is used. The list of services of modern neo-banks of Ukraine is shown in Figure 5.

Bank	NEO BANK	O.BANK	..sportbank	monobank	izibank	Банк Власний Рахунок	todobank
Virtual card	✓	✗	✗	✓	✓	✓	✗
Foreign currency account	✓	✗	✗	✓	✓	✗	✗
Credit line	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Deposit	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Expense analytics	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✗
Non-customized cashback	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓
Customized cashback	✗	✗	✓	✓	✓	✗	✗
Possibility to add cards of other banks	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✓
Extra non-banking services	✗	✗	✗	✓	✗	✓	✗
Customer support in the app	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✓
Features	Two separate banks for individuals/individual entrepreneurs and companies	Cashback for purchases in Google and Apple digital stores	Cashback for purchases of sports goods and services	Shake to pay for payment split and paying a restaurant bill and tips	Increased cashback for certain types of purchases on Friday	Special offers for regular customers of the "Silpo" chain stores	Operates as an electronic wallet. Gives cashback for paid utility bills

Figure 5. Neobank services in Ukraine [380]

The study of the role of financial technologies in ensuring the efficiency of banking has shown a twofold nature of their impact: reducing costs and ensuring financial security through the development of the national payment system is carried out against the background of new financial risks. At the same time, the use of digital technologies for processing banking databases, and automation of this process can minimize the losses of organizations from the increased risks associated with financial technology, and ensure the cybersecurity of customer transactions.

The study showed that the traditional financial services market is changing dramatically. Its main areas of development are: reducing the share of the traditional banking sector by increasing the activities of financial institutions, increasing the number of payment system operators and digital banking; emergence and rapid development of services for comparing financial products and their purchase, financial management services for organizations and individuals, online services in the trade and marketing sector, crowdfunding, automation of on-line/off-line activities of financial organizations; expanding the infrastructure of the foreign exchange market through the

emergence of online wallets and digital exchanges; blurring of boundaries between individual market sectors; reducing the number of intermediary organizations; business orientation on the use of the FinTech ecosystem and building new business models on this basis, strengthening control by the National Bank.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.5.5

5.5 Сучасний стан та перспективи розвитку здійснення операцій з гарантіями банками України

На сьогодні немає такої правової системи, яка б могла повною мірою унеможливити невиконання зобов'язань при виконанні різних угод, а особливо при здійсненні розрахунків. Водночас, як на міжнародному рівні, так і на рівні окремих держав здійснюються різні заходи щодо захисту добросовісного учасника правовідносин за конкретною угодою від його недобросовісного контрагента. Так, під час здійснення фінансово-господарської діяльності жоден учасник економічних відносин не застрахований від різних ризиків і, навіть, фінансових чи виробничих криз, які унеможливають виконання зобов'язань за укладеними угодами. Тому, саме гарантія розглядається як засіб забезпечення виконання фінансово-господарських зобов'язань, який здатний оптимально мінімізувати різноманітні ризики здійснення фінансово-господарської діяльності економічним суб'єктам різних форм підприємництва. Сьогодні гарантія знаходить своє застосування у різних сферах господарської діяльності різних суб'єктів економіки. Змістом же банківської гарантії є обов'язок банку-гаранта сплатити на користь бенефіціара певну суму коштів у разі пред'явлення до нього вимоги. Завданням банківської гарантії є мінімізація часу між моментом виникнення невиконання зобов'язання учасником майнових відносин та моментом його покриття, що і викремлює банківську гарантію як найбільш привабливу серед засобів забезпечення зобов'язань.

«З точки зору мети використання банківської гарантії, то зазначається, що гарантія є додатковим забезпеченням фінансових інтересів сторін у зовнішньоекономічних операціях, і при спрощенні розрахункових операцій використання банківської гарантії при банківських переказах та документарних інкасо дозволяє усунути недоліки останніх форм розрахунків» [381, с.309-310].

Функціональне призначення банківської гарантії проявляється у виконанні таких функцій, як:

- функція забезпечення виконання фінансових або нефінансових зобов'язань, яка відповідно передбачає оплату обумовленої суми або відшкодування збитків;

- розподільча функція, яка обумовлює розподіл ризиків оплати та поставки між сторонами, що підписали основну угоду, який залежить від механізму виплати гарантійної суми;

- стимулююча функція, яка передбачає стимулювання боржника до точного і своєчасного виконання своїх зобов'язань під загрозою пред'явлення гарантії до оплати;

- захисна функція, яка регламентує захист імпортера від ризиків, пов'язаних з авансовими або періодичними платежами на користь експортера;

- сигнальна функція, яка свідчить про фінансовий стан боржника та його здатність виконати свої зобов'язання за основною угодою» [382, с. 139].

Аналізуючи діяльність банків щодо здійснення ними операцій за гарантіями, доцільно відмітити, що сьогодні відзначається як підвищення обсягів надання та отримання банками гарантій, так і збільшення різновидностей гарантій, які надаються банками. Так, за даними Національного банку України [383, с. 4] у 2022 р. вітчизняними банками було надано і отримано гарантій на загальну суму 147911, 31 млн грн, що на 52747,11млн грн більше ніж у 2021 р. (табл. 1).

Таблиця 1.

Динаміка здійснення операцій з гарантіями банками України та їх клієнтами за 2020-2021 рр.

Показник и	2020 р.		2021 р.		Відхилення (+/-)			
	в нац. валюті, млн грн	в іноз. валюті, гривне вий еквіва лент млн. грн	в нац. валюті, млн грн	в іноз. валюті, гривне вий еквіва лент млн. грн	в нац. валюті, млн грн		в іноз. валюті, гривневий еквівалент млн. грн	
					абсолютне , млн грн	відносне , %	абсолютне , млн грн	відносне , %
Кількість наданих гарантій	118951	1004	129572	1005	+10621	+8,93	+1	+0,10
Сума наданих гарантій	55089,74	12249,22	94300,57	18357,75	+39210,83	+71,18	+6108,53	+49,87
Загальна кількість наданих гарантій	119955	x	130577	x	+10622	+8,85	x	x
Загальна сума наданих гарантій	67338,96	x	112658,32	x	+45319,36	+67,30	x	x
Кількість отриманих гарантій	315	634	363	768	+48	+15,24	+134	+21,14
Сума отриманих гарантій	3162,0	24663,2	5794,1	29458,9	+2632,08	+83,24	+4795,66	+19,44
Загальна кількість отриманих гарантій	949	x	1131	x	+182	+19,18	x	x
Загальна сума отриманих гарантій	27825,24	x	35253,0	x	+7427,7	+26,69	x	x
Всього обсяг операцій за гарантіями	95164, 2	x	147911, 3	x	+52747,1	+55,43	x	x

Складено за даними [383, с. 4]

Дані табл. 1 свідчать про значне зростання обсягів операцій, які здійснювали банки України з гарантіями. Так, загальна кількість наданих гарантій у 2020 р.

становила 119955, а у 2021 р. вона зростає на 10622 гарантії (на 8,93%). При цьому, спостерігається переважне зростання кількості гарантій наданих у національній валюті, яке становить 10621 гарантії (8,93%). За сумою наданих гарантій спостерігається зростання як за гарантіями у національній валюті (на 39210,83 млн грн чи на 71,18%), так і за гарантіями виданими у іноземній валюті (на 6108,53 гривневий еквівалент млн. грн чи на 49,87%).

Що стосується отриманих гарантій, то їх загальна кількість зростає від 949 гарантії до 1131, що склало зростання на 182 гарантії чи на 19,18%. При цьому, у складі отриманих гарантій переважають гарантії у іноземній валюті, кількість яких зростає у 2021 р. порівняно із 2020 р. на 134 (на 21,14%). За сумою отриманих гарантій спостерігається зростання як за гарантіями у національній валюті (на 2632,08 млн грн чи на 83,24%), так і за гарантіями виданими у іноземній валюті (на 4795,66 гривневий еквівалент млн. грн чи на 19,44%). Загалом сума отриманих гарантій зростає з 27825,24 млн грн у 2020 р. до 35252,99 млн грн у 2021 р.

Сьогодні банками України надаються такого виду гарантії:

- гарантія платежу – це зобов'язання банку виплатити суму грошових коштів продавцю у разі, якщо покупець порушив умови договору та не здійснив платіж у встановлений договором термін;

- гарантія виконання договірних зобов'язань – це гарантія виплати зазначеної суми замовнику у разі невиконання або неякісного виконання виконавцем своїх зобов'язань за договором з замовником. Тим самим, замовник повністю захищений від ризиків порушення умов договору з боку виконавця, що, безумовно збільшує ступінь довіри до нього і є його додатковою перевагою серед конкурентів;

- гарантія повернення авансового платежу – це гарантія, яка забезпечить повернення суми авансового платежу покупцю у випадку невиконання продавцем зобов'язань з поставки певного товару (виконання робіт, надання послуг) за договором;

- тендерна гарантія/ гарантія виконання умов тендеру – це грошове зобов'язання, що надається банком замовнику торгів для гарантування

виконання учасником торгів зобов'язань з підписання договору на поставку товарів чи надання послуг, а також виконання інших умов тендеру;

- гарантія забезпечення виконання зобов'язань туроператорів – це гарантія туроператору або турагенту – забезпечення належного виконання туроператором або турагентом (принципалом) зобов'язань, що виникають з цивільної відповідальності принципала по відшкодуванню збитків, що можуть бути заподіяні фізичним особам – туристам у разі настання гарантійного випадку;

- інші гарантії (гарантія повернення кредиту, що виступає забезпеченням повернення позичальником кредиту. Сума гарантії повернення кредиту становить повну суму боргу (кредит та відсотки за певний період). Строк дії такої гарантії встановлюється до повного погашення кредиту.

Так, варто відмітити, що гарантії платежів, що надаються банками для покупців товарів надають низку переваг:

- покупець може оплатити товар частково або повністю за рахунок наданого банком ліміту фінансування;

- покупець може розширити свій асортимент і придбати більшу кількість товару;

- покупець може укласти контракт без передоплати;

- покупець призначає дату платежу;

- не знижуються обороти бізнесу через відстрочку платежу.

Вигідність використання гарантованих платежів є вигідними для покупця: якщо немає вільних коштів, а від швидкості оплати залежить результат угоди; якщо на рахунку компанії є тільки частина коштів для оплати контракту.

Гарантовані платежі є вигідними для постачальників: банк гарантує виконання платежів в день, який вказаний в гарантованому платежі; при виставленні на адресу постачальника гарантованого платежу, він може без ризиків поставити товар на умовах відстрочення платежу.

Постачальнику вигідно використовувати гарантовані платежі: якщо постачальник не ризикує провести поставку без передоплати; коли у

постачальника немає впевненості, що його контрагент своєчасно виконає свої зобов'язання.

Покупець, за рахунок ліміту, що встановлюється банком, може виставляти гарантований платіж з датою виконання в майбутньому (на термін від 10 до 365 днів). Постачальник може одразу відвантажувати товар (надавати послуги), а оплата йому буде зарахована банком у повному обсязі і в обумовлену покупцем дату. Гарантованими можуть бути такі види платежів, як: господарські платежі в національній валюті для оплати контрактів, що передбачають відстрочку платежу; платежі за оренду; комунальні платежі (якщо комунальне підприємство працює з гарантованими платежами).

Зауважимо, що АТ «КБ «ПриватБанк» в розрізі гарантії платежу надає такий її варіант (послугу) як «Гарантовані платежі - кредит під 4% річних», яка передбачає, що клієнт доручає банку списати кошти з його рахунку в майбутньому, що дозволяє провести безготівкові розрахунки між партнерами і здійснити поставку товару на умовах відстрочення платежу [385].

Одним із видів забезпечення тендерної пропозиції учасника тендеру є тендерна гарантія, яка надається на вимогу замовника тендеру для забезпечення виконання зобов'язань учасника тендеру перед замовником. Сума тендерної гарантії становить до 10% від суми закупівлі та діє до підписання контракту / надання гарантії виконання. Відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі» сума таких гарантій становить 0,5% (для товарів) / до 3% (для послуг) від очікуваної вартості закупівлі [386]. З метою забезпечення участі клієнтів банку в тендерах в Україні банки надають тендерні гарантії (банківська гарантія забезпечення тендерної пропозиції) в електронній формі для забезпечення участі в державних закупівлях в Україні, які здійснюються через електронну систему закупівель (Prozorro) відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі». Зауважимо, що для забезпечення участі клієнтів у міжнародних тендерах АТ «Укрексімбанк»:

- надає тендерні гарантії для участі в тендерах, які організовують іноземні приватні компанії;

- надає тендерні гарантії для участі в державних тендерах, у т.ч. в державних тендерах в країнах-учасницях угоди СОТ про державні закупівлі (WTO GPA);

- забезпечує надання тендерних гарантії іноземними «першокласними» банками під контргарантії АТ «Укрексімбанк» [387].

До прикладу, умовами надання тендерної гарантії АТ «Альфа-Банк» є:

- валюта гарантії – гривня, долар США, євро та інші валюти;
- термін гарантії – згідно тендерної документації;
- покриття в 100% розмірі суми гарантії депозитом або сумою на спеціальному рахунку покриття;
- сума гарантії – до 100 млн грн.;
- спосіб отримання тендерної гарантії – в електронному вигляді або на паперовому носії;
- термін оформлення гарантії – до 5-ти робочих днів [388, с. 9].

Наступним видом гарантії, що надаються банківськими установами України, є гарантія виконання умов договору — забезпечення виконання договірних зобов'язань з поставки товарів, виконання робіт, надання послуг або додаткова гарантія для переможця тендера перед укладенням договору. Максимальна сума гарантії залежить від виду забезпечення. Так АТ «Альфа-Банк» висуває такі умови максимальної суми за цим видом гарантій:

- бланкової гарантії — 100 тис. грн.;
- гарантії під заставу (непокритої) — 7,5 млн грн.;
- покритої гарантії — 100 млн грн [388, с. 9].

Вітчизняні банки надають гарантію по здійсненню митних платежів суб'єкта зовнішньо-економічної діяльності на користь ДФСУ, яка називається фінансовою (митною) гарантією. Така гарантія допомагає мінімізувати фінансові витрати і прискорити процес митного оформлення товару при зовнішньоекономічних операціях. Гарантія по сплаті розстроченого імпортного ПДВ (окремий вид гарантії на користь ДФСУ) - це гарантія банку зі сплати розстроченого імпортного ПДВ перед ДФСУ при ввезенні на митну територію

України певного обладнання. Така гарантія призначена для забезпечення сплати розстроченого імпортного ПДВ перед ДФСУ при ввезенні на митну територію України обладнання для власного виробництва з розміщенням в митний режим імпорту (згідно Порядку надання розстрочення сплати податку на додану вартість та застосування забезпечення виконання зобов'язань під час ввезення на митну територію України обладнання для власного виробництва на території України [390]).

Фінансова гарантія - це зобов'язання гаранта, внесеного до реєстру гарантів, виплатити на вимогу митного органу кошти в межах певної суми у разі невиконання забезпечення цієї гарантією зобов'язань зі сплати митних платежів [391, с.437]. Розмір фінансової гарантії визначається митним органом виходячи з суми митних платежів, які підлягають сплаті при випуску товарів для вільного обігу на митній території України або при вивезенні товарів за межі цієї території в митному режимі експорту. Якщо, при визначенні розміру фінансової гарантії неможливо точно визначити суму митних платежів, які підлягають сплаті, внаслідок ненадання митному органу точних відомостей про характер вантажу (найменування, кількість, країну походження, митної вартості та коду таких товарів відповідно до УКТ ЗЕД), розмір фінансової гарантії визначається виходячи з найбільшої величини ставок податків, вартості та/або кількості товарів, що можуть бути визначені на підставі наявних відомостей.

Фінансові гарантії надаються:

- у вигляді документа (викладеного в письмовій або електронній формі зобов'язання гаранта сплатити визначені суми митних платежів на вимогу митного органу);

- у вигляді внесення декларантом, уповноваженою ним особою, перевізником або гарантом грошової застави на відповідний рахунок митного органу.

Фінансові гарантії надаються на суму митних платежів, нарахованих на товари, декларуються по одній митній декларації або заявляються до митного режиму транзиту за одним транспортним документом.

Розрізняють такі види фінансової гарантії:

1) індивідуальна (одноразова) фінансова гарантія, що видається у вигляді письмового зобов'язання оформлюється в паперовому чи електронному вигляді на суму митних платежів за:

- однієї митної декларації в рамках однієї зовнішньоторговельної операції;
- однієї митної декларації в рамках однієї транзитної операції;
- одному документу контролю переміщення товарів;
- однієї операції по переміщенню через митний кордон України товарів громадянами у випадках, визначених Митним кодексом України.

У разі надання гарантом фінансової гарантії у паперовому вигляді її електронна копія надсилається до єдиної автоматизованої інформаційної системи митних органів України авторизованим електронним повідомленням гаранта;

2) багаторазова фінансова гарантія, яка надається для забезпечення сплати митних платежів за кількома митними деклараціями або документами контролю за переміщенням товарів при ввезенні товарів на митну територію України з метою транзиту або у вільний обіг на цій території для одного власника в рамках одного зовнішньоекономічного договору;

3) загальна фінансова гарантія, яка може використовуватися АЕО, якому надано дозвіл на застосування спеціального спрощення «загальна фінансова гарантія».

Багаторазова і загальна фінансові гарантії надаються тільки у вигляді електронного документа, який пересилається гарантом в Єдину автоматизовану інформаційну систему органів доходів і зборів України авторизованим електронним повідомленням. Завершення оформлення митної декларації або документа контролю за переміщенням товарів є фактом, який підтверджує прийняття фінансової гарантії як забезпечення виконання зобов'язань перед органами доходів і зборів. Підтвердженням прийняття індивідуальної (одноразової) фінансової гарантії в паперовому вигляді є проставлення органом

доходів і зборів відбитка відповідного митного забезпечення на всіх примірниках фінансової гарантії.

Гарантія забезпечення виконання зобов'язань туроператорів (туристична гарантія) оформляється для туристичних агентств і туристичних операторів. Валютою такої гарантії є гривня. Туристична гарантія надається на дванадцять місяців і покриттям в кількості 100% розміру суми гарантії депозитом. Сума гарантії забезпечення виконання зобов'язань туроператорів визначена АТ «Альфа-Банк» є такою:

- еквівалент 10 тис. євро для туроператорів, що надають послуги виключно внутрішнього та в'їзного туризму;
- еквівалент 20 тис. євро для інших туроператорів;
- для турагентів – 2 тис. євро [388, с. 9].

Отже, банківська гарантія є гарною альтернативою банківським кредитам, адже вона і здешевлює розрахунки, і забезпечує їх безпечність. Банківська гарантія відкриває нові перспективи для будь-якого бізнесу і захищає його від форс-мажорних обставин. Так, сьогодні вкрай важливим видом гарантії є банківська гарантія для форвардних контрактів.

Так, варто відмітити, що на ринку зерна для хеджування цінового ризику традиційно використовують форвардні контракти про купівлю-продаж зерна в майбутньому за заздалегідь обумовленою ціною. Так виробник може точно розраховувати на певний обсяг виручки за товар, який він продасть, а трейдер заздалегідь знатиме, скільки витратить. Форвардний контракт - це двостороння угода за стандартною (типовою) формою, яка засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) базовий актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого продажу під час укладення форвардного контракту [392].

За оцінками Української зернової асоціації, на українському ринку приблизно 18% зерна продають саме за форвардними контрактами. Однак у 2020 р. «цей інструмент «дав збій», оскільки ціни різко хитнулися вгору і виробникам тепер вигідніше порушити контракти, укладені до збору врожаю, заплатити при

цьому штрафи, але продати зерно за фактичною ціною на момент постачання» [393].

Тому в трейдерів виникла потреба в посиленні хеджу за рахунок банківської гарантії (рис. 1).

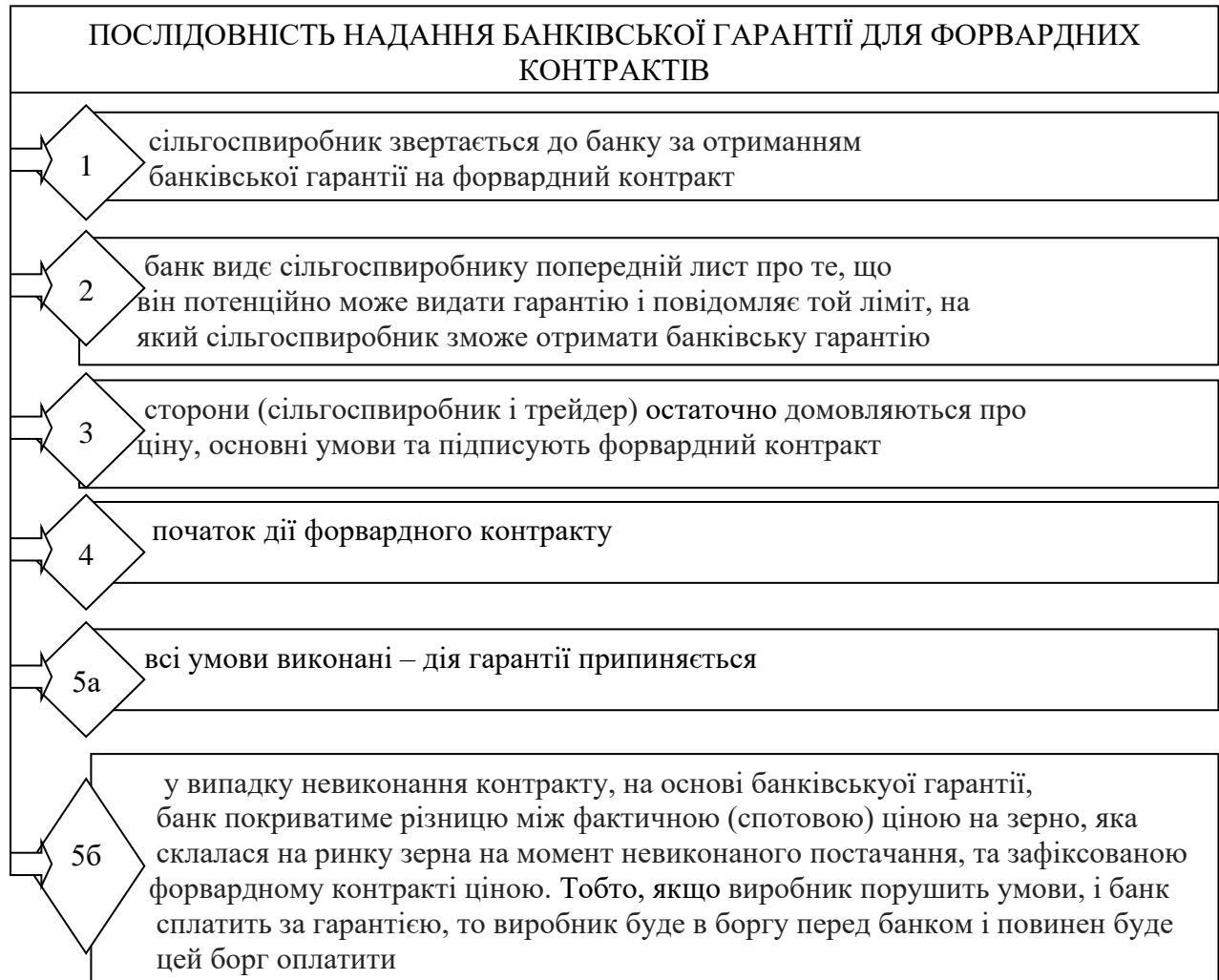


Рис. 1. Послідовність надання банківської гарантії для форвардних контрактів
Сформовано авторами

Так, трейдери, під час укладення форварду вимагатимуть банківську гарантію, що, у випадку невиконання контракту, покриватиме різницю між фактичною (спотовою) ціною на зерно, яка склалася на ринку зерна на момент невиконаного постачання, та зафіксованою у форвардному контракті ціною.

Якщо ж виробник порушить умови, і банк сплатить за гарантією, то виробник буде в боргу перед банком і повинен буде його оплатити.

Таким чином, перед укладанням форвардного контракту сільгоспвиробник має звернутися до банку, де йому повідомлять той ліміт, на який він зможе отримати банківську гарантію. Тобто банк видасть сільгоспвиробнику попередній лист про те, що потенційно може видати гарантію, наприклад, на 100 тис. або 200 тис. дол. Це все займає для нового клієнта 5 днів, у деяких банках – 2-3 дні, а за наявності вже відкритого рахунку – навіть 1 день. Після того як отримано цей попередній лист і сторони (сільгоспвиробник і трейдер) домовилися про ціну, основні умови, відбувається підписання форвардного контракту, і сільгоспвиробник іде до банку за отриманням банківської гарантії. Тільки потім починає діяти форвардний контракт. Щодо вартості послуги в банках кажуть, що гарантія коштуватиме 3-4% річних. Наприклад, якщо взяти 200 дол. за тонну кукурудзи в лютому, і, припустимо, що вона на 50 дол. підвищується до моменту виконання контракту, то вартість банківської гарантії на 6 місяців становить 1 дол. на тонні. Якщо зростання ціни буде більше 100 дол. або термін банківської гарантії 12 місяців, то, відповідно, ця сума може збільшитися до 2 дол. На думку президента Української зернової асоціації (УЗА) – М. Горбачова «ціна 1-2 дол. при укладанні форвардного контракту та отримання такої гарантії щодо виконання – не така велика сума. Натомість сільгоспвиробник отримає вищу ціну, а покупець має можливість застрахувати свої ризики» [394].

Перевага механізму банківських гарантій для форвардних контрактів є надійність. Так, виробник не отримає вигоди від порушення умов контракту та продажу зерна за вищою ціною, адже буде зобов'язаний віддати всю різницю в ціні банку, який сплатить за гарантією. Застосування гарантії здійснюється на вимогу покупця впродовж 5 діб. Термін дії банківської гарантії визначається як кінцева дата постачання товару та плюс ще один додатковий місяць. Напевно, всі погодяться, що це суттєво підвищить надійність та унеможливить дефолти за форвардними контрактами через зміну ціни. Банки також зацікавлені в такому

виді гарантій, оскільки він суттєво розширить ринок банківських гарантій, тобто можливості додаткового доходу для банку. Для аграріїв така гарантія є вельми вигідною, адже закріплення на українському ринку зерна практики надійного хеджування цінового ризику означає також зменшення ризику порушення постачань, і сукупно це виведе наш ринок у розряд преміальних. Це, своєю чергою, означає вищу ліквідність українського зерна та кращу ціну на нього.

Роль такого виду банківської гарантії є вкрай вагомою, адже «дієвий механізм захисту від зриву контрактів відкриє можливості користування форвардами для малих і середніх виробників, із якими сьогодні зернотрейдери через брак довіри не ризикують співпрацювати на відкладених умовах, надаючи перевагу агрохолдингам» [393].

Сьогодні головним завданням є посилення на вітчизняному зерновому ринку довіри, прозорості, що в перспективі сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості України. З цією метою необхідно, щоб усі учасники зернового ринку неухильно виконували умови та зобов'язання за раніше укладеними контрактами на постачання продукції. Зокрема, впровадження банківської гарантії для зернових форвардних контрактів перетворить кожного виробника, зокрема малого та середнього, на надійного постачальника. В такий спосіб Україна зможе стати безризиковою щодо виконання контрактів, сільгоспвиробники через нівелювання ризиків зможуть отримувати вищу ціну за вирощену продукцію, адже рівень прибутку пропорційний рівню ризику.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.5.6

5.6 Інноваційна складова фінансового сектору економіки України: теоретичний та практичний аспект

Поступова інтеграція України до європейського простору призвела до потреби імплементації загальних правил та принципів організації фінансових відносин країн Європи до реалій вітчизняної економіки. Уніфікація та стандартизація у сфері регулювання фінансового сектору економіки країн дозволить прискорити входження України до світового фінансового ринку, реалізацію стратегічних завдань розвитку країни у перспективі. Прискорення процесів глобалізації та інформатизації суспільства призвели до появи інноваційних інструментів розвитку як реального, так і фінансового секторів економіки України.

Країни Європейського співтовариства у процесі розвитку значну увагу приділили інноваційним технологіям у сфері фінансових відносин, що дозволило спростити організацію та ефективність фінансових операцій, створило умови для зародження здорової конкуренції тощо. Крім того варто відзначити значні частки ресурсів, які були використані світовими фінансовими лідерами на розробку інноваційних технологій або придбання уже існуючих інформаційних систем.

Інноваційний розвиток української держави тісно пов'язаний із історичними етапами її становлення та розвитку. Україна - відносно молода країна, у процесі формування фінансової структури не надавала достатнього значення інноваційним технологіям у зв'язку з постійними протиріччями у політичній, економічній та соціальній сферах. Проте на сучасному етапі розвитку державності інноваційна складова розвитку фінансового сектору економіки стала невід'ємною умовою успішного розвитку. Саме тому дане питання набуває все більшої актуальності.

На сучасному етапі розвитку інформаційних відносин можна виділити два напрями розвитку інноваційних технологій:

1. створення нових механізмів (технологій) надання фінансових послуг шляхом використання інтернет – мережі для підвищення якості послуг та швидкості їх надання незалежно від територіального перебування користувача;
2. удосконалення нових або створення нових продуктів перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами фінансових відносин.

Використання інноваційних технологій спрямоване на підвищення якості задоволення потреб споживачів із урахуванням усіх його потреб. Інтеграція країни до європейського простору спровокувала роботи державних органів у сфері фінансового сектору у напрямках підвищення рівня державного регулювання банківських та небанківських фінансових установ, ліквідацію фінансово неспроможних установ та створення умов для розвитку здорової конкуренції, заснованої на використанні інноваційних методів та інструментів задоволення потреб споживачів фінансових послуг.

Фінансовий сектор – це складна система, яка спрямована на перерозподіл вільних фінансових активів між суб'єктами фінансових відносин. Фінансовий сектор включає в себе різноманітні ринки, де об'єктом купівлі – продажу виступають фінансові інструменти, основна мета яких розподіл вільних фінансових ресурсів для задоволення інтересів як користувача, так і продавця товару [395, с. 25].

Дослідження поняття та структури фінансового сектору здійснювалось зарубіжними та вітчизняними вченими. Вагомий вклад у систему досліджень фінансового сектору зробили І. Школьна, М. Корнеєв, О. Дорош, С. Міщенко, Ю. Коваленко. Інноваційну складову фінансового сектору досліджували Д. Дорофеев, Т. Желюк, Т. Франчук. Серед зарубіжних науковців, які досліджували роль фінансового сектору у розвитку національної економіки варто відзначити З. Боді, П. Роуза, Р. Габбарта, Р. Голдсмита, Р. Лівайна.

Зарубіжні науковці на відміну від вітчизняних розглядають фінансовий сектор із структурної точки зору, акцентуючи увагу на роль суб'єктів фінансового сектору в розбудові національної економіки.

Для розуміння специфіки функціонування фінансового сектору економіки варто розглянути його економічний зміст та структуру. Фінансовий сектор можна розглядати у розрізі двох напрямів:

- фінансовий сектор – це складова національної економічної системи, яка створена з метою розподілу та перерозподілу вільних фінансових ресурсів. З точки зору класичних підходів вітчизняні науковці часто ототожнюють поняття фінансової системи та фінансового сектору економіки. Це твердження є хибним, оскільки фінансова система у своєму складі містить фінансовий сектор (сукупність фінансових установ відповідно до інституційного підходу) та фінансовий ринок (в його межах фінансові установи виступають суб'єктами відносин);

- складова фінансової системи, яка обслуговує відносини, які складаються між фінансовими посередниками у процесі купівлі – продажу фінансових інструментів [396, с. 114].

На думку Школьник І. А. фінансовий сектор може виступати як рушійною силою для економічного зростання країни, так і причиною для розвитку кризових явищ в економіці [397, с. 98]. Саме тому варто дослідити різні підходи до трактування дефініції фінансового сектору (див. табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «фінансового сектору економіки»

Підхід	Трактування
1	2
Структурний підхід	Фінансовий сектор безпосередньо пов'язаний із взаємодією фінансових інститутів, основна мета суб'єктів фінансового сектору – фінансове посередництво
Процесний підхід	Фінансовий сектор створений для обслуговування суб'єктів реального сектору економіки, основна мета його функціонування – «обслуговування інтересів капіталу»

Продовження таблиці 1

Галузевий підхід	Фінансовий сектор є базисом, де відбувається розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів у межах банківських та небанківських установ, має власні специфічні цілі та механізм функціонування
Системний підхід	Фінансовий сектор – це сукупність фінансових інститутів, які спеціалізуються на створенні фінансових послуг, пов'язаних з іншими секторами економіки

*складено автором на основі [396, 397]

Розглянувши різні підходи до трактування сутності фінансового сектору варто відзначити ряд недоліків, які в повному обсязі не розкривають економічний зміст даного поняття:

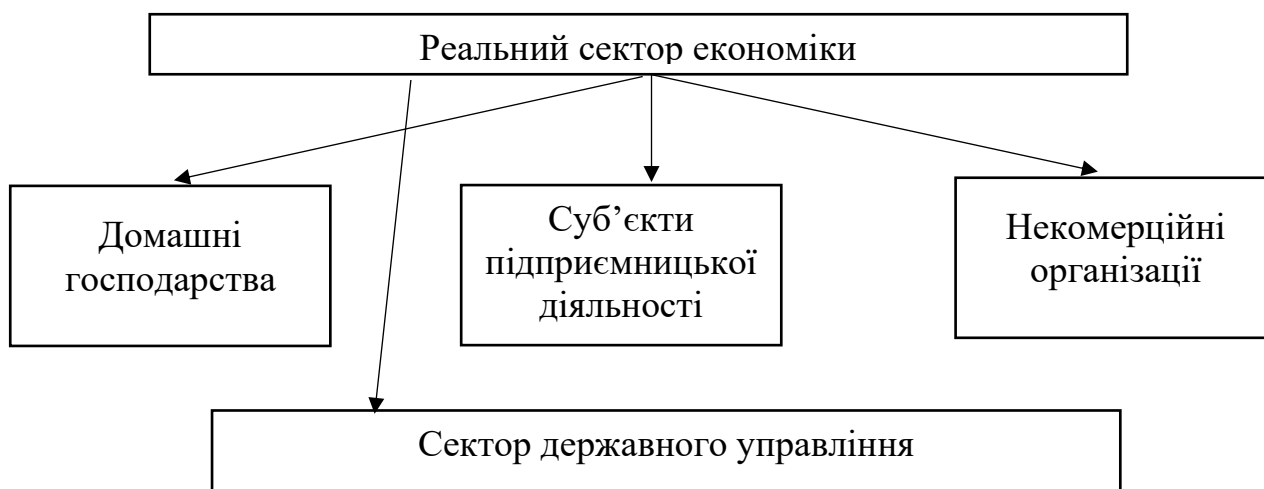
- ототожнення понять фінансового сектору та фінансових установ;
- обмеженість та односторонність у трактуванні;
- відсутність чіткої межі між такими економічними явищами як фінансова система та фінансовий сектор економіки.

Систематизувавши інформацію щодо трактування сутності фінансового сектору варто зазначити, що фінансовий сектор – це специфічна частина фінансової системи, основною метою діяльності якого є розподіл та перерозподіл фінансових активів шляхом фінансового посередництва для створення сприятливих умов взаємодії з реальним сектором економіки.

Структура фінансового сектору представлена учасниками (фінансовими інститутами), які забезпечують обіг фінансових інструментів. Основні учасники фінансового сектору діляться на дві групи: банківські (державні та приватні банки) та небанківські установи (страхові компанії, пенсійні фонди, лізингові компанії, кредитні спілки, інститути спільного інвестування, ломбарди).

Фінансові інструменти, які є об'єктом обігу фінансового сектору дозволяють перерозподіляти грошові активи між учасниками фінансових відносин. У результаті такої взаємодії у одних суб'єктів виникає надлишок

грошових активів, у інших їх брак. Це призводить до взаємодії реального та фінансового секторів економіки (див. мал. 1)



Малюнок 2. Суб'єкти реального сектору економіки

Фінансовий та реальний сектори економіки – це складні комплексні системи, які мають свою специфічну структуру, суб'єктів та механізм перерозподілу фінансових активів. На рівні реального сектору економіки формується основна частина вартості валового внутрішнього продукту, який у подальшому трансформується у новий продукт чи послугу. Фінансовий сектор виступає розподільчим центром фінансових потоків між усіма учасниками реального сектору економіки.

Функціонування будь – якого фінансового сектору пов'язане, у першу чергу, із його становлення та розвитком в історичній ретроспективі. Історичний аспект дозволяє виокремити характерні риси та особливості становлення фінансового сектору економік, виокремити переваги та недоліки у його організації.

На даному етапі розвитку не існує єдиного підходу до виокремлення етапів історичного розвитку фінансового сектору. Це пов'язано із браком інформаційної бази, відсутністю єдиних методологічних підходів до систематизації економічних процесів. Проте, на нашу думку, варто звернути увагу на наукові праці І. Школьної, яка зробила спробу систематизувати

історичні етапи розвитку фінансового сектору на основі кластерного аналізу (див. табл. 2)

Таблиця 2

Періодизація розвитку фінансового сектору економіки України

Період становлення	Назва періоду	Характеристика етапу
1	2	3
2005 – 2006	Зростання	- розширення спектру діяльності посередників - залучення іноземного капіталу - інфляція 10 – 11%
2007 – 2008	Пік, спад	- висока частка валютних кредитів - девальвація гривні - інфляція 16 – 22%
2009 – 2011	Криза, після кризове відновлення	- банкрутство банків - зростання банківських заборгованостей - девальвація гривні - уповільнення інфляції до 4%
2012 – 2014	Пік, Спад	- скорочення кількості банків - вплив депозитів - девальвація національної валюти - зменшення рівня інфляції
2015 -2016	Криза стискання	- збільшення кількості страхових компаній та ломбардів - спад активності ринку цінних паперів - націоналізація ПриватБанку - зменшення інфляції
2017 по наш час	Зростання, спад	- зменшення кількості страхових компаній - зниження динаміки банківського сектору - зниження динамічності фінансового ринку у зв'язку з «сovid 19»

*складено автором на основі [397,398]

Період з 2005 по 2006 автор вважає завершальним у формування якісної структури фінансового сектору України. Віх характеризувався переходом на ринкові методи господарювання, подоланням гіперінфляції та економічним піднесенням [399, с. 8]. Темпи зростання основних показників діяльності банків, страхових компаній та інших фінансових організацій перевищували 100%. Протягом даного періоду були прийняті правки до Законів України «Про цінні папери та фондовий ринок», «Страхування» тощо.

З 2007 по 2008 роки розвиток фінансового сектору досяг критичної точки, почали з'являтися перші ознаки фінансової кризи. На даному етапі характерне поглинання банківського капіталу (яскравим прикладом є поглинання банку АППБ «Аваль» компанією «Raiffeisen International»). Крім того, саме в цей період відбувся продаж частини акцій банків УкрСиббанк, «Форум», ВАБанк, «Мрія» іноземним інвесторам [400, с. 180]. Крім того, даний період характеризувався первинним розміщенням цінних паперів банків та фінансово – кредитних установ на зовнішньому ринку (Варшавська фондова біржа).

Банківська система у 2008 році характеризувалась зростанням капіталу та банківських активів, частка кредитування фізичних осіб зросла втричі. Однак в цьому і крилась основна загроза – виникла розбалансованість у сфері кредитування, виявились вади в управлінні кредитними та валютними ризиками. Банки зіткнулись з проблемою недостатності зовнішнього фінансування.

Період 2009 – 2011 років характеризувався кризою та подальшим відновленням. На вітчизняний фінансовий сектор відчутно вплинула світова фінансова криза. Кількість банків з 182 у 2009 році скоротилась до 176 на кінець 2011 року. Це викликало нові тенденції у системі державного регулювання фінансового сектору – проблемні банки змінювали свою форму власності на державну («Київ», «Родовід», «Укргазбанк»).

Фінансова криза призвела до того, що практично всі фінансові посередники зазнали фінансових втрат (збитків). Мова йде про кредитні спілки, страхові компанії (зменшення розмірів страхових резервів, валових та чистих премій). Варто відзначити, що протягом 2009 – 2011 років значно зросла кількість ломбардів, вартість їх капіталу зросла від 10 до 80 %. Вони почали становити серйозну конкуренцію банківським установам у сфері кредитування фізичних осіб.

У період з 2012 до 2014 років кількість банків скоротилась з 175 до 162. На даному етапі впроваджуються нові інструменти ризик – менеджменту та відбувається вдосконалення механізму корпоративного банківського

управління. Фінансові компанії збільшили обсяги фінансових активів та розширили спектр послуг.

У сфері законодавчого регулювання у липні 2014 року Верховною Радою України прийнято Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи», який передбачав збільшення мінімального розміру статутного капіталу для банків що створюються до 500 млн. грн., розроблено критерії систематизації банків, підвищені вимоги у сфері ризик – менеджменту та внутрішнього контролю.

Протягом 2015 – 2016 року активи страхових компаній знизились на 20% у порівнянні з 2014 роком. У 2015 році кількість договорів страхування зросла на 67,7 млн. грн, а в 2016 році зменшилась на 23 млн. грн. В цілому за результатами отриманих страхових премій та страхових резервів можна говорити про позитивну динаміку. Зросла активність ломбардів та кредитних спілок.

З 2017 року по теперішній час спостерігається зменшення частки фінансових інститутів у зв'язку з підвищенням вимог до їх створення та подальшого функціонування, введення обмежень щодо показників фінансової діяльності. Крім того, ситуація з вірусом у всьому світі призвела до гальмування розвитку фінансового сектору України.

Інтеграція України до Європейського простору передбачає формування нових стандартів організації та надання фінансових послуг. Тому виникає потреба у пошуку модернізованих підходів для інтеграції вітчизняного фінансового сектору у світову систему. Саме інновації дають можливість впровадити європейські стандарти у фінансову систему України з метою вдосконалення ефективності реалізації фінансових послуг та підвищення якості наданих фінансових інструментів. Їх використання може прискорити економічні процеси та пожвавити ділову активність суб'єктів фінансових відносин.

Зважаючи на кризові явища, які мають тенденцію виникати на локальних та макроекономічному рівнях, інноваційний розвиток є необхідною

передумовою економічного зростання. Їх впровадження у фінансовому секторі України потрібно здійснювати під наглядом урядових установ та спеціалізованих організацій.

Головною передумовою впровадження інновацій є розвиток науково – технічного прогресу. Інновації у фінансовій сфері одночасно можуть мати економічні та соціальні наслідки, які мають позитивні тенденції з точки зору соціально - економічної ефективності.

Р. Наполі розглядає економічну сутність інновацій з кількох позицій:

1. нововведення продукту або процесу з суттєвою зміною їх характеристик;
2. створення нового або вдосконалення існуючого методу (процесу);
3. поліпшення або зміна вже існуючого продукту, методів або навичок з метою підвищення економічного ефекту [401, с. 93].

Фінансові інновації як економічне явище виконують ряд функцій, які виражають їх загальне призначення:

- інновації спрямовані на прискорення вільного пересування фінансових ресурсів та хеджування ризиків;
- подолання наслідків асиметрії та диспропорцій, які виникають у фінансовому секторі;
- зменшення витрат, пов'язаних із трансакціями;
- мінімізація податків та недоліків регулювання;
- посилення інтеграції фінансових ринків;
- поширення технологій, які стимулюють інноваційний розвиток у фінансовому секторі.

Підсумовуючи вищевказане, можна стверджувати що інновації – це продукт, який згенерований на основі певного задуму, основною метою якого є підвищення економічної ефективності процесів або якості наданих послуг. Впровадження інноваційного продукту у фінансовий сектор може здійснюватися у певних напрямках (див. табл. 3.)

Класифікація об'єктів інновацій у фінансовому секторі

Сфера впровадження	Об'єкт інновації
Фінансові ринки	Грошовий ринок
	Ринок капіталу
	Ринок деривативів
	Валютний ринок
	Ринок золота
	Державні фінанси
Фінансові інститути	Фінансові установи
	Регулятори фінансового ринку
	Закони, правила
Фінансові інструменти	Цінні папери, кредити, депозити, похідні фінансові інструменти
Фінансові операції	Всі операції, які надають фінансові установи
Фінансові технології	Технології онлайн обслуговування
	Технології платежів
	Технології управління ризиками
	Технології укладання договорів

*складено автором на основі [400,401]

З точки зору інструментів фінансового сектору інновації можуть бути направлені на: цінні папери (державні та корпоративні), деривативи, валюта, державні кредити; формування нових типів фінансових установ, нових методів та механізмів реалізації фінансових відносин у межах фінансового сектору; кредити, депозити, пенсії, лізинг, страхування, сертифікати; платіжні картки, електронні гроші, кредитне фінансування тощо.

У розрізі окремих сегментів фінансового сектору особливу увагу щодо оцінки ефективності інновацій варто приділити моделі Дж. Сінкі у сфері банківського обслуговування. Ця модель у вітчизняній інтерпретації була названа «ТОРКА» (англійської – TRICK) має наступний вигляд:

«TRICK + Rational Self-Interest => Financial Innovation». дана модель має наступну інтерпретацію:

- «Т» - зміна технології реалізації фінансових послуг, спрямовані на зміну виробничих процесів та організаційну структуру;
- «О» - послаблення процесів законодавчих та нормативних обмежень;

- «Р» - відсоток ризику, який включає темпи інфляції, зміну процентної ставки, рівень економічної активності суб'єкта;
- «К» - конкурентна боротьба за споживачів фінансових послуг шляхом зниження цін та зростання спектру фінансових послуг;
- «А» - «адекватність капіталу», який здатний реагувати на всі види ризиків.

Тобто фінансові інновації – це результат фінансової установи, який формується під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників, функціонує довгий проміжок часу та є джерелом додаткових прибутків [401, с. 93 - 94].

З розвитком науково технічного прогресу особливої актуальності набули «FinTech інновації». Існує велика кількість до трактування даного поняття, проте варто зосередити увагу лише на окремих аспектах трактування даної дефініції (див. табл. 4.).

Таблиця 4.

Підходи до трактування поняття «FinTech інновації»

Зміст підходу	Трактування
1	2
FinTech як інновація і бізнес - модель	Забезпечені технологіями інновації, на основі яких відбувається розробка нових бізнес моделей, процесів або додатків, які суттєво впливають на надання рівень фінансових послуг
FinTech як технологія	Це інноваційні технології, які використовуються фінансовими інститутами, торгівельними організаціями, державними органами регулювання фінансового сектору для задоволення потреб споживачів фінансових послуг в умовах економічного споживання
FinTech як галузь	Компанії, які використовують новітні розробки для надання якісних фінансових послуг
FinTech як послуга	Послуги, які надаються за допомогою високотехнологічного програмного забезпечення, повністю зосереджені на задоволенні потреб клієнтів. Представлені он – лайн продуктами з класичними видами фінансових послуг

*складено автором на основі [402, с. 46]

Підводячи підсумок аналізу трактування поняття FinTech, можна визначити такі його особливості:

1) у порівнянні із звичайними інноваціями FinTech продукує не лише інноваційні продукти, а й створює нові моделі бізнесу в сфері фінансового посередництва та ринкові суб'єкти «FinTech компанії»;

2) FinTech інновацій радикального характеру («disruptive technology»), їх дія суттєво змінює окремі різновиди фінансових послуг та ринок фінансових послуг в цілому;

3) в основу FinTech інновації покладена інформаційна технологія (програмне забезпечення), часто також інноваційна.

У розрізі аналізу впливу даного виду інновацій варто виокремити підхід, запропонований у звіті Світового економічного форуму. Він ґрунтується на шести сферах фінансового сектору, які зазнали найбільших змін від даного інноваційного продукту: платежі і перекази; послуги інфраструктурних учасників ринку; інвестиційний менеджмент; страхування; позики та заощадження; нарощення капіталу [403].

На шляху до підвищення рівня інноваційного розвитку фінансового сектору України необхідно вирішити ряд проблем. Умовно їх можна поділити на проблеми макрорівня та локальні (секторальні) [404, с. 105]. До макроекономічних проблем відноситься: відсутність макрофінансової стабільності; інтеграція економіки у світовий економічний простір; наявність тіньової економіки; відсутність передумов стратегічного корпоративного розвитку.

На мікрорівні інноваційний розвиток гальмують: недостатній рівень розвитку вітчизняних фінансових інститутів; малий асортимент фінансових послуг; відсутність достатньої кількості інвестиційно привабливих фінансових інструментів та інші.

Інноваційний розвиток фінансового сектору здійснюється досить низькими темпами. Для подальшої роботи варто дослідити основні сфери фінансового сектору, на які припадає найбільша частка інноваційних процесів.

Враховуючи те, що фінансовий сектор економіки представлений розгалуженістю установ, варто акцентувати увагу на перевагам, які надають його

структурні елементи в розрізі інноваційної складової. Для банківської системи характерні наступні інноваційні інструменти [405, с. 68-69]:

1. Впровадження та розвиток технології «big data». Дана технологія спрямована на обробку та аналіз великого масиву інформації і реалізується за допомогою таких методів, як: скоринг, оперативне отримання звітності, безпека інформаційного простору, маркетинг.

2. Хмарні технології. Вони дозволяють обробляти та класифікувати всі вхідні потоки інформації, спрямовані на оптимізацію фінансових процесів.

3. Занурення у соціальні мережі передбачає ведення інформаційного профілю банку для залучення додаткового кола споживачів кредитних ресурсів шляхом формування іміджу фінансової установи.

4. Технологія «Блокчейн» - це специфічна технологія, яка забезпечує збереження інформації з усіх видів банківської діяльності: інформація про угоди, транзакції, про майнові права та інше. У порівнянні з традиційними методами дана технологія вирізняється:

- на базі даної технології можуть створюватись різні фінансові інструменти (крипто валюти, національні грошові валюти) та масиви даних (ідентифікація вкладників, реєстр акціонерів);

- дозволяє отримувати інформацію про попередніх власників, це робить фінансові операції більш прозорими;

- високий ступінь операційної автоматизації: дозволяє перевіряти інформацію про клієнта у автоматизованому режимі у процесі заключення угоди;

- спрощення операцій кредитування, випуску цінних паперів, залучення капіталу тощо.;

- дозволяє розробляти перспективні банківські продукти та послуги.

5. Електронні платіжні системи, гаманці та мобільний банкінг. Вони дозволяють оплачувати комунальні послуги, купувати товари та послуги через мережу інтернет. До переваг електронного банкінгу можна віднести:

- доступність – електронні системи дозволяють будь – якому користувачу відкрити банківський рахунок без часових та територіальних обмежень за умови доступу до інтернет – мережі;

- мобільність та універсальність – електронні системи дають можливість використовувати великий спектр фінансових послуг з особистим банківським рахунком;

- відсутність обмежень – електронні системи не мають лімітів та обмежень, притаманних іншим системам;

- безпека – криптографічний алгоритм кодування забезпечує безпечність проведення фінансових операцій;

- простота використання – користування електронною системою банкінгу не потребує спеціальних знань;

- оперативність – дозволяє швидко перерахувати кошти з рахунку на рахунок або оплату інших видів послуг.

6. Інноваційні технології, які використовуються при розробці програмного забезпечення. Найчастіше при розробці програмного забезпечення використовують каскадну модель – Waterfall. Процес розробки виглядає як потік послідовно проходячи етапи аналізу, проектування, розробки, тестування, інтеграції та підтримки. Дана методика передбачає жорстку постановку етапів розробки проекту. Крім того, взаємозв'язок замовника і розробника відбувається лише на етапах замовлення проекту та його тестування.

З огляду на економічну та соціальну статистику найбільшого впливу інновацій в Україні зазнали сфери банківського сектору, страхування та надання адміністративних послуг на рівні адміністративних одиниць. Для користувачів банківськими послугами незамінним став мобільний банкінг, який має кожна з особа, маючи необхідний мобільний пристрій та доступ до інтернет мережі.

Страховики за допомогою спеціальних мобільних додатків мають можливість залучати додаткових клієнтів за умови можливості стандартизації

оцінки ймовірного страхового ризику, створена платформа для навчання майбутніх страхових агентів тощо.

На державному рівні мова йде про електронне обслуговування клієнтів у сфері адміністративних послуг, послуг податкової сфери (електронні декларації, податкове консультування), відповідних електронних черг у органи місцевого самоврядування, отримання актуальної інформації на місцевому рівні.

Найбільш поширеним показником розвитку та впровадження інноваційних технологій на даному етапі є індекс цифровізації, який застосовується на європейському рівні. Даний індекс включає в себе наступні складові: обсяг та якість надання державних електронних послуг; загальний рівень розвитку процесів цифровізації; рівень розвитку цифрової інфраструктури; рівень цифрової трансформації галузей; цифрова трансформація бізнесу країни, на базі якої проводиться дослідження.

На сучасному етапі розвитку України інноваційна складова вимірюється ступенем заміни традиційного способу надання послуг на електронну складову з використанням технологій інтернет – мережі. Індекс цифровізації України у 2021 році зображений на малюнку 2.

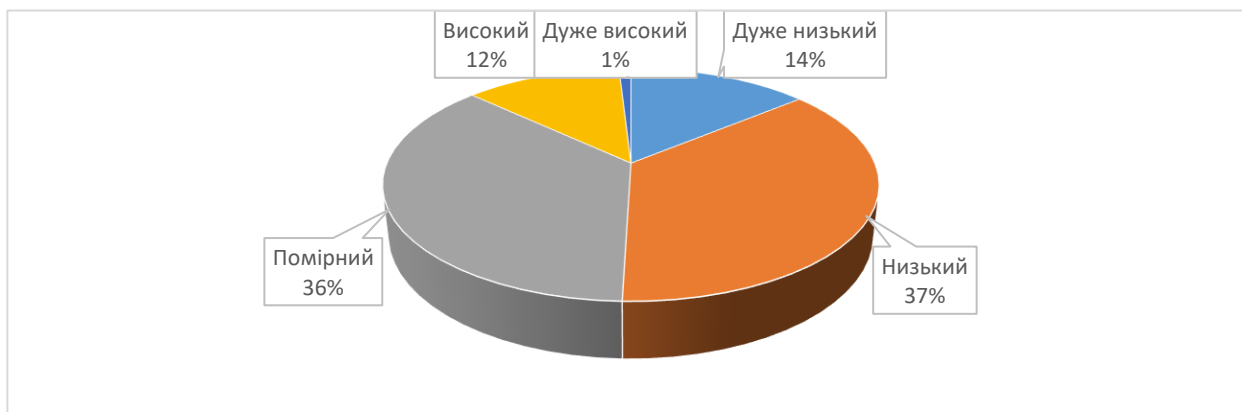


Малюнок 2. Індекс цифровізації України станом на 2021 рік

*складено автором на основі [406]

Максимальне значення даного показника дорівнює 5. Стан цифровізації в Україні знаходиться на середньому рівні розвитку. Для подальшого аналізу

розглянемо складові елементи даного показника, визначимо проблеми подальшого зростання. Важливим показником, який характеризує рівень інноваційного розвитку в сфері електронних послуг є рівень цифрової інклюзії. Аналізуючи інформацію, отриману в результаті опитування респондентів, було виявлено відносно невисокий рівень даного показника (див. мал. 3)

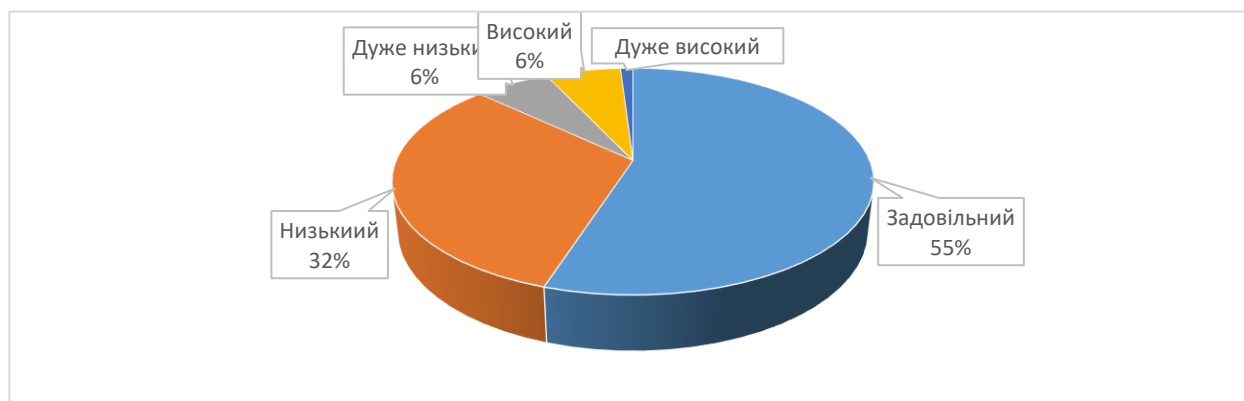


Малюнок 3. Рівень цифрової інклюзії в Україні 2021 рік

*складено автором на основі [399,403]

Лише 13% респондентів оцінили рівень інклюзії як високий.

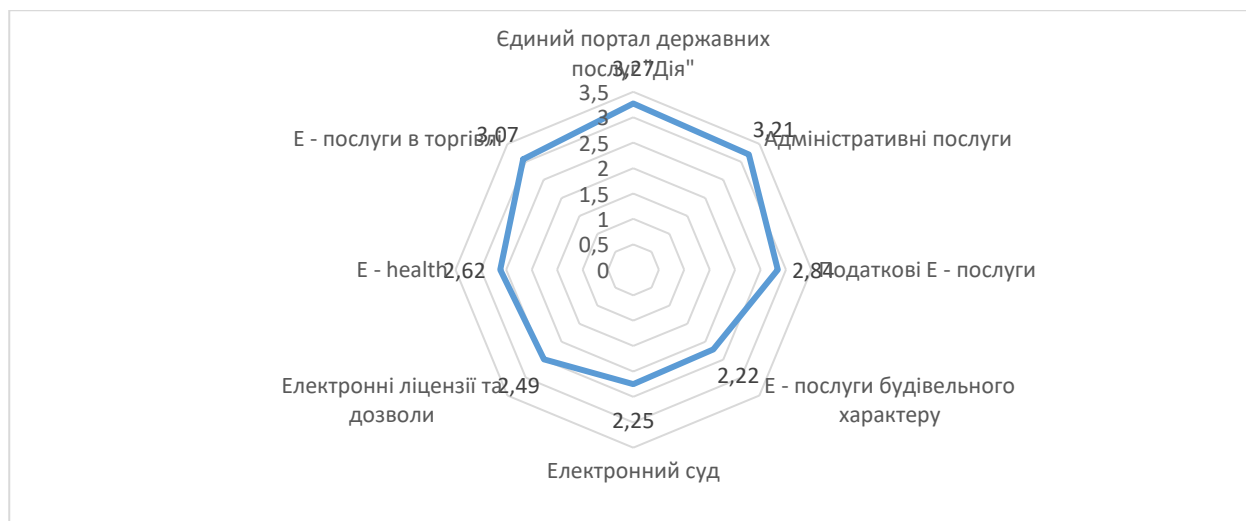
Аналітична інформація, оброблена Європейською асоціацією бізнесу, свідчить що якість та кількість державних послуг у сфері цифровізації у переважній більшості залишається на задовільному рівні (див. мал. 4)



Малюнок 4. Обсяг та якість державних послуг станом на 2021 рік

*складено автором на основі [406]

В загальній структурі державних послуг України в цифровій сфері найбільша питома вага припадає на портали державних та адміністративних послуг, податкові послуги та послуги здоров'я (див. мал.5).

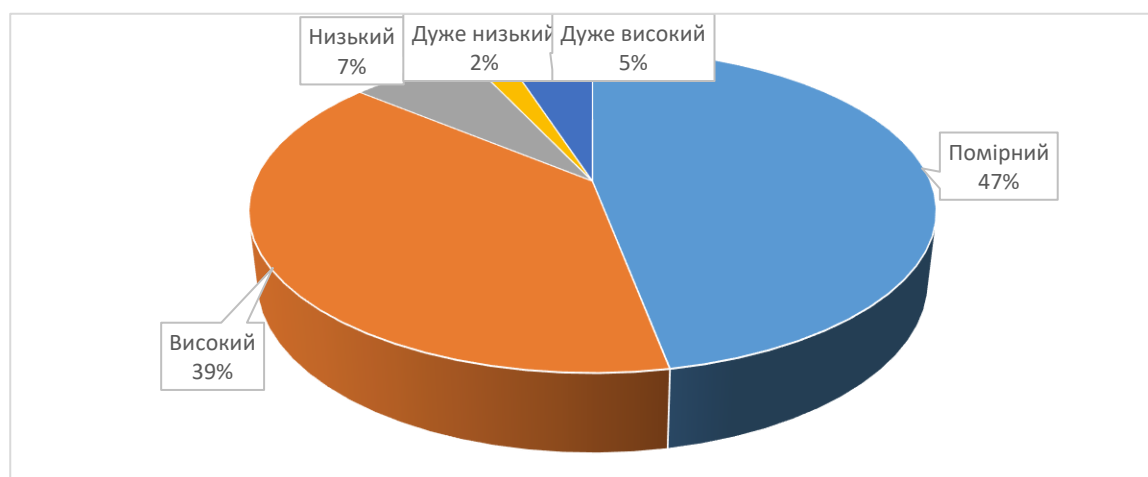


Малюнок 5. Структура електронних державних послуг, які користуються попитом в Україні станом на 2021 рік

*складено автором на основі [406]

Проблемою використання електронних послуг є низька інформатизація суспільства та недостатня якість наданих послуг державними установами країни.

Не менш важливим показником є рівень інформатизації бізнесу. Адже саме за рахунок бізнесу відбувається формування основної частини вартості валового внутрішнього продукту. Рівень цифрової трансформації компаній в Україні відображений на малюнку 6.



Малюнок 6. Рівень електронно – інноваційної трансформації бізнесу України станом на 2021 рік [406]

На рівень трансформації бізнесу в Україні впливають наступні фактори: неефективна законодавча база, недостатність фінансування розвитку у даному

напрямку, застаріла ІТ – інфраструктура, наявність проблем з кібер – безпекою, низький рівень інформаційної культури.

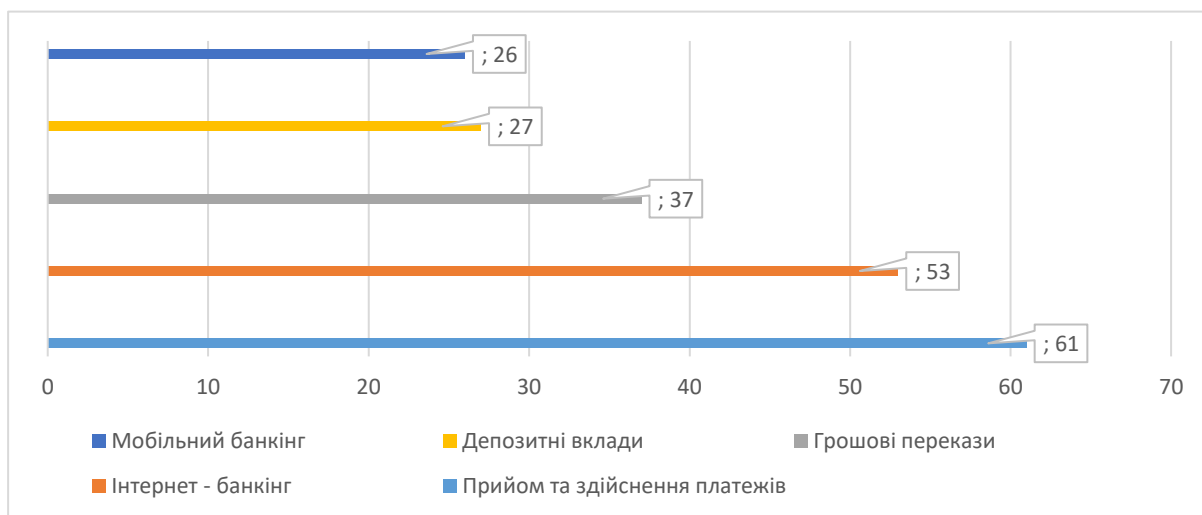
Важливу роль у розвитку інноваційної активності відграє фінансування. Інновації потребують додаткових ресурсів для створення відповідного програмного забезпечення та розробку нових інноваційних продуктів, які здатні підвищити продуктивність компанії. У даному контексті варто розглянути напрями інноваційної діяльності, які найбільше фінансуються українським бізнесом: взаємодія з клієнтами (75%); аналіз та обробка інформаційних масивів (55%); управління та взаємодія із співробітниками (48%); управління господарськими процесами (44%); автоматизація процесу поставок (38%); забезпечення кібер - безпеки (35%); використання хмарних технологій (31%); автоматизація та робототехніка (26%).

Проведений аналіз рівня інформатизації свідчить про недосконалий стан розвитку інновацій у напрямку електронного забезпечення діяльності як на рівні держави, так і на рівні суб'єктів господарювання. Електронні інновації в Україні спрямовані в основному на забезпечення взаємодії з клієнтами або користувачами послуг.

Варто зазначити, що найбільшу питому вагу у структурі інновацій займають банківські установи, які створили систему програмних продуктів та інструментів задоволення потреб споживача банківських послуг.

Структура інструментів електронного банкінгу залежить від потреб та статусу клієнта банківської установи. Для фізичних осіб притаманні операції невеликого рівня складності, спрямовані за задоволення поточних потреб. Юридичні або фізичні особи (підприємці) потребують більш широкого спектру послуг, пов'язаних із здійсненням операцій комерційного характеру та певною системою документообігу.

Попит на електронне банківське обслуговування безперервно зростає. Тому варто звернути увагу на статистику послуг, якими користуються українці з точки зору всього банківського сектору. Обсяги таких послуг зображені на малюнку 7.



Малюнок 7. Структура найпопулярніших послуг електронного банкінгу в Україні на початок 2021 року, %

*складено автором на основі [407,408]

Прийом та оплата платежів є найбільш популярною формою розрахунків серед користувачів інтернет банкінгу, їх частка перевищує половину і становить 61%. На другому місці інтернет – банкінг, його використання зумовлено зручністю та доступністю в будь – який момент часу.

Специфіка електронного банкінгу проявляється в необхідності формування відповідних вмінь та навичок користування технічними та програмними засобами банківського обслуговування. З цієї позиції можна виділити два канали дистанційного обслуговування клієнтів банку:

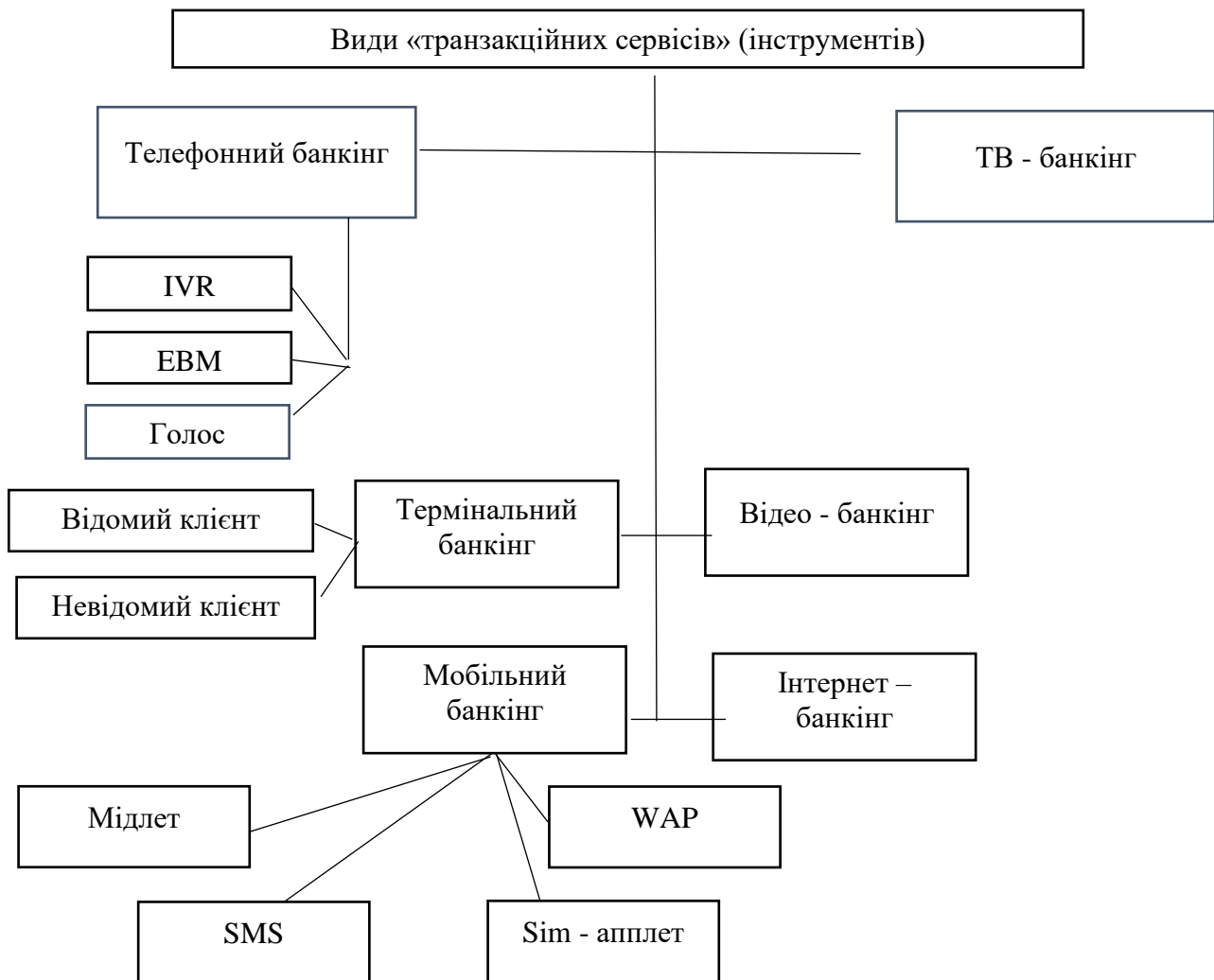
✓ «Інформаційний банкінг» - спрямований на надання вичерпної інформації про поточний стан банківських рахунків клієнтів, розмір грошових надходжень та різноманітних виписок. Крім того, такий банкінг служить джерелом додаткової інформації щодо змін у діяльності банку, яка у подальшому може вплинути на фінансову «комунікабельність» власника рахунку

✓ «Транзакційний банкінг» - сукупність сервісів, спрямованих на покращення інформаційного забезпечення клієнтів банку, спрямоване на надання повної інформації щодо руху коштів на банківських рахунках.

Телефонний банкінг представлений сервісами з опцією голосового супроводу клієнта, спрямований на онлайн консультування шляхом використання відповідного програмного забезпечення. Такий вид електронного банкінгу був притаманний для України в 2000 роках, проте і на сьогодні не втратив своєї актуальності. Крім того, телефонний банкінг активно використовується тією категорією клієнтів, які не мають смартфонів чи інших гаджетів, здатних забезпечити доступ до сервісного банківського програмного обслуговування (див. мал. 8).

Термінальний банкінг створений для надання банківських послуг власника банківських карток. Для персоніфікованого клієнта спектр послуг є більш ширшим, передбачає проведення операцій як на рахунку, так і поза його межами. Неперсоніфіковані клієнти можуть виконати ряд операцій з використанням готівки.

Мобільний банкінг є найбільш розповсюдженим, оскільки практично всі українці використовують мобільні телефони. SMS як інструмент електронного банкінгу спрямоване на інформування клієнтів про зняття або зарахування платежів на поточний або розрахунковий рахунок. Для фізичних осіб цей сервіс на сьогодні замінюють повідомлення у соціальних чатах, таких як «Viber» та «Telegram».



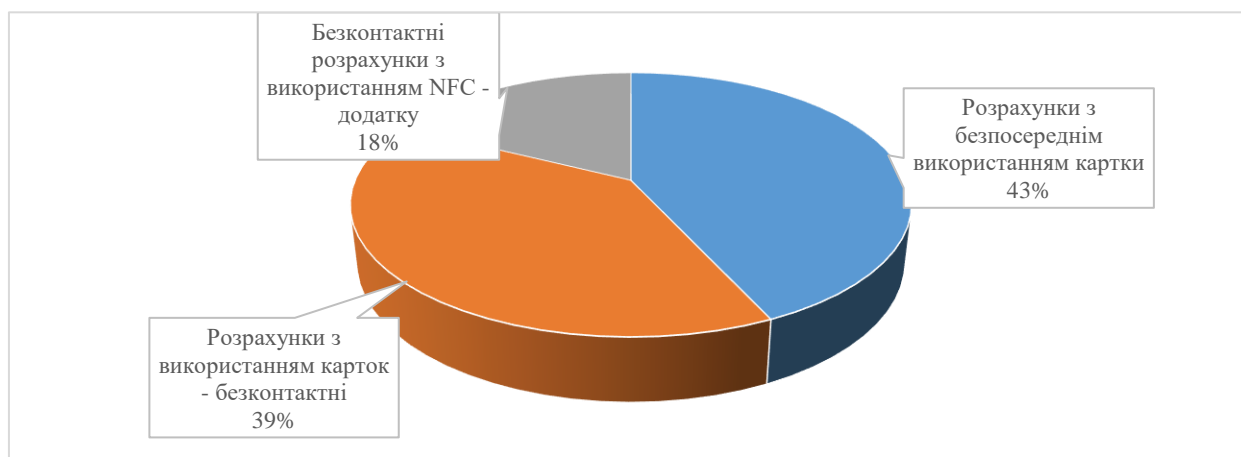
Малюнок 8. Сервіси та інструменти електронного банкінгу

Мідлет – це спеціальні програмні продукти на базі Java 2 SE, спрямовані на спрощення системи комунікації банк – клієнт, залежно від кількості класів програмного забезпечення залежить функціональність програмних мобільних додатків.

Sim – апплет – це невелика програма, яка розміщена на сім – карті мобільного пристрою та призначена для активної взаємодії з власником картки (абонентом) відповідно до команд, які формує сервер або мобільний термінал.

WAP – це спеціальна технологія, яка використовується для активізації інтернет – додатків на мобільних пристроях. Простіше кажучи, це протокол передачі даних відповідно до якого користувач може завантажувати будь – яку цифрову інформацію з мережі інтернет.

Крім спеціальних варто виділити і традиційні інструменти реалізації банківських послуг, притаманні як традиційним офісам, так і онлайн сервісами. До них відносять: платіжні термінали та банківські карти. Платіжні термінали дозволяють оплатити товари (послуги) за допомогою контактних чи безконтактних носіїв. Обсяги безготівкових розрахунків з через платіжні термінали зображений на малюнку 9.



Малюнок 9. Кількість безготівкових розрахунків з використанням платіжних терміналів за 9 місяців 2020 року, %

*складено автором на основі [411]

Структура платежів в Україні станом на 2020 рік свідчить про широкий спектр застосування електронного банкінгу. 82% загального обсягу платежів були здійснені з використанням платіжних карток. Платіжну картку варто розглядати з двох позицій: 1) як носій інформації, з якого зчитуються необхідні дані для проведення оплати; 2) як інструмент забезпечення електронного банкінгу.

В Україні існує кілька видів карток: картки, які обслуговують поточні рахунки клієнтів. Для суб'єктів господарювання це дебетові картки, для фізичних осіб – картки для соціальних виплат (пенсії, заробітна плата, стипендії, субсидія, інші види державної соціальної допомоги.); кредитні картки, які надаються фізичним та юридичним особам з певним кредитним лімітом; картки, які обслуговують валютні операції підприємницьких структур, пов'язаних з міжнародною діяльністю.

Проте, з точки зору характеристики інструментів електронного банкінгу найбільшою популярністю в Україні користується мобільний додаток «Приват 24» АТ «ПриватБанку». Цей сервіс спрямований на всебічне забезпечення клієнта зручним інтерфейсом, який забезпечує доступ до всіх рахунків (поточних, депозитних та кредитних). В процесі взаємодії додатку «Приват 24» та користувача з'являється можливість: моніторингу поточного стану рахунків; створювати депозитні рахунки та обирати джерела їх накопичення; здійснення платежів по Україні і за її межами за допомогою переказів; конвертації національної валюти в іноземну; оформлювати договори страхування; замовляти квитки на транспортні засоби, культурні заходи тощо.

Електронний банкінг в Україні представлений різноманітними методами та інструментами реалізації банківських послуг за допомогою інтернет мережі. Вони спрямовані на всебічне задоволення потреб клієнта в залежно від його статусу, рівня доходу та платоспроможності. Специфіка розвитку електронного банкінгу зумовлена правовими, соціальними та економічними рамками, які дозволили створити відповідні передумови його проникнення в повсякденне життя. Саме тому необхідно проаналізувати основні етапи розвитку електронного банкінгу в Україні та виокремити специфічні риси його розвитку.

Не зважаючи на переваги використання електронного банкінгу варто відзначити, що використання інтернет – мережі для забезпечення реалізації фінансових послуг тісно пов'язане з системою ризиків, які можуть загрожувати фінансовим активам користувача банківських послуг та його технічним засобам, які забезпечують зв'язок з банківськими сервісами. До основних ризиків варто віднести політичні, фінансові, технічні, психологічні.

Технічні ризики можна розглядати у двох напрямках. У одному випадку технічний ризик – це відсутність необхідного програмного захисту клієнтських пристроїв, що призводить до можливостей вірусних атак. Завчасно не виявлені вірусні програми здатні нанести шкоду не лише інформації та програмному забезпеченню користувача – клієнта банку, а й створити загрозу для банківських

серверів. Тому необхідною передумовою якісного електронного банкінгу є наявність противірусних програм попередження та ранньої діагностики.

З іншого боку технічні ризики можуть виникати у зв'язку з відсутністю інтернету або відповідних терміналів на віддалених територіях країни, де ще не встановлені якісні інтернет – транслятори. Переведення сільської частини населення з готівкової на безготівкову форму розрахунків призвело до проблеми відсутності технічного забезпечення (касові термінали у магазинах, відсутність банкоматів, неякісний інтернет – зв'язок). Крім того, пожвавлення електронного банкінгу призвело до скорочення кількості відділень банків в межах країни.

У загальному обсязі кількість банківських відділень скоротилась з 2015 по 2019 роки на 6877 одиниць. З 11 найбільших банків України лише чотири банки відкрили додаткові відділення, загальний приріст яких дорівнював 370 відділень. Такі тенденції гальмують розвиток електронного банкінгу країни.

Фінансові ризики в першу чергу пов'язані із зростанням рівня шахрайства, яке виникає в результаті необачних дій користувачів банківських послуг. Люди літнього віку, які звикли отримувати грошову винагороду за власну працю (пенсійні виплати, заробітна плата) у вигляді готівки нездатні швидко адаптуватись до прискорених темпів інформатизації суспільства. Це призводить до втрати платіжних інструментів (карток), крадіжок та інших шахрайських схем.

Психологічні ризики насамперед пов'язані із постійним страхом населення за власні заощадження, які зберігаються на банківських рахунках. Це пов'язано із нестабільною економічною ситуацією, військовими діями на території країни, хронічною недовірою домогосподарств до комерційних установ. Ці чинники гальмують розвиток як електронного банкінгу, так і інвестиційних процесів: населення зберігає грошові накопичення вдома.

Політичні ризики спричинені постійними політичними дебатами, відсутністю достатньої нормативно – правової бази, здатної гарантувати недоторканність вкладів фізичних та юридичних осіб. Крім того, вагомий вплив має відсутність гідного законодавчого регулювання процесів попередження

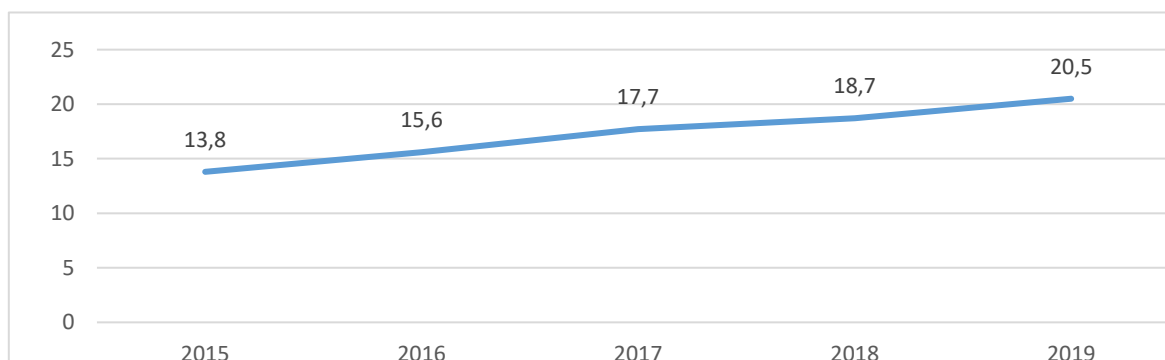
шахрайства у сфера банківського обслуговування.

Стратегічні цілі розвитку FinTech в Україні передбачають його просування 5 напрямках: підтримка фінансової стабільності; макроекономічний розвиток країни; фінансова інклюзія; розвиток фінансових ринків; інноваційний розвиток.

Національний банк України у межах виконання стратегії виділив наступні позитивні аспекти станом на 2020 рік:

- підтримка макроекономічних показників на належному рівні не зважаючи на пандемію;
- зростання прибутковості та ефективності банківського сектору станом на 2019 – 2020 роки;
- спрощення процедури віддаленої інформації та верифікації клієнтів банку у мобільних додатках;
- запровадження комерційної моделі НБУ (підключено 27 банків – ідентифікаторів);
- збільшення частки укладених електронних страхових договорів;
- поживлення малих та середніх підприємств у розрізі кредитної політики;
- зниження частки непрацюючих кредитів банківської системи тощо.

Для оцінки рівня технологізації фінансових послуг використано велику критеріїв, зокрема це рівень розвитку інформатизації державного та приватного секторів економіки, обсяги фінансових послуг на ринку. Результати оцінювання рівня технологізації фінансових послуг України зображений на рисунку 2.10.



Малюнок 10. Оцінка рівня технологізації фінансового сектору України на початок 2020 року [411, с. 16]

Рівень технологізації фінансових послуг України з 2015 по 2019 року коливається у межах 13,8 – 20,5%. Такий показник характерний для країн з критично низьким рівнем технологізації фінансових послуг, таких як Болгарія, Румунія, Греція. Такий рівень технологізації перш за все пов'язаний із низьким рівнем фінансової інклюзії (частка українців яка має рахунки в банках не відповідає вимогам сьогодення) та відповідний рівень користування фінансовими цифровими послугами (користування електронними платіжними системами тощо).

Варто відмітити, що за рівнем технологізації фінансових послуг країни розподіляють на кілька груп:

- країни з високим рівнем технологізації – Норвегія, Данія, Фінляндія, Швеція, Нідерланди;
- країни з середнім рівнем технологізації – Естонія, Бельгія, Великобританія, Люксембург, Ірландія, Латвія, Франція, Чехія, Австрія, Німеччина;
- країни з низьким рівнем технологізації – Італія, Іспанія, Польща, Хорватія, Словенія, Угорщина, Литва, Словаччина;
- країни з критично низьким рівнем технологізації – Болгарія, Румунія, Греція.

Науковці вважають, що на сьогоднішній день не можна об'єктивно оцінювати рівень технологізації України з ряду причин. Умови для інноваційного розвитку у сфері технологізації фінансового сектору економіки почали створюватись лише у 2016 році, початковим етапом стало зародження інтегрованої мережевої економіки, розвиток телекомунікаційних та ІТ – компаній.

Крім того, на розвиток цифровізації економіки вплинула прийнята урядом стратегія «Цифрова аджента України - 2020». Вона спровокувала формування бази нормативно – правового забезпечення у сфері становлення та регулювання відносин у сфері електронних технологій: «Про електронні довірчі послуги», «Про основні принципи забезпечення кібербезпеки України» [412, с. 100].

На основі аналітичної інформації іноземних рейтингових агентств розглянемо рейтинг цифрової трансформації України у порівнянні з іншими країнами (див. табл. 5).

Таблиця 5

Рівень цифровізації економіки країни у порівнянні з іншими країнами
станом на 2018 - 2019 рік

Показник	Україна	Держави – лідери
Глобальний індекс інноваційного розвитку (2018 р.)	47 (2018р) місце – 40,5 43 місце – 2019	1 місце – Швейцарія (68,4); 2 місце – Нідерланди (63,3); 3 місце – Швеція (63,1); 6 місце – США (59,8); 9 місце – Німеччина (58)
Рейтинг цифрової конкурентоспроможності (2018 р.)	58 місце – 51,3	1 місце – США (100); 2 місце – Сінгапур (99,4); 3 місце – Швеція (97,5); 5 місце – Швейцарія (95,9); 18 місце – Німеччина (85,4); 30 місце – Китай (74,7)
Рейтинг країн за побудовою нових технологій (2018 р.)	39 місце – 60,8	1 місце – Сінгапур (96,3); 2 місце – Ізраїль (94,3); 3 місце – Канада (93,9); 4 місце – США (93,7); 7 місце – Швеція (92); 14 місце – Німеччина (81,4)
Рейтинг простоти ведення бізнесу (2019 р.)	71 місце – 68,3	1 місце – Нова Зеландія (86,6); 2 місце – Сінгапур (85,2); 3 місце – Данія (84,6); 12 місце – Швеція (81,3); 24 місце – Німеччина (78,9); 46 місце – Китай (73,6)

*складено автором на основі [397-404]

Аналізуючи рейтинг країни за рівнем технологізації фінансових послуг слід зазначити, що Україна має значний потенціал. Рівень цифровізації зростає в геометричній прогресії, проте темпи зростання не задовольняють динамічність розвитку економічних процесів.

Глобальний індекс інноваційного розвитку демонструє зниження рейтингу України з 2018 по 2019 роки на 4 пункти, при цьому випередивши Грузію. А в категорії країн доходів нижче середнього Україна поступилась В'єтнаму і зайняла 2 місце.

Найвагомим фактором інноваційного розвитку України є людський капітал, дослідження та знання (набуті у процесі ведення професійної діяльності). У 2019 році Україна втратила ще 8 пунктів у рейтингу (підіндекс) «Людський капітал і дослідження» зайнявши 51 місце. Поштовхом до цього

стало зменшення витрат на фінансування освіти у відсотковому співвідношенні до вартості ВВП (2017р – 22 місце, 2018р – 26місце, 2019р – 48 місце).

Інформаційним показником рівня інноваційного розвитку країни на світовій арені є Bloomberg Innovation Index. Він розраховується на основі 10 критеріїв, використовуючи при цьому сім показників. В основі рейтингу лежить аналіз економік 60 країн світу (див. табл. 6).

Таблиця 6

Місце України за структурними елементами Інноваційного індексу
Bloomberg

Рік	Загальний індекс	Інтенсивність наукових досліджень та розробок	Продуктивність	Проникнення високих технологій	Концентрація дослідників	Виробництво з доданою вартістю	Ефективність вищої освіти	Патентна Активність
2018	46	47	50	32	46	48	21	27
2019	53	54	60	37	46	58	20	35
2020	56	57	57	35	49	57	48	36

*складено автором на основі [413,414]

Україна втратила три позиції та посіла 56 місце з 60 світових країн.

Дослідники відзначають, що на шляху до створення гідного рівня цифровізації фінансових послуг великою перешкодою є брак відповідної державної ініціативи, відсутність комплексного підходу до вирішення проблеми цифрової грамотності суспільства.

Подальше інтеграція України до Європейського простору передбачає приведення всіх сфер фінансових відносин до єдиних стандартів організації та подальшого функціонування. Відповідно до домовленостей між Україною та країнами Європи інноваційна діяльність у фінансовому секторі повинна бути спрямовані в напрямках: фінансова стабільність, макроекономічний розвиток, фінансова інклюзія, розвиток фінансових ринків, інноваційний розвиток.

Фінансова стабільність передбачає регулювання фінансової діяльності да

дотримання наступних напрямів стратегічного розвитку держави: підтримка фінансової стабільності держави передбачає наступні позиції: перехід до інтегрованої моделі нагляду та регулювання діяльності всіх суб'єктів фінансового сектору економіки; впровадження вимог щодо організації нагляду з сферою фінансових відносин відповідно до вимог Угоди про асоціацію з ЄС; впровадження норм протидія у сфері зловживань, які можуть виникнути на ринку капіталу; запровадження відповідної системи гарантування вкладів фізичним особам та особам, які уклали договори довгострокового страхування життя; створення ефективного механізму виведення неплатоспроможних небанківських установ із ринкової інфраструктури; створення відповідних схем компенсації та гарантування інвесторів на ринку України; створення централізованого депозитарію у сфері обігу цінних паперів, емітованих вітчизняними організаціями.

Прозорість фінансового сектору повинна забезпечуватись шляхом: впровадження плану дій BEPS на рівні нормативно – правових та підзаконних актів; організація обміну інформацією на рівні міжнародних стандартів (на стадії розробки відповідного законопроекту); скорочення частки тіньової економіки держави.

Забезпечення стійкості фінансового сектору до шоків (викликів) шляхом: зростання обсягів економічно активних кредитів банківського сектору; зростання обсягів валютних депозитів суб'єктів господарювання та фізичних осіб (на рівні 30%); зростання рівня прийнятних активів у структурі страхових компаній України (не менше 80%).

Підвищення якості управління корпоративними ризиками на фінансовому ринку країни: забезпечення прозорості структури власності учасників фінансової інфраструктури; запровадження єдиних стандартів управління корпоративними ризиками та принципів внутрішнього контролю господарської діяльності з дотриманням принципів пропорційності; запровадження системи стандартів та оцінки економічних та соціальних ризиків позичальників банківських установ.

Це заходи спрямовані на поглиблення якісних та кількісних параметрів розвитку фінансового сектору України [404,415].

Макроекономічний розвиток передбачає стабільне зростання всіх показників загальнодержавного розвитку та характеризує ефективність проведеної державної політики у всіх сферах життєдіяльності суспільства. До показників, які характеризують загальний стан розвитку держави відносяться валовий внутрішній продукт, державний борг, національне багатство тощо. Загальний економічний розвиток держави має безпосередній вплив на інноваційну діяльність у всіх галузях економіки, тому у даному контексті держава координує діяльність у наступних напрямках:

1. забезпечення стійкості державних фінансів реалізується шляхом регулювання загального обсягу державного боргу (не більше 40% вартості валового внутрішнього продукту (ВВП)), зниження дефіциту державного бюджету, зменшення частки державних банків у загальній структурі банківської системи України (не більше 25%);

- кредитування економіки країни зосереджено у напрямку: зростання рівня проникнення кредитування у всі сфери діяльності як фізичних, так і юридичних осіб; співвідношення обсягів чистих банківських кредитів до вартості валового внутрішнього продукту (пропоноване значення – 22%, діючий показник – 16%); зростання частки небанківського кредитування (не менше 3 % від ВВП); підвищення ролі фінансового лізингу у розвитку підприємницької діяльності (не менше 2% ВВП); використання інструментів торгівельного та структурного фінансування у процесів надання банківського кредитування різним прошаркам населення та суб'єктам господарювання.

Посилення захисту прав інвесторів та кредиторів на фінансовому ринку України реалізується шляхом: підвищення місця України у рейтингу Doing Business за компонентом "Захист прав міноритарних акціонерів" (станом на 2020 рік Україна займає 45 місце. За вимогами міжнародних організацій України повинна посідати від 1 до 20 місця у вказаному рейтингу); утримання позицій у рейтингу Doing Business за компонентом "Врегулювання неплатоспроможності"

(станом на 2020 рік Україна посідає 146 місце в рейтингу з рекомендованих 50); створення умов для залучення в економіку країни довгострокових фінансових ресурсів відбувається шляхом: впроваджено класичні види інвестиційних фондів (UCITS, money market funds, venture capital funds та hedge funds); створення передумов для зростання частки недержавних пенсійних активів у системі пенсійного забезпечення країни (на даному етапі розвитку їх частка складає 0,1 % ВВП); зростання частки страхування життя у загальному обсязі страхових премій (11,7% у 2020 році). Розвиток даного виду страхування в Україні гальмується у зв'язку із недовірою населення до страховиків, відсутністю фінансової грамотності, наявністю шахрайських схем у сфері страхування, недосконалою нормативно – правовою базою.

Фінансова інклюзія – один із основних факторів інноваційного розвитку фінансового сектору економіки країни. Її зміст проявляється у загальній кількості банківських рахунків, які використовуються населенням країни для задоволення потреб поточного та перспективного розвитку фізичних та юридичних осіб. Для забезпечення зростання даного показника уряд країни здійснює роботу у наступних напрямках: зростання кількості банківських рахунків у працездатного населення шляхом переходу від готівкових до безготівкових розрахунків за оплату праці; контроль показника відношення готівки до ВВП (нормативне значення такого показника встановлено на рівні не більше ніж 7,5, станом на 2020 рік в Україні він дорівнює 12,01%); зростання кількості безготівкових карткових операцій тощо.

Крім того, держава працює у напрямку посилення прав споживачів фінансових послуг шляхом підвищення рівня довіри населення до фінансової системи, підвищення рівня фінансової грамотності та інше. Ці дії спрямовані на підвищення іміджу держави перед населенням для залучення додаткових фінансових ресурсів для подальшого економічного зростання.

У вересні 2019 року прийнято Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав споживачів фінансових послуг". Основною його метою є врегулювання спірних питань, усунення прогалин та

неузгодженностей, які виникають у процесі співпраці громадян та фінансових установ. Відбувається посилення співпраці державного та комерційного секторів для підвищення якості фінансової грамотності населення країни. Станом на 2020 рік Україна у розрізі фінансової грамотності населення відстає від інших країн. Середнє світове значення даного показника дорівнює 13,2 із можливих 21 балу, для України його рівень залишається у розмірі 11,6.

У 2019 році з метою підвищення даного показника Національним банком України було презентовано бачення Національної стратегії із фінансової грамотності, яке було підтримано вітчизняними та іноземними експертами. Дана стратегія в основному орієнтована на молодь з урахуванням міжнародних підходів до освітніх програм. Варто відзначити, що у 1200 школах був впроваджений пілотний проект із фінансової грамотності, який був розроблений Міністерством освіти, Національним банком України проекту USAID "Трансформація фінансового сектору".

Активна робота з молодим поколінням українців ведеться безпосередньо на базі Національного банку України – щороку понад 8000 чоловік відвідує Музей грошей НБУ. Крім того, проводяться тренінги для різних вікових груп (починаючи від школярів і закінчуючи людьми похилого віку) – аудіо та відео ролики про сутність фінансових відносин, переваги використання інноваційних інструментів фінансового ринку, створення передумов для залучення вільних фінансових активів.

У напрямку інноваційного розвитку Україна прагне зменшити питому вагу готівки у загальній структурі розрахункових операцій. Це дасть можливість збільшити обсяги використання інноваційних технологій серед населення країни у сфері банківського обслуговування. Так, рівень готівкових розрахунків в економіці країни у 2019 порівняно з 2014 роком зменшився з 17,8 до 9,2 від вартості валового внутрішнього продукту. Частка операцій з використанням платіжних карток зросла на 24% у 2019 порівняно з 2014 роком.

Для розвитку платіжного ринку на основі міжнародних стандартів в Україні впроваджено (імплементовано): стандарт ISO 13616 – міжнародний

номер банківського рахунку; розпочато роботи з упровадження в безготівкових розрахунках в Україні міжнародного стандарту ISO 20022; створення нового покоління СЕП (СЕП-4).

Крім того, в експлуатацію НБУ запущено BankID у якості інструменту ідентифікації з метою відкриття рахунків фізичними особами у режимі онлайн. Окрім дистанційного доступу до відкриття рахунків це дозволило збільшити кількість послуг, які можуть бути отримані користувачами у віддаленому режимі – державні, адміністративні та комерційні.

Варто також зауважити, що уряд країни розпочав пілотний проект з метою підтримки FinTech- рішень. На його основі було створено Експертну раду з питань комунікації з компаніями, які розробляють або використовують продукти інноваційного розвитку у фінансовому секторі економіки.

З метою подальшого інноваційного розвитку до національної платіжної системи «Простір» відбулось підключення найбільших банків України та «процесингові центри». Це дозволяє прискорити платіжні операції та зменшити часовий проміжок між платіжними операціями.

На основі міжнародного досвіду був проведений пілотний проект «е – гривня (електронна гривня)». На його основі були опрацьовані найбільш оптимальні варіанти бізнес – моделі обігу електронних вітчизняних грошей. У напрямку розвитку платіжних систем було впроваджено міжнародні стандарти в системі оверсайта за платіжними системами.

У сфері страхування відбулось забезпечення можливостей власникам транспортних засобі укладати договори страхування відповідальності перед третіми особами у електронній формі, створені мережеві доступи працівникам поліції до таких договорів у разі настання страхового випадку.

Варто відзначити, що інноваційний розвиток фінансового сектору призвів до зростання конкуренції між банківськими та небанківськими фінансовими установами. З метою подальшого розвитку небанківського сектору операторам поштового зв'язку дозволено здійснювати платежі та перекази в національній валюті. Це спрямовано на підвищення рівня здорової конкуренції, зростання

доступу населення до фінансових послуг та зростання кількості потенційних користувачів.

Створено банківський інститут, спрямований на зберігання банкнот та монет (власність інших фінансових установ – банків) для подальшого забезпечення готівковими коштами. Створення нової моделі готівкового обігу надасть можливість розширити перелік учасників готівкового обігу, створить сприятливі умови для підвищення ліквідності банківської системи, призведе до зростання рівня безготівкових розрахунків тощо.

Подальший розвиток інноваційних технологій відбуватиметься у з урахуванням наступних факторів та методів: всебічне дослідження вподобань споживачів фінансових послуг, розширення он – лайн каналів надання фінансових послуг, персоніфікація фінансових послуг, розвиток відкритого банкінгу, розширення співпраці з традиційними банківськими установами, розробка гнучких підходів до регулювання та нагляду за діяльністю інститутів фінансового сектору України.

Крім того, стратегічним напрямком розвитку інноваційної діяльності стане прийняття комплексних змін у системі регулювання фінансового сектору (нормативно – правове забезпечення), ведення депозитарної діяльності, операцій з цінними паперами та роботи фондових бірж.

Варто наголосити, що пожвавлення інноваційних процесів у фінансовому секторі почалося у 2000 році. Підвищення рівня та якості інтернет – технологій призвело до формування передумов активізації інноваційної діяльності. В першу чергу це торкнулося банківського сектору, почалось активне впровадження нових банківських продуктів та організацій системи доступу споживачів до онлайн послуг банківських установ.

Крім того, політика держави щодо мінімізації тіньового сектору економіки призвела до виведення нелегальних доходів із тіні шляхом запровадження обліку заробітної плати та інших платежів через банківські установи. Зростання клієнтської бази призвело до потреби пошуку нових інструментів залучення споживачів банківських послуг, які змогли б задовольнити їх незалежно від

місця знаходження та часових рамок. Саме тому широкої популярності набув такий популярний банківський інноваційний продукт як мобільний банкінг.

Інтернет обслуговування охоплює різні спектри банківських послуг: від найпростіших операцій (поповнення мобільного телефону, оплата комунальних послуг, придбання квитків та продуктів харчування) до обслуговування підприємницького сектору (ведення поточних рахунків, взаємозалік заборгованостей, міжнародні розрахунки з питань купівлі – продажу товарів, моніторинг та надання виписок з рахунків протягом одного робочого банківського дня та інше). Використання інтернет послуг, зокрема у банківській сфері, дозволяє прискорити операційну діяльність суб'єктів господарювання та скоротити час на обслуговування операцій домогосподарств.

У період з 2005 по 2006 роки банківська система країни зазнала значних збитків через фінансову кризу, яка призвела до пошуку альтернативних можливостей залучення клієнтів. Крім того, пошук додаткового контингенту користувачів на регіональному рівні не дав плідних результатів. Саме тому банківські установи змушені були переглянути підвалини подальшого стратегічного розвитку.

За даними Національного банку України кількість відділень банку та платіжних терміналів зазнали суттєвого скорочення. Це пов'язано з рядом причин, серед яких варто виділити: скорочення кількості банківських установ відбулося у зв'язку підвищенням вимог до фінансової стійкості та надійності фінансових установ; оптимізація структури безготівкових послуг, пов'язану з використанням безготівкових розрахунків; скорочення кількості терміналів на територіях, які межують з зоною терористичних дій.

У 2011 році за даними Всесвітнього економічного форуму Україна посідала 138 місце у світі у рейтингу розвитку інформаційно – комунікаційних технологій, поступаючись своїми позиціями таки країнам як Російська Федерація (67) та Казахстан (77).

З 2017 по 2018 роки частка безготівкових операцій із використанням електронних карток, які були емітовані банками України, зросла на 5,8%.

Загальна кількість безготівкових операцій зросла на 33% і в грошовому вираженні складала 31 млрд. грн.

Поступово інноваційні процеси охопили всі сфери фінансових відносин, проте існує ряд проблем, які гальмують їх подальший розвиток: недостатній рівень цифровізації суспільства; відсутність достатнього рівня державної підтримки інноваційної діяльності у фінансовому та реальному секторах економіки; недостатній рівень суспільної грамотності, який обумовлений територіальною віддаленістю окремих регіонів від інформаційних центрів; недостатній ступінь захищеності інноваційних продуктів розвитку фінансового сектору від зовнішнього втручання (кібер - атаки); низький ступінь цифрової інклюзії тощо.

Інноваційні процеси покликані спростити доступ користувачів фінансових продуктів до джерел їх отримання, створити сприятливі умови розвитку фінансового сектору економіки України. Для прискорення інтеграції фінансової системи країни до європейського простору необхідно вжити ряд заходів, зокрема: створити єдину систему обліку та передачі даних про операції, які відбуваються на фінансовому ринку між споживачами, банківськими та небанківськими фінансовими установами; збільшити частку фінансування у розрізі заходів, спрямованих на підвищення рівня інформатизації суспільства; збільшити фінансування у сфері розвитку реального сектору економіки підприємств державної форми власності; створити пільгові умови для організацій, які здійснюють розробку чи впровадження інноваційних технологій, які в майбутньому здатні забезпечити економічний чи соціальний ефект на рівні держави чи окремого регіону; забезпечити зближення фінансового та реального секторів економіки із науково – дослідними центрами, які дозволять прискорити інноваційний прогрес держави тощо.

Прогрес в напрямку розвитку інноваційних процесів та впровадження їх у різних напрямках фінансових відносин є необхідною передумовою подальшого становлення держави на світовій арені.

SECTION 6. FINANCE, PENNILESS AND CREDIT

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.6.1

6.1 Improvement of the organizational and financial mechanism of the region's investment development

One of the urgent problems of effective regional development' formation and implementation is the construction of a special regional financial mechanism for the region investment development. In general terms, the management mechanism is a means (tool) of influence of the management subject on the management object. In domestic economic science, there are different views on the understanding of the essence, content and composition of the financial mechanism.

Basics and principles of formation of financial activity management mechanisms are presented in the works of foreign scientists: L. Bertalanffy [416], R. Brealey, S. Myers, F. Allen [417], Z. Bodie, R.C. Merton [418], R. Merton [419] etc. the need to solve theoretical and methodological, organizational, practical problems of the system financial activity management of domestic corporations and its further reformation was considered in the works of domestic scientists: V. Andrushchenko, M. Bilyk [420], O. Bilousova, I. Blanca, V. Zabrodsky, V. Oparina [421], O. Romanenko [422], L. Drobozina [423], A. Podderyogina [424], O. Tereshchenko [425].

It should be noted that in the modern economic literature there is no single concept of the financial mechanism, therefore, systematization and clarification of the financial mechanism concept, as well as its structure and elements are relevant; The definition "mechanism" comes from Greek. "mechana" - machine and originally used in the theory of machinery and mechanisms (TMM). At the same time, in the theory of machines and mechanisms, a device for transmitting, converting movements and energies of any kind was understood under the mechanism [426]. The need for classification and description of macro- and microeconomic processes has led to the borrowing of the term "mechanism" and its widespread use to describe economic processes

The financial and economic literature refers to:

- a means of organizing finance (or financial relations) at the level of the national economy, and at the level of its individual subjects (state, industry, enterprise);
- financial resource management tool;
- a means of the economic activity ensuring and regulating of the enterprise, economic and social development of society;
- financial management system (financial relations);
- financial resource management system;
- system of financial management of economic activity [427].

Thus, it can be noted that the concept of "financial mechanism" by some authors is based not only on the nature of its functioning (internal or external), but also on its understanding as a control system as a whole or as its element (tool, device, that is, literally a mechanism).

The financial mechanism can be described as a complex of specially designed and legally enshrined in the state forms and methods of creating and using financial resources to ensure economic development and social needs of citizens" [428]. Thus, the essence of the financial mechanism in this case is interpreted from the position of citizens, and provides for ensuring their development and satisfaction of needs; - the second:... "the financial mechanism is a set of forms and methods for the creation and use of funds of financial resources in order to provide various state structures, economic entities and the population" [428]. Many scientists interpret the financial mechanism as a set of forms and methods of creating and using funds of financial resources to meet the diverse needs of state structures, economic entities and the population [429]. Scientists note that the financial mechanism is a set of methods of realization of economic interests through financial impact on the socio-economic development of the enterprise [430]. Such views are supported by A. Podderiyogin and defines... "the content of financial management in the effectiveness of the use of a financial mechanism to achieve the strategic and tactical goals of the enterprise" [424]. In addition, the financial mechanism includes: financial levers, methods, regulatory and information support. According to V. Gridchina... "financial mechanism is a set of types, forms and methods of organizing financial relations" [431]. O. Blyzniuk and L.

Stetsiv consider... "financial mechanism as a set of financial methods and forms of organization of financial relations, instruments and levers of influence on socio-economic development of society" [432]. The components of the financial mechanism they determine... "financial planning and forecasting, financial management, financial control, financial security, financial regulation, norms, limits, reserves, incentives and sanctions, financial legislation" [433]. The same point of view is observed by V. Oparin, O. Romanenko, S. Ogorodnyk, M. Zyazyan, A. Slavkova:... "financial mechanism - a set of financial methods and forms, instruments and levers of influence on socio-economic development of society" [421]. V. Bazylevych and L. Balastryk understand under the financial mechanism:... "a set of economic, organizational and legal forms and methods the financial activity managing of the state in the process of creating and using financial resources funds to meet the various needs of state structures, economic entities and the population" [434]. V. Aranchii believes that... "the financial mechanism of the enterprise is a set of forms and methods of forming and using financial resources to ensure the financial activity of the enterprise" [435].

The concept of financial mechanisms is broad and includes financial tools of various nature. In general we can define financial mechanisms as the ways in which financial resources are made available by a supplier to the organizations that need them, which can have very different implications in terms of recovery of capital, expected returns, ownership rights, and so forth. Because of these implications, some mechanisms could be more or less suited to organizations with different features in terms of governance, ownership structure, sector of activity, and so forth [436].

Thus, according to the authors, the financial mechanism should be considered as a system conditionally composed of the following elements: financial methods, instruments, economic, organizational and legal forms and methods, etc. Noting the incompleteness of the components of the financial mechanism in the definitions of the aforementioned authors, O. Kovalyuk interprets the financial mechanism as follows... "the system of financial forms, methods, levers and instruments used in the financial activities of the state and enterprises under the appropriate regulatory legal and information support, as well as in the relevant financial policy at macro and micro

levels" [437]. In this understanding of the financial mechanism, the author defined financial methods and financial leverage, as well as their regulatory, legal and information support. At the same time, it does not distinguish relations between the structural elements of the system [438]. The well-known Ukrainian financier O. Kirilenko believes that the financial mechanism is a set of specific forms and methods for ensuring distribution and redistribution relations, income generation, cash funds [439]. In the works of A. Sheremet and R. Saifulin... "financial mechanism is a system of financial relations management of the enterprise through financial levers using financial methods" [440]. These authors in the financial mechanism include financial relations. I. Petrovska notes that the essence of the financial mechanism is revealed through the interaction of its main elements, which include financial planning, financial leverage, financial indicators, standards and limits, financial management, financial control, financial law. I. Sokyrska in his writings divides the financial mechanism into external and internal, and also believes that it is a set of forms and methods of external and internal influence on the financial and economic activities of enterprises designed to improve the efficiency of financial results of production [441]. The main element of influence is the mechanism of financial security, the formation of own and borrowed capital, financial and credit planning and budgeting. So, we can conclude that the financial mechanism is the process by which the financial support of the enterprise operates. However, its components include not only financial security, but also financial planning, operational management, financial control, financial regulation.

Summarizing the above, we note that in the scientific literature you can find many characteristics of the financial mechanism of enterprises` financial management. However, in the field of state and municipal finance, such a mechanism is not clearly defined, there is no its integrity, there is no clarity in the principles and regularities of its functioning. This uncertainty in the theory and practice of state and municipal finance, of course, affects the quality and effectiveness of public administration at the level of the country and region. Thus, in most cases, the regional financial mechanism is reduced to the organization of the budget process and the implementation of budgetary control.

But there is a division of the financial mechanism into two large groups. The definition of the first group considers the financial mechanism at the level of the state, regions and provinces, that is, at the macro level. The definition of the second group considers the enterprises' financial management, i.e. micro levels. In our opinion, the financial mechanism exists both at the macro and at the micro level.

For improving the efficiency of regional management, it is necessary to clarify and identify the essence and peculiarities of the regional financial mechanism as an instrument of the public authorities influence on the regional financial system. The development of the conceptual apparatus of financial management becomes very relevant in modern conditions of the financial and budgetary system reforming, when the development and scientific comprehension of new categories of financial relations management in various economic spheres, including in the field of investment regional development, is necessary.

The financial mechanism for the investment development of the region is an integral system of investment elements and links, which are characterized by special forms, methods and instruments for the formation and use of regional funds, which ensures the full functioning of the region investment development financial mechanism and the implementation of regional financial policy. Each link and a separate element of the investment regional development of the financial mechanism is part of a single whole. They are interconnected and interdependent. At the same time, elements and links function relatively independently, which causes the need for constant coordination of the components of the region investment development financial mechanism. The relationship of all elements of the financial mechanism is an important condition for its effectiveness.

The current financial mechanism of the region investment development is designed not only to create a real financial base of public administration, but also to ensure economic regulation of financial activities of all economic entities in the region. The development of financial relations' new forms entails complications of the regional financial mechanism.

The regional financial mechanism is a very complex system of interconnected

and interdependent components, which in integrity is a set of independent links.

In the structure of the region investment development financial mechanism, classic control elements are classification: financial planning, financial forecasting, financial regulation, financial support, financial control.

In modern conditions, there is sufficient reason to assume that without a thoroughly developed mechanism for financial provision of investment development, based not only on the fundamental principles of financial science, but also innovations, investments, investment activities, it is problematic to ensure the economic independence of the state even in the conditions of proclamation on the priority of investment development. Such perception consistently approves a new view of the factors that ensure investment development, and new realities predetermine specific concepts and approaches and raise their importance to a higher general methodological level.

Thus, only on the basis of an integrated approach to the formation of an effective mechanism for investment activities financial support, new opportunities are opened for the implementation of an investment model for the national economy development at the level of the state, regions, provinces and economic entities.

Regions' investment development of regions requires the formation and functioning of the investment processes financial support effective system in the regions. Financial support consists in allocating a certain amount of financial resources to solve certain tasks of the business entity financial policy. In this case, there is a provision and regulatory action of financial security.

Security action is manifested in determining the sources of financing, i.e. covering everyday needs, and characterizes the passive impact of financial security. Regulatory action has an impact through the allocation of sufficient funds and through a specific form of financial security and characterizes its active impact. In general, the action of the financial mechanism is aimed at realizing the economic interests of participants in financial relations [442].

Financial support for investment development determines the sources, methods and forms of effective investment projects financing that involve achieving economic,

social, environmental and scientific and technical effects.

In order to properly organize the investment development financial support, there should be an interaction between sources, methods, forms and instruments of such provision that forms the region investment development financial mechanism.

The financial mechanism is the most dynamic part of financial policy. By forming a financial mechanism, the state seeks to ensure its most complete compliance with the financial policy requirements of the particular period, which is the key to the completeness of the implementation of its goals and objectives.

At the same time, there remains a constant desire for the most complete imprisonment of the financial mechanism and its individual elements with personal and collective interests, which is a guarantee of the financial mechanism effectiveness. His changes occur in connection with the solution of various tactical problems, and therefore he responds sensitively to all the peculiarities of the current situation in the economy and social sphere of the country.

The financial mechanism structure is quite complicated. It includes various elements that correspond to the diversity of financial relations. The financial mechanism elements include financial resources forms, etc. formation methods, the system of legislative norms and regulations, which are used in determining the revenues and expenses of the state, the budget system organization, the finances of enterprises.

The financial mechanism is a system of government-established forms and methods of organizing financial relations. A review of the theory of the financial mechanism structure constructing the showed that there are different approaches to the number of elements, but we found it possible to distinguish structural links connected to each other and include the main elements of the financial mechanism, which can be schematically as follows. (Fig.1).

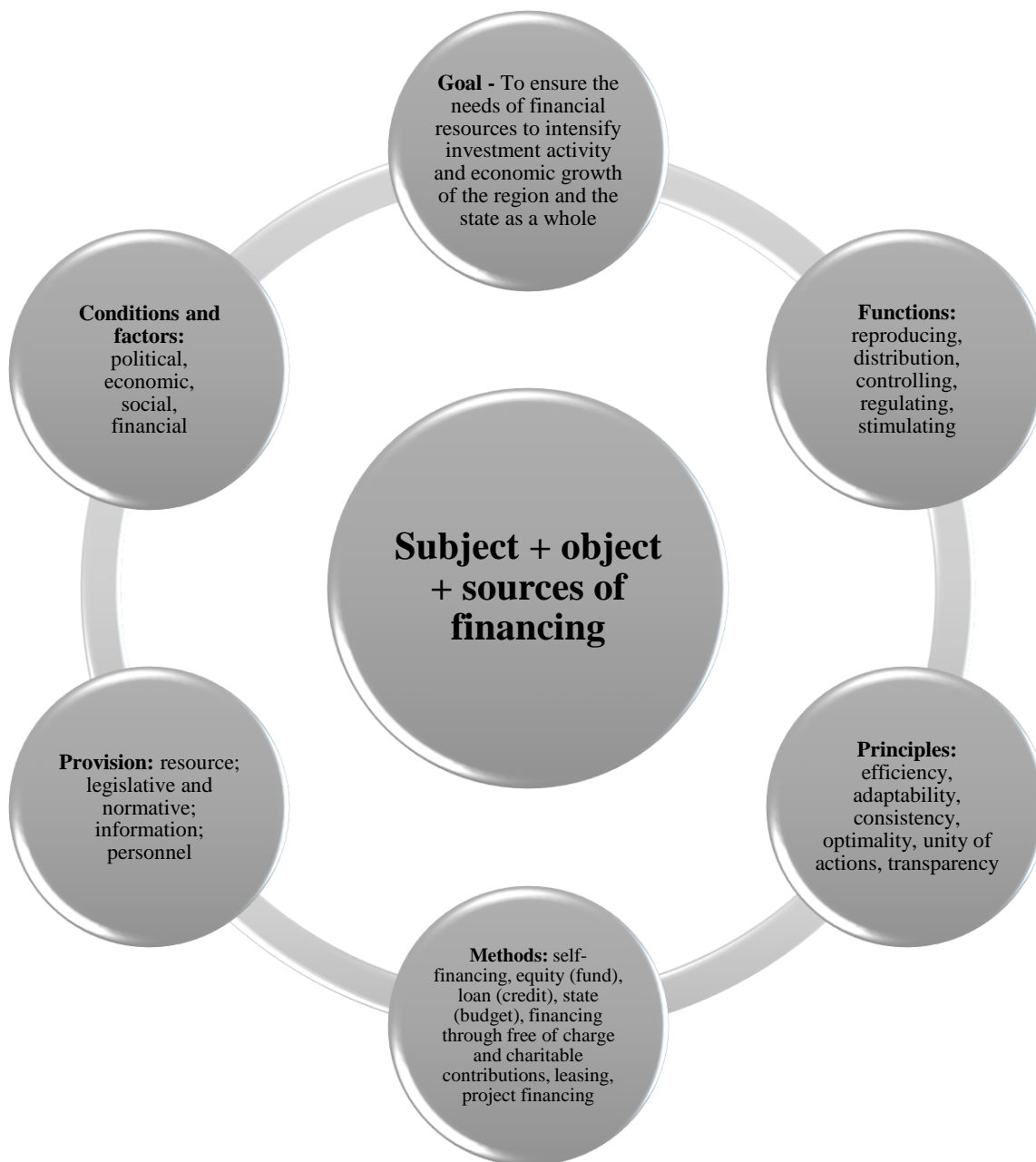


Fig.1 The region investment development financial mechanism (developed by the author)

According to the Law of Ukraine "On Investment Activity" the investment is carried out by the following entities:

- citizens, non-state enterprises, economic associations, unions and societies, as well as public and religious organizations, other legal entities based on collective ownership;

- state authorities and authorities of the Autonomous Republic of Crimea at the expense of budgets, out-of-budget funds and borrowing funds, also states enterprises and institutions at the expense of their own and borrowing funds;

- local governments;
- foreign citizens, legal enterprises and states;
- citizens and enterprises of Ukraine, foreign countries within the framework of joint investment [443].

The management object in the financial mechanism is the financial relations' system, the organization forms of which depends on the "design" of the financial mechanism, the composition and its quantitative parameters. The region investment development object are investment programs, regional development programs, targeted programs.

According to the legislation of Ukraine, investment activities financing and therefore the region investment development can be carried out at the expense of:

- 1) the investor's own financial resources (profit, depreciation deductions, compensation for losses from accidents, natural disasters, cash accumulations and savings of citizens, enterprises, etc.);
- 2) the investor's borrowed funds (bond loans, bank and budget loans);
- 3) the investor's attracted financial funds (funds received from the sale of shares, equity and other contributions of citizens and enterprises);
- 4) budget investment allocations;
- 5) free and charitable contributions, donations of organizations, enterprises and citizens [443].

Sources of the region investment development financing are structured in Table 1.

Own sources of funding for the region investment development at the state level have limited opportunities, in the form of local budget funds, which include tax revenues (national taxes, which, according to the legislation, are fixed on local budgets, local taxes and fees, also deductions from national taxes) funds received from its own means of municipal formation, which are created through the activities of enterprises and organizations owned by territorial communities, and payment for services provided by local governments, as well as local loans.

Table 1.

Sources of the region investment development financing

Type of financing Resource	Own	Attracted	Borrowed
State resources	Local budget funds	State budget funds State credit system Development Fund	State lending Treasury Obligations Emission IBRD, IFC, BAHI, EBRD loans
Organizations resources	Self-financing (Unallocated profit enterprises depreciation deductions) Enterprises shares emission Reserve capital	Insurance companies funds Shares emission Grants Resources of non-profit organizations (fundraising)	Bank loans Venture financing Foreign investments Commercial credit Investment loans Leasing Forfeiting Factoring
Private investors resources	Own funds of citizen and enterprises Deposits in financial and credit institutions; Securities savings	Funds of domestic investors Investment funds	Mortgage

The local budgets funds play a minor role in the region investment development, since their share in the investment structure sources is about 4%, this is due to the fact that the principle of creating conditions that ensure the interest of local government in increasing revenues to budgets, which should become a significant factor in the efficiency of the budget system development, is only declared. A significant investment potential is the investment resources attraction by issuing territorial debt obligations, which is currently one-time, individual. In addition, the scheme credit investment resources of reimbursement and replenishment of is not well thought out and well established. It eliminates the possibility of using local budgets as the source of investment resources on the ground.

The most reliable form of investment financing at the enterprise level is self-financing, that is, the use of own funds (net profit and depreciation deductions). The most common source of funding is the unallocated profit of enterprises, that is, it's the net profit part that can be directed to investing in production and social nature.

Reinvested profit of enterprises is one of the cheapest sources of investment financing, as its use avoids additional costs associated with the payment of loans interests or expenses related to the emission securities.

It is worth noting that profit is the main source of the enterprise market value growth, since the ability to self-increase the capital cost is ensured by capitalizing part of the profit received by the enterprise. Therefore, if the higher of the profit capitalization are received by the enterprise, then the higher the value of its net assets (assets formed by equity), and accordingly the market value in general, which is determined by its sale, merger, acquisition and in other cases [422].

The next source of funding is enterprises depreciation deductions. Depreciation is its own financial resource, which under certain conditions may be sufficient to meet the needs of advanced reproduction. This depreciation property is possible when existing concepts of depreciation are able to provide accelerated renewal of fixed assets, the tempo of their reimbursement in order to accumulate their own financial resources sufficient for subsequent investments in the main capital.

Enterprises shares issue is an alternative to loan financing. And, although the use of an additional emission of ordinary shares as an alternative to a loan is associated with lower costs (with a significant amount of resources involved), more often turn to loan financing in practice. The reason is that with frequent shares emission, a number of obstacles may arise. The first obstacle is due to the fact that the joint stock company receives investment resources only at the end of the share's emission. Placement, first, takes time, and secondly, the emission is not always fully realized. The second obstacle is that the securities placed in the form of "ordinary shares emission" are not borrowed, but equity. Therefore, making a decision on an additional emission can lead to a blurring of proportional shares of shareholders' participation in the authorized capital and a decrease in their income. This is due to an increase in the authorized capital by ordinary shares additional emission, which in turn can lead to an increase in the number of shareholders and reduce the ordinary shares rate per share. Such prospects raise fears of current shareholders, which they demonstrate through the share's sale. In order to avoid such a situation, according to the Law of Ukraine "On Joint Stock Companies"

the joint stock company charter the may provide for the overwhelming right to purchase "new" shares by "current" shareholders. When exercising such right, the current shareholder can buy shares of the new emission in the amount proportional to its actual part in the joint stock company capita [444].

Reserve capital, also is one of the financing sources, can be created at the enterprise, if its creation is provided for in the charter documents or defined by legislative acts. The procedure for the creation of reserve capital at the enterprise is regulated by the Law of Ukraine "On Economic Companies" [445] (Article 14), which is could for that the company creates a reserve (insurance) capital in the amount established by the charter documents, but not less than 25 percent of the authorized (invested) capital, as well as other funds provided by the legislation of Ukraine or charter documents of the company. The amount of annual deductions to reserve capital is 5 percent of the net profit. Also, the mention of reserve capital is in the Law of Ukraine "On Joint Stock Companies" [444] (Article 19), according to which the reserve capital of the joint stock company is formed in the amount of at least 15 percent of the company authorized capital through annual deductions from the company net profit or at the expense of retained profit.

Own funds of citizens are formed through their savings, which also play an important role in the economic cycle of the country and are a potentially powerful source of investment. Attracting savings of the population to investment processes, that is, transferring them from an unorganized (cash) form to an organized (deposits in banking institutions; deposits in non-bank deposit institutions; securities purchase; investing in insurance policies) is an important issue for Ukraine throughout the economy development period.

Savings transformed into investments contribute to the stabilization of the economy, reduce conjuncture fluctuations. Organized household savings are a source of internal investment in the national economy. Based on the importance of savings for the country economy, the state is tasked with maximizing their economic turnover. The modern financial system has a large number of areas free cash investment, namely:

- deposit funds in the bank;

- securities purchase (shares, corporate bonds, domestic government loan bonds, etc.);
- participation in the credit union;
- deposit funds in joint investment institutions;
- currency purchase in order to hedge risks from the devaluation of the national currency;
- purchase of precious metals and precious stones;
- purchase of antiques, paintings;
- participation in construction financing funds and real estate transactions;
- real estate purchase, etc.

Deposits in financial institutions are the most attractive form of organized household savings, in the form of bank deposits, which can be stored both in national and foreign currency. Hryvnia deposits have an advantage, as they compensate for the impact of inflation on funds, but their liquidity on term deposit decreases dramatically. Deposits in foreign currency can bring both income to its owner and loss, as the result depends on the dynamics of the hryvnia exchange rate. Liquidity of funds in this form is lower than deposits in the national currency.

Bank metals as a form of savings, according to some scientists, are the most effective. But it also has its drawbacks: banking metals are realized only in the form of ingots and have low liquidity. However, based on world experience, such savings are most effective in the long term.

In recent years, services such as life insurance and non-state pension insurance have remained the main among non-bank financial services. But households do not actively invest in these market segments, which is due to: insufficient information on the insurance companies' activities and non-state pension funds; significant distrust of citizens to relatively new financial services for the domestic economy. In addition, the reasons for this households behavior are, in particular, the following: there is no clear regulatory framework for the relations regulation as to the attraction of public funds; the state does not perform its functions to protect the interests of temporarily free funds' owners; there is no mechanism for personification of all market participants

responsibility for violation of "market discipline." The same situation occurs in the stock market. Therefore, unfortunately, domestic households have not become active members of it.

The second type of investment development financing includes attracted funds. At the state level, an important source of resources for investment is also the funds of state and local budgets. In the market economy, the state role the as a direct investor is preserved for basic life-sustaining industries and social industries, which are unattractive to private capital, as well as for industries of national importance. Thus, at the present stage, in developed countries, the intangible production industries are especially supported by the state, which contribute to increasing the competitiveness of goods and their innovation.

One of the important areas of public funds use, of course, is the investment projects financing in priority directions, in particular, the investment of government funds and programs in the priority areas of scientific and technical development and direct state financing of investments in the implementation of economy structural restructuring, support for the creation and development of new competitive science-intensive industries and industries that will form the basis of the material and technical base of the country's long-term economic growth.

An important source of funding is the state credit system. The banking system of Ukraine is actively involved in financing investments due to its peculiarities, including commercial banks with 100% of foreign capital, in particular, such as Aval, Ukrsibbank, UniCredit Bank (Ukrsotsbank) and others. But the problem of attracted banking financing is the instability of the financial and political system; imperfect and non-permanent legislation; too high credit interest rates; disadvantageous conditions of loan agreements for borrowers; extremely long procedure for considering the possibility of obtaining a loan and the short-term nature of lending. All this causes high rates on loans.

The traditional approach to financing regional development is to provide subventions from the state budget to local budgets. However, despite the approved method of funds allocation and proposals preparation, this approach was actually

manual and opaque given the lobbying element in decision-making. In this regard, the State Fund for Regional Development was created [446].

Financing of investment projects at the expense of the State Fund for Regional Development in Ukraine is carried out on a competitive basis. The evaluation and selection of projects is carried out by regional commissions, the meeting of which is necessarily broadcast and posted on the websites of the Regional State Administration. General information about regional development investment projects, which can be implemented at the expense of the fund, is highlighted on the website of the Ministry of Community Development and Territories of Ukraine.

In addition, the government approved the procedure for the preparation, evaluation and selection of investment projects that can be implemented at the expense of the State Fund for Regional Development, according to which investment projects are subject to mandatory co-financing from local budgets at the level of 10%. The government also proposed a procedure for the distribution of funds of the State Fund for Regional Development between regions, according to which 80% of the fund's sums are distributed in proportion to the population, which live in the region; and 20% - taking into account the level of the region socio-economic development and inefficient management of funds at the region.

The funds raised should include the funds of insurance companies. However, the funds, which are accumulated by insurance organizations (insurance reserves), are targeted and intended, first of all, to cover losses from insurance events, which affects their investment opportunities. The high potential of insurance investment opportunities of insurers lies in cumulative.

One of the popular sources of funding for regions investment development is grants. Grants provide resources in the form of irrevocable financial assistance, charitable contributions and voluntary donations that have a purpose and are directed to solve a certain socially significant problem. Grants can be a significant tool for financing the region investment development, and often perform a supporting function on other instruments, including international technical assistance and IMF loans, which are aimed at supporting economic reforms and infrastructure projects, primarily on

energy saving, environmental protection and transport infrastructure development. Grants as well as international technical assistance can be provided in the form of property, works or services, intellectual property, also financial resources [447].

Resources of non-profit organizations (or fundraising), unlike investments, are associated with the search for resources for non-profit projects/programs, which due to certain circumstances cannot be implemented as commercial. We are talking about supporting socially important projects and programs mainly in the non-profit sphere of economics, that is, when such projects implementation's participants will receive not profit, but certain benefits (privileges) of socio-economic, political, social communicative, educational nature. There are two main ways to finance non-profit organizations: internal and external. Internal include: funds from charity events (income from marathons, sales, concerts, etc.), voluntary donations of the organization individual members, income from economic activities. External sources of financial funds are grants from international donor organizations, public and state funds of the government, sponsorship contributions from commercial structures, private and charitable donations [448].

The main legislative acts in the field of fundraising in Ukraine can be considered acts that regulate public organizations' activities, namely charitable and non-profit ones - Constitution of Ukraine [449], Economic Code of Ukraine [450], Budgetary code of Ukraine [451], Tax Code of Ukraine [452], Laws of Ukraine: "On charitable activities and charitable organizations" [453], "On Volunteering"[454], "On Humanitarian Assistance" [455].

The main forms of fundraising are:

- grant fundraising (measures' system to find financial means necessary for the non-profit projects' implementation through the receipt of targeted funding within the established competition programs);

- charitable fundraising (activities to provide both financial and other material means necessary for the non-profit projects implementation through receiving one-time support from special charitable foundations, business entities, individuals). The most common forms of charity are philanthropy and sponsorship. According to the Law of

Ukraine "On charitable activities and charitable organizations": "patronage activity - charitable activity in the spheres of education, culture and art, cultural heritage protection, science and scientific research, which is carried out in the manner defined by this Law and other laws of Ukraine" [453]. "Sponsorship is voluntary material, financial, organizational and other support to citizen and entities of beneficiaries in order to popularize exclusively their name (on-site), their mark for goods and services" [453]. A special form of charity is philanthropy - "charity, voluntary unselfish help and patronage of the needy" [456], in most cases, by the call of the soul. One of the charity fundraising main flaws, as opposed to grant, is the practical inability to receive long-term funding;

- cooperation with state authorities, industrial enterprises and firms (in this case, it means not charity or sponsorship, but mutually beneficial joint work of non-profit organizations and donors - whether state or non-state structure).

The third group of sources of funding for region investment development include borrowed sources.

State lending is carried out at the state level. A state investment loan is a set of credit relations in which the lender is the state, and the borrower is the enterprises that most often belong to the state form of ownership. It is provided for capital investments of production purpose by providing budget loans directly to ministries and agencies, other state executive offices to finance enterprises, organizations and associations through banking institutions of facilities, construction of which is just beginning, on a competitive basis, as well as to finance previously started promising buildings, technical re-equipment and reconstruction of existing enterprises, that are belonging to state property in the economy's priority areas [457].

The state can also provide a tax investment credit, which is a deferral of income tax payment, that is granted to the enterprise for a specified period in order to increase its financial resources for the investment programs' implementation with subsequent compensation of deferred amounts in the form of additional tax revenues due to the total growth of profit, which will be obtained in accordance with the current legislation as a result of the investment programs implementation.

The introduction of an investment tax credit does not require additional credit resources, because it uses the resource potential of the enterprise itself in the form of profit, namely, the part that should be deducted to the budget in the form of income tax. Therefore, the introduction of an investment tax credit encourages enterprises to increase the efficiency of their work and profit [458].

Treasury obligations emission. According to the Law of Ukraine "On Securities and Stock Market," the treasury obligation of Ukraine - a state securities, which is placed exclusively on a voluntary basis among individuals, certifies the debt of the State Budget of Ukraine to the owner of the treasury obligation of Ukraine, gives the owner the right to receive cash income and is repaid in accordance with the conditions of placement of treasury obligations of Ukraine [459].

The loans of IBRD, IFC, BAHI, EBRD International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) and the International Finance Corporation (IFC) are part of the World Bank group of organizations aimed at raising the standard of living of developing countries. IBRD lending is carried out by providing funds allocated by the World Bank Group in debt to IBRD member states and under state guarantees. The IBRD also has the right to provide loans to the IFC. By attracting IBRD funds in the global capital markets at a low cost due to its high rating, the bank provides credit resources to countries with average income at market rates corresponding to the level of these countries, on more favorable terms - in a larger volume, with longer terms - we repay and on a more sustainable basis than funds available in financial markets [460]. The IBRD receives annual income through equity profit and small margin on loans provided, which allows the organization to cover its operating expenses, replenish reserves in order to strengthen its financial potential, as well as provide an annual deduction of funds to the budget of the International Development Association.

Venture funding stimulates the development of scientific and technological progress, promotes the acceleration of the introduction of the latest achievements of science in production. Sources of such capital are:

- rich individual investors, branches and subsidiaries of banks and other corporations, which are organized into small investment companies;

- groups of investment banks and corporations that create a pool of investments or so-called partnerships on investment with risk; as well as some large banks and some foreign investors.

Today, venture funds are one of the most important institutes for supporting innovation in the global economy. They provide financial funds for scientific research, development and introduction into production of new products and ensure their movement to the consumer.

Venture capital is not just closely related to innovation, it is a critical factor in the innovation process. In recent decades, venture capital has been a measure and driving force behind the development of small innovative entrepreneurship in all developed countries of the world. Thanks to him, the vast majority of developments in the latest industries and medicine, and countries with a developed venture capital market are now the leading exporters of high-tech competitive products [461].

Foreign investments are one of the most popular sources of financing, that is, they are values invested by foreign investors in investment activities in accordance with the legislation of Ukraine in order to make a profit or achieve a social effect.

According to the Law of Ukraine "On the regime of foreign investment ", foreign investments can be made in the form of:

- foreign currency recognized as converted by the National Bank of Ukraine;
- currencies of Ukraine
- when reinvesting in the object of primary investment or any other investment objects in accordance with the legislation of Ukraine, subject to payment of income tax (income);
- any movable and immovable property and related property rights;
- shares, bonds, other securities, as well as corporate rights (ownership rights to the share (share) in the authorized fund of a legal entity created in accordance with the legislation of Ukraine or the legislation of other countries) expressed in the convertible currency;
- monetary claims and rights to requirements for the fulfillment of contractual obligations, which are guaranteed by first-class banks and have value in converted

currency, confirmed in accordance with the laws (procedures) of the investor's country or international trade customs;

- any intellectual property rights, the value of which in converted currency is confirmed in accordance with the laws (procedures) of the investor's country or international trade customs, as well as confirmed by expert assessment in Ukraine, as well as the copyrights, rights to inventions, utility models, industrial designs, marks for goods and services, know-how, etc.;

- rights to carry out economic activities, as well as the right to use subsoil and the use of natural resources provided in accordance with legislation or agreements, the value of which in converted currency is confirmed in accordance with the laws (procedures) of the investor's country or international trade customs;

- other values in accordance with the legislation of Ukraine [462].

Also, one of the forms of borrowing is a commercial loan, which is provided in the form of a deferred payment, by the supplier of goods to its trading client. This form of credit varies depending on the nature of the goods, but usually corresponds to the cycle of sale or sale of goods to customers. In the vast majority of the material basis of a commercial loan are commodity bills. In turn, losses can be instruments of a bank loan in the form of their accounting by a supplier in a commercial bank. Banks have the opportunity to re-issue bills in the Central Bank of the country. The intermediate form between commercial and bank loans is brokerage loans related to transactions on the sale of goods. The source of brokerage loans are the means of large banks. Banks provide loans to exporters and importers not directly, but through brokerage firms. Brokers, as intermediaries between exporters and importers, play an important role in commodity trading. Exporters are given loans for the preparation of goods for export abroad and for goods stored in the country of the supplier of these goods, and importers - secured goods in the country of the importer. Brokers also carry out the accounting of waste accepted by importers, can accept the expenses of exporters themselves. Commercial (branded) loans serve to improve liquidity and accelerate capital turnover in both the importer and the exporter.

Investment lending is one of the sources of financing the development and full functioning of business in the region. Lending provides the enterprise with the necessary funds for the development of its activities, as the turnover of small businesses is small and it lacks its funds. Therefore, investment lending is a prerequisite for the full development of small and medium-sized businesses in Ukraine. The main problems of investment lending in Ukraine are the reduction of the solvent demand of potential borrowers, the high risk of non-return and increase in the volume of bad loans in the structure of the loan portfolio of banks, the reduction of the long-term resource base of banks, the presence of banks of more profitable and less risky segments of resource allocation than real sector enterprises, the insecurity of the rights of creditor banks. Having solved these problems, the state will be able to ensure the stable development of small and medium-sized businesses, the development of investment lending in Ukraine, improve the work of banks in the country and provide them with reliable work in the field of lending to Ukrainian business.

Leasing is a source of borrowed funds and the economic essence can be seen as an alternative to long-term loans, and as a method of financing investments. Leasing financing is similar to a loan provided for the purchase of equipment, but based on property relations.

The Economic Code defines that leasing is an economic activity aimed at investing own or attracted funds, which consists in providing leasing under the contract by one party (leaseholder) for the exclusive use of the second party (leaseholder) for the specified term of the property owned by the lessor or acquired by him in the property (business charge) on behalf or agreement of the leaseholder with the relevant supplier (seller) of the property, subject to payment by the leaseholder of periodic leasing payments. In a broad sense, leasing acts as a kind of intermediate funding link between lending and direct investment [450].

The most common forms of leasing are financial and operational. Financial leasing refers to the economic operation of an individual or legal entity, which provides in accordance with the contract of financial leasing (lease) transfer to the tenant of property that falls under the definition of the main fund purchased or manufactured by

the landlord, as well as all risks and rewards associated with the right to use and own the object of leasing. Unlike financial operational leasing is characterized by the fact that the term of use of the property is much less than the period of depreciation, and this allows the lessee to repeatedly transfer the property to leasing.

Forfeiting is financing for receivables (withdrawal of a monetary claim) arising in the process of trading between commercial enterprises.

Forfeiting presents a specific form of transformation of a commercial loan into a banking one. The use of forfeiting in financing occurs when an innovative enterprise lacks its own funds to purchase the necessary products for use in the production process. Quite an interesting source of financing in developed countries is factoring, which is a complex of financial services, which is carried out by the bank to the client in exchange for concession of receivables. The factoring agreement is a long-term type of working capital financing, and therefore operates as long as the parties are satisfied with mutual cooperation.

Bank loans. A loan is a loan in monetary or commodity form, which is provided on the terms of payment, term and return under the following provisions: guarantees, collateral with real estate, collateral of other assets of the enterprise. At the same time, an important role for the enterprise is played by the level of the discount rate, which is formed under the influence of demand and supply for borrowed capital, the amount of interest on deposits, the level of inflation in the country, etc [463].

Loans differ by various features, in particular, the type of lender allocates banking and commercial credit; according to the form of provision - commodity and financial credit; for the purpose of providing - an investment and mortgage loan; in terms of validity - short -, medium - and long-term credit.

Bank loan is granted to the company on the basis of a loan agreement.

The loan expresses the economic relationship between the borrower and the creditor arising from the movement of funds on the terms of return and refund. An important element of credit regulation is the loan interest rate. Currently, investors attract credit in those areas of entrepreneurial activity that give a quick effect (in the form of profit or income). Practice shows that for enterprises that are able to quickly

increase the output of products (or the solvent demand of which products are quite stable), attracting loans is much more profitable than investing funds with the payment of a share of profit.

For private investors, the source of financing in addition to bank loans is mortgage lending, that is, it is a loan issued by the bank secured by real estate that is secured by the bank as a guarantee of loan return.

Under the mortgage agreement, the following immovable property may be laid down:

- 1) land plots;
- 2) enterprises, as well as buildings, structures and other immovable property used in business activities;
- 3) residential buildings, apartments and parts of residential buildings and apartments consisting of one or more isolated rooms;
- 4) cottages, garden houses, garages and other consumer buildings;
- 5) air and sea vessels, internal navigation vessels and space facilities.

Mortgage loan has certain advantages compared to other forms of lending:

- a) the property retains its main qualities for a long time, which allows to organize lending to the client secured by real estate for a period of up to 10-30 years;
- b) property prices in the long term tend to increase, and in conditions of inflation - higher rates than in other goods. This trend contributes to a more complete guarantee of the interests of creditors and protection against losses in the lending process;
- c) the mortgage provides additional protection of the rights of the mortgage bank through the state registration of the real estate pledge, this makes it possible to trace the following collateral of the property and other changes occurring with it and threaten the interests of the creditor;
- d) the relative simplicity and availability of the organization of control over the preservation of the subject of collateral relieves the collateral creditor from unnecessary costs for the implementation of control functions.

These features make mortgage lending attractive for commercial banks in terms of market economy and the processing of the relevant legislative and legal framework.

Currently, financing the activities of the enterprise through a mortgage loan is one of the most attractive ways.

This is due to several factors:

- the possibility of long-term loans of working capital at low interest;
- no need to withdraw funds from turnover for collateral;
- the procedure for obtaining a loan is not complicated.

Thus, a mortgage loan serves as a tool for the enterprise to form long-term liabilities.

Mortgage lending plays an important role for individuals and, above all, for improving housing conditions through the development of housing construction.

Along with traditional sources of alternative funding. Alternative sources that can be aimed at financing the investment development of the region include: online lending, crowdfunding, Peer-to-peer loans, business angels, online factoring, financing with the support of international organizations, mezzanine financing, impact investment, etc. Ukrainian small business enterprises use these sources of financing in small amounts. When P2P-кредитуванні into credit relations, equal parties enter, where borrowers and investors are most often individuals. Issuing and obtaining a loan is carried out without the involvement of banks, which allows you to set adequate interest rates and the optimal amount of the deposit [464].

Crowdfunding is a popular tool among technology startups. Especially abroad. Because they can test how popular their product is and how strong the founders of the business are. Also, fundraising through international crowdfunding platforms allows you to enter new markets.

Crowdfunding funds in addition to financial assistance mean moral support for the entrepreneur. Money does not need to be returned, but it is advisable to effectively use and get the expected social effect.

In Ukraine, crowdfunding operates not only to finance startups, but also to finance traditional enterprises that thus raise funds to open public places, breweries, craft productions, pizzerias and so on [464].

Peer-to-peer platforms are an alternative to financial companies and investors.

Peer-to-peer lending is a mechanism for borrowing money between individuals within special online platforms. Online platforms accumulate all kinds of creditors and borrowers, giving them the opportunity to meet and offer mutually beneficial conditions. Thus, future creditors and borrowers are registered on the P2P-платформах - Internet resources or programs that are installed on smartphones, and conclude loan agreements there, agree on their terms, discuss the amount of debt and repayment terms [465].

Business angels invest their own financial resources almost in ideas that can become business projects in the future. They can invest both on their behalf and through their own companies. The main advantage of business angels over traditional bank loans is that private investors are willing to take risks. Unlike the bank, they can provide both a loan for business development and a loan for opening a business. In addition, they participate in business, give professional advice, provide support, because they are directly interested in the success of the enterprise. The disadvantage of business angels is limited opportunities compared to banks. The main feature of investing business angels is reinvesting the profit to maximize the value of the company [466].

The next type of financing is impact investment (or impact investment), it includes investments that promote social change. This concept was put into circulation in 2007 at a Rockefeller Foundation meeting aimed at finding a way to create a global investment-oriented industry with a positive social and environmental impact [467].]This type of investment has recently emerged as a significant opportunity to mobilize capital into investments aimed at measuring positive social, economic or environmental impact along with financial return. An increasing number of investors include impact investments in their portfolios.

The impact investment market is relatively new but is growing rapidly, and it is making rapid progress in approaching the common framework for investment management to achieve impact. Most international financial funds investing in countries such as Ukraine since 2020 have made changes to their investment strategies, precisely determining the priority impact of investments in their portfolios. To date, the total amount of impact investment capital is 2.3 trillion US dollars, and already

more than 400 billion US dollars are managed in accordance with the Impact Principles, a market standard for managing an investment portfolio to achieve impact. Many of these investors use Joint impact indicators to measure and report on progress [467].

In the foreign practice of financing social entrepreneurship, the concept of mezzanine capital is found. This type of investment is a combination of own and borrowed capital with fixed interest rates and repayment obligations. Mezzanine capital is flexibly structured and gives the investor the right to profit in case of financial success, however, as well as obtaining loans, provides a stable financial business model and low risks.

Analysis of global funding trends shows that previously mezzanine financing was used only by large multinational corporations [468].

In the foreign practice of financing social entrepreneurship, the concept of mezzanine capital is found. This type of investment is a combination of own and borrowed capital with fixed interest rates and repayment obligations. Mezzanine capital is flexibly structured and gives the investor the right to profit in case of financial success, however, as well as obtaining loans, provides a stable financial business model and low risks.

Analysis of global funding trends shows that previously mezzanine financing was used only by large multinational corporations [468].

Mezzanine financing involves the use of a number of tools that are combined taking into account the specifics of the enterprise and form the appropriate structure of the debt:

- mezzanine loan (unsecured or subordinated). Subordination of such a loan is ensured by granting the creditor the right to alienate or secure directly the real assets of the borrower's enterprise or its shares (structural subordination). In foreign practice, such loans are provided for a period of 5 - 10 years with the right of early repayment after the end of the minimum agreed loan period;

- convertible bonds that provide for the payment of fixed interest and the principal amount of debt after the end of the loan period, or the possibility of receiving

the borrower's shares by the creditor at a pre-agreed price instead of repaying the debt. In some cases, the issue of bonds with a warrant for the borrower's shares is practiced, which can act as an independent financial instrument [469];

- "hidden" investor's participation in the capital of the borrower's company, on which the investor owns a share in the company's capital, but is not responsible for its obligations to creditors. At the same time, information about the investor's participation in the capital of the borrower's company is closed to third parties, and the relationship between them regarding participation in the management and distribution of profits is determined by a confidential agreement.

The main disadvantage of borrowing under the mezzanine financing scheme is their relatively high cost, which is associated with a higher level of risk for investors. Since it is a hybrid financial instrument that combines the signs of lending and emission of funds, in the case of the borrower's bankruptcy, the mezzanine loan debt will be charged after repayment of all loan obligations, but before the return of equity capital. In fact, the creditor in the mezzanine financing scheme assumes some of the risks of the shareholder, and therefore expects a higher return.

In general, the income of the investor's mezzanine consists of several flows of funds:

- interest payments, including interest on the principal amount of the loan (fixed or variable, cash coupon) and deferred interest (accrued periodically and capitalized with payment after repayment of the principal amount of the debt); income from participation in the borrower's profit distribution (participating loan);
- income from the sale of warrants (options) for the purchase of shares of the borrower (if the market price of such shares exceeds the nominal);
- one-time or periodic rewards, including in the form of an additional discount when placing preferred shares or a certain number of warrants (options) on the borrower's shares;
- reimbursement at the expense of the borrower of transaction costs related to the organization of the mezzanine financing agreement, etc. [470].

Characterizing the main components of the region investment development financial mechanism, note that as well as in the interpretation of the concept of "financial mechanism" there is no clear definition of the orientation to the region, so there is no unity of scientists on the interpretation of the goal of investment development and activity of the region.

Having considered the opinions of various scientists, we note that representatives of classical economic theory claim that the main goal of investment and other types of economic activity is to maximize profit. According to A. Smith's theory, maximizing the profit of individual business entities will lead to maximizing all public welfare. The high level of profit of the enterprise can be achieved at a high level of investment risk, which generates a threat of bankruptcy, and therefore in market conditions, profit maximization is one of the most important tasks of the investment activity of the enterprise or criteria for assessing the effectiveness of certain types of its investments [471].

According to the theory of sustainable economic growth, which is constantly developing, the main purpose of investment activity is to ensure the financial balance of the enterprise in the process of its functioning and development. Implementation of this goal ensures long-term crisis-free development of the enterprise and gradual expansion of its economic activity in the process of investment.

Representatives of the modern economic theory, the main goal of the investment activity of the enterprise is to maximize the well-being of the owners of the enterprise, which receives a specific expression in maximizing the market value of the enterprise. This approach is shared by all modern theorists in the field of investment management because, in their opinion, it best implements the financial interests of the owners of the enterprise (profit and risk taking into account the time factor).

We agree with the opinion of I.O. Blank, who notes that the main goal of investment management is to maximize the welfare of the owners of the enterprise in the current and promising periods [472].

Since the enterprise represents the micro-level of the financial mechanism and is a component of the macro level, the purpose of its investment development will be to design and as the goal of the region investment development.

The general purpose of the regional investment policy, in our opinion, is to create conditions for the influx of effective investments into the economy of the region; effective investment support of the process of complex inter-territorial development of the region. Effective investments usually mean such investment, which, in addition to the risk fee for investments, allow you to obtain an acceptable for the investor and for the region that accepts investments, an economic benefit in the form of, for example, profit from investments. In this regard, the main criterion for the investor will be expected profitability on invested capital in comparison with the degree of risk, and for the region - to increase the budget efficiency of the regional economy. Increasing the budget efficiency of the region is a positive change in the regional budget balance. That is, investments should either lead to an increase in revenues, or to a decrease in the costs of the regional budget [473].

The main purpose of the regional investment policy is to develop and implement a targeted set of measures aimed at creating a favorable investment climate in the region, the development of institutional and soft infrastructure of the regional investment market and the direct implementation of regional investment policy, as well as specific investment projects and programs [474].

Summarizing all of the above, we note that the purpose of the financial mechanism of investment development of the region is to provide the needs for financial resources to intensify investment activity and economic growth of the region and the state as a whole.

To achieve the main goal, tasks aimed at ensuring:

- selection of forms and sources of financing;
- optimization of the composition and sources of investment resources;
- maximum profitability (or profitability) or achievement of social effect from investment activity;

- optimal liquidity of investments and opportunities for rapid reinvestment of capital for changes in external and internal conditions for the implementation of investment activities;

- sufficient amount of investment resources and optimization of funding sources.

In practice, the tasks for achieving the goal of investment development of the region are divided into long-term, medium and short-term. Long-term tasks include:

- development of a regional regulatory framework aimed at improving the investment climate in the region, increasing the overall investment attractiveness of the region, reducing investment risks;

- increase of investment resources of the region at the expense of budgetary and non-budget sources of all levels of public administration, financial resources of private domestic and foreign capital, as well as savings of the population;

- creation of an effective regional investment market infrastructure;

- improvement of the amortization policy: legislative prohibition of the use of the depreciation fund not for its intended purpose; development and lobbying at the federal level of practical application of various schemes of accelerated depreciation;

- formation of a healthy competitive environment; promoting the creation and effective development in the region of various forms of intra-industry and inter-industry organization of manufacturers (regional associations, corporations, unions, FPG, etc.);

- concentration of investment resources of the region on the development of priority spheres of economy and solving the most urgent tasks of social development; formation of the register of priority industries and territories;

- expansion of solvent demand, including demand for the products of enterprises in the region and demand for investment resources;

- search for objects and directions acceptable in terms of efficiency for investment; formation of new sources of tax and rent payments, etc. [473].

The short-term problems of investment development, which are solved at the regional level, change as the situation changes in the region and in the country as a whole. Among the most typical problems solved by regional authorities are:

- 1) creation at the regional level of the infrastructure of settlements between subjects of the regional investment market, including testing of various payment means;
- 2) saturation of the needs of the real sector of the region's economy with liquid working capital, including through the issue of corporate securities, regional securities, bill circulation;
- 3) mobilization of external financial sources for enterprises in the region;
- 4) creating conditions to increase the internal sources of investment resources of enterprises - depreciation and profit;
- 5) creation of reliable channels for investment of attracted capital;
- 6) strengthening control by the regional authorities over the targeted use of funds from the regional budget directed to investment;
- 7) regulated distribution of preferential investments for individual projects, economic sectors and territories;
- 8) inclusion in the economic turnover of resources available in the region, including the right to use natural resources, real estate, scientific and technical potential of the region, etc. [473].

Goals involve the presence of specific investment management tasks.

In general, the solution of tasks aimed at the investment development of the region should include:

- ensuring economic and social development of regions, taking into account the rational use of their potential, the reproduction of local resources and environmental protection;
- complex solution of interdisciplinary scientific, technical and organizational and managerial problems caused by the need to overcome the crisis, economic revitalization, development in favor of the region and the state as a whole;
- increasing the technological and information level of all spheres of economic activity to achieve competitiveness of products and services of entrepreneurial structures of the region;
- implementation of the regional development strategy [475].

One of the main components of the financial mechanism of investment development of the region are its functions, which include:

1) reproductive, which is manifested through the balancing of material and financial resources at all stages of the cycle in the process of simple and extended reproduction at the region level;

2) controlling, which is implemented through systematic control through the system of tax payments, as well as on the basis of analysis of the provided financial statements. Systematic increasing tax revenue to state and local budgets indicates an effective financial system and a well-formed investment environment;

3) the regulatory function that manifests itself in ensuring the processes of reproduction of capital and maintaining sufficient rates of development of important sectors of the region's economy. The regulatory function actually applies not only to the processes of production, accumulation and consumption, but also to natural, technical and social phenomena, the development of infrastructure, that is, permeates all levels and spheres of the region's life;

4) stimulating, which is that the investment is focused on updating the means of production, on activating the most moving and rapidly changing elements of it, on the development of science and technology. In this role, investments, in fact, serve development as such, determine its growth rates and qualitative characteristics.

5) distributing, through investment, the distribution of received in its monetary form between individual entities, and spheres and activities. The nature of distribution processes directly depends on the target benchmarks, priorities set by the state tasks.

The components of the effective functioning of the financial mechanism are its principles. When studying the principles of the financial mechanism, it should be noted that the question of principles is little researched or generally generalized and considered in the form of universal principles.

In her works M. Samogorodska attributed to the principles of the financial mechanism [473]:

- the principle of purposefulness, that is, the orientation of development and implementation of the system of goals and objectives of the general socio-economic policy of the region;

- principle of priority of solving the most urgent problems of socio-economic development of the region;

- the principle of balancing the interests of all potential participants in the investment process (public and private interests, mixed public-private financing of highly effective projects);

- the principle of equity of investors in obtaining state support and unification of public procedures; publicity and transparency of procedures of formation and mechanisms of realization of regional production potential;

- principle of openness and accessibility of information for all investors;

- principle of clarity and simplicity of procedures for registration of relations between the investor and authorities; mutual responsibility of authorities and investors; immutability of decisions made;

- the principle of balancing the maximum use of opportunities and advantages of the regional administration as an entity;

- the principle of investment orientation of budgetary policy in compliance with the condition of reasonable sufficiency in other areas of expenditure;

- the principle of flexibility based on the need to take into account changes in the investment environment and provides for a mechanism for rapid adaptation of REPs to new conditions with strict observance of the interests of subjects of the investment process;

- the principle of objectivity and priority of economic efficiency in the decisions taken [473].

L. Kostyrko and E. Chernodubova the principles of the financial mechanism include the principle of consistency (integrity), the principle of complexity, the principle of orientation, the principle of balance of interests, the principle of continuity of functioning, the principle of flexibility and efficiency [476].

B.Karpinsky the basic principles of dialectics that manifest themselves in the

characteristic dominants of the financial and tax mechanism of development of the region include the principle of development; the principle of unity of historical and logical; the principle of universal communication and interdependence of objects and phenomena; systematic principle; the principle of ascent from abstract to specific [477]. L. Hudolii distinguishes the principles: terminological certainty, that is, a clear definition of the term for which the mechanism is developed; the principle of avoidance of discretion is a universal approach to all groups of subjects; transparency principle; the principle of the inconsistency of the use of tools and methods, consistency at the level of the country as a whole and regions [478].

Generalizing approaches to the formulation of the principles of the financial mechanism, we can state their heterogeneity, and sometimes contradiction. Studying all the principles, we consider it appropriate to distinguish the following principles of the financial mechanism of investment development of the region:

- principle of efficiency, that is, investment resources should be used in such a way as to achieve maximum effect at minimum costs, which is relevant now in conditions of limited financial resources;
- the principle of adaptability, that is, the formed system must be flexible enough to transform in today's unstable conditions of development in accordance with changes in the financial environment and new needs of investment development of the region;
- principle of consistency, which involves the formation and distribution of financial resources and should be carried out taking into account all the goals and tasks that are reflected in the strategic investment development of the region;
- the principle of optimality, which means that the formation of a system of financial support for the investment development of the region should be carried out on the basis of the use of modern methods of analysis, planning, control, multi-variant calculations;
- principle of unity of action, that is, all participants of the investment process should be involved in the formation of the financial support system for the investment development of the region;

- the principle of differentiation of sources of financial resources, that is, in order to increase efficiency and reduce the risk of investment, it is necessary to attract financial resources from different sources;

- principle of transparency means that, on the one hand, the activities of the participants in the investment development of the region should be as transparent as possible, and on the other hand, the activities of the relevant office carrying out state regulation, control and supervision should also be transparent.

Based on the sources of financing of investment development of the region, it is necessary to determine the main financial methods and forms. With the help of these methods, the creation and use of financial support for the investment development of regions that materialize in various assets in the process of financial and economic activity is ensured.

Under the "financial methods" understand the form of expression of financial relations, which determines the specific ways of formation and use of centralized and decentralized funds of funds to ensure the effective functioning of all components of the financial system, the main of which are budgetary financing, lending and self-financing [479].

Methods of implementation of investment development are a set of tools, methods and technologies to achieve the goals.

Depending on the method of influence, methods can be administrative and economic in nature. Administrative methods are reduced to the adoption of legislative and regulatory acts, management of state (municipal) property and enterprises, provision of state (municipal) loans and subsidies, licensing, quota and imposition of various sanctions.

Methods of economic nature are divided into direct and indirect. Indirect economic methods of regulation of regional investment policy include forecasting, programming, indicative planning of socio-economic and investment development of the region, the use of tax, fiscal, credit and money, anti-inflation measures [480].

The form of financing is external manifestations of the essence of the method of financing. Thus, a single method of financing may have its forms of expression. At the

same time, isolation within the framework of a particular method of the form unites their economic essence, which allows to refer them exactly to a certain method of financing investments.

The main forms of realization of investment development of the region should be identified:

- development and implementation of national or municipal target programs;
- placement of the state/municipal order for the supply of products for public needs [481];
- support of science-intensive industries and development of high technologies;
- participation of the state or municipal authorities in investment and innovation projects;
- promoting the development of foreign economic relations of the region;
- creation of conditions for the formation of special economic zones and technoparks [482].

In economic practice, there is no single point of view regarding the components of financial security methods. According to N. Shevchenko, there are the following methods of financing investment processes:

- self-financing (own funds);
- budget (budget investments);
- credit (loan funds);
- stock or shareholding (attracting funds);
- combined [483].

According to Kondrashov M.V., the following can be considered as methods of financing investment projects [484]:

- self-financing;
- shareholding and other forms of partial financing;
- credit financing;
- financing of local and higher budgets;
- mixed financing;
- project financing.

Methods of financial support of sustainable development of depressive territories (including investment development) Kovalenko L.O. and Mikheenko T.V. include:

- self-financing;
- budget financing;
- investment;
- lending.

More fully grouped methods and forms of financing investment activity (Fig. 2)

Next, we will consider in more detail each method of financing investments. Self-financing - is carried out at the expense of their own funds. Ponomarenko V.S. argues that "own funds - the main source of self-financing - can be used by entrepreneurs only for individual highly profitable investment projects, while the necessary financial potential is borrowed and attracted resources" [485].

Self-financing can only be used for small investment projects. Capital-intensive investment projects, as a rule, are financed by not only internal, but also external sources.

However, M.Yu. Kodenskaya believes that the total amount of investments in the main capital of Ukraine is the largest share of own funds of enterprises and organizations [486]. Among its own sources, of course, a big role should be played by profit, which provides an increase in gross capital and remains at the disposal of enterprises after paying taxes and other mandatory payments.

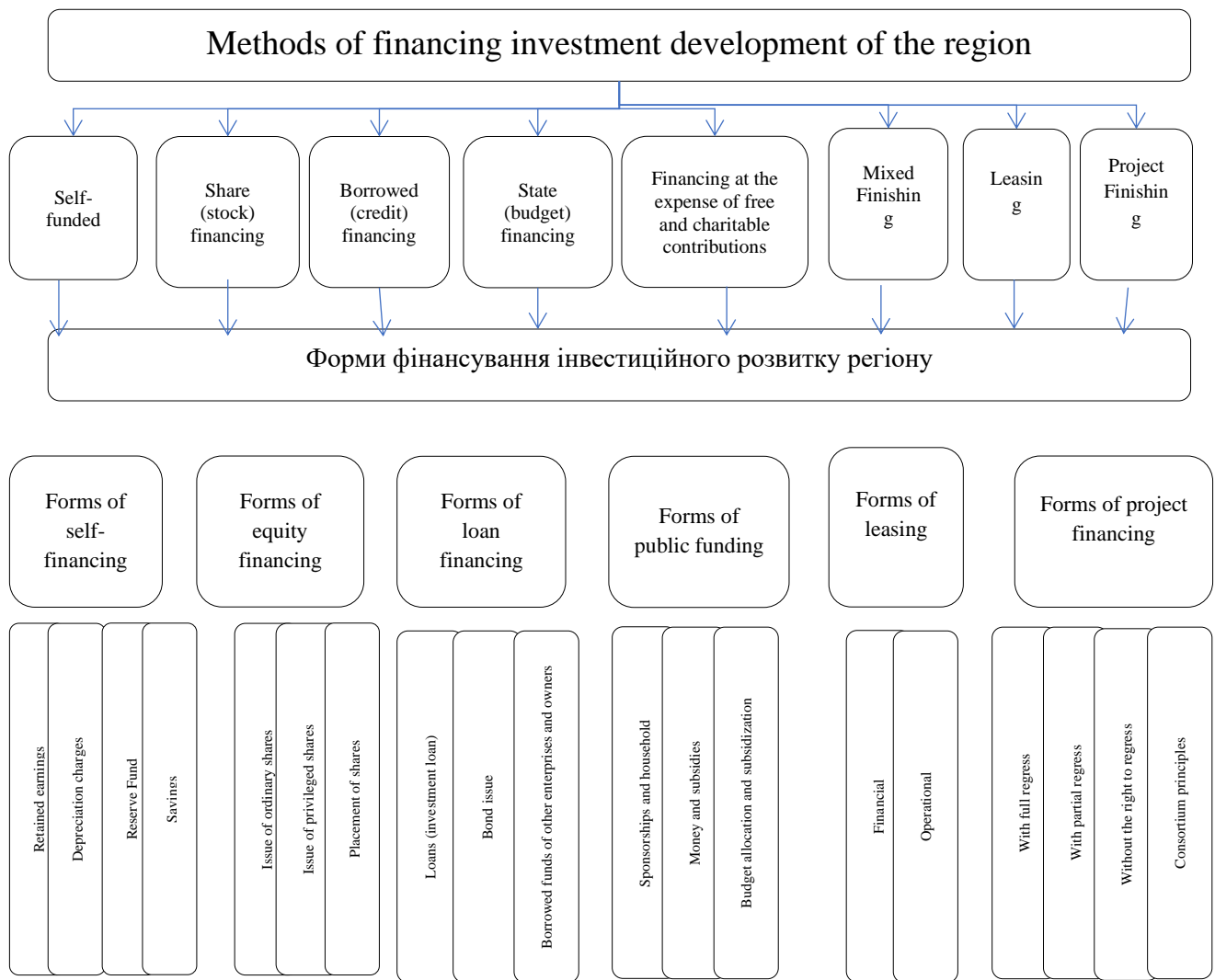


Figure 1. Methods and forms of financing investment development of the region
(developed by the author)

Profit as the main source of financing is most often used for small investments - bank deposits, purchase of securities, investment in the intellectual capital of the enterprise. In addition, profits, the most important source of formation of financial resource of investment activity of enterprises is depreciation deductions. I.M. Boychuk notes that depreciation deductions are part of the proceeds from the sale of products attributed to the cost (not taxed by the income tax) and which is used for the renovation of fixed assets. The higher the amount of depreciation deductions, the lower the amount of income tax, the more funds remains at the disposal of the enterprise for its own development [487].

Another potential source of investment resources is the savings of enterprises and the population.

Share (stock) financing (shareholding) is the next method used to finance large investment projects with significant payback times. Capital is attracted by issuing simple and privileged shares placed among legal entities and individuals, or through issuing options. The attractiveness of the joint-stock form of financing of investment projects is manifested in the fact that the main volume of necessary resources is received at the beginning of its implementation, that is, it makes it possible to finance new enterprises in which there is no more profits, depreciation, collateral property in order to get a loan from the bank [488]. An important source of investment resources for any economy is the funds of the financial and credit system.

Loan financing is used in financing investment projects with a high yield rate (which exceeds the borrowing interest rate) and small payback periods.

Loan financing consists mainly of loans, issue of bonds and borrowed funds of other enterprises and owners.

Credit is a universal tool for the distribution of national income, financial, material and labor resources, the alignment of profitability indicators of the enterprise on the basis of transfusion of capital, which contributes to progressive structural changes in the national economy. The basis of debt financing is an investment loan, which is an economic relationship between the creditor and the borrower regarding the financing of investment measures on the basis of return and, as a rule, with the payment of interest.

To finance investments, both commercial and bank loans are used.

A commercial loan is a commodity loan that provides for a deferral of payment for material and other values set for the needs of the investment process. A bank loan provides for obtaining the amounts necessary for investment activities. It can be obtained in banking organizations on special terms. In some cases, when the development of the enterprise solves national tasks and contributes to the development of the entire economy of the country, the investor is given loans from budgets of

different levels. Such loans are usually provided to meet the primary needs of the social sphere and the development of production infrastructure.

One way to obtain borrowed funds is to issue corporate bonds. In this way, temporarily free funds of the population and other subjects of the market economy are attracted as investments. The validity of such bonds should be slightly longer than the estimated period for the implementation of investments, so that funds for the repayment of this loan can be obtained from the income from the use of realized investments. To place such loans, it is necessary that they be attractive to potential investors. To do this, it is necessary to form conditions that would be quite profitable for them and provide liquidity of bonds in the securities market.

Attracting investment funds by issuing bonds allows you to use the cash resources of small investors who practically do not interfere with the activities of the enterprise and do not prevent it from realizing its goals, to work on certain principles. In addition, the interest rate that these investors receive is fixed and less than the bank loan rate. This allows enterprises to more accurately predict their income and expenses, reduces the risk of critical situations. The disadvantage in terms of using this resource is the system of regulating the issue of bonds by the securities market management bodies and the practical absence of a secondary bond market.

One of the sources of investment development financing is an international investment loan - economic relations between states, foreign banks and firms regarding the financing of investment activities on the basis of return on certain terms and, as a rule, with interest payment.

A new form of lending to capital investments implemented in financial institutions is the provision of funds to clients for the implementation of long-term large-scale projects, through the full repurchase of industrial bonds issued by these customers. In international practice, such an operation is called underwriting. It has wide distribution in the activities of specialized investment banks abroad [489].

An important source of resources for investment is the funds of state and local budgets, that is, state (budget) funding. Currently, budget investments are not paid enough attention. Thanks to this leverage, the state can regulate the investment market

of Ukraine, ensure healthy competition in the market of investment packages, stimulate the optimal market conditions. Such activity ensures sustainable socio-economic development and competitiveness of the national economy.

In turn, budget investments are divided:

- investments in the budget sector;
- investment in infrastructure;
- investments to ensure social protection;
- investment in the real sector of the economy;
- investments of social purpose [490].

In particular, in Ukraine, such ways of investing the real economy at the expense of budgetary funds as contributions to statutory funds and investment loans are often integrated.

State (budget) financing of investment projects provides for state investments in the main objects of economic and social development. Financing of capital investments from the budget under market conditions has its own peculiarities. The state intervenes in the process of financial and credit provision of capital investments of state-owned enterprises.

An important place in the system of financial institutions is occupied by state institutions. At the same time, it is not about replacing private investors with the state, but about the possibility of effectively supplementing private investments with it. At the same time, foreign experience does not give an unambiguous answer to the question of the role of public investment, which is changing at different stages of economic development.

In general, state financial institutions that participate in the investment development of regions tend to include budget and out-of-budget funds, as well as development institutions. Through budgetary funds, state targeted and investment programs for the development of investment attractiveness of regions can be funded. To date, state capital investments from the budget are realized mainly through the system of state targeted programs, which are inherently one of the key tools for implementing an active policy of the state aimed at increasing the competitiveness and

investment attractiveness of the country. At the same time, in conditions of budget deficit, it is advisable to make a significant part of such investments on the principles of co-financing with private capital. In fact, the main purpose of the target programs should be to facilitate the attraction of additional out-of-budget funds for their implementation. In this aspect, the most significant are such state target programs, which are characterized by a tangible multiplicative effect on the expansion of private business activity, when the influx of investments both in the region and in a particular industry are restrained due to the lack of necessary infrastructure.

Financing through development institutions focuses on the system of financial partnerships and occupies an intermediate place between the commercial financing of profitable projects and budget allocations. Development institutions not only contribute to the attraction of long-term investment funds in the priority sectors of the economy, but also to the spread of new technologies, which in turn increases the investment attractiveness of the territory.

Development institutions are defined as "specialized state (quasi-state) corporations (companies) whose activities are aimed at eliminating the" market failures "that inhibit the economic and social development of the country" [491].

The functioning of development institutions is often closely related to the public-private partnership instrument, which, in turn, allows you to create an effective system of partnership relations, providing from the state comfortable conditions for doing business, and from the business side, solving socially significant issues by increasing the level of social responsibility of the private sector. In conditions where the state is constantly facing the problems of lack of budget resources and increasing requirements for services provided, the private sector is becoming increasingly important as a source of investment capital.

In recent years, the process of financing investments at the expense of financial and industrial formations created on the basis of large industrial formations operating in the region and able to concentrate their own, state, collective and private funds, as well as foreign investments has significantly intensified [486].

Mixed financing - based on combinations of different methods of financing investment projects.

During the last century, leasing investment has become popular, which, on the one hand, is associated with the development of innovative activities and the introduction of innovations in the production of various equipment and equipment for all spheres of the economy, and on the other - its significant cost, which makes it impossible for many business entities to purchase it on the basis of contracts of sale and supply. A compromise option that allows you to use the latest equipment without the burden of paying its full cost and maintenance, requiring special knowledge and skills, was leasing [492].

Project financing in international practice means financing investment projects, characterized by a special way to ensure the return of investments, which are based on the investment qualities of the project itself, those revenues that will be created or restructured in the future [493]. The specific mechanism of project financing includes the analysis of the technical and economic characteristics of the investment project and the assessment of the associated risks, and the base of return on invested funds is the income of the project that remains after covering all costs.

A feature of this form of financing is also the possibility of combining different types of capital: banking, commercial, state, international. Unlike a traditional loan agreement, risk allocation between the participants of the investment project can be carried out.

There are three forms of project financing:

1) with full regress on the borrower, i.e. the availability of certain guarantees or the requirement of a certain form of liability limitations of the project creditors. The risks of the project mainly fall on the borrower, but the "price" of the loan is relatively low and allows you to quickly get financial funds for the implementation of the project. Full-regress financing for the borrower is used for low-profit and non-commercial projects;

2) without the right to regress the borrower, that is, the creditor has no guarantees from the borrower and assumes all the risks associated with the implementation of the

project. The cost of such a form of financing is quite high for the borrower, as the lender hopes to receive appropriate compensation for a high degree of risk. Thus, projects with high profitability and resulting in the sale of competitive products are financed. Projects of this form of financing should use advanced production technologies, have well-developed product markets, provide reliable agreements with suppliers of material and technical resources for the implementation of the project, etc.;

3) with limited right to regress. This form of project financing involves the distribution of all the risks of the project between its participants so that each participant takes the risks dependent on him. In this case, all participants undertake specific commercial obligations, and a reasonable price of financing. At the same time, all project participants are interested in the effective implementation of the project, since their profit depends on their activities.

Depending on the amount of ownership powers transferred to a private partner, investment obligations of the parties, the principles of risk separation between partners, the following mechanisms can be identified among the project financing models:

1. Financing for future deliveries of products.
2. WOT (build - operation - transfer) construction - operation - transmission.
3. WOT (built - own - operation - transfer) construction - possession - operation - transfer.
4. BTO (Build, Transfer, Operation) construction - transmission - operation.
5. BOO (Build, Own, Operation) construction - possession - operation.
6. BOMT (Build, Operation, Main, Transfer) construction - Operation - Maintenance - Transfer.
7. DBOOT (Design, Build, Own, Operation, Transfer) design - construction - ownership - operation - transfer.
8. DBFO (Design, Build, Finance, Operation) design - construction - financing – operation [484].

The methods of financing investments are interdependent, but not interchangeable. Self-financing and equity financing are characterized by ease of involvement, since decisions on their use are made by owners without the consent of

other business entities; provides financial stability of the enterprise in the long-term. At the same time, such methods of financing are characterized by certain restrictions in the volume of attraction and significant expansion of the investment activity of the enterprise. In self-financing and equity financing, the company has the highest financial stability, but limits the pace of investment development, since it cannot quickly provide the formation of the necessary additional amount of investment.

The effective functioning of the financial mechanism is influenced by a number of factors and conditions that can be divided into factors of internal and external influence, which in turn are divided into: political, economic, socio-cultural, natural-ecological Factors of internal influence [494]:

1) Political:

- the concept of development (the presence of a plan and development strategy) of the region;

- stability of the legislative and legal framework of the region;

- relations with other subjects (state, branches, regions, enterprises, population);

- state of corruption and bureaucratic barriers in the region;

- protection and level of interference from the country;

- degree of political stability of the region;

- state of the judicial system of the region; etc.

2) economic:

- economic potential of the region;

- GDP level of the region and share in the country's GDP;

- level of economic development of the region;

- state and impact of the tax system;

- the state of the stock market;

- the state of the monetary system;

- inflation rate of free economic and offshore zones;

- the amount of investment in the main capital of the region;

- volume of capital investments in the region;

- state of scientific and technological progress, innovative activity of their quality management of the region;

- state and availability of raw materials in the region;

- the level of need for services and products in the region and consumer preferences;

- presence of competitors and performance indicators of competitors;

- the level of capacity loading in the region;

- the ability to form strategic alliances with the supplier;

- sales of products in the region;

- dynamics of prices for raw materials and products in the region;

- efficiency of the region;

- consumers;

- perspective of development of the region;

- number of enterprises in the region and the share of unprofitable;

- different.

3) socio-cultural:

- development of social infrastructure of the region;

- proportion of poor population in the region;

- crime rate and the share of crime in the region;

- the state of the real estate market and housing in the region;

- the level of purchasing power of the population of the region;

- the volume of the working population of the region and its share;

- accessibility of education, level of education and availability of qualified workforce in the region;

- creation of conditions for increasing the region;

- the average age of the population of the region;

- the population of the region and the share of urban and rural residents;

- unemployment and wage in the region;

- business image of regional employees;

- the potential of culture (rules of behavior, traditions, etc.) of the region;

- etc.

4) natural and ecological:

- state of ecology and environmental friendliness of technologies;

- reserves of natural resources necessary for the development of the region and their specific weight;

- availability and development of transport communications;

- geographical location and favorability of the climate of the region;

- etc.

Factors of external influence:

1) Political:

- the concept of development (the presence of a plan and development strategy) of the country;

- stability of the legal framework;

- level of development of foreign economic relations;

- state of corruption and bureaucratic barriers;

- protection and level of intervention by higher levels (international organizations);

- political situation in the country and the degree of political stability of society;

- state of the country's judicial system;

- etc.

2) economic:

- GDP level;

- level of economic development of the country;

- state of the budget system and state budget;

- state and development of the tax system;

- the state of the stock market;

- the state of the monetary system;

- inflation rate;

- availability of free economic and offshore zones;

- the amount of investment in the main capital;

- volume of capital investments;
- state of scientific and technological progress * innovative activity of their
- quality of country management;
- state and availability of raw materials;
- competitiveness of the country;
- dynamics of prices for raw materials and products;
- prospects of development of the country;
- etc.

3) socio-cultural:

- development of social infrastructure in the country;
- demographic situation;
- proportion of low-income population;
- crime rate;
- the state of the real estate market and housing;
- the level of purchasing power of the population;
- the volume of the working population;
- labor force;
- the average age of the country's population;
- unemployment and wage;
- business image of the country's leaders;
- potential of culture (rules of behavior and traditions, etc.) of the country;
- the potential of the country's health;
- etc.

4) natural and ecological:

- state of ecology and environmental technologies;
- reserves of natural resources necessary for the development and their water supply, etc.);
- availability and development of transport communications;
- geographical location and favorability of the country's climate;
- proximity to world markets;

- etc.

Therefore, the existing financial mechanisms for managing the investment development of the region, taking into account the numerous and systematic problems present, should be significantly improved in the direction of increasing the level of scientific support for such management. One of the directions is the implementation and support of strategic planning of investment development (investment process) of regions, which would take into account the general macroeconomic trends and peculiarities of the financial situation in a particular territory.

To improve the effectiveness of investment management of socio-economic development of regions is possible through the implementation of effective centralized state and regional forecasting, planning and regulation of investment processes in accordance with modern management technologies, including ensuring their balance and consistency, under conditions of state support and application of modern sources of funding.

6.2 Кон'юнктура ринку банківських послуг

На сьогоднішній день в Україні продовжується формування засад ринкової економіки, які являються основою для створення конкуренції між учасниками ринку. Конкуренція на ринку банківських послуг набуває високого рівня та є досить виснажливою. У міжособистісній взаємодії вітчизняних банківських установ наразі спостерігається тенденція до посилення конкуренції, адже кожен з банків намагається опанувати найбільшу можливу частку ринку банківських продуктів і послуг, виборюючи при цьому між собою кожного потенційного клієнта.

За сучасних умов господарювання помітними є вагомі зміни у процесах банківської конкуренції як на національному, так і на світовому фінансовому ринках, що обумовлено певними особливостями функціонування банківських інститутів, на відміну від інших секторів економіки. Умови діяльності та фактори, які здійснюють вплив на загострення міжособистісної конкуренції фінансових установ, зокрема обмеження доступу до вільних кредитних ресурсів через стрімкий розвиток нових електронних і фінансових технологій, процеси глобалізації світового ринку фінансів, поява унікальних та індивідуальних банківських продуктів тощо, в свою чергу є чинниками зміни кон'юнктури ринку банківських послуг. Наслідком даних змін постає необхідність обрання банківськими установами таких стратегій розвитку, що будуть спрямовані, по-перше, на зайняття і утримання лідируючих позицій в конкурентному середовищі, по-друге, на постійний моніторинг змін кон'юнктури цього ринку.

Серед негативних факторів впливу на процеси формування кон'юнктури ринку фінансів, сегментом якого є ринок банківських послуг, виділяють неспроможність до адаптації в кризових та посткризових умовах господарювання, низька ефективність державного регулювання фінансового сектору, загальний економічний і політичний стан, і найвагомніше, відсутність застосування сучасних інтегрованих підходів в управлінні банківською установою як єдиним комплексом, що має здатність до самоорганізації власної системи.

Дослідження кон'юнктури ринків необхідно як для реалізації економічної політики держави так і для розробки ефективної стратегії діяльності та розвитку кожного окремого учасника ринку. Будь-то основного учасника, або посередника. Щодо банків, то вони саме є унікальними представниками ринків. Вони є і основними учасниками на своїх напрямках діяльності і основними фінансовими посередниками для всіх ринків економіки країни. Особливо складно це враховувати у своїй діяльності та маневрувати між правами та обов'язками за видами учасників на фінансовому ринку. До того ж регулятор діяльності є теж банком, хоча й особливим банком-центральною банком країни. Національний банк України в свою чергу виконує функції основного учасника ринку, фінансового посередника та державного регулятора.

Відповідно до того, що кон'юнктура ринку [495, с.68] розглядається у сукупності та взаємодії конкуренції і цінових характеристик, попиту і пропозиції актуальним для розгляду вважаємо визначення особливостей прояву цих елементів на ринку банківських послуг, факторів в межах саморегулювання ринку та регуляторних впливів.

Конкуренція на ринку фінансових послуг

Наявність конкуренції на ринках товарів та послуг забезпечує їх цивілізований, прогресивний рівень стану та розвитку. Саме для цього спрямовують відповідні впливи державних регуляторів на формування необхідних умов конкурентного середовища, відстежують параметри та характеристики кон'юнктури ринків.

Сучасні науковці розширили визначення терміну «конкуренція» відносно «банківської конкуренції». Це також, як і конкуренція на інших ринках товарів та послуг суперництво, змагання, боротьба, вид взаємодії за особливі позиції на ринку банківських послуг. Так, Л.О. Ковриженко [496] визначає банківську конкуренцію через рівень концентрації сегменту банківських послуг та посилення позицій найбільших банків, які створюють умови монополізації ринку. Можливість надання деяких послуг не тільки банками, а й

небанківськими фінансово-кредитними установами потребує розширення цього поняття. У своїх роботах О.В. Мірошніченко додає до поняття банківської конкуренції саме розуміння того, що це конкуренція ще й між банківськими і небанківськими фінансовими установами [497]. Закріплюючи це твердження, О.Д. Вовчак додає характеристику динамізму та безперервності конкуренції як процесу [498].

На законодавчому рівні України дано чітке визначення цього поняття, що відображено у законах України [499]. Конкуренція виражається у змаганнях між суб'єктами ринкових відносин щодо формування переваг окремих конкуруючих суб'єктів, що дає можливість обирати клієнтам чи покупцям того, хто пропонує найкращі умови обслуговування, або якість продукту [499]. Тож спільною рисою визначення даного поняття в законодавчих актах та в наукових працях є думка про суперництво та боротьбу учасників ринків для досягнення конкурентних переваг.

Конкурентна боротьба постає динамічним процесом, за якого відбувається взаємодія (у вигляді боротьби) між учасниками ринкових відносин задля отримання більш вигідних позицій і можливостей реалізації продукції та послуг, задоволення потреб споживачів товарів та максимізації прибутку. Серед суб'єктів конкуренції виділяються як продавці, так і покупці товарів, робіт, послуг. Конкуренція постає неконтрольованим фактором, що здійснює прямий вплив на діяльність будь-якої організації. Дане явище має два діаметрально протилежні наслідки:

- загострення виробничих і ринкових взаємовідносин;
- прискорення НТП і підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Існує тісний зв'язок між конкуренцією та конкурентоспроможністю. Таким чином, конкурентоспроможність визначає здатність банківської установи витримувати конкуренцію на фінансовому ринку, базуючись на підтримання фінансової стійкості за таких факторів впливу: політичних, соціальних та економічних [500]. Відповідно до регламентації умов конкурентної боротьби

Законом України «Про банки і банківську діяльність», основою є саме об'єкт конкуренції – клієнт банку, а не конкурентна боротьба між банківськими установами [501].

Ще одним важливим фактором формування конкурентних умов на ринку України є присутність іноземного банківського капіталу [502]. Багато дискусій точилося щодо його присутності та можливих форм представлення в банківському секторі.

Наступним фактором, що формує конкурентне середовище на ринку банківських послуг [503], є присутність небанківських фінансово-кредитних інститутів.

Небанківські кредитні установи функціонують у секторі ринку позикових ресурсів, який протягом довгих років бум місцем активності тільки для банків, а за результатами розвитку інших учасників ринку змінює свою кон'юнктуру. Великої конкуренції міжбанками і фінансовими компаніями поки що немає. В той же час, необхідно зазначити, які спільні риси мають небанківські кредитні установи з банківськими установами щодо здійснення кредитних послуг:

- функціонують у тому ж секторі грошово-кредитного ринку, як і банки;
- в процесі формування своїх ресурсів небанківські фінансові установи випускають боргові зобов'язання, подібні банку, котрі менш ліквідні, ніж зобов'язання до банків, проте вони позиціонуються на ринку для надання аналогічної фінансової послуги;

- купують боргові зобов'язання, розміщують активи за різними напрямками діяльності, утворюючи аналогічно до банків зони отримання прибутку, проте вимоги небанківських фінансових інститутів менш ліквідні та більш ризиковані, аніж активи банків.

- їх діяльність щодо створення вимог і зобов'язань, базуються на тих само засадах, що і банки [504].

У таких умовах конкурентного впливу банки знаходяться у своєму міжбанківському [505] середовищі відповідно до тих видів діяльності, які для нього є особливим, наприклад, надання депозитних послуг, обслуговування

поточних рахунків клієнтів. Тоді саме банківські технології, унікальність та якість банківських продуктів, рівень обслуговування надають переваги кожному банку.

Що стосується конкурентного тиску, то тиск щодо пропозиції кредитів від фінансових компаній почав збільшуватися з 2018 року. Фінансові компанії кредитують як суб'єктів господарювання, так і фізичних осіб. Участь фінансової компанії у процесі надання споживчого кредиту достатньо зручне для усіх боків цієї угоди. Насамперед, покупець сплачує лише частину вартості товару, не потребує від нього внесення всієї суми, виробник одержує також одразу вартість продукції, котра дає змогу використовувати одержані гроші у операційній діяльності. Активно надаються грошові кредити фізичним особам. Найбільш ризиковим у цих операціях для клієнтів є те, що договір оформляють дистанційно без відповідної перевірки їх кредитоспроможності на невеликий період часу та з високими процентними виплатами і штрафами.

Для кон'юнктури саме кредитного ринку такий параметр як конкуренція знаходиться на високому рівні тільки за групами фінансових інститутів. А саме, конкуренція між банками та конкуренція між фінансовими компаніями. Питома вага кредитів, що надається фінансовими компаніями не перевищує 10 відсотків від обсягів кредитних ресурсів ринку. Тому в разі дослідження цих сегментів кон'юнктуру можливо розглядати як за кредитним ринком в цілому так за групами фінансових інститутів. В групі фінансових компаній в останні роки різко зростає попит та пропозиції щодо здійснення мікрокредитування фізичних осіб. У роботі вказаних установ є певні переваги у порівнянні з банками щодо отримання кредитів фізичними особами (табл. 1). Також є і суттєві недоліки, зумовлені специфікою діяльності вказаних фінансових посередників. Розглянемо порівняльну характеристику проведення кредитування банківськими установами та фінансовими компаніями.

Таблиця 1.

Переваги та недоліки отримання кредитів в банках
та фінансових компаніях

	Банківські установи	Фінансові компанії
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> – можливість отримати більший обсяг кредиту; - довший термін повернення; – низька вартість ресурсів, що залучаються; – широке коло клієнтів; – більший рівень довіри до діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> – спрощені умови отримання кредиту; – не підпорядковуються нормативам, встановленим НБУ; – швидкість оформлення позик
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> – високі витрати на оформлення однієї операції; – складніші законодавчі вимоги до діяльності; – детальна перевірка кредитоспроможності позичальника; – триваліший термін видачі позики 	<ul style="list-style-type: none"> – високі процентні ставки; – підвищений ризик; – висока вартість залучення ресурсів

Джерело: складено автором на основі [504,506]

Більшу частину приросту кредитів фізичних осіб фінансових компаній складають незначні за величиною короткострокові споживчі кредити (здебільшого до 30 днів, але менше - до 1 року). Найбільш суттєвим недоліком для клієнтів фінансових компаній є збільшення обсягу боргу в геометричній прогресії, коли сума процентів за позикою сягає 1000 відсотків впродовж відносно невеликого часу, приблизно у декілька місяців.

Отож, фінансові компанії фізичним особам надають здебільшого невеликі кредити на найкоротший термін для задоволення споживчих потреб. Популярність таких кредитів у споживачів, зумовлена значно простішими умовами одержання коштів та скороченням часу оформлення кредиту. Найчастіше, кошти надаються особам у котрих виникли строкові потреби (малозабезпечені громадяни, особи без постійного місця роботи або клієнти, котрі мали негативну кредитну історію у банках).

Фінансові компанії найчастіше "привертають" споживачів за допомогою пільгових періодів при видачі першого кредиту (зазвичай, його тривалість до місяця) чи першого пільгового кредиту, який передбачає сплату відносно

низьких процентів через визначений період на весь строк першого кредиту. Після завершення пільгового періоду (або у випадку видачі другого і подальших кредитів), плата за кредит істотно підвищується - на суму кредиту нараховують вищі проценти (сума процентів може складати, приміром 2% в день) за користування коштами і комісії. У випадку порушення графіку платежів фінансова компанія нараховує високі штрафи і пеню [506].

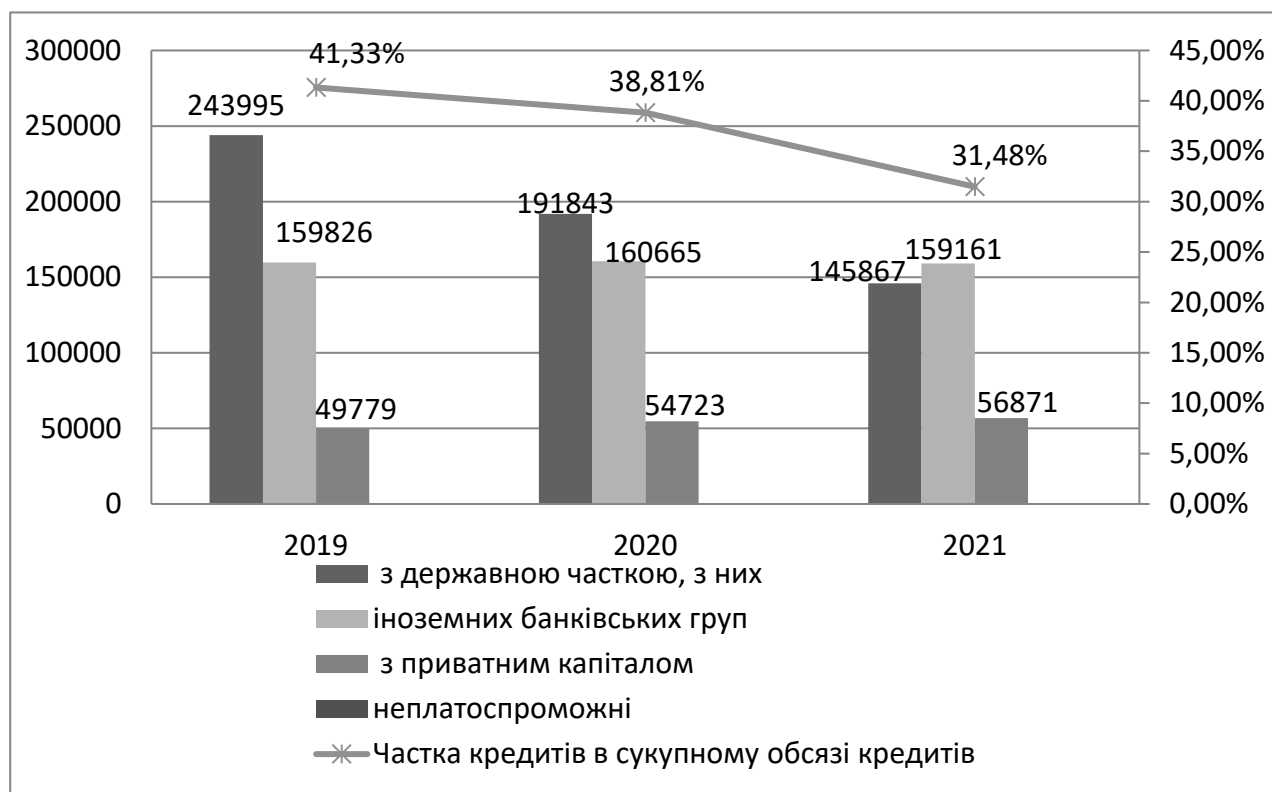
Національний банк України почав з 1 липня 2020 року виконувати регулюючі та наглядові функції по відношенню до багатьох фінансових установ, а саме до фінансових компаній, котрі активно кредитують клієнтів. Що стосується макрофінансових компаній, то вони кредитують насамперед фізичних осіб. НБУ має на меті здійснювати регулювання та розвиток підходів у процедурі ліцензування та спостереження на ринку небанківського кредитування, НБУ надасть можливість розвиватися та забезпечувати дотримання інтересів та прав споживачів на цьому ринку.

Присутність Національного банку України як державного регулятора на ринку поступово стабілізує ситуацію в цій діяльності. Особливо, це стосується воєнного часу, коли вимоги за прострочення виплат та повернення кредитних коштів мають бути призупинено [507]. Хоча за фактом це не зупиняє найбільш активних операторів з повернення боргів. Ще з березня 2022 року зміни законодавства України призупинили нарахування штрафів та пені за прострочення сплати кредиту. Заборонили збільшення процентних ставок до кінця дії воєнного стану та ще 30 днів після його завершення [508].

На кінець 2021 року кількість фінансових компаній становила 984 одиниці, у то же час, які надавали кредити суб'єктам господарювання та мали відповідні ліцензії було 753 одиниці [509]. На це вплинув процес отримання ліцензій за вимогами саме Національного банку України, які значно жорсткіші ніж у попереднього регулятора Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг. Перший рік (2020 р) з отримання небанківських фінансових установ під своє регулювання НБУ проводив роз'яснювальну роботу та підготовку відповідних вимог та інструктивного матеріалу. А вже 2021 рік був

роком одержання нових ліцензій на всі види діяльності, від яких багато страхових компаній, фінансові компанії, кредитних спілок відмовлялися через те. Що вони не могли перетнути цей ліцензійний бар'єр. Діяльність тих компаній, які продовжували працювати за старими ліцензіями було призупинено. Інформацію про ці події Національний банк постійно оприлюднює на своєму офіційному сайті впродовж 2021-2022 років.

Переважає кількість кредитів надається банківським сектором фінансового ринку. Показником конкуренції на ринку банківського кредитування є питома вага кредитного портфелю груп банків диференційованих за критерієм власності капіталу (мал.1).



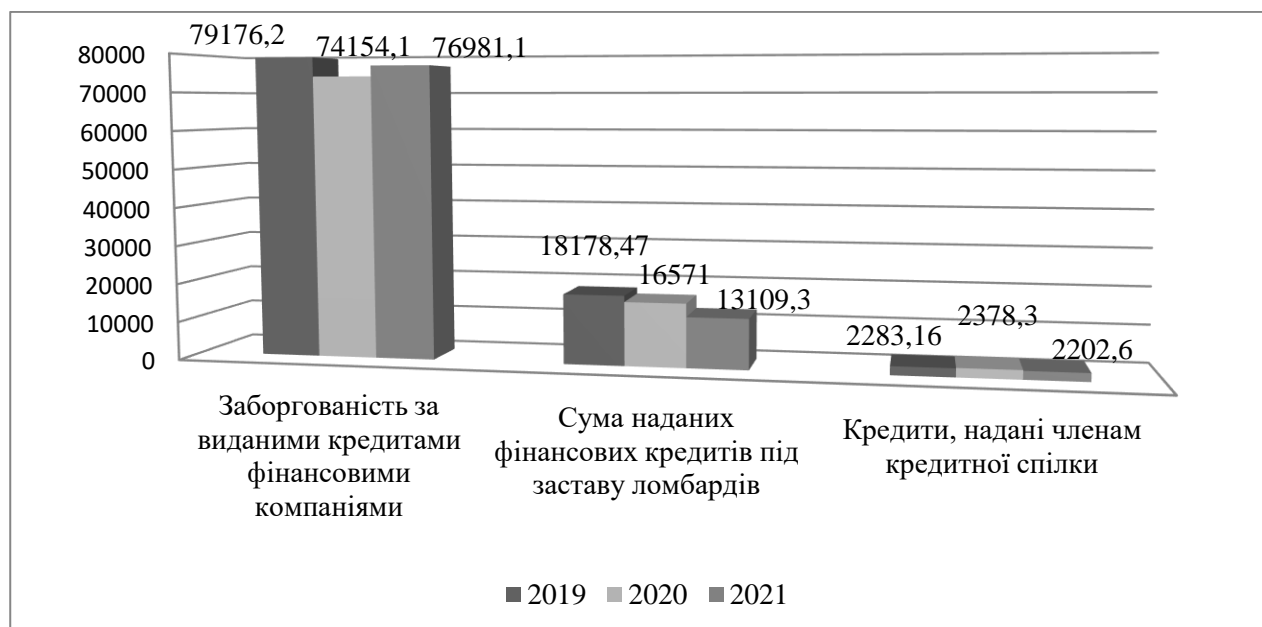
Малюнок 1. Динаміка обсягу кредитів банківського сектору України в іноземній валюті у 2019-2021 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано автором за даними [510]

Досліджуючи дані малюнку 1, можна зафіксувати спадну тенденцію обсягу наданих кредитів українськими банками в іноземній валюті упродовж 2019-2021 рр. Негативний приріст їх обсягу складає 91701 млн. грн., або 20,22%. Така ситуація складається через скорочення обсягу кредитів в іноземній валюті, наданого банками з державною часткою на 98128 млн. грн. (40,22%). При цьому

у банках з приватним капіталом їх обсяг зростає, тому утворюється позитивний приріст розміром 7092 млн. грн. (14,25%). Спадна тенденція їх частки у загальній сукупності кредитів є позитивним явищем, адже свідчить про зменшення потенційного збитку банків внаслідок зміну курсу обміну. Тому можна стверджувати про скорочення валютного ризику протягом 2019-2021 рр.

Обсяг кредитів, які надавались небанківськими установами поки що незначний. (мал.2) У той же час кредити надані суб'єктам господарювання надають можливість активізувати мікроекономічну діяльність. Значне збільшення кількості угод сприяє розвитку сучасних технологій: дає змогу укласти кредит онлайн, пройшовши швидку процедуру ідентифікації особи онлайн та одержати гроші миттєво на банківську картку.



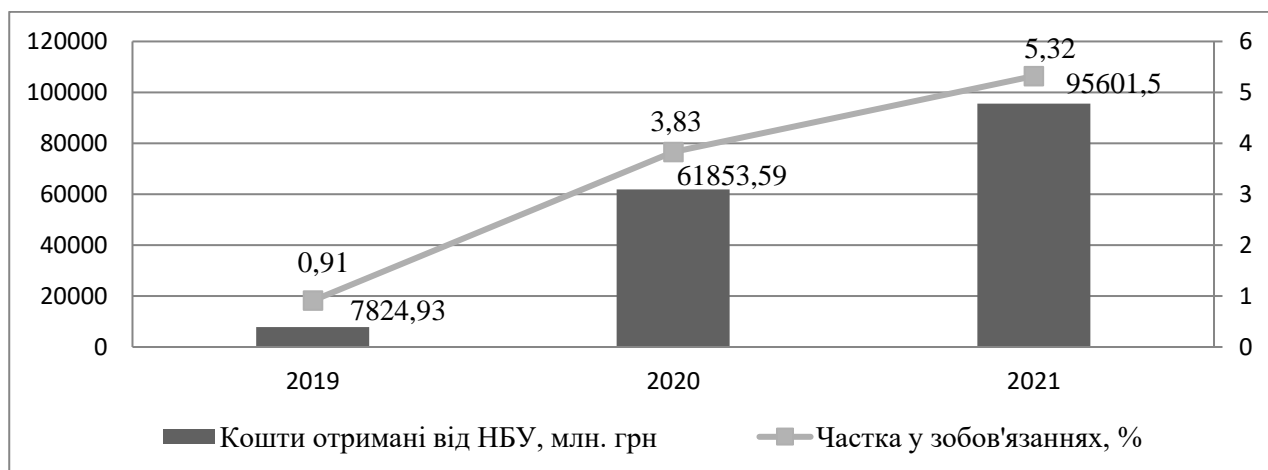
Малюнок 2. Динаміка кредитів, наданих небанківськими фінансово-кредитними установами у 2019-2021 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано автором за даними [510]

За структурою наданих кредитів різними небанківськими інститутами простежуємо неоднозначні тенденції обсягів заборгованості за кредитами, що надані фінансовими компаніями та кредитними спілками. Обсяг кредитів перших у 2019-2020 скорочується на 2,68%, а у 2020-2021 рр. зростає на 3,81%, тому за увесь період відмічається негативний приріст розміром 2195,1 млн. грн. (2,77%). Кредити, що надані кредитними спілками, навпаки, у перший період

зростають на 4,17%, а у наступний період – спадають на 7,39%, тому упродовж усього аналізованого періоду відбувається негативний приріст розміром 3,53%. Обсяг кредитів, що надані ломбардами має сталу спадну тенденцію, тому приріст за 2019-2021 рр. є негативним та дорівнює 27,89%. Спираючись на зазначені тенденції, можна стверджувати про скорочення потенційного сукупного обсягу кредитних ресурсів у 2019-2021 рр. на 7344,83 млн. грн. (7,37%).

Банки мають важливе джерело підтримки своєї ресурсної бази за рахунок міжбанківського кредитування (мал. 3), а також за рахунок підтримки з боку НБУ. Як було з'ясовано, у межах міжбанківського ринку джерелами кредитних ресурсів банківської системи є кошти Національного банку України та кошти банків.



Малюнок 3. Динаміка обсягу та частки коштів НБУ у 2019-2021 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано автором за даними[510]

Обсяг коштів, отриманих банками від Національного банку України в 2020 році значно зріс – у 6,9 разів, внаслідок чого зросла й частка у загальному обсягу зобов'язань банків на 2,92%. Це обумовлене запровадженням антикризових монетарних заходів. У період 2020-2021 рр. продовжувалась тенденція зросту коштів Національного банку України, тому приріст обсягу на кінець 2021 р. склав 54,56%, при цьому регулятор упродовж цього періоду із меншою інтенсивністю проводив операції з рефінансування банків задля посилення ефекту від підвищення облікової ставки та стримування інфляції.

Державна підтримка учасників ринку

Національний банк на ринку банківських послуг проводить операції з підтримання ліквідності та з мобілізації коштів банків шляхом розміщення депозитних сертифікатів, перші з яких мають на меті нарощування ліквідності банківської системи, а другі – її поглинання. Так, до операцій рефінансування з підтримання ліквідності належать: кредити овернайт, тендери, операцій прямого репо та свопу, а також купівлі державних цінних паперів (табл. 2).

Таблиця 2.

Операції з підтримки ліквідності банків НБУ, млн. грн.

Інструмент	2019	2020	2021	Абсолютний приріст	Темп приросту, %
Кредит овернайт	39274,8	44213	17740	-21534,8	-54,83
Тендер	62731,1	123832,5	73493	10761,9	17,16
Пряме репо	-	-	-	-	-
Операції своп	31,6	-	-	-31,6	-100
Загальний обсяг наданих коштів	102037,5	168045,5	91233	-10804,5	-10,59

Джерело: розраховано автором за даними [510]

Упродовж 2019-2021 рр. простежується хвилеподібна тенденція загального обсягу наданих коштів за операціями з підтримання ліквідності банків Національним банком України. У 2019-2020 рр. відбувається збільшення загального обсягу на 66008 млн. грн. (64,69%), насамперед, через збільшення обсягу кредиту овернайт на 4938,2 млн. грн. (12,57%) та кредиту рефінансування шляхом проведення тендера на 61101,4 млн. грн. (97,4%).

Так, розпочинаючи із березня 2020 р. частоту планових тендерів з розміщення депозитних сертифікатів та з надання короткострокових кредитів рефінансування було збільшено вдвічі задля підтримки банківського сектору в умовах коронакризи. Також було подовжено строк надання цих кредитів спочатку до 30 днів, а пізніше – до 90 днів, що надало можливість банкам оперативного покривати касові розриви ліквідності.

З метою подолання кризових явищ та підтримки національної економіки Національний банк України запровадив ще механізм довгострокового

рефінансування строком від 1 до 5 років під плаваючу ставку та під заставу, що й для тендерних кредитів. Таких кредитів у 2020 році було надано у розмірі 48,5 млрд. грн. Додатково було запроваджено своп процентної ставки, призначенням якого є захист банків від процентного ризику.

Загальний обсяг виконаних заявок у 2020 році за проведеннями восьми аукціонів процентного свопу дорівнює приблизно 15,4 млрд. грн. У 2020-2021 рр. загальний обсяг операцій рефінансування НБУ скорочується на 10804,5 млн. грн. (10,59%), що пов'язано із регресією обсягів кредитів овернайт на 26473 млн. грн. (59,88%) та кредитів рефінансування шляхом проведення тендера – на 50339,5 млн. грн. (40,65%).

Як наслідок, загальний приріст обсягу рефінансування за аналізований період є негативним та складає -10804,5 млн. грн. (-10,59%). Зазначені тенденції пов'язані із тим, що Національний банк України прийняв рішення поступово відходити від тих антикризових інструментів, які було введено в умовах COVID-19. Економіка України 2021 року почала стабілізуватися, з'явилися прояви зростання, ліквідність банківської системи та значної частини фінансового ринку підтримувалась на достатньому рівні.

Необхідно дослідити «ціну» кредитних ресурсів Національного банку як елемент кон'юнктури ринку банківських послуг у вигляді процентних ставок за кредитами рефінансування у 2019-2021 рр. (табл. 3). Саме цінові параметри діяльності НБУ встановлюють один з параметрів кон'юнктури ринку. Такого джерела ресурсів поки що не існує для небанківських фінансових установ. Створення відповідних умов поповнення джерел для них є дискусійним питанням.

Таблиця 3.

Процентні ставки рефінансування банків НБУ, %

Процентні ставки	2019	2020	2021	Абсолютний приріст
Облікова ставка НБУ	13,5	6	9	-4,2
Середньозважена ставка за всіма інструментами, в т.ч:	18,35	7,89	7,67	-10,68

Продовження таблиці 3

- кредити, надані шляхом проведення тендерів	17,5	6,85	7,49	-10,01
- кредити овернайт	19,71	10,82	8,43	-11,28

Джерело: розраховано автором за даними [510]

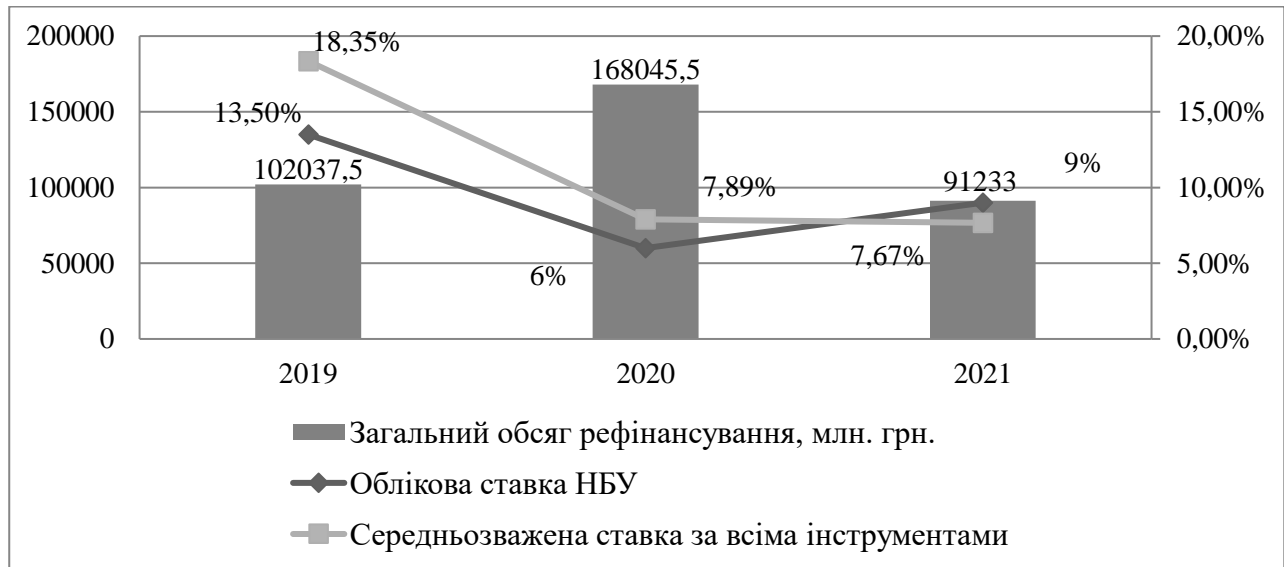
Простежується хвилеподібна тенденція облікової ставки Національного банку України (табл. 3, мал.4): у 2019-2020 рр. її розмір спадає на 7,5%, вказуючи на пом'якшення монетарної політики НБУ, а у наступний період – зростає на 3%, що свідчить про посилення монетарної політики задля нівелювання проінфляційних ризиків, поліпшення інфляційних очікувань і забезпечення стійкого зниження інфляції.

Зниження облікової ставки посприяло здешевленню кредитних ресурсів, про що свідчить середньозважена ставка за всіма інструментами рефінансування, рівень якої упродовж усього аналізованого періоду стало спадає й на кінець 2021 р. має негативний приріст у розмірі 10,68%. Ставка за кредитами, наданими шляхом проведення тендерів має аналогічну тенденцію облікової ставки: у 2019-2020 рр. відбувається скорочення на 10,65%, а у 2020-2021 рр. – зріст на 0,64% через збільшення вартості рефінансування.

Ставка за кредитами овернайт стабільно скорочується у 2019-2021 рр. й має негативний приріст у розмірі 11,28%. Банківські установи також залучають кредитні ресурси на міжбанківському ринку. Протягом 2019-2021 рр. розмірі 346926,3 млн. грн. (-63,82%), потім – зріст на 96294,7 млн. грн. (48,96%).

Обсяг міжбанківських кредитів спадає саме у період запровадження антикризових заходів щодо подолання негативних наслідків, спричинених пандемією COVID-19, оскільки банкам було вигідніше використати кредити рефінансування Національного банку задля оперативного регулювання ліквідності, аніж міжбанківські кредити, виходячи з того, що останні є дорогим джерелом капіталу. Оскільки банки прагнули до забезпечення та збереження надлишку ліквідності у цей період задля запобігання кризових явищ у економіці, обсяги наданих міжбанківських кредитів скоротились. Як наслідок, приріст кредитних

ресурсів протягом усього аналізованого періоду є негативним та дорівнює 250631,6 млн. грн. (-46,11%).



Малюнок 4. Динаміка рівня ставок рефінансування банківських установ України у 2019-2021 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними [510]

Оцінка процесів розміщення та залучення кредитних ресурсів на міжбанківському ринку України протягом 2019-2021 рр. (табл. 4) надає можливість визначити особливості підтримки ресурсної бази банків. Обсяг строкових вкладів інших банків та кредити, що отримані від інших банків, зростає усього на 4,33%. У той же час строкові вклади інших банків та кредити, надані іншим банкам зростають аж на 71,99% за 2019-2021 рр. Іншими словами, банківська система на міжбанківському ринку переважно надає кредитні ресурси, аніж їх акумулює. Виходячи зі значення показників коефіцієнту співвідношення позик та депозитів на міжбанківському ринку можна стверджувати, що українські банки знизили свою здатність залучати кредитні ресурси задля виконання активних операцій та інтенсивність надання кредитів та розміщень вкладень в інших банках. Так значення коефіцієнту за 2019-2021 рр. зменшується на 0,27 одиниць та на кінець 2021 р. дорівнює 0,68.

Таблиця 4.

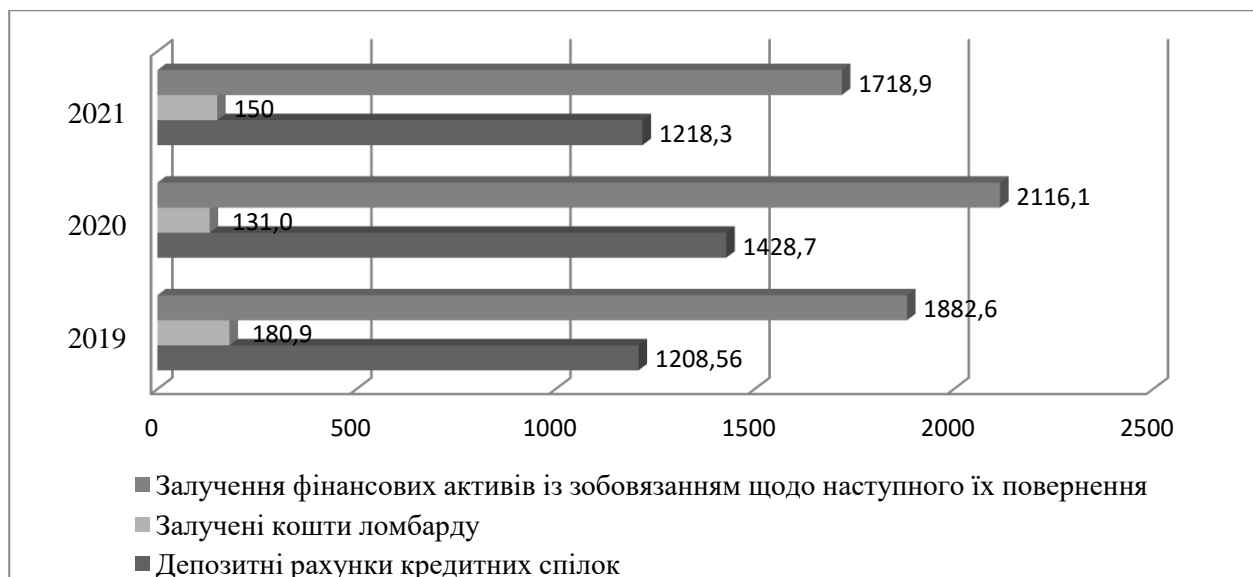
Показники діяльності банків на міжбанківському ринку України у 2019-2021 рр., млн. грн.

	2019	2020	2021	Абсолютний приріст	Темп приросту, %
Строкові вклади (депозити) інших банків та кредити, що отримані від інших банків	23912	24235	24948	1036	4,33
Строкові вклади в інших банках та кредити, надані іншим банкам	34995	50376	60187	25192	71,99%
Коефіцієнт співвідношення позик та депозитів	0,68	0,48	0,41	-0,27	-

Джерело: розраховано автором за даними [510]

Учасниками кредитного ринку є також установи небанківського фінансово-кредитного сектору. На можливість ведення основної діяльності зазначених установ впливає обсяг залучених ними кредитних ресурсів. Динаміка обсягів наявних кредитних ресурсів учасників ринку небанківських фінансових послуг – кредитних спілок, ломбардів та фінансових компаній, – протягом 2019-2021 рр. (мал. 5) дає можливість простежити тенденцію зросту у 2019-2020 рр. та спаду у 2020-2021 рр. обсягу кредитних ресурсів фінансової компанії та депозитних рахунків кредитних спілок. Так, обсяг залучення фінансової компанії фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення, спочатку зростає на 233,5 млн. грн. (11,03%), а у наступний період спадає на 397,5 млн. грн. (23,13%).

Депозитні рахунки кредитних спілок у 2019-2020 рр. мають позитивний приріст обсягу на 220,14 млн. грн. (15,4%), а у 2020-2021 рр. негативний – 210,4 млн. грн. (-17,27%). Динаміка залучених коштів ломбардів має зворотню



Малюнок 5. Динаміка кредитних ресурсів небанківських фінансово-кредитних установ у 2019-2021 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано автором за даними [510]

тенденцію: спадає у 2019-2020 рр. на 49,9 млн. грн. (-27,58%) та зростає у 2020-2021 рр. на 19 млн. грн. (14,5%), тому приріст за увесь аналізований період є негативним та складає -30,9 млн. грн. (-17,08%).

Низький рівень обсягів кредитування небанківських фінансових інститутів не дає змоги виокремити цей сегмент на ринку кредитування як той, що підвищує рівень конкуренції, але він значно впливає на зміни в кон'юктурі ринку.

Кон'юнктура ринку в умовах присутності іноземного капіталу

Наявність іноземного капіталу на фінансовому ринку в цілому та на ринку банківських послуг надає конкуренції особливої гостроти. Це визиває багато дискусій щодо забезпечення стійкості вітчизняного капіталу. Особливо в період активного збільшення кількості учасників, за якими стоять іноземні власники та їх інтереси. Всі параметри кон'юнктури змінюються. Питома вага ресурсів в фінансових інститутах з іноземним капіталом, технології надання послуг, відповідний рівень безпеки приваблює клієнтів. Рівень оплати праці та можливість отримати досвід роботи з використанням зарубіжних технологій та організації процесів залучає до роботи працівників, як правило, вищого рівня. Цінова політика банків із закордонним капіталом може бути вигіднішою для

клієнтури, тому попит на пропоновані послуги також призводить до оточення клієнтської бази від вітчизняних операторів ринку до закордонних.

Для кон'юнктури ринку банківських послуг це стало позитивним моментом. Ринок вирівнявся і поступово наші банки підтягнулися у всіх цих аспектах до рівня закордонних учасників. Це дозволило швидше активізувати інтеграційні процеси у банківській сфері. Але рівень конкуренції залишився таким самим високим.

Слід додати, що усього в банківській системі було у 2019 році було 75 банків, з іноземним капіталом 35 банків, у 2020 році – 73, з іноземним капіталом 33 банки, у 2021 році – 71, з іноземним капіталом 33, а в травні 2022 року 69 банків, з яких 31 з іноземним капіталом[510].

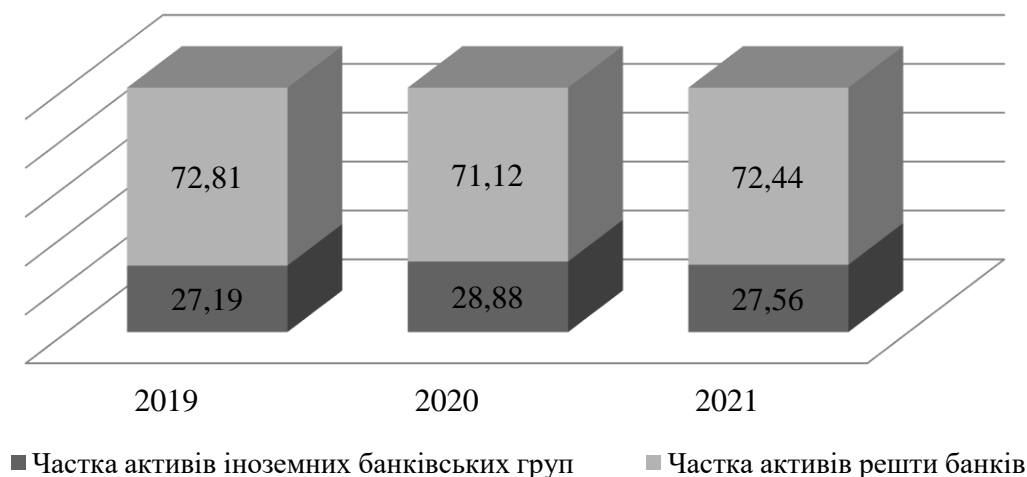
Тобто, можна сказати, що протягом аналізованого періоду, кількість банків скоротилася на 4 одиниці через неплатоспроможність та з ринку пішли банки з російським капіталом. Останні було ліквідовано в кінці лютого 2022 р. з початком війни[511].

Загалом частка активів іноземних банківських груп за аналізований період тримається на одному рівні. У 2020 році спостерігалось невелике збільшення частки активів банків з іноземним капіталом, а саме на 1,69%. У свою чергу, частка активів решти інших банків у цьому ж році зменшилась, що може вказувати на зміни у банківській системі вітчизняних банківських установ у період захворювань на COVID-19. У 2021 році частка активів українських банків зросла та становила 72,44%[510].

За період оздоровлення банківської системи за останні 6 років кількість банків з українським капіталом значно зменшена через визнання їх НБУ неплатоспроможними. У той самий час як банки іноземних банківських груп не зазнали впливу, а відтак і не покинули ринок, що свідчить про їх високий рівень надійності та прозоре ведення бізнесу.

Важливим для оцінки змін в кон'юктурі ринку банківських послуг є визачення динаміки активів та капіталу банків з іноземним капіталом (мал.6). Наслідком наявності іноземного капіталу у фінансовій системі країни є комплекс

покращень функціонування ринку та діяльності окремих учасників. У той самий час, особливо негативним може бути надмірна присутність капіталу будь-якої країни. Особливо, якщо ця країна має агресивні цілі щодо України. Загалом у структурі капіталу фінансового сектору країни присутність різних країн є досить рівномірною.



Малюнок 6. Структура активів банківської системи України за 2019-2021 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [510]

Протягом аналізованого періоду активи банків з іноземним капіталом у 2019-2020 рр. збільшились на 98 473 545 млн. грн.(табл. 5). Так само підвищились зобов'язання та прибуток після оподаткування, а саме на 100 536 072 млн. грн. та 6 510 004 млн. грн. відповідно. Але, як ми можемо спостерігати далі, такі показники як – активи та прибуток після оподаткування у 2020-2021 рр. зменшились на 14 193 177 млн. грн. та 9 872 626 млн. грн. відповідно. На зниження показника активів вплинула пандемія COVID-19, яка сприяла зменшенню грошових коштів та їх еквівалентів, коштів в інших банках, цінних паперів, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід та цінних паперів, які обліковуються за амортизованою собівартістю.

У свою чергу, зобов'язання за весь аналізований період збільшуються на 50 320 949 млн. грн., що вказує на довіру до банків з іноземним капіталом у

період глобальної епідемії. Як ми знаємо, найбільше зобов'язань банки отримують від коштів клієнтів та коштів отриманих від НБУ.

Таблиця 5.

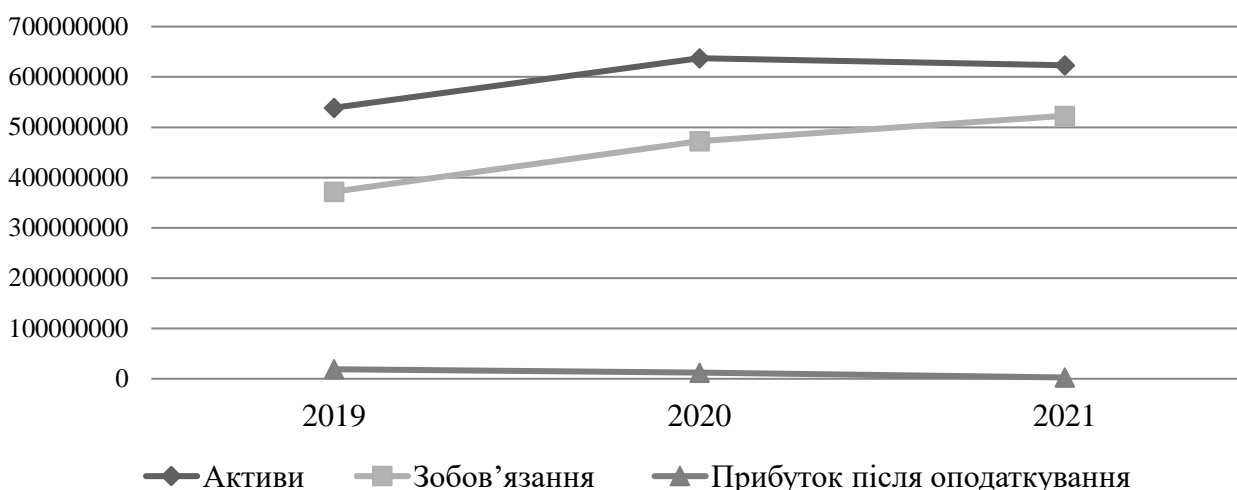
Розміри активів, зобов'язань та фінансового результату разом по банках іноземних банківських груп за 2019-2021 роки, млн. грн.

Показники	2019	2020	2021	2019/2020	2020/2021
Активи	538696908	637170453	622977276	98473545	- 14193177
Зобов'язання	371889597	472425669	522746618	100536072	50320949
Прибуток після оподаткування	19009175	12499171	2626545	6510004	-9872626

Джерело: розраховано автором на основі [510]

Слід додати, що найбільше у 2021 році вкладники довірили на зберігання свої кошти АТ «Райффайзен Банк», а саме 113 465 579 млн. грн. або 21,71 % від загальної суми зобов'язань, далі йде АТ «Альфа-Банк», у якого 80 792 919 млн. грн. або 15,46%, АТ «Укрсиббанк» з 67 779 837 млн. грн. або 12,97%, АТ «ОТП Банк» – 55 790 352 млн. грн. або 10,67% та АТ «Креді Агріколь Банк» – 49 159 943 млн. грн. або 9,4%.

Щодо прибутку після оподаткування у банків з іноземним капіталом, то тут відбулося те ж саме, що і з активами(мал.7). Тобто у 2019-2020 рр. він збільшився на 6 510 004 млн. грн., а ось у 2020-2021 рр. зменшився на 9 872 626 млн. грн. або на 78,99%. Зменшення прибутку пов'язане з відрахуванням до резервів, а також зниженням попиту на банківські послуги, яке призвело до зниження комісійних доходів. Найбільше зменшилось прибутку після оподаткування у АТ «Райффайзен Банк», аж на 3 588 551 млн. грн. або на 88,07% у 2020-2021 рр., далі йдуть АТ «ОТП Банк» – 1 206 292 млн. грн. або 69,58%, АТ «СІТІБАНК» – 1 241 628 млн. грн. або 93,47%, АТ «Укрсиббанк» – 922 856 млн. грн. або 70,34%, АТ «Альфа-Банк» – 455 770 млн. грн. або 39,47%.



Малюнок 7. Динаміка розміру активів, зобов'язань та фінансового результату разом по банках іноземних банківських груп за 2019-2021 роки, млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі [510]

Тільки зобов'язання банків з іноземним капіталом за весь досліджуваний період зростають, а саме на 150 857 021 млн. грн. або на 40,57%. Таке збільшення пов'язане зі стійкою депозитною політикою банків та урегулювання макроекономічної ситуації НБУ у період COVID-19.

Активи та прибуток після оподаткування у 2020-2021 рр. зменшуються на 14 193 177 млн. грн. та 9 872 626 млн. грн. відповідно. Це пов'язано з невизначеністю діяльності банків в період COVID-19. Щодо прибутку від оподаткування, то він спадає через відрахуванням до резервів, а також зниженням попиту на банківські послуги, яке призвело до зниження комісійних доходів.

Визначення місця банків за показниками серед банків з іноземним капіталом за обсягом кредитного, депозитного портфеля та чистого прибутку. За результатами загального рейтингу лідерами стали – АТ «Райффайзен Банк» та АТ «Альфа Банк». АТ «Райффайзен Банк» має перші місця за обсягом кредитного та депозитного портфеля, а от за обсягом чистого прибутку він поступився тільки АТ «Альфа-Банк» та АТ «ОТП Банк», які у 2021 році отримали 699 016 тис. грн., та 527 430 тис. грн. відповідно, тоді як АТ «Райффайзен Банк» отримав тільки 486 279 тис. грн.

Слід додати, що АТ «ОТП Банк» йде наступним після АТ «Райффайзен Банк» та АТ «Альфа Банк», із сумою балів – 9. За обсягом кредитного портфелю він займає 3 місце, за обсягом депозитного портфелю – 4 місце, поступившись АТ

«Райффайзен Банк», АТ «Альфа Банк» та АТ «Укрсиббанк». За обсягом чистого прибутку він отримав 2 місце, випередивши АТ «Райффайзен Банк».

Фактори впливу на кон'юнктуру ринку банківських послуг

На співвідношення окремих елементів кон'юнктури ринку впливають різноманітні умови та фактори, які є складником формування конкурентного середовища.

Умовами формування конкурентного середовища є етап економічного циклу, етап життєвого циклу самого ринку, законодавча база щодо діяльності ринку банківських послуг.

Внутрішніми по відношенню до економіки країни та зовнішніми по відношенню до ринку банківських послуг визначають такі фактори як рівень та динаміка інфляції, темпи зміни ВВП країни, рівень доходів населення та прибутковості суб'єктів господарювання, регуляторні впливи з боку центрального банку.

Наразі економіка України характеризується такою фазою економічного циклу як спад (рецесія), що являє собою скорочення обсягів виробництва і відбувається спад ділової та інвестиційної активності. Внаслідок цього спостерігається зростання безробіття. Така фаза суттєво впливає на стан кон'юнктури ринку банківських послуг, а також на стратегію банків.

Відбувається скорочення обсягів кредитування, зростання відсоткових ставок по кредитах для того, щоб банки були в змозі залишатися прибутковими. Наступним є очікування скорочення депозитної бази банків, що є основою їх ресурсної бази

Валовий внутрішній продукт в Україні при своєму номінальному поступовому зростанні з 1 974 564 млн. грн. у 2019 р. до 5 259 574 млн. грн. у 2020 р. постійно знижувався протягом цих років у реальному вимірі [512]. Так різниця у 2019-2020 рр. між реальним та номінальним значення ВВП становила -7% - (-9)%, а в 2021 вона вже складає (-20)%

Прибутки великих та середніх підприємств (до оподаткування) зазнали

зниження з 620,5 млрд. грн. у 2019 році до 600,8 млрд. грн. у 2020 році під впливом пандемії COVID-19. Тенденція продовжувалась і в 2021 році. Нарешті війна 2022 року значно скоротила економічну активність країни [513].

Серед регуляторних впливів НБУ найчастіше згадують облікову ставку. Облікова ставка є одним із основних інструментів державного регулювання. Облікова ставка є базовим кількісним значенням, за яким визначається рівень дохідності облігацій державної позики, ставок кредитування, за яким центральний банк надає кредити іншим банкам, за яким банки надають кредити своїм клієнтам. У той же час облікова ставка має перекривати очікуваний рівень інфляції. Якщо подивитися на тенденцію зміни облікової ставки за 10 місяців 2021 року, то можна визначити, що відбувається зростання.

Це можна підтвердити тим, що у січні 2021 року ставка становила 6%, а протягом 10 місяців цього року відбулось зростання до 8,5%, тобто прогноз щодо розвитку економіки не був оптимістичним і тому НБУ вимушений піднімати облікову ставку, така ситуація звичайно впливає на діяльність комерційних банків, небанківських фінансових установ.

Саме облікова ставка має забезпечувати адекватність ставок кредитування з урахуванням темпів інфляції, темпи якої протягом 2021 року зростали і набули на травень 2022 року 18%. Через це Національний банк України мав підвищити облікову ставку до 25% [514].

Однією з проблем формування конкурентного середовища на ринку банківських послуг є занадто велика питома вага державного капіталу. Це сталося через те, що АТ Приватбанк змінив приватну характеристику капіталу в державну. В умовах державного регулювання ринку державна власність не має бути присутня у великій кількості, не має бути монополістом надання яких-небудь послуг.

Саме диверсифікація капіталу, будь-то за характеристикою власності інших країн, будь-то власної країни, є однією з умов розвитку ефективного ринку.

Ще одним кроком із удосконалення регулювання фінансового ринку та ринку банківських послуг України є підвищення рівня капіталізації банківського сектору, який має прямий вплив на здійснення активних операцій банківських та небанківських фінансово-кредитних установ. Так, в умовах війни це може бути реалізовано за рахунок злиття та об'єднання недержавних комерційних банків. Хоча жорсткий напрям НБУ на зростання капіталу банків відсутній з 2021 року, але це потрібно для підвищення їх конкурентоздатності як щодо власних державних банків, так і по відношенню до іноземних банків. Це надасть можливість не продавати державні банки іноземним інвесторам і наражатися на ризики залежності від капіталу іншої країни.

Існування тісного зв'язку між сегментами банківського та небанківського секторів надає успішно реалізовувати заходи, що впливають на активізацію кредитної діяльності небанківських фінансово-кредитних установ.

Відносно ефективності функціонування міжнародного кредитування в Україні зазначимо, що недоліком виступає відсутність оцінки використання кредитних ресурсів, що надходять від міжнародних фінансових організацій, іноземних комерційних банків та урядів іноземних держав. Так, кошти, що позичені від іноземних кредиторів мають використовуватися за цільовим спрямуванням, згідно затвердженого кошторису, та відповідати затвердженим термінам. Адже невиконання зазначених умов призводить до нераціонального використання позичених коштів та утворення корупційних схем у взаємовідносинах, наслідком чого є майбутнє скорочення обсягів міжнародного кредитування через відмову кредиторів у наданні кредитних ресурсів Україні.

Аналогічна проблема виявляється також у державному кредитуванні: обсяг кредитів, що надані із Державного бюджету, не оцінюється експертами з позиції доцільного та ефективного їх використання. Тому утворюється потенційна загроза нераціонального використання кредитних ресурсів держави та приховування реальних фінансових результатів, що утворюються після використання державних кредитів. Тому продовження реалізації стратегії

прозорості фінансового ринку є ще одним напрямком підтримки курсу розвитку ринку та його кон'юнктури.

Таким чином, саме кон'юнктура ринку банківських послуг є індикатором як його стану, так і тенденцій змін, розвитку. Зміна кон'юнктури ринку виступає як наслідок реакції елементів кон'юнктури на зміни, що відбуваються під впливом екзогенних факторів, та як результат діяльності регуляторів. Важливу роль, в даному випадку, відіграє забезпечення своєчасного й ефективного реагування на трансформацію поведінки його учасників і зміну уподобань споживачів послуг ринку.

Проаналізувавши, яким чином розвивалися економічні процеси в банківському та небанківському фінансових секторах економіки за останні роки, вдалося виявити, що домінуючим чинником є конкуренція. Даний висновок підтверджується існуванням конкурентного відбору на вітчизняному ринку відповідних продуктів і послуг. Тож, за сучасних умов жорсткої конкуренції, міцні позиції на ринку утримують лише ті фінансові установи, які здатні швидко адаптуватися до змін і нововведень, при цьому ефективно використовуючи власний капітал, які мають у своєму розпорядженні сучасні інформаційні системи, які сформували якісний менеджмент та гнучку політику, що виважена стратегічно. Також, варто враховувати тенденцію до постійного підвищення якості фінансових продуктів і послуг та періодичного розширення їх асортименту, що, в свою чергу, забезпечує раціональну конкурентну боротьбу як за споживачів, так і за фінансові ресурси на ринку.

Створення конкурентних умов за підтримкою регуляторних впливів надає можливість вчасно реагувати на зміну кон'юнктури ринку на рівні окремих його сегментів. Необхідність моніторингу параметрів кон'юнктури ринку банківських послуг у взаємозв'язку між собою - це основа реалізації стратегії ринку і стратегії окремих його учасників.

SECTION 7. INNOVATIVE ECONOMY

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.7.1

7.1 Theoretical justification and practical application of approaches and methods of evaluation of intangible assets and objects of intellectual property authorities

One of the main indicators of civilized society has been and continues to be the attention paid to the development of science, culture and technology. Ultimately, the success of the solution of the economic problems facing it depends on the significant intellectual potential of the society and the level of its cultural development. In turn, science, culture and technology can develop dynamically only if appropriate conditions are in place, including the necessary legal protection and assessment of intellectual property.

At the present stage of development of the domestic economy, the key factor in the success of any organization is the control over the assets at its disposal. To do this, the company's management needs to have information about the current and projected market value of assets, the average return on similar assets and other sets of technological information. Only with such information in full, you can effectively manage the property complex of the enterprise, which means a set of actions such as modernization, reconstruction, liquidation, purchase, sale of assets in case of projected negative changes in their value and insufficient return. This information can be obtained by valuing existing assets, both tangible and intangible, with the help of independent appraisers who use the latest methods of cost analysis of assets.

To date, there are already methods for estimating the value of patents, technologies and other intellectual property. But practically none of the methods allows to objectively assess the objects of intellectual property (IPR) taking into account the phases of their life cycle, which would allow to carry out the whole range of work to assess the rights and value of IPR . This causes a slowdown or inability to commercialize them due to inaccurate estimates. Problems may also arise due to the lack of objective information about the state of the relevant market segments, when forecasting the competitiveness of this object and modeling its life cycle. At the same time, all calculations should be conducted not in relation to hypothetical programs for

the use of a particular object of intellectual property, but on the basis of real, practical programs and plans.

In view of this, it can be argued that this issue is relevant, this problem of today, the solution of which needs more and more attention.

It is well known that in the post-industrial society, science is a powerful generator of increasing the intellectual potential of the national economy, and the commercialization of the results of mental labor provides growth of its competitiveness in the global economic space.

A characteristic feature of the functioning of modern developed economies is an efficient market of intellectual property, through which the products of creative intellectual labor are introduced into economic circulation. Since no country in the world today is able to provide a full range of scientific and technical research and development in all possible directions, the formation of developed scientific and technical potential of the state is almost impossible without active participation in international exchange of intellectual products: buying and selling patents and licenses. know-how, engineering services; foreign trips of specialists, their participation in international scientific and practical conferences; organization of international exhibitions, fairs, etc.

Thus, the use of intellectual property in a market economy is carried out on the basis of its commercialization , the mechanism of which allows the continuous movement of intellectual capital and profit [527].

It is generally accepted that intellectual property rights act as a specific commodity that is introduced into economic circulation in national and global markets. According to modern researchers , the competitiveness of a particular object of intellectual property is determined by the following factors:

- degree of legal protection;
- technical level;
- novelty;
- market specifics;
- price;

the expected intensity of the rivalry;
 the likelihood of market expansion [515].

Purchase and sale of intellectual property are confirmed by the relevant agreement, which is an effective tool for reconciling the interests of economic entities. Thus, the commercialization of intellectual property relations acquires institutional form in the relevant market agreements.

Intellectual property market is a system of economic relations concerning the purchase and sale of intellectual property. Agreements on it are made out as transfer of exclusive rights to these objects. Thus, the essential feature of this market is that it is not the products of intellectual activity, but the rights to them. Therefore, the value of objects appears as the value of rights, and the object of purchase and sale are security documents.

According to modern researchers [515, 516, 519, 521], the characteristic features of the intellectual property market are:

high degree of monopolization;
 high rate of return;

long-term and deep connections between buyers and sellers. In today's market economy, there are two main ways disposal of intellectual property rights: sale (alienation) of property rights, for which the seller loses these rights forever, receiving a one-time payment for them (the price of intellectual property) or donating them on a gratuitous basis; transfer of property rights through licensing, under which the seller gives permission to others to perform certain actions in a certain period in a certain area.

Persons who have acquired exclusive property rights through licensing may transfer them to other persons (with the consent of the owner) on the basis of sublicensing.

The main subjects of relations concerning the commercialization of intellectual property in the modern market economy are:

authors, creators of intelligent products in ;

labor collectives, organizations whose activities are related to the creation and use of intellectual property;

public administration bodies of the national innovation system;

investors financing the creation and use of intellectual property;

producers and consumers of intellectual products.

The relations that develop between these entities are not institutionalized in different segments of the intellectual property market. Among these segments are the following:

1. Copyright market where transactions are concluded:

on the transfer of exclusive rights (granting permission to use the work in a certain way within the limits established by the contract to the person who receives the right to prohibit such actions to others);

on the transfer of non-exclusive rights (granting permission to use the work to a certain person, which does not preclude the possibility of its use by the author or other persons who have received a similar permit).

The most common forms of copyright transfer are contracts: on the publication (publication and reprint) of the work; staging, concluded for conditions when the main way to use the work is its public performance; script, associated with the transfer of the right to process the text of the work on the script; on the deposit of the manuscript related to the transfer the right to publish and use the work special information bodies in accordance with the established procedure, etc.

2. Market rights for computer programs and databases, on which the following types of copyright agreements are concluded: on partial transfer of exclusive rights; on the transfer of all property rights; on the transfer of non-exclusive rights.

3. Trademark rights and service mark market, where agreements are concluded to provide the owner of a trademark (service mark) with permission to use it to counterparties subject to certain conditions (term, territory, methods, requirements for the quality of goods or services, etc.).

following types of agreements are concluded on the market of trademark and service mark rights: exclusive, which provide for the transfer of significant amounts of

rights to use trademarks (service marks), including the obligation of the owner not to use this trademark (service mark) during the term of the agreement; non-exclusive, under which the owner reserves the right to use the trademark (service mark), which is the subject of the agreement.

4. Patent rights market, where agreements on the transfer of rights to use industrial property protected by patents (inventions, utility models, industrial designs, etc.) are concluded.

On the following agreements are concluded on the patent rights market : exclusive, which guarantee the buyer the absence of competition from the owner within the time and territorial limits specified in the contract; non-exclusive, which give the right to use a certain object of industrial property, without depriving this right of other economic entities.

5. The market of know-how, engineering services, etc., on which the following agreements are concluded: on the transfer of know-how in a materialized form (to documents, photographs, computer programs, databases); on the transfer of know-how in non-materialized form (consultations, training, technological assistance); on the provision of engineering services, etc.

In practice, the market for patent rights, the market for know-how and engineering services are closely interrelated and, as a rule, complementary.

Thus, in a modern market economy , various methods and legal agreements are used for the transfer or sale of intellectual property [517].

An intellectual property object, like any economic object, has a beginning and an end. The vast majority of scientists [520] identify five stages of the life cycle of IPR: creation, acquisition of rights to it, use (commercialization) of rights, protection of intellectual property rights, disposal of IPR. The creation of intellectual property rights begins with an idea. For example, it could be an idea of an invention or a work of art. In business , ideas are usually aimed at increasing the competitiveness of technologies or products. Next is the development of this idea. For example, if it is an invention, it is necessary to do a patent search to make sure that such inventions have not yet existed. Then to test this idea experimentally. The creation of an intellectual property object

ends by reproducing it on a tangible medium (paper, electronic media, etc.) so that it becomes clear to others. We emphasize that the creation of objects of intellectual property rights are people of creative work: scientists, engineers, musicians, writers and more.

Acquisition of intellectual property rights is an important stage of its life cycle. These objects are vulnerable to unfair competitors. For example, you told another person about the idea of the invention. This person may use it without your permission in their production. Even if you and his production start at the same time, the competitor wins because he did not invest in the development of the idea of the invention and, therefore, his products or services in which the invention will be used will be cheaper, ie more competitive. To prevent this negative phenomenon, it is necessary to obtain legal protection against IP or to restrict access to the secrecy used in technology.

The use of intellectual property rights is the most productive stage of its life cycle. Prior to this stage, the IP did not benefit the developer. On the contrary, funds were spent on the creation of IPRs and legal protection. And only at the stage of use (commercialization) are reimbursed for front costs, as well as make a profit - actually what they are created for in most cases.

Protection of rights is carried out when these rights are violated by an - unscrupulous competitor. The current legislation of Ukraine provides the owner of the rights to IP with several ways to protect them. The most effective form of defense is to go to court.

Disposal is the last stage of the IP life cycle . Since the IPR is an intangible object, there is no need to destroy it or process it into something else. After the expiration of the legally defined term of intellectual property rights, it disappears as an object of property and becomes public property. That is, anyone can use it without the permission of the copyright holder. If at the time of expiration of the rights to the IP its legal service life is not exhausted, it is possible to extend the use of such object for a fee (royalty) or cede (sell) ownership of it, thus obtaining additional income [516] .

At all stages of the life cycle it is necessary to know the value of the object and the intellectual property rights , which is of great importance for management

decisions. Valuation of intellectual property rights in accordance with International Valuation Standards [518] is carried out in order to determine: the taxable base of the property of the enterprise ; the value of intellectual (industrial) property contributed to the authorized capital; the value of the exclusive rights transferred on the basis of the agreement on the transfer of rights to the object of intellectual property or the license agreement on the right to use such object; the amount of compensation to be paid in accordance with applicable law to the owner of intellectual property for violation of his exclusive (property) rights.

The need to assess the value of intellectual property rights also arises during their registration, when determining the price of the license; when insuring and transferring intellectual property as collateral for the purpose of obtaining a loan; in case of bankruptcy of the enterprise in the process of its liquidation in order to satisfy the claims of creditors, as well as in other cases.

Cases in which there is a need to assess any property, including rights to IP , can be divided into two groups. The first group includes those in which the legal status of the object of appraisal or the enterprise to which it belongs should change : the agreement on the sale or purchase of the appraised property; distribution of property between business owners; separation from a large enterprise of a small viable firm; it is planned to take over one enterprise from another; reorganization of the enterprise is expected ; liquidation of the enterprise; received a warning about the alienation of assets by the state.

The second group includes situations in which the legal status of the enterprise using the assessed asset does not change: there was a need to contribute intangible assets to the authorized capital; the conclusion of a license agreement is expected and it is necessary to justify the calculation of the fee for the use of the asset; it is necessary to determine the amount of royalties; it is planned to obtain a bank loan secured by the exclusive rights of the owner of intellectual property (in practice it is rare); a business plan is drawn up in order to attract investment; the amount of property tax is determined when donating or inheriting it; intellectual property insurance is carried out; the amount of compensation for damage caused by the infringer of exclusive rights is determined.

This is by no means a complete list of all possible situations that occur in economic practice.

Among the above objectives of the assessment is especially popular now determining the value of IPR rights contributed to the authorized capital of the enterprise, which provides for the use of intangible assets (including IP) in the formation of statutory funds (capital) of companies.

Given the modern market, there is another relatively new goal for Ukraine in the assessment of IPR, namely the assessment for its registration. In accordance with the work [526] and current legislation must include an estimate of its value as an intangible asset when it is registered as an intangible asset. Ukraine does not yet have a developed legal framework for assessing the value of IPR rights.

An analysis of assessment approaches and methods is needed to fully understand IPR assessment issues. The choice of valuation approach is made depending on the specific combination of the object of evaluation, purpose and selected for this type of value. Most researchers [520] have identified three approaches to evaluation: cost approach; comparative (market) approach; income approach. Each of the approaches corresponds to one or more methods. Based on the analysis of the modern literature [521-525] on the evaluation of IPR, the relationship between approaches and methods can be represented as follows (Table 1).

Table 1

Relationship between approaches and basic methods of IP assessment

Approaches _	Methods
1	2
Expensive approach _	direct recovery method
	substitution method
	actual cost method
	reduced cost method
Comparative approach _	comparison method
Profitable income _	direct capitalization method
	of discounting cash flows
	excess profit method
	royalty method
	method of royalty exemption

Summarizing the above approaches and valuation methods, we can conclude that there is no universal, accurate method of determining the value of intangible assets, as each is so individual that it is impossible to create a formalized mathematical algorithm for reliable and accurate calculation of intangible assets, ie IPR. In addition, the value of intangible assets is influenced by many different factors, which differ depending on the phases or stages of the IPB life cycle. This allows us to suggest improvements in the methods of IPR assessment, taking into account the phases of their life cycle, because depending on what stage of the LC is IPR, it is possible to choose one or another approach and evaluation method that is more appropriate for this phase or stage.

cost approach is based on the principles of utility and substitution. The scientist [523], taking into account this approach, proposes to determine the current cost of reproduction or replacement of valuation objects in current prices and further adjust it to the amount of depreciation (depreciation), ie the cost. In this case, the profit value of the IP is also present different values of am and. It would seem that this type of value is unsuitable for the market. However, experts are increasingly resorting to it, realizing that the value of IPR, determined by this approach, corresponds to the value of the "ideal" balanced state of the market.

In an active IP market, comparative and revenue approaches are used in most cases to determine market value. However, in the vast majority of cases, the cost estimate is a necessary component for concluding on the final value of the market value.

Comparing the results of the evaluation of IPRs obtained by the cost approach with the results obtained by the comparative and income approaches can be a kind of indicator of the market situation. In particular, if the cost of the cost approach is higher than that calculated for the other two approaches, it means that competition in the market is low and prices may rise in the near future. If, on the contrary, we can expect increased competition and lower prices. In most cases, the final IPR price is adjusted as the average between the results of the income assessment and the comparative approach for a clearer definition.

Cost approach is the only one that can be used when the IPR is not intended to generate income or when, for one reason or another, the market value is difficult to determine by the other two approaches. For example, when IPRs are unique (works of art) that are sold very rarely or not at all. In the case of determining the basis for taxation, the cost approach is the main when calculating the cost. The cost approach has significant limitations when evaluating long-term IPs due to difficulties in measuring the amount of aging. In addition, the results of the asset-based approach reflect the value of full ownership, so when assessing partial ownership, it is necessary to adjust the results. Thus, an asset-based costing approach is a useful element of the market value procedure and, on the other hand, the only tool to give some idea of the value of unique IPs or when accounting for IPRs as intangible assets.

The essence of the comparative approach is that the value of IPR rights is determined by comparing the prices of recent sales of similar objects. Although this approach to evaluation, at first glance, seems quite simple and straightforward, its application in practice is associated with many difficulties and conventions. First of all, the presence of such difficulties is due to the fact that no two are exactly the same IPR. Country, type of IPR, term of legal protection, composition of authors, terms of financing, time of sale, these are just some of the positions on which, as a rule, objects have differences. Moreover, some differences may change their contribution according to changes in the market situation. Another obstacle to the application of this approach is the need to consider agreements that meet the definition of market value, ie those that have not been affected by non-market factors. In large transactions, information on economic characteristics and terms of sale is often not available or incomplete, so in such cases the market approach can only outline the range in which the value of the market value is most likely to remain. That is why the assessment of IPR based on this approach should be performed carefully. However, if there is sufficient reliable information about recent sales of such objects, the market method of comparative approach allows to obtain a result that most closely reflects the market's relationship to the object of evaluation.

Full use of the comparative approach can be only if the buyer has the opportunity to choose the IP among other similar and with the same functions. At the same time, out of several IPRs of approximately the same value and usefulness, the buyer should be able to choose the one that suits him with a list of the following properties: functional purpose, reasonable cost, service life, degree of protection, uniqueness and other characteristics.

As practice shows, during the transfer of rights to industrial property on market terms there are additional difficulties. The more unique the production or products in which the object and industrial property are sold, the more difficult it is to find a buyer and, accordingly, the less likely a full-fledged market relationship . Conversely, the larger the production and the more such production in the world , the easier it is to find buyers for patents and other rights, and the easier it is to use a comparative approach . An example of this is the production of computers, calculators, TV stars, and so on.

The advantage of comparative (market) the approach is that it allows to determine the so-called fair price, which best corresponds to the market situation. A prerequisite for applying this approach is an efficient market and access to a representative sales database of similar IPs. Unfortunately, a full-fledged IP market has not yet been formed in Ukraine, so using this approach to assess IP rights is currently problematic [522].

The income approach is based on the principle of expectation, which indicates that the value of IP is determined by the amount of future benefits of its owner. This approach is formalized by converting future cash flows generated by OI into real value [523, 526].

As a rule, potential buyers consider OI, which brings income, in terms of investment attractiveness, ie as an object of capital investment in order to obtain a corresponding profit in the future. One of the main features of profitable IPR is that it very rarely belongs to one owner in full ownership. That is why specific sets of property rights that define the subject of the assessment are usually considered during the IP assessment.

Since the income approach is based on the principle of anticipation of future benefits, it is essential to clearly define and classify these benefits for uniform interpretation. It is considered that the benefit of owning IPR includes the right to receive all regular income during possession, as well as income from the sale of IPR after the end of possession (reversal), if provided by the license agreement.

The income approach to the assessment of IPR is based on a mathematical apparatus, which is quite fully described in the study [526]. The essence of the income approach is that the value of any intellectual property object can be identified with capital (investment) of a certain amount, capable of generating additional value or, more precisely, excess added value in terms of efficient use of this asset. Therefore, to solve the inverse problem (estimating the value of intellectual property rights) it is necessary to determine the additional profit for any period (eg, year), which can be obtained through the manifestation of new ideas, principles, improvements in organizational, technological or business activities of the enterprise. In this case, the additional profit is identified with the return on some capital equal to the value of a particular object of intellectual property rights [516, 519].

Knowing the profitability of a particular industry to which an enterprise belongs, or determining the internal profitability of the flow of surplus value through known value added, using known economic and mathematical formulas can estimate the value of a particular object of intellectual property rights, ie determine the amount of capital.

The method of direct recovery is to determine the cost of replacement with subsequent deduction of depreciation (depreciation). The replacement cost of an asset determines the amount of costs required to create a new exact copy of the asset being valued. These costs should be based on current prices for raw materials, supplies, energy, equipment, information, as well as the average industry cost of labor of a certain qualification. The direct recovery method is the best method of calculating the value of unique intangible assets [521].

The method of replacement is to determine the cost of replacement O I B with the subsequent deduction of the amount of its depreciation. When valuing an asset using this method, the substitution principle is used, which states that the maximum

value of property is determined by the minimum price to be paid when buying an asset with similar utility or similar consumer value. This value is called the value of a new asset, equivalent in functionality and options for its use, but not necessarily similar in appearance and construction of components automated accounting program.

The actual cost method is most often used to determine the book value of IPR rights for accounting purposes and to reflect this value on the balance sheet as the property of the enterprise on the date of registration of this property or on the date of commissioning . In determining the book (accounting) value of IPR is usually used cost method of direct calculation of actual costs without taking into account the time of their implementation. A prerequisite for using this valuation method (especially for accounting purposes) is the availability of primary accounting documents confirming the actual costs.

The calculation of the current market value of the object of evaluation by the method of "reduced costs" is, in general, the transfer of actual past costs for the creation and preparation for use of the object of evaluation in current value, ie its value on the date of evaluation. The value of an asset determined by this method is called historical because it is primarily based on the actual costs selected from the financial statements of enterprises over the past few years. Special attention should be paid to two circumstances, their size and the term of the asset. Expenditure previously incurred should be adjusted as necessary, if necessary , and then indexed to the statute of limitations . The method of reduced costs is most often used to estimate intangible assets that are not involved in the formation of future income and which are not profitable at this time [527].

In practice, this method is used in cases where the assessed intangible assets are of social importance or are used in defense programs, security programs of national or regional importance. Accounting for costs incurred should include costs not only for the development and legal protection of IPR, but also for: production of prototypes; production preparation; ensuring the normal course of the production process; product sales.

The more detailed the real costs are taken into account, the more reasonable the evaluation result is.

The method of sales comparison is the main in the comparative market approach . If the appropriate conditions are met, the method allows to determine the most accurate, so-called fair price. However, despite its simplicity, its use is associated with certain difficulties inherent in the comparative (market) approach .

The method of direct capitalization of income is used in the case when the forecast is constant in magnitude and equal to the periods of forecasting net operating profit, the receipt of which is not limited in time. Capitalization of such income is carried out by dividing it by the capitalization ratio, which characterizes the rate of return on invested capital (own and / or borrowed) and the rate of its return [517 , 523 , 524].

The calculation of the value of IP rights by this method is performed according to the formula:

$$PV = \frac{CF}{K} \quad (1)$$

where; PV - current value of the object of evaluation;

CF - cash flow of average annual income;

K - capitalization ratio.

A typical case of applying the method of direct capitalization of income when assessing the rights to R & D may be the evaluation of R & D owned by the company and constantly used in production activities indefinitely, such as production technology, trademarks, trade secrets [520].

The method of discounting cash flows belongs to the methods of indirect capitalization. The method is based on the first law of finance. The relationship between current and future value for fixed by the formula for increasing the discount in future cash flows by the compound interest method. In the process of implementing this method, firstly, future cash flows are estimated, secondly, the discount rate is determined, thirdly, the total value of cash flows is calculated.

This method also uses the second law of finance. Therefore, the discount rate for risk-free investment is minimal, and for high-risk, the maximum.

The actual value of IP rights by this method is determined by the formula:

$$PV = \sum_{t=1}^n C_t DF \quad (2)$$

where: PV - actual value of rights to IPR, UAH; t - periods (years);

C_t - net profit in the period t;

DF - discount rate.

$$DF = \frac{1}{(1 + i_t)^t} \quad (3)$$

where: and i_t is the rate of return on capital (discount rate), in the period t.

When calculating the discount rate for cash flows generated by the assessed property, usually take into account the risk-free rate of return on capital, the amount of premium for risks associated with investing capital in the acquisition of assessed intellectual property, rate of return on capital similar to the level of investment risk.

The risk-free rate of return on capital is usually defined as the rate of return on the least risky capital investment (for example, the rate of return on National Bank deposits or the rate of return on redemption of government securities).

The discount method can be used in most valuation cases when the amount of royalty cash flows varies in size and is received for a limited period. A typical situation of discounting method is the assessment of intellectual property used in the production activities of the enterprise on the basis of a license agreement under which the company under certain conditions specified in the agreement gets the right to use licensed objects (exclusive rights) [520].

The method of excess profit is a variant of the method of discounting cash flows. The difference is that the cash flow is taken as the net excess profit generated in period t. Here, the excess profit is understood as the profit received from the use of IPR in excess of the profit received in this production before the use of IPR. The word "net" means that this income is "cleared" of taxes, ie taken after tax.

The determined value of IP by this method, as well as for the previous version, is the estimated value of IP for the case of its use by the owner in its production. This method can be applied to IPR devices and IPR methods in cases where their use brings to market products manufactured using IPR.

an evaluation procedure basics and international experience in selling licenses.

Valuation by the royalty method consists in discounting (or capitalizing) the annual cash flows (receipts) of the royalty under a hypothetical (expected) or valid license agreement [521].

The formula for determining the price of a royalty -based license is as follows:

$$PV = \sum_{t=1}^n C_t \frac{R_t}{100} \quad (4)$$

where: PV - the actual price of the license , UAH;

C_t - cash flow in period t;

R_t - royalty rate in the t-th year, %.

Most often, cash flow is taken as sales in the period t:

$$C_t = V_t Z_t \quad (5)$$

where: V_t - the volume of production under the license in the period t , units;

Z_t - selling price per unit of output in period t, UAH

The size p (value) of royalty rates is influenced by a number of circumstances, which in practice are taken into account when choosing their specific value, in particular, usually take into account: technical value of the license object; economic efficiency; stage of development and readiness for industrial development; availability and scope of patent protection; the amount of rights transferred under the license; volume of transferred documentation and know-how; engineering support; market conditions ; competitive offers; other pricing factors [520].

The royalty exemption method is used when there is information about transactions with similar assets or at least data on royalty rates used in similar circumstances . The essence of this method is based on the assumption that the intellectual property used in the enterprise does not belong to him. In this case, part of the profit that the company should pay in the form of remuneration to the owners of

this intellectual property, it actually retains, because the property belongs to this - company and therefore generates for him. Additional income generated by this asset [523].

The formula for determining the price of a license by the royalty exemption method is the same as in the royalty method, except that the right part is multiplied by the RF, the discount rate:

$$PV = \sum_{t=1}^n V_t Z_t \frac{R_t}{100} RF \quad (6)$$

Thus, analyzing the existing approaches and methods of IPR assessment, we can conclude that they can all be applied in practice. However, the result of the evaluation depends on which method will be chosen when evaluating each individual IP, because so far there is no single correct evaluation method, and the expert evaluator must choose one or another evaluation method.

A leading design institute in the Kharkiv region was selected to study the methods of IPR assessment. However, in modern conditions it is not possible to reveal its name. But the results of his work can be analyzed and draw appropriate conclusions about the factors and methods of evaluation of IPR, based on which to draw conclusions about the appropriateness of their use. Analyzed is actively and productively engaged in innovation and creates intellectual property, but does not have a license to conduct IPR appraisal, so the institute is forced to work with a company - appraiser, which has a license for appraisal. In turn, this contributes to increased operating costs than if the institute had its own evaluation department. The question is not that the institute does not have qualified personnel, but that it takes a lot of material, labor and time resources to obtain a license. The assessment of IPRs is very complex, and for a clearer assessment, according to our proposal, it is necessary to take into account at what stage of the life cycle of IPRs. Also, the complexity of IPR assessment is primarily due to the difficulty of quantifying the results of commercial use of IPR, which is at one stage or another of development, industrial development or use, and is influenced by many, sometimes divergent factors. As practice shows, out of 100 objects of industrial property (ie those for which the relevant patents or certificates

have been obtained), on average only 2-3 in the process of their commercial use are really valuable and bring high profits, and less than 10 objects allow cover the costs of their development. Other objects of industrial property are unprofitable.

The basic method of evaluation used by the firm appraiser cooperating with the institute is comparative. It is advisable to investigate in more detail its features and identify which factors determine the final cost of IPR.

The comparative (market) approach to IPR valuation is based on the principles of substitution, supply and demand, according to which a "knowledgeable" buyer, having certain information about the object of acquisition, will never pay for it more than the other object. an object that has the same consumer qualities.

The market (fair) value of intellectual property according to the comparative approach is the value due to differences between the object of evaluation and its closest analogue and which on the date of evaluation is able to pay a potential buyer. To determine the market value, the appraiser, as a rule, analyzes and comparative analysis of the appraised object with data on real, recent at the time of concluding market agreements with objects similar in their consumer qualities.

The application of a comparative (market) approach to the valuation of IPR involves the use of indicators of market attractiveness of the object of evaluation, due to the desire for monopoly in a particular market segment, using the method of comparative analysis of sales.

According to the method of comparative analysis of sales, the value of IPR is estimated by comparing and analyzing the object of evaluation with similar properties, purpose and usefulness of objects (objects-analogues) that were sold (or offered for sale) in the comparative period on relevant market segment, as well as prices for sale or offer for sale of similar objects. In this case, the usefulness of the object of evaluation should be understood as the ability of the object of intellectual property rights to meet the needs of its owner or user for some time.

The main condition for applying the comparative approach is the ability to estimate the value of the object of evaluation by adjusting the value of analogous objects in accordance with their characteristics that differ from the evaluated object.

To apply the method of comparative analysis of sales to assess the value of intellectual property rights, it is necessary to: identify recent agreements on the transfer (sale) of similar objects or offer such objects in the relevant market segment and information on their value; select units of comparison and perform a comparative analysis of the object of evaluation with the object we-analogues for each of these units; determine the market value of the object of evaluation by adjusting the value of the nearest analogous object, taking into account the characteristics of the object other than the evaluation of the analogous object.

Determining the value of intellectual property rights by the method of comparative analysis of sales consists of the following stages: collection and analysis of legal, financial, technical and other data on the object of evaluation, namely information on: the owner of the object of evaluation; legal status (type, form of legal protection, etc.) of the object of assessment; the environment of his immediate environment, which affects its value; components of the object of evaluation, the value of which needs to be determined during the evaluation; state of the market (marketing) in relation to the assessed object, etc. ; analysis of the main forms and possible uses of the object of evaluation; collection and analysis of information on purchase and sale agreements (offers) of similar objects that took place in the relevant market segment, and the terms of such agreements; collection and analysis of information necessary to assess the value of the components of the object of evaluation; collection and analysis of information on the actual costs of creating (purchasing) components that are similar in their consumer qualities to the components of the object of evaluation; collection of information necessary to determine the depreciation (amortization) of the object of evaluation; collection and analysis of information on the economic characteristics of the object of evaluation, in particular information on profits (actual and forecast) that are obtained and can be obtained from the use of comparable objects; collection and analysis of information needed to determine the capitalization rate (discount rate) for the estimated assessment periods.

The comparative (market) approach is applied provided that there is sufficient and reliable information on the relevant market segment about: recent facts of transfer

(sale) or offer for sale of similar objects or issuance of permits (licenses) for their use or supply for the sale of such objects; the terms of such agreements on the transfer (purchase - sale) of objects - analogues or license agreements for their use, in particular their value, or information about the proposed prices for similar objects.

In this case, the information on similar objects must meet the following criteria: the terms of agreements of transfer (sale) of similar objects or license agreements for their use or the terms of the proposal for such agreements do not differ from the conditions for market costs; the factors that determined the formation of selling or offering prices for sale in the relevant market segment have not changed significantly at the valuation date or the changes that have taken place can be taken into account; precedent (purchase and sale) of similar objects was carried out in compliance with standard payment terms.

Taking the sales comparison method, or the market method, as the basic valuation method of the appraiser's firm, it is possible to identify factors that affect the value of IPR, which in the comparative analysis of sales can be compared with the amount of investment in IPR. The analysis of 26 innovative projects implemented in the Kharkiv region made it possible to identify these factors. Given the innovative projects submitted and registered in Kharkiv, with the help of Statistica 12.0, we will analyze the dependence of investment in intellectual property on many factors that affect the final value and, consequently, the amount of investment in IPR. The importance of these factors is obvious, because almost everyone of these significantly affects the amount of investment and, consequently, the cost of IPR. In most cases, the higher the level of risk of an innovative project, the greater its profit, which in turn increases the cost of IPR, so it is advisable to determine what factors affect the amount of investment in IPR. Consider three models of dependence of investment in IPR in USD (Y) from such indicators .

The first limit (M1) is the volume of sales of the project in physical units (x_1), level of profitability,% (x_2), discount rate (level of risk),% (x_3), net present value, USD (x_4), the number of new jobs created, units (x_5). The initial data for analysis are given in Fig.1. - model 1.

	1 Инвестиції у ОІВ, USD	2 X1	3 X2	4 X3	5 X4	6 X5
1	5040	14000000	1,08	20	64598	21
2	5107,2	134467200	1,23	20	523532,36	135
3	22458	255000	2,57	15	2746595,56	102
4	14459,24	27525	2,58	15	811656	91
5	1874,4	92152	1,79	16	538956	36
6	7350	40800	1,26	20	439413	12
7	24935,6133	316034	1,04	10	53408	20
8	22393,0304	14055	1,06	16	61722	6
9	577535,952	491500000	1,2	12	2407056	38
10	690012	78000	60,8	20	865 362	113
11	18000	53200	2,5	20	1086760	81
12	15106	268989	3,19	15	1844975	117
13	35038,68	42901	1,1011	16	144754	89
14	89525	90720	2,01	20	3260605	44
15	1116900	0	2,21	25	1779407	328
16	1120000	115600	1,82	12,5	26140	900
17	401336,74	89	1,6	15	3688843	0
18	344465,22	694260000	1,08	15	231040	0
19	149600	26676	1,6	12	356 500	19
20	101257,2	1771	2,18	15	1896541	124
21	2267,108	36493	5,74	20	399602	49
22	400050	157000000	1,13	15	3 278 370	0
23	80681,2685	122827	1,11	15	1694287,99	96
24	328784,983	38412	1,1	10	48917	40
25	1520	5341000	2,23	16	948116	104
26	40288	13442	1,17	15	866544	40

Figure 1. Initial data for M1 analysis

According to the second model (M2) - these are indicators of the volume of products sold under the project in cash equivalent, USD (x1), level of profitability,% (x2), discount rates (risk level),% (x3), number of new jobs created, units (x4). The initial data for analysis are given in Figure 2 - Model 2.

	1 Y	2 X1	3 X2	4 X3	5 X4
1	5040	12039993	1,08	20	21
2	5107,2	21514752	1,23	20	135
3	22458	68595000	2,57	15	102
4	14459,24	8716240	2,58	15	91
5	1874,4	16670264	1,79	16	36
6	7350	19978825	1,26	20	12
7	24935,6133	17934096	1,04	10	20
8	22393,0304	15793619	1,06	16	6
9	577535,952	77291746	1,2	12	38
10	690012	32291940	60,8	20	113
11	18000	17059915	2,5	20	81
12	15106	25198741	3,19	15	117
13	35038,68	29290867	1,1011	16	89
14	89525	23540688	2,01	20	44
15	1116900	62644755	2,21	25	328
16	1120000	312462	1,82	12,5	900
17	401336,74	11466764	1,6	15	0
18	344465,22	36566329	1,08	15	0
19	149600	5335200	1,6	12	19
20	101257,2	86270300	2,18	15	124
21	2267,108	16274590	5,74	20	49
22	400050	203975000	1,13	15	0
23	80681,2685	176643373	1,11	15	96
24	328784,983	7497084	1,1	10	40
25	1520	20302158	2,23	16	104
26	40288	76324072	1,17	15	40

Figure 2. Initial data for M2 analysis

According to the third limit (M3), these are indicators of the level of profitability,% (x1), discount rates (risk level),% (x2), payback period, months. (x3), the total amount of profit, USD (x4). The initial data for analysis are given in Figure 3. - Model 3.

During the analysis, the dependent variable (Dependent var .- investment in IP (Y)) and independent var .- set of parameters x1, x2... x n) variables to build the first regression model.

Model M1 has the following form:

$$Y = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + b_4 x_4 + b_5 x_5 \quad (7)$$

After the regression analysis, we have information on the beginning coefficients density communications which __ have the following data :

coefficient multiple correlations equal to 0.82;

coefficient multiple determination is equal to 0.67 and adjusted coefficient multiple determination equal to 0.59;

the value of the F- criterion is equal to 8.42;

standard errors standard error of estimate = 208425,49 ;

the value of the free term of the regression equation b_0 (Intercept) is = -107325.08 and its error (Std . Error) = 204670,3, the value of the free term of the regression equation b_1 is equal to 0 standard and the error is equal to 0, $b_2 = 8698$ Std . Error 2 = 3720.1, $b_3 = 1371$ Std . Error 3 = 12208.2, $b_4 = 0$ Std . Error 4 = 0, $b_5 = 1394$ Std . Error 5 = 1394;

the value of the Student's criterion is = -0.52;

values of β_i -coefficients: $\beta_1 = 0.33$, $\beta_2 = 0.31$, $\beta_3 = 0.01$, $\beta_4 = 0.25$, $\beta_5 = 0.75$;

the value of the t-test: $t_1 = 2.52$; $t_2 = 2.33$; $t_3 = 0.11$; $t_4 = 1.96$; $t_5 = 5.76$;

actual materiality levels p-level is = 0.61: $p_1 = 0.02$, $p_2 = 0.03$, $p_3 = 0.91$, $p_4 = 0.06$, $p_5 = 0.0001$.

	1 Y	2 X1	3 X2	4 X3	5 X4
1	5040	1,08	20	42	159479
2	5107,2	1,23	20	45	656159
3	22458	2,57	15	44,73	1658466,89
4	14459,24	2,58	15	36,8	340272
5	1874,4	1,79	16	61	368390
6	7350	1,26	20	55,69	592289
7	24935,61	1,04	10	67	21082
8	22393,03	1,06	16	29	158665
9	577536	1,2	12	77	3185707
10	690012	60,8	20	35	467543
11	18000	2,5	20	28,1	222506
12	15106	3,19	15	33,48	571830,08
13	35038,68	1,1011	16	50,39	301040
14	89525	2,01	20	31	3260605
15	1116900	2,21	25	41,08	529986
16	1120000	1,82	12,5	31	34129
17	401336,7	1,6	15	47	2874793
18	344465,2	1,08	15	73	798169
19	149600	1,6	12	56,4	129370
20	101257,2	2,18	15	38	814156
21	2267,108	5,74	20	43,1	62282
22	400050	1,13	15	45	3683
23	80681,27	1,11	15	72,34	3682566
24	328785	1,1	10	110	68409
25	1520	2,23	16	30	96942
26	40288	1,17	15	70,33	1547599

Figure 3. Initial data for M3 analysis

The table of results of regression analysis of the 1st model is presented in fig. 4.

Regression Summary for Dependent Variable: Інвестиції у ОІВ, US						
R= ,82345468 R ² = ,67807762 Adjusted R ² = ,59759702						
F(5,20)=8,4254 p<,00020 Std. Error of estimate: 2084E2						
N=26	Bera	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. of B	t(20)	p-level
ОТРЕЗОК			-107325	204670,3	-0,524380	0,605778
X1	0,328468	0,130203	0	0,0	2,522739	0,020226
X2	0,307335	0,131449	8698	3720,1	2,338051	0,029887
X3	0,014873	0,132408	1371	12208,2	0,112324	0,911686
X4	0,253573	0,129051	0	0,0	1,964910	0,063469
X5	0,750093	0,130126	1394	241,8	5,764367	0,000012

Figure 4. Result of regression analysis

Considering the results of regression analysis of the 1st model, we can talk about the significance of the parameters, ie they have a significant impact on the dependent mine (Y). The constructed model has the following appearance:

$$Y = -107325 + 8698x_2 + 1371x_3 + 1394x_4 \quad (8)$$

The adequacy of this model can be judged by the values of the coefficients of multiple correlation and determination, by the values of Fisher's test , which is more than the tabular $8.42 > 2.58$. The coefficient of multiple correlation is equal to 0.82,

which is very close to 1, ie to the ideal, the coefficient of determination is equal to 0.67, which is also a satisfactory value of the indicator .

In addition, we analyze the residuals of the model, the results are presented in Fig.5.

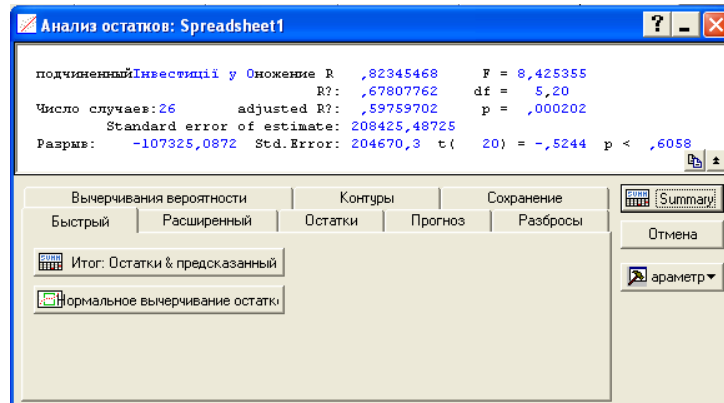


Figure 5. Analysis of model residues

For the analysis of model residues, the histogram of residue distribution in Fig. 6 and the graph of residues in the normal probability field of Fig. 7 are clear and the most important.

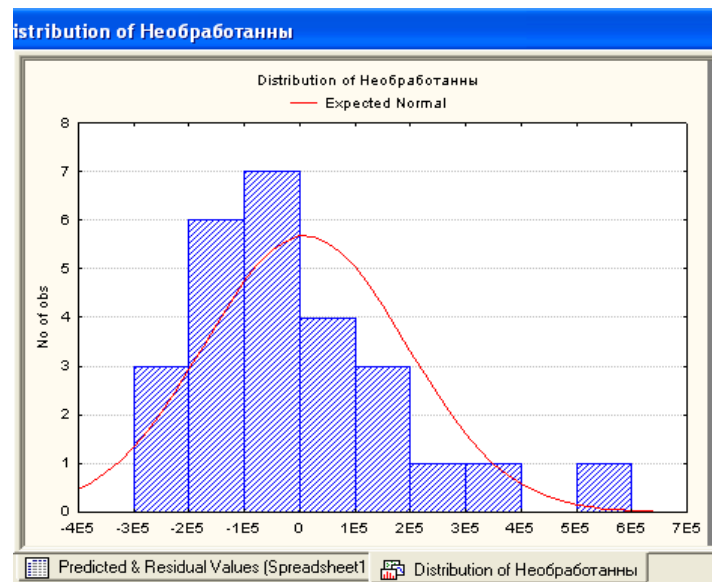


Figure 6. Histogram of the distribution of residues

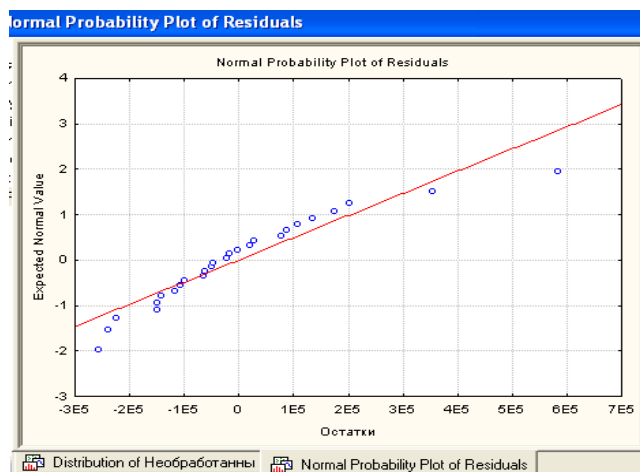


Figure 7. Graph of residuals on the normal probability field

The residuals are distributed according to the normal distribution law (histogram of the residuals) and lie well on the line (graph of the residuals in the normal probability field), which indicates the adequacy of the constructed model. Thus, it can be argued that investment in IPR depends on the factors presented in this model. Although, based on the developed model, such a factor as the discount rate does not have a large impact on investment in IPR, it should not be neglected, because it plays a key corrective role in estimating the value of IPR and is present in almost all each formula for calculating the value of IPR. And if you pay attention to it in more detail, then it is possible to review its dynamic nature, which depends on many factors and circumstances, such as at what stage of the LC is the IPR, how risky is the project and more.

We will build and analyze the second regression model, the initial data are shown in Fig. 2.

The values of the bond density coefficients have the following data:

the multiple correlation coefficient is equal to 0.74;

the coefficient of multiple determination is equal to 0.55 and the adjusted coefficient of multiple determination is equal to 0.46;

the value of the F-criterion is 6.4;

standard estimation error (Standard error of estimate) = 240624.78;

free term of the regression equation b_0 (Intercept) is equal to = -9133.05 and its error (Std . Error) = 234612.6, the value of the free term of the regression equation

b_1 is equal to 0 standard and the error is equal to 0, $b_2 = 7833.17$; Std . Error 2 = 4280 ; $b_3 = 850.93$; Std . Error 3 = 13939.3 ; $b_4 = 1267.19$; Std . Error 4 = 274.4;
 the value of the Student's criterion is -0.039;
 values of β_i -coefficients: $\beta_1 = 0.19$; $\beta_2 = 0.27$; $\beta_3 = 0.009$; $\beta_4 = 0.68$;
 the value of the t-test: $t_1 = 1.28$; $t_2 = 1.83$; $t_3 = 0.06$; $t_4 = 4.61$;
 actual p-level materiality levels are 0.96: $p_1 = 0.21$; $p_2 = 0.08$; $p_3 = 0.95$; $p_4 = 0.0001$.

The constructed model has the following appearance:

$$Y = -9133.05 + 7833.17x_2 + 850.93x_3 + 1267x_4 \quad (9)$$

Considering the results of regression analysis of the 2nd model , we can say that only the parameter x_4 (the number of new jobs created) is significant.

But the model is adequate , it can be judged by the values of multiple correlation and determination coefficients, by the values of Student's and Fisher's criteria. The coefficient of multiple correlation is equal to 0.74, which is very close to the critical value of the model (0.75-0.99), the coefficient of determination is 0.54, the value of the Student's criterion = -0.039 and Fisher 6.4 .

Considering the residuals of the model and relying on the histogram of the distribution of residues and the graph of the residuals on the normal probability plane , we can say that the residues are distributed according to the normal distribution law (histogram of residues) and fit well), which indicates the adequacy of the constructed model.

We construct and analyze the third regression model, the initial data are shown in Fig. 3.

The values of the bond density coefficients have the following data:

the multiple correlation coefficient is equal to 0.29;

the coefficient of multiple determination is equal to 0.08 and the adjusted coefficient of multiple determination is equal to -0.088;

the value of the F-criterion is equal to 0.49;

standard estimation error (Standard error of estimate) = 342857.09;

free term of the regression equation b_0 (Intercept) is equal to 79516.18 and its error (Std . Error) = 509161.8, the value of the free term of the regression equation b_1 is equal to 8249.07 standard and the error is equal to 6121.6, $b_2 = 2662$, 40 Std . Error $2 = 22981.9$; $b_3 = 1017.65$; Std . Error $3 = 4243.9$; $b_4 = 0.01$; Std . Error $4 = 0.1$;

the value of the Student's criterion is equal to 0.16;

values of β_i -coefficients: $\beta_1 = 0.19$; $\beta_2 = 0.27$; $\beta_3 = 0.009$; $\beta_4 = 0.68$;

the value of the t-test: $t_1 = 1.34$, $t_2 = 0.11$, $t_3 = 0.23$, $t_4 = 0.17$;

actual p-level materiality levels are 0.87 ; $p_1 = 0.19$; $p_2 = 0.91$; $p_3 = 0.81$, $p_4 = 0.86$.

The constructed model has the following appearance:

$$Y = 79516.18 + 8249.07x_1 + 2662.4x_2 + 1017.65x_3 + 0.01x_4 \quad (10)$$

Considering the results of regression analysis of the 3rd model, we can say that the model is inadequate . This can be judged by the values of multiple correlation and determination coefficients, by the values of Student's and Fisher's criteria. The multiple correlation coefficient is equal to 0.29, which is the critical value of model acceptance (0.75-0.99).

Considering the residuals of the model, the results and based on the histogram of the distribution of residuals and the graph of residuals in the normal probability field , we can say that the constructed model is inadequate.

Thus, the analysis of the results of multiple regression of the three models allows us to conclude that the most acceptable is the first model (M1) with its group of factors : sales of the project, the level of profitability , discount rate , net present value and number of newly created jobs. Therefore, the factors selected in M1 play a significant role, so it is advisable to use them in estimating the value of IP using not only the market method, but also cost and revenue methods, because these factors are present in almost every one of them. For example, the discount rate is used in all methods, net present value in the income and cost methods, the creation of new jobs - jobs in the cost method, the level of profitability and sales in the income method. Therefore, it is advisable to use all these factors when estimating the value of IPR in all valuation

methods. Given the proposals, the stage of the life cycle and the method used to estimate the value of IPR depends on the result of the evaluation, ie the monetary equivalent of IPR, and hence the income from its commercialization.

Valuation of IPRs for the purpose of their transfer (purchase - sale) or issuance of permission (license) for their use on the basis of a civil contract is carried out by agreement of the parties to such an agreement, each of which may involve in the assessment of the appraiser qualification and acts in accordance with the current - legislation of Ukraine.

When assessing the value of IPR property, the appraiser usually determines their market (fair) value as the amount calculated on the valuation date for which, after proper marketing, the buyer is willing to buy and the seller is willing to sell property rights under a civil law agreement. each party acts competently, prudently and without coercion. Market (fair) value is defined as the most probable price that can be achieved in a given market segment at the valuation date, ie as the maximum price that the seller can receive and the minimum price that can be paid by the buyer [516] .

In accordance with International Standards [518] and the purpose of the valuation, the appraiser may also determine the consumer, investment, insurance, liquidation value, as well as the cost of reproduction or replacement, etc.

According to the specific purpose of the assessment, the appraiser chooses the type of value to be determined and the methodology (approaches and methods) of assessment.

Three main approaches are used in valuation: cost, profit and market, each of which has its own methods.

When choosing approaches and methods of evaluation, the evaluator should be guided by such principles as: objectivity, use only objective information; reliability, use only information from reliable sources and methods of assessment that are credible both from a theoretical and practical point of view; adequacy (compliance), use approaches and methods that meet the user's needs; universality, use mostly standard approaches; practicality, chosen approaches and methods should be clear and relatively simple to use; consistency, the methods chosen should be used consistently from year

to year and thus facilitate the evaluation process; reliability, the assessment must be substantiated in such a way that other assessors can reproduce it using similar approaches and methods; the criterion of monetary costs, benefits that provide knowledge about the value of intellectual property rights, should exceed the cost of valuation.

Depending on the stage of the life cycle of the IPR, the method of estimating its value is also important. After all, in terms of life cycle appraisers IPRs do not differentiate between which method to choose at a certain stage of the IPR. Thus, based on the logistic curve of the LR OIV, at the initial stage it is advisable to choose the cost approach, because at this stage the costs are growing faster than profits; at the stage of growth the parity between the cost and income approach is equalized, because both costs and profits grow almost proportionally, or profits grow faster, in addition, as an auxiliary it is advisable to use a comparative approach; in the aging phase, costs again outweigh profits, and based on the decision to remove or "resuscitate" IPs, a cost-effective and comparative approach should be used.

In addition to the correct choice of valuation methods, it is necessary to choose a more reasonable discount rate at each stage of the LF, taking into account the level of risk. Thus, at the stage of rise it is advisable to take into account the level of profitability and inflation (reduced cost method), at the stage of maturity only the level of inflation, because the risk will be minimal, at the stage of decline or aging the risk will be high.

Therefore, it is necessary to choose the right method of valuation of IPR depending on their stage of the life cycle to conduct a more accurate assessment of IPR, which will allow a clearer assessment, and thus increase profits from commercialization of IPR, also increase the authorized capital of the company and increase the level of its innovation and investment attractiveness.

Based on the fact that the appraiser uses as a basic method of calculating the value of IPR - a comparative approach, we will evaluate IPR taking into account the phases of their life cycle.

The subject of the evaluation will be the development of a new coking technology in a coke battery without capturing chemical coking products with the production of coke and electricity.

Thus, given that this IPR is at the stage of creation, in accordance with the proposals of this article, we will use the cost approach, compared to the comparative, which is used by the appraiser of the institute. But it is necessary to analyze the methods of the cost approach and choose the appropriate one.

The methods of estimating the cost of IP based on the cost approach are as follows.

Initial cost method. The cost of IPR, determined by the method of initial costs, is based on the actual and reflected in the financial statements of the enterprise costs incurred during the creation (acquisition) of the assessed object. The current value of the appraised intellectual property is defined as the sum of all initial costs for the creation (acquisition) and bringing the appraised object to a condition suitable for use for its intended purpose, less all depreciation, to which may be added profit from possible sales (reversion) of the object of assessment:

$$PV = \sum_{i=1}^n (pv_i - A_i) + H \quad (11)$$

PV - current value of the object of evaluation;

pv_i - the amount of costs for the creation (or acquisition) and bringing the assessed object to a condition suitable for use for its intended purpose on the date of their implementation in the i -th year, UAH;

A_i - the sum of all types of depreciation of the assessed object in the i -th year, UAH;

H - additional payments, UAH;

$i = 1, 2, \dots, n$ - evaluation period, year.

The main types of depreciation of intellectual property, in contrast to material objects, which are more characterized by physical, functional and economic depreciation, are moral and depreciation.

Depreciation of intellectual property is due to the emergence in the relevant market segment of new, most progressive objects of similar consumer value.

Term depreciation is determined by the useful life and (or) legal (the term of the security document) or other restrictions (the term of the license agreement). The method of initial costs is used, as a rule, in cases where the costs of creating (purchasing) the object of evaluation and bringing it to a condition suitable for use for its intended purpose have been made recently and do not require adjustment at the date of evaluation .

Method of reduced costs . If the costs have been incurred for a long time, they need to be adjusted on the date of evaluation taking into account the time of their implementation, in particular by indexing (by the method of reduced costs).

$$PV = \sum_{i=1}^n (pv_i \times \hat{E}_i) \quad (12)$$

pv_i - costs of creation (or acquisition) and bringing the assessed object to a condition suitable for use for the intended purpose on the date of their implementation in the first year, UAH ;

\hat{E}_i - conversion factors, which take into account changes in the value of money over time and inflation in the i -th year, for the period from the date of loss to the date of assessment;

$i = 1, 2, \dots, n$ - evaluation period, year.

Indexation is carried out according to consumer price indices for all cost elements, and in the absence of available and reliable information on such indices, price change indices by relevant industries or other relevant indices are used [520].

Replacement cost method . The valuation of intellectual property using the substitution value method uses the substitution principle, according to which the maximum value of intellectual property is defined as the minimum price to be paid for an object of similar consumer value, ie an object equivalent to its functional capacity and option of use.

Reproduction cost method. The use of the cost of reproduction method involves determining the present value of the cost of creating a new exact copy of the same

object as the object of valuation in prices on the date of valuation before deducting all types of depreciation. The reproducible value of intellectual property rights is defined as the sum of all costs necessary to create an object of intellectual property rights that is identical to the assessed, in prices on the valuation date. The cost of reproduction method is the most acceptable for the evaluation of unique objects [519].

According to the analysis of the methods of cost approach of IPR valuation, for this case it is advisable to choose the method of reduced costs, because the development took three years and prices (creation costs) need to be adjusted on the date of evaluation to take into account their time, including indexation. Object of assessment - a new technology of coking in a coke battery without capturing chemical products of coking with the production of coke and electricity, which was developed by the institute for three years, so the value of the conversion factors is 1.123; 1,103 Hours; 1,116 according to [522].

Therefore, using formula (10), determine the cost of IPR.

$$PV = (989,5 * 1,123) + (1702,5 * 1,103) + (1419,7 * 1,116) = 4573,45 \quad \text{thousand}$$

UAH

Whereas according to the results of the appraisal by the appraiser, this value amounted to 4111.7 thousand UAH.

The economic effect of using IPR valuation proposals taking into account the life cycle phases is:

$$E_f = 4573.45 - 4111.7 = 461.75 \text{ thousand UAH.}$$

The use of the results of intellectual activity directly by the company is the main guarantee of business efficiency, and hence the object of management: planning, analysis, evaluation and more. That is why it is proposed to create a subdivision in the researched institute that would deal with it consideration of issues related to the planning, analysis and evaluation of intellectual property. When setting up an intellectual property appraisal unit, it is necessary to hire or transfer employees with the appropriate qualifications to conduct an intellectual property appraisal. The typical instruction for the appraiser of intellectual property, which will define the general

provisions, rights, duties and responsibilities of the appraiser of intellectual property, is as follows.

Job description of the intellectual property appraiser:

I. General provisions

1. The appraiser of intellectual property belongs to the category of specialists.

2. An intellectual property appraiser must know:

Current legislation of Ukraine, normative legal and methodical documents in the field of legal protection and assessment of intellectual property.

Copyright.

Antitrust law.

Organization of work to establish the value of objects intellectual property.

The procedure for valuing intellectual property and methods for determining their value.

The procedure for establishing the factors that create competitive advantages in the use of intellectual property.

Customs rules.

The procedure for concluding contracts of sale of intellectual property and registration of assignment of property rights.

Fundamentals of accounting and analysis of economic activity of the organization.

International treaties and agreements governing legal issues related to intellectual property.

Ethics of business communication.

Rules of negotiations with clients.

Fundamentals of labor law.

3. Appointment to the position of intellectual property appraiser and dismissal shall be made by order of the head of the organization.

II . Job responsibilities

Intellectual property appraiser:

1. Carries out appraisal activities .

2. Carries out work on establishing the market value of protected intellectual property, including industrial property (inventions, industrial designs, trademarks, service marks, appellations of origin, utility models), objects of copyright protection and related rights, computer programs, databases, topologies of integrated circuits, rights to technical, commercial information, secrets of production (know-how) and other objects for which protection is provided in accordance with the legislation of Ukraine.

3. Establishes the value of intellectual property in their privatization, use for accounting purposes of intangible assets, commercial use, as well as determines the balance, lease, liquidation, insurance, loan and other types of value depending on the needs and purposes of valuation of intellectual property property.

4. Performs work to establish the subject, purposes of assessment and ownership of intellectual property rights.

5. Analyzes information on the subject of assessment for legal examination, establishing the parameters of its competitiveness that affect the cost.

6. Defines the forms and methods of valuation (cost, market, profit) and the main pricing factors (direct and indirect costs, actual and planned income from commercial use of property).

7. Substantiates the forms and methods of evaluation, makes the necessary calculations of the expected economic benefits, license prices, etc.

8. Based on the results of marketing research determines the volume, prices and payment terms of sales of products based on the use of the assessed object.

9. Establishes the actual costs associated with the creation, acquisition and commissioning of intellectual property, adjusting them taking into account depreciation and price index on the date of valuation.

10. Carries out business contacts, negotiates with clients, concludes contracts in the prescribed form, monitors their implementation.

11. Advises customers on current laws and other regulations of Ukraine, which must be followed in determining the value of intellectual property.

12. Prepares a reasoned notice of inability to participate in the assessment of intellectual property due to circumstances that prevent the objective assessment, and submits it for approval to the immediate supervisor for final decision and transfer to the client.

13. Draws up a written report on the work performed, which indicates: the date of preparation and serial number of the report; the basis for the appraiser's assessment of the intellectual property object; the legal address of the organization and the information on the license issued by it to carry out appraisal activities on intellectual property; an accurate description of the object of intellectual property, and in relation to the object belonging to the legal entity, the details of the legal entity and the book value of the object; valuation standards to determine the appropriate type of value of intellectual property, justification of their use in the evaluation, a list of data used in the evaluation, indicating the sources of their receipt, as well as adopted in the evaluation of the assumption; the sequence of determining the value of the object of intellectual property and its final value, as well as the limitations and limits of application of the result; the date of determining the value of the object of intellectual property; a list of documents that were used in the evaluation and establish the quantitative and qualitative characteristics of the object of intellectual property.

14. Personally signs the report on the performed work, certifies with the seal and transfers to the head of department.

15. Reflects in the report the initial data and the content of the methods used for a complete and unambiguous interpretation of the results of the assessment of the object.

16 . Maintains the confidentiality of the information received during the assessment of the object.

17 . Ensures the observance of laws and other normative legal acts of Ukraine related to legal protection, the use of intellectual property in the process of evaluation activities .

III . Right

The intellectual property appraiser has the right to:

1. Independently determine and apply methods of valuation of intellectual property in accordance with valuation standards.
2. Require management or customers in the mandatory assessment of intellectual property to ensure full access to the documentation required for this assessment.
3. Receive from management or customers explanations and additional information necessary for the assessment.
4. Invite in writing or orally from third parties the information necessary for the assessment of intellectual property, except for information that is a state or commercial secret.
5. Involve, as necessary, with the knowledge of the head of the organization and the client to participate in the evaluation of intellectual property on a contractual basis, third-party appraisers or specialists.
6. Get acquainted with the documents defining his rights and responsibilities after the position, the criteria for assessing the quality of performance of official duties.
7. Participate in discussions on issues related to their responsibilities.
8. To demand from the management of the organization assistance in the performance of his official duties and the realization of the granted rights.

IV. Responsibility

The intellectual property appraiser is responsible for:

1. In case of improper performance or non-performance of their official duties provided for in this job description - within the limits set by the current labor legislation of Ukraine.
2. For offenses committed in the course of their activities - within the limits set by the current administrative, criminal and civil legislation of Ukraine.
3. For causing material damage - within the limits set by the current labor and civil legislation of Ukraine.

The proposed establishment of a unit for intellectual property is of practical interest, as it will perform a systematic analysis of organizational and legal issues and issues of IPR assessment, taking into account the phases of their life cycle that will arise in the commercialization of IPR as an integral part of innovation. After all, the

effective regulation of property relations is the main means of forming market relations in industry and ultimately determines the effectiveness of innovative activities of the enterprise.

Also, in the commercialization of IPR, the presence and correctness of documents confirming the company's rights to IPR is considered fundamental, as the company's accounting documents reflect only those values that belong to the company in ownership or use, so strict adherence to job descriptions is mandatory in the process. work with IPR.

7.2 Development of innovative diffusions of the socio-economic systems in the conditions of the knowledge economy

The spread of innovation diffusion are key factors in the development and functioning of the socio-economic systems in the knowledge economy. Therefore, research on the development of innovative diffusions requires constant analysis and observation for a rapid response of the socio-economic system to global change. The main issue explored in the section is to identify the possibility of leveling the unpreparedness of the socio-economic system for the development and implementation of innovations based on modern knowledge and the effective implementation of innovative diffusions in various sectors of the national economy. The impetus for the study of innovation diffusion processes of social and economic systems serve the work of such scientists as E. Rogers [528] who developed the theoretical and methodological basis of research processes of innovation diffusion and R. Nelson, S. Uinter [529] examining the impact of organizational changes on socio-economic systems in general. Domestic scientists, such as L. Fedulova [530], V. Heyets [531], also paid considerable attention to the processes of development of innovative diffusions of socio-economic systems in the conditions of knowledge economy. Despite the great attention paid to this study, there are no agreed conceptual indicators and methodological framework that would clearly characterize the development of innovative diffusions of socio-economic systems.

The sphere of industrial production during the long period of Ukraine's development as a powerful economically developed state was a system-forming branch of the economy, and all other sectors of its economy either directly depended on the industrial complex or served it. This state of affairs persists in many respects, despite the sharp decline in industrial production and catastrophic depreciation of fixed assets. Further movement in the field of industrial production by inertia, given by the vector of industrial development of the administrative-command economy, is impossible due to increasing technological backwardness and obsolescence of most industries, which produce industrial products with high value added. The low competitiveness of such products and the loss of the domestic market have deprived many industrial enterprises

of opportunities for innovative development. The absence of a single state body responsible for the production of individual products throughout the chain of redistribution of raw materials, makes it impossible to resuscitate large industrial plants and their further modernization. That is why the expediency of studying the processes of initiation and dissemination of innovative diffusions must be developed and stimulated to enable socio-economic systems to respond quickly to global challenges in a permanent rhythm of changing knowledge.

7.2.1 Development of Economy of Knowledge and its Influence on Innovation of the Socio-Economic Systems

In the constant pace of development of socio-economic systems in the knowledge economy, the factors of innovative development always come to the fore. Therefore, the selection of factors that lead to the innovation of socio-economic systems will always be important. The most important factor is the development of innovative product, works and services with a high content of innovation and intellectual component and the key to this product is reproduction and formation of knowledge society in the socio-economic system.

Changes in the dominant factors of socio-economic systems determine the evolution of scientific and technological systems (Table 1) which clearly reflects the transition from industrial - a characteristic feature of which was the increase in technological capacity to the post-industrial stage - in which innovation and intellectual development of the system comes to the fore. A characteristic indicator of this stage can be considered a new form of interaction between socio-economic systems where one system dominates over another, which scientists have called - "intellectual imperialism".

Table 1

Evolution of technological orders

Technological orders	Leader Countries	Leading industries	Output phase, of the year	Descending phase, of the year
First	Great Britain	Textile industry, iron smelting	1740-1763	1763-1792
Second	Great Britain	Steam engine, railways, heavy engineering, chemical industry, electrical engineering	1792-1815	1815-1850
Third	USA	Metallurgy, power engineering, inorganic chemistry	1850-1873	1873-1914
Fourth	USA	Aviation and automotive industry, organic chemistry	1914-1945	1945-1973
Fifth	USA, EU, East Asia	Information processing, electronics, telecommunications, robotics	1973-2000	2000-2026
Sixth*	USA and others	Nano and biotechnology	2026-2050	2050-2080

Source [532]

According to these technological systems, a new stage inherent in the fifth and sixth systems began with the introduction of the term "knowledge economy" for a particular sector of the economy into scientific circulation by scientist Fritz Machlup [533] in 1962. Since the 70s of the XX century, the term has been used to define not a sector but a type of economy where knowledge plays a major role and knowledge production is a source of development. An important difference between the knowledge economy and the previous types is that it is not the economics of production, but rather the universities and fundamental-applied science, communication and patent system. Therefore, a new type of economy brings to the fore the socio-economic development of the system where knowledge occupies the highest place. In order to reliably assess the development of the knowledge economy and its impact on socio-economic systems, it is necessary to clearly define a set of functional elements that lead to the growth of knowledge, where they act as a catalyst for innovation. To determine the most common elements, we turn to the interpretations of domestic and foreign authors (Table 2).

Table 2

Defining elements of the knowledge economy

Elements of the knowledge economy	Authors					
	Fritz Machlup [533]	M. Porat [534]	V. Tyshchenko, [535]	World Bank experts [536]	Yu. Ivanov [537]	O. Shevchenko [538]
Uninterrupted education					✓	
State				✓		
Education and training	✓		✓	✓		✓
Innovative systems			✓	✓		
Information and communication sector	✓				✓	
Production of innovations		✓				
Intellectual services				✓		
Research and innovation	✓					✓
Intellectual capital					✓	
Primary sector of information production		✓				
Secondary sector of the product of information for personal use		✓				

Source: developed by the author based on [533,534,535,536,537,538]

Based on the above elements, we see that there is no single approach to innovation social and economic systems during the development of the knowledge economy. All the outlined elements are grouped into clearly consistent processes of influence, launching the mechanisms of system innovation:

1) the process of knowledge generation - reproduction, generation and functional network of knowledge dissemination;

2) the process of profitability of knowledge - intellectual property (patents, licenses and certificates for inventions, goods or services);

3) innovative diffusion of knowledge - the release of innovative products to support the competitive position of the socio-economic system.

Thus, the process of knowledge generation will occupy the most important place in the development of the knowledge economy and the driving force is the knowledge society that launches the innovation of the socio-economic system. The knowledge society is a cohesive layer of the system, which with the help of intellectual abilities, accumulated knowledge, professional skills and abilities, spreads the ideas that are

embodied in the innovation of the socio-economic system. The accumulation of knowledge by society is achieved through education, its accessibility, quality and content.

Along with the functional elements, there are factors that ensure the full impact of the knowledge economy on all structures of the socio-economic system (Figure 1).

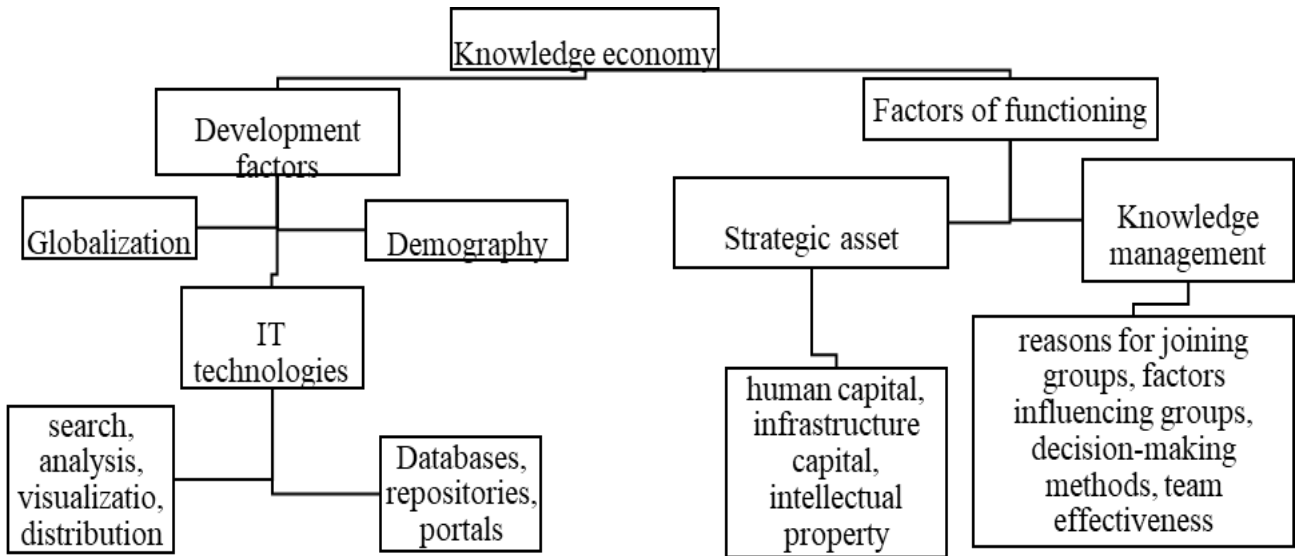


Figure 1. Infrastructure map of development and functioning of knowledge economy.
Source: developed by the author

All the above elements and factors can be grouped into logical and sequential stages of achieving the impact of the knowledge economy on the innovation of socio-economic systems (Figure 2).

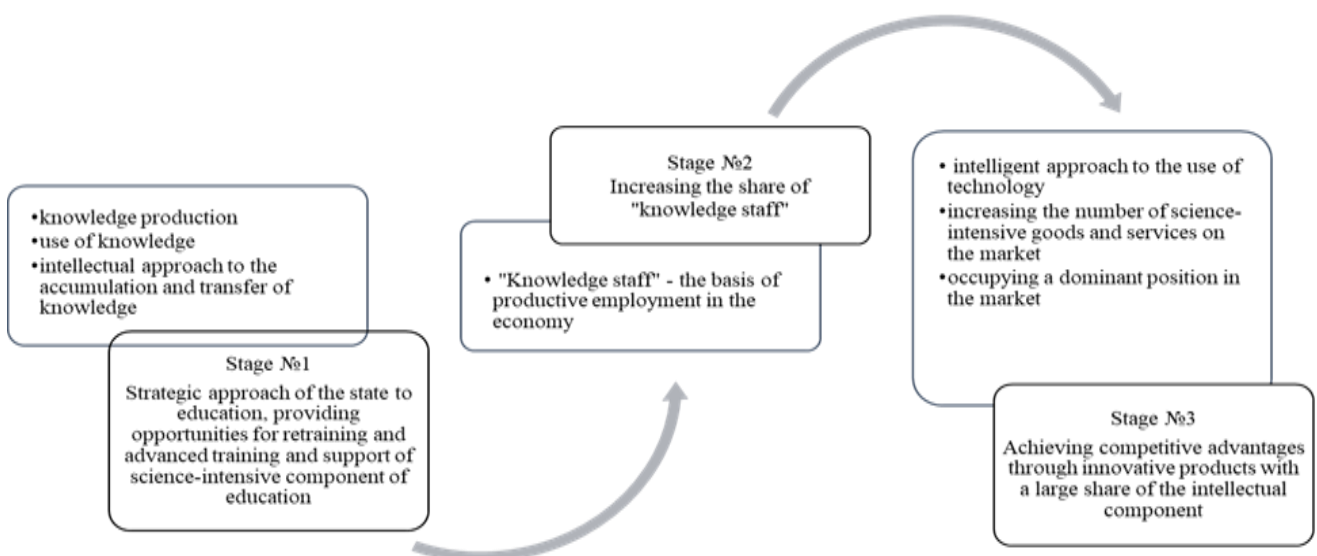


Figure 2. Stages of achieving innovation of socio-economic systems in the knowledge economy
Source: developed by the author

Hence, the development of the knowledge economy is based on the principles of knowledge society, which produces new knowledge and disseminates it through its intellectual and professional activities, thereby influencing the processes of innovation of socio-economic systems. The efficiency of coordination of industrial enterprises at the level of production complexes (large-scale socio-economic systems) increases when joining integrated structures for the following reasons:

- by participating in the implementation of socio-economic programs and priority investment projects of regional importance, they are able to significantly increase their manageability and reduce the corresponding risks for regional and municipal budgets;
- integrated structures are able to more efficiently and guaranteedly fulfill state and municipal orders;
- integration processes can seriously reduce transport costs of enterprises, increase the level of their profitability;
- integration of enterprises and organizations at the regional level will improve the situation with the production of goods for the needs of the local market.

Thus, the extensive system of knowledge economy directly affects the innovation of socio-economic systems, as the creation of the above conditions, along with stimulating the formation of socio-economic clusters increases the innovation activity of all economic entities. The reason is that within the unified production structure of a group of business entities, the efficiency of the use of intellectual resources and knowledge increases due to the expansion of access to them through the development of cooperation and integration relationships.

7.2.2 Measuring of Scales, the Innovative Diffusions of the Socio-Economic Systems in the Conditions of Changeable Knowledge

In 1962, in parallel with the theory of the KE, the theory of "Diffusion of Innovations" (hereinafter DI) was developed by E. Rogers [528], in which he explored communication processes to explain how an idea embodied in the development of a product or service spreads among a particular socio-economic system. In terms of theory, spread innovation diffusion is achieved when the system receives innovation

through the introduction of the use of new products or services. The key to success is that the adoption and use of the new is innovative diffusion.

Rogers identified five types of social and economic systems for the degree of dissemination of innovation diffusion:

- system-innovator - the first produces new ideas and perceives innovative diffusions;
- system-follower - creates opportunities for change and implementing innovative diffusion;
- system of the majority - at first proofs of functioning of innovative diffusion before the system accepts it are necessary;
- system - late perception - innovative diffusion is perceived after testing its system - the majority;
- conservative system - low level of perception of innovative diffusions.

Due to the fact that the theories developed in parallel with each other, and each of the theories fought for the right of "exclusivity" and not similar to the other, in today's reality we can understand that they are - inseparable from each other. The process of knowledge transfer is based on one practical and effective rule that helps to develop the KE - communication. Based on the DI system - innovations spread through the adoption, dissemination and communication in the socio-economic system.

Thus, innovative diffusion and knowledge transfer are interrelated and it can be stated that one triggers the other. Therefore, in order to study the processes of innovative diffusions of a socio-economic system in the constant conditions of changing knowledge, international banks and leading companies have developed methodological principles for measuring the scale of such processes.

1. The Knowledge Assessment Methodology (KAM)

The World Bank has developed the Knowledge Assessment Methodology (KAM) [539], which is an online tool. KAM is a handy interactive diagnostic and benchmarking tool designed to help socio-economic systems identify their strengths and weaknesses. Thus, KAM is useful in choosing ways to measure the scale of innovative diffusions of the socio-economic system, which will help identify problems

and opportunities for system development in a changing knowledge. The unique strength of KAM lies in its intersectoral approach, which allows us to holistically see a wide range of factors that help identify the positive or negative dynamics of the spread of innovative diffusions in the socio-economic system. Comparisons of socio-economic systems on the scale of innovative diffusions are calculated on the basis of 80 structural and qualitative variables. The variables are presented in the form of various diagrams and figures, which clearly emphasize the similarities and differences of the methods chosen by socio-economic systems to measure the scale of innovative diffusion. All data on which KAM is based are published by authoritative organizations involved in the collection and preparation of statistical data on the systems.

Currently, the methodological method of KAM, makes it possible to measure the scale of innovation diffusion as a whole or in a particular region of the socio-economic system in terms of constant change of knowledge by the following criteria:

- Global scale - comparison with all systems available in the KAM database;
- Regional scale - comparing the region of the system with other regions of the system;
- Intellectual scale - intellectual capital in comparison with other systems in the same categories that determine the development of intellectual capital;
- Financial scale - the main levels of income compared to other systems with the same category of income.

According to the methodology of the method of measuring the scale of innovative diffusions, KAM [539] developed a formula for a normalized indicator on a scale from 0 to 10 - the normalization indicator uses raw data - "u" to rank socio-economic systems on the scale of innovative diffusions, then calculates the number of systems with the lowest rating - "Nw" and uses the following formula to normalize estimates for each system for each variable according to their rating and in relation to the total number of socio-economic systems in the sample - "Nc".

$$u = 10 * (Nw / Nc)$$

According to the calculation carried out according to the methodological method, the scale values are obtained and the rating is compared (Figure 3), where:

- 10 - the best score according to the scale of innovative diffusions of the socio-economic system in changing conditions;
- 0 - the worst score for the socio-economic system.

In the context of the study, socio-economic systems are the leading countries with their scale of development of innovative diffusions in comparison with identical processes in the socio-economic system of Ukraine.

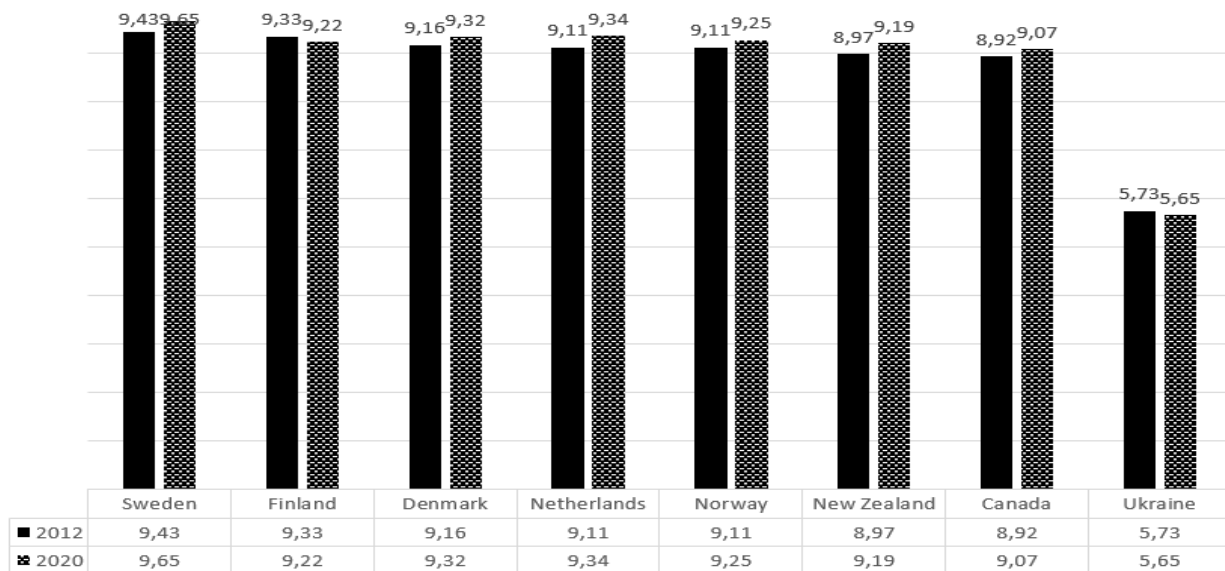


Figure 3. Leading countries in scaling innovative diffusions in KMA and Ukraine's place in the ranking

Source: compiled by the author based on statistical data [536]

Sweden has been the constant leader for 8 years, followed by the neighboring countries of the European Union, and New Zealand and Canada are joining them improving their performance. Unfortunately, Ukraine ranks 55th in the ranking and the indicators are deteriorating. The ranking is compared using indices (Figure 4): the Knowledge Index (KI) and the Knowledge Economy Index (KEI), based on the four pillars of the KE.

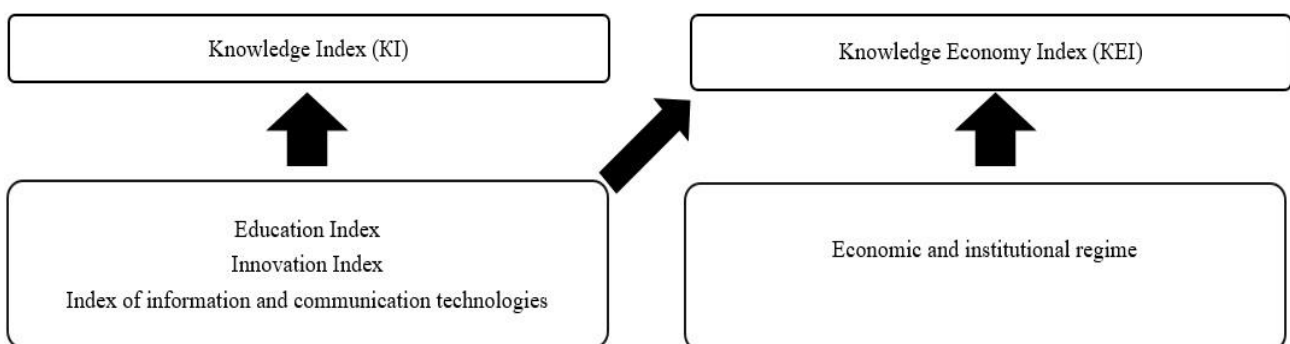


Figure 4. Relationship between knowledge indices and the knowledge economy

Source: developed by the author

Currently, 148 indicators (quantitative and qualitative indicators) are included in the index functionality, which form calculations. Because the set of indicators is very large, the World Bank has simplified the functionality and developed a "Baseline Scorecard" [536], which includes 14 basic ways to measure the scale of innovative diffusions of socio-economic systems.

One such method is the Index for the Development of Information and Communication Technologies (ICT) [540]. The presented methodology attaches great importance to this index, because the index itself highlights the full set of information and communication links of scaling the innovative diffusions of the socio-economic system. Since 2007, research has been conducted every year, the leaders in ICT development are Iceland, South Korea, Switzerland, Denmark and the United Kingdom. Ukraine ranks 79th in the ranking, behind most European Union countries and all CIS countries.

2. KE Index from EBRD

The European Bank for Reconstruction and Development (hereinafter EBRD) [541] has developed a methodological method [542] that fully meets the conditions of ever-changing knowledge - strategic assistance to the development and dissemination of innovative diffusions of socio-economic systems. The bank positions itself as a financial investor who offers specific ways to scale innovative diffusions for a particular socio-economic system.

The calculation methodology from the EBRD is based on four components and ten parameters (Figure 5) with which the bank develops recommendations for accelerating the processes of innovative diffusion of socio-economic systems. The Bank emphasizes that after calculating the indicators, methods for measuring the scale of innovative diffusions, in the face of constantly changing knowledge, are developed and applied individually for each socio-economic system.

Using the method, the EBRD divides socio-economic systems into three groups of readiness and ability to scale innovative diffusions:

- The first group - early implementation (unprepared innovation institutes and as a consequence lack of innovative skills and ICT);

- The second group is intermediate (development of innovation institutions and building ICT ties, but weak development of KE implementation skills);
- The third group is progressive (strong institutions, well-established ICT network and rooting of innovative skills).

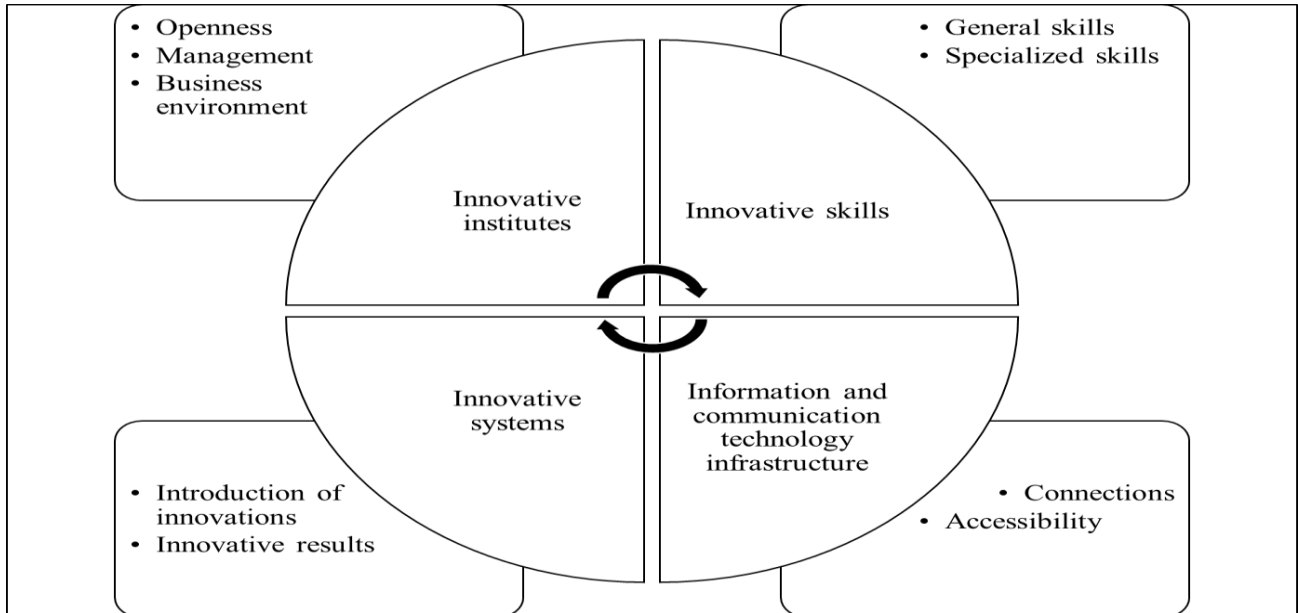


Figure 5. Structure of the EBRD Innovation Diffusion Scaling Index
 Source: formed by the author on the basis of [542]

During 2011 – 2019 the EBRD studied the socio-economic systems of the partner countries and divided them into three groups, with the leading representatives of the progressive group being Estonia, Hungary, Croatia, Cyprus and Poland, and the representatives of the early group being Ukraine (Figures 6, 7), Bosnia and Herzegovina, Egypt, Turkmenistan and Uzbekistan.

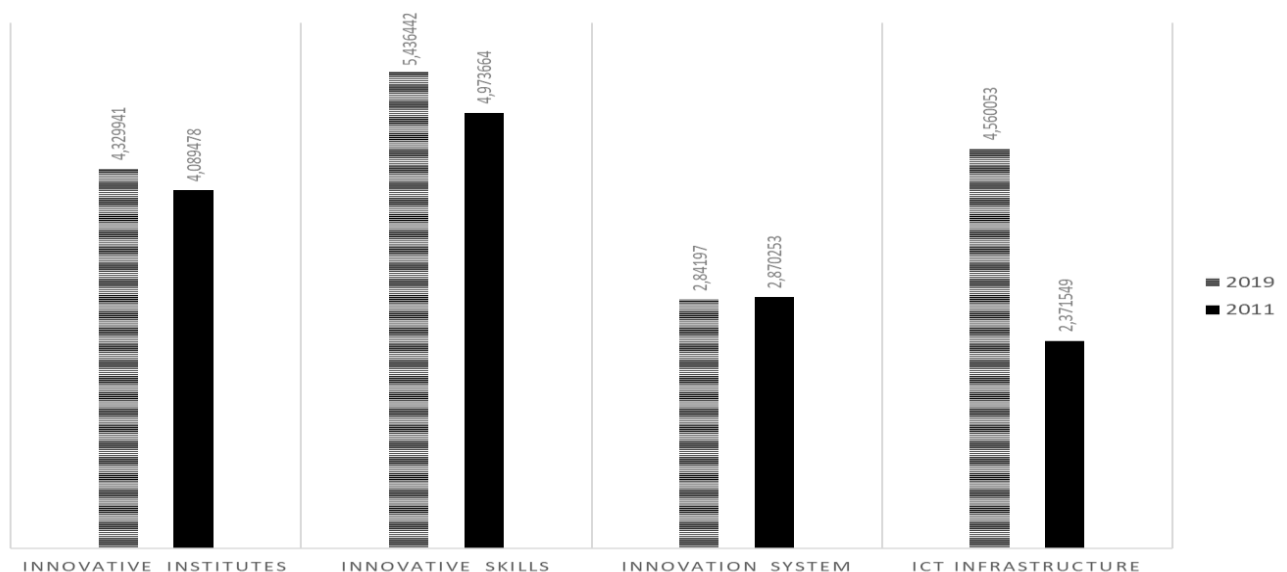


Figure 6. Dynamics of development of innovative diffusions in the conditions of the KE in Ukraine
 Source: formed by the author on the basis of statistical data [542]

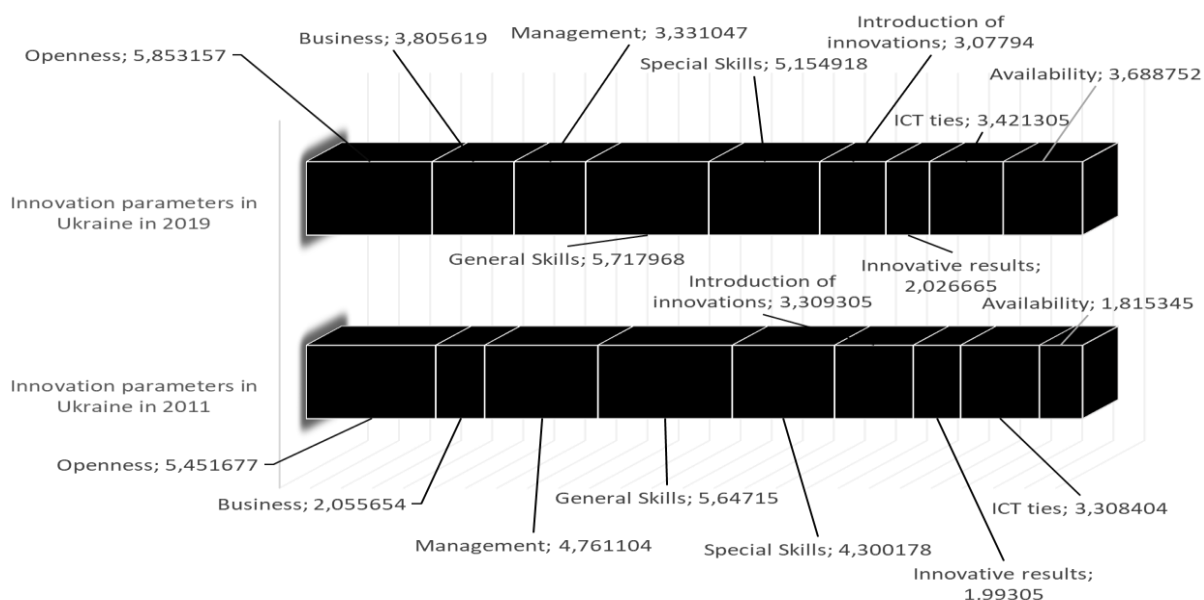


Figure 7. Dynamics of innovative development parameters in the KE in Ukraine

Source: formed by the author on the basis of statistical data [542]

Summing up the methods of measuring the scale of innovative diffusions of the socio-economic system in a constantly changing knowledge, it is necessary to adjust the strategy to eliminate negative factors that inhibit the development of special skills of perception, dissemination and rooting of innovative diffusions in all parameters.

Therefore, the choice of the direction of measuring the scale of innovative diffusions of socio-economic systems in the context of changing knowledge should include the following tasks and measures:

- improving business conditions that ensure the economic efficiency of market participants and improving the quality of their products, works, services, production of innovative products;
- intensification of innovative development of enterprises, introduction of innovations in all processes of economic activity;
- achievement of economic and social goals - economic growth of regions, transition to an innovative way of development, increase of well-being of the population;
- development by enterprises of a long-term strategy of credit borrowing, aimed at reducing business risks and taking into account the innovative way of development;

- attraction of significant budgetary and private resources, including within the framework of public-private partnership, for realization of technological updating, introduction of resource-saving innovations at the enterprises;
- active support and application of international norms and rules of production of innovative products (works, services) established by generally recognized international organizations.

Based on this, the question of measuring the scale of innovative diffusions of socio-economic systems in the context of changing knowledge will become relevant every day. At the same time, the issues in assessing the level and capacity of innovative diffusions of both organizations and regions still remain segmented and do not have a comprehensive view due to the selectivity and vastness of research on innovative diffusions.

7.2.3 Diffusion of Innovative Knowledge in the Context of Modern Development of the Socio-Economic Systems

The current course of development of socio-economic systems is impossible without the diffusion of innovative knowledge. In the context of the study, the authors proved that the development of socio-economic systems is achieved through the formation of a knowledge society, where the factor of formation of such a society is education and acquisition of competence through which the diffusion of innovative knowledge is achieved.

The role and scale of the educational sector in the socio-economic system is constantly growing and needs innovative renewal and improvement. According to the World Bank study "Globalization, Growth and Poverty: The Formation of the Global Economy" [536], which examined the experience of 24 socio-economic systems, there is a link between increasing the percentage of society with higher education and reducing the percentage of society on the brink of poverty points to the increasing pace of development. Knowledge, education, information and communication channels are currently indicators of the diffusion of innovative knowledge of the development of socio-economic systems.

Against the background of global socio-economic trends, Ukraine pays significant attention to the issue of education and ensures its accessibility, meaningful quality and comprehensiveness. Within the framework of the development of the socio-economic system of Ukraine, the “National Strategy for the Development of Education in Ukraine until 2021” [543] and the “National Doctrine for the Development of Education in Ukraine” [544] were approved diffusion of innovative knowledge and development of the socio-economic system. In Ukraine, there is always a high level of public demand for education at all levels, so the cost of providing a high level of education is constantly growing (Figure 8).

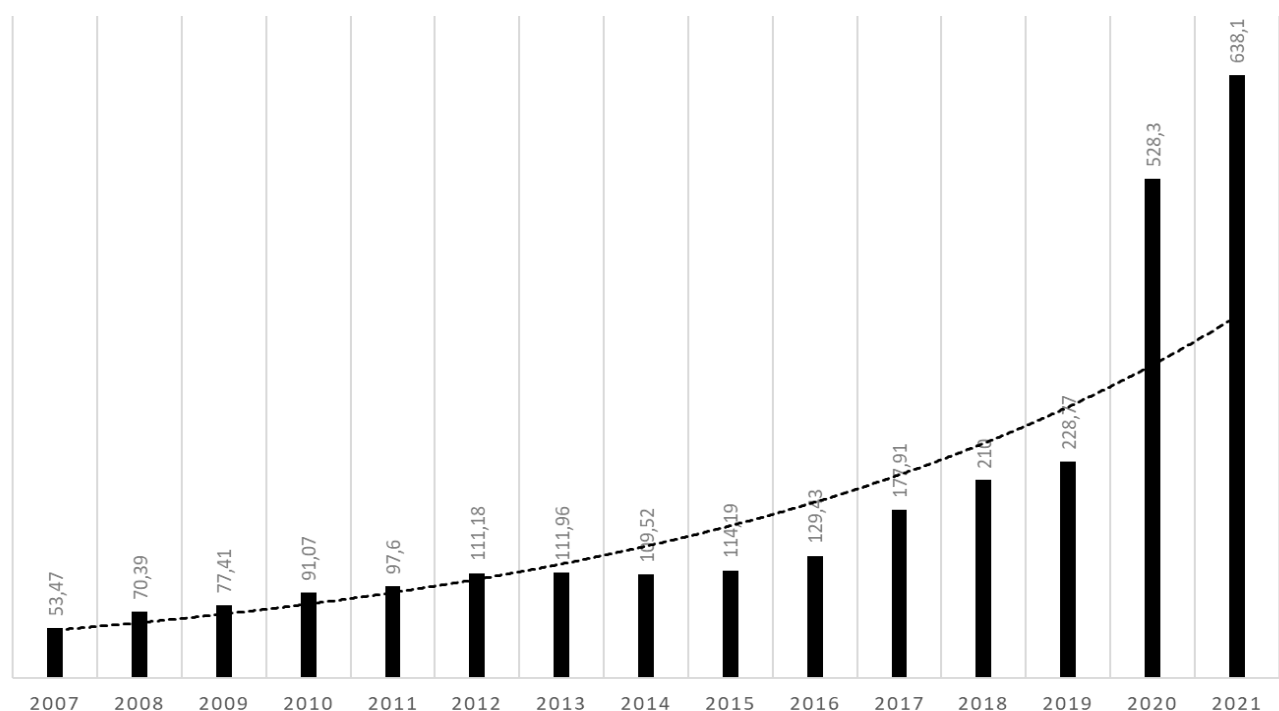


Figure 8. Expenditures of the budget of Ukraine for education in innovative conditions of socio-economic development

Source: formed by the author on the basis of statistical data [545]

In the context of all expenditures on education, higher education deserves special attention because it is the last link in the formation of the knowledge society of the socio-economic system. Current trends indicate a change in the choice of specialties and future professions by students, which reflects the transition from the industrial system with industrial and applied professions to the post-industrial one, where the predominant professions are humanities, law and information and communication (Figure 9).

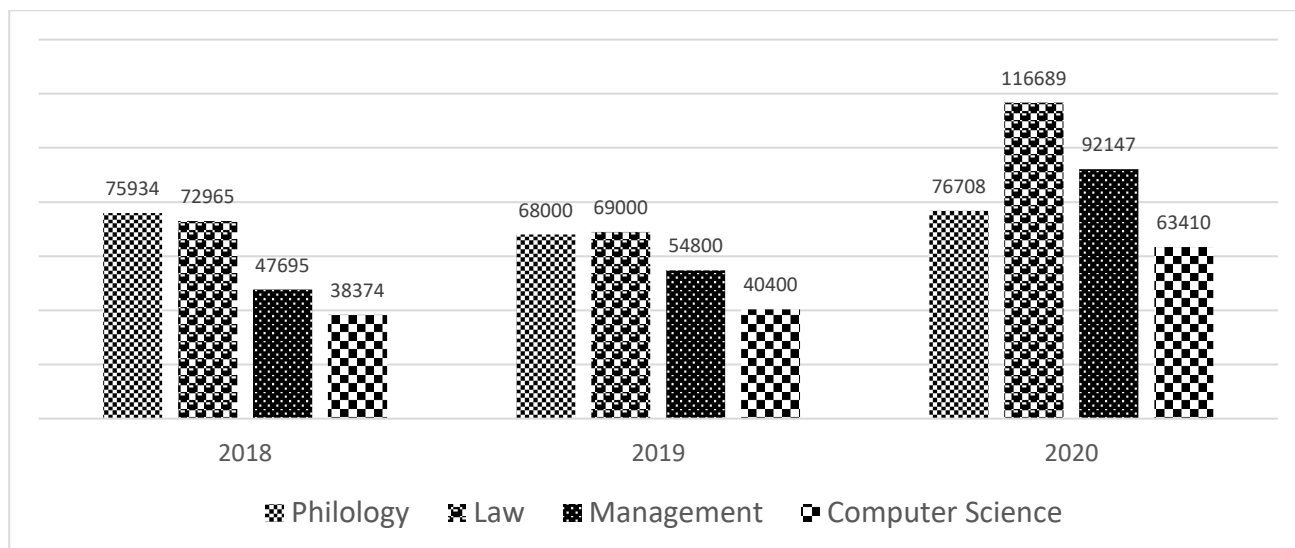


Figure 9. Conjunction of educational specialties in the context of socio-economic system development

Source: based on statistical data [546]

However, with the increased level of expenditures on education, including higher education, and the change in the choice of professions, there is an imbalance between the development of education and the development of the knowledge society of the socio-economic system. This imbalance is observed in the calculations of the education index [547] and the human development index [548].

Table 3
Imbalance of education and human development

Index	Place in the ranking for the studied years	
	2013	2020
Education index	28	47
Human Development Index	83	74

Source: formed by the author on the basis of [543, c. 17]

The imbalance is caused by the fact that there is a gap between the needs of sectors of the socio-economic system and the demand for specialties. This indicates that the diffusion of innovative knowledge requires a balance between the demand for specialties and the needs of the labor market of the socio-economic system.

Another imbalance is the outflow of intellectual power, which begins with Ukrainian students. In 2019, the Ukrainian Independent Analytical Center Cedos (Center for Society Studies) [549] presented a report on the study from 2008 to 2019 on the number of Ukrainian students studying abroad. According to these data, most students are in Poland, Russia and Germany, and every year the percentage of students

studying abroad grows by 1-2%. Of the total number of entrants to Ukrainian universities, these percentages are not so significant, but the fact that the dynamics of migration of carriers of innovative knowledge requires the development of measures to stop this negative trend.

Therefore, to develop the socio-economic system and accelerate the diffusion of innovative knowledge, a developed educational paradigm is proposed (Figure 10) which will help to make good use of the intellectual resource of the system and lead to social cohesion in achieving economic benefits.

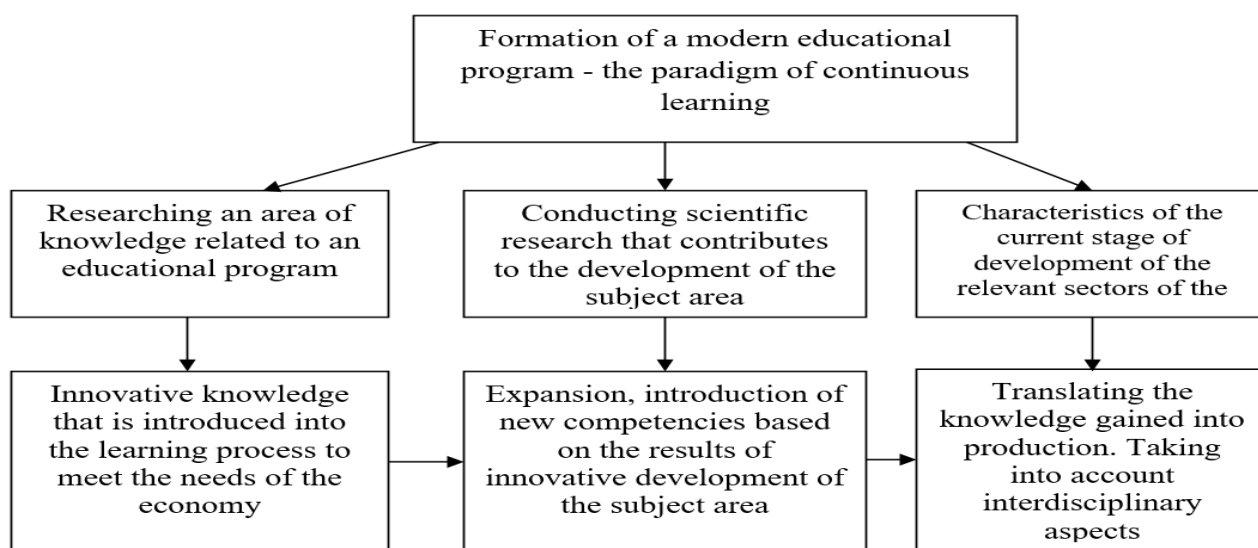


Figure 10. - The paradigm of lifelong learning
Source [550]

The developed paradigm of continuous acquisition of knowledge will promote further development, the emergence of new knowledge, accelerate the transformation of quality educational services and the content of acquired competencies that meet the current rate of diffusion of innovative knowledge in the socio-economic system.

The effectiveness of knowledge-intensive socio-economic system is manifested in the growing human capacity for intellectual and managerial work, as well as its desire for creative self-realization. It follows that the results of science-intensive production largely depend on the capabilities and potential of the subject of innovative development.

Therefore, to ensure the diffusion of innovative knowledge in the context of modern development of socio-economic systems in terms of stable growth of indicative financial and economic indicators and efficiency of enterprise assets, it is necessary to

include targeted investment projects to form human capital in a number of mandatory procedures included in the strategy development of the organization.

Summing up, it should be emphasized that the diffusion of innovative knowledge in the context of modern socio-economic systems is impossible without improving the training of knowledge-intensive industries, which should be focused on the strategic needs of the economy. Solving this problem requires high-quality modernization in the system of higher professional education by combining the efforts and communications of higher education institutions, research organizations, business structures, the state and the public.

Based on the results of the study, it can be noted that the development of innovative diffusions of socio-economic systems in the knowledge economy is possible through determining the scale of innovative diffusions and the introduction of diffusion of innovative knowledge in the context of their constant modernization and mastering the main trends of changing knowledge.

Many measures to support innovative diffusion currently have a weak impact, as their effectiveness is limited by a number of factors. The predominant emphasis in innovation policy on supporting government research institutions and technology startups, rather than on gradual, adaptive innovation in general, undermines much of the innovation potential. Private sector development policies tend to focus on individual industrial sectors and small and medium-sized enterprises, rather than on a small subgroup of innovative, potentially fast-growing entrepreneurs conducting innovative experiments. Finally, financial resources and institutional capacity are insufficient to implement ambitious innovation diffusion plans.

Current trends in the development of socio-economic systems in the knowledge economy lead to the emergence of new factors, mechanisms and approaches that ensure the spread of innovative diffusions. The analysis shows that the driving force is the formed intellectual society, which accelerates the development of socio-economic system.

The theoretical value of this study lies in highlighting the trends of innovative diffusions of the socio-economic system of Ukraine in the knowledge economy. Given

the above study, to revive the innovation of the socio-economic system, we can offer the following recommendations:

1. The education sector of the socio-economic system should focus on openness and accessibility of educational services in which theoretical and practical components will fully ensure the diffusion of innovative knowledge.

2. Combining the world of science and business by applying existing knowledge in business and producing new ones by raising funds for research and development will be the key to increasing the scale of innovative diffusion in the socio-economic system under ever-changing knowledge.

From the practical side of the study, the authors summarize the structure of all elements of sustainable development of the socio-economic system in a knowledge economy; stages of achievement of innovative diffusions of system are formed and the paradigm of constant acquisition of knowledge which will provide diffusion of innovative knowledge is developed.

Thus, the main problem of widespread implementation of innovation diffusions in socio-economic systems is the long-term mismatch of innovation strategy with the priorities of sustainable development and the priorities of central policy initiatives in the field of industrial development.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.7.3

7.3 A system of criteria and indicators for assessing the dynamics of the state of socio-economic and environmental systems

The main feature of the development of socio-economic systems is the key role of the human factor in it. It is the person who sets the vector of development in such systems, determining the main goals the system should strive for in its development. On the other hand, a person acts as the leading implementer, providing by his activity the primary means for achieving the set social and/or economic goals (for example, satisfying certain material or spiritual needs, making a profit, etc.).

Any socio-economic systems are to some extent connected with nature, which serves as a source of resources, a living environment, and a factor in the self-reproduction of quantitative and qualitative parameters of the components of the natural environment. This allows a broader approach to the definition of the socio-economic system.

7.3.1 Peculiarities of the development of socio-economic systems

A socio-economic system in a broad sense is a set of people (including relations between them), natural factors, anthropogenic material and information assets, united by the unity of the functions performed and the natural and industrial metabolism (material and information flows) functioning as a whole.

Taking into account the earlier definition of the development of systems (*irreversible, directed, regular change*) and the necessary features that determine the development processes (*self-organization through random, indefinite changes*), we can formulate the primary vectors for the implementation of the prerequisites for the progressive development of socio-economic systems (Fig. 1).

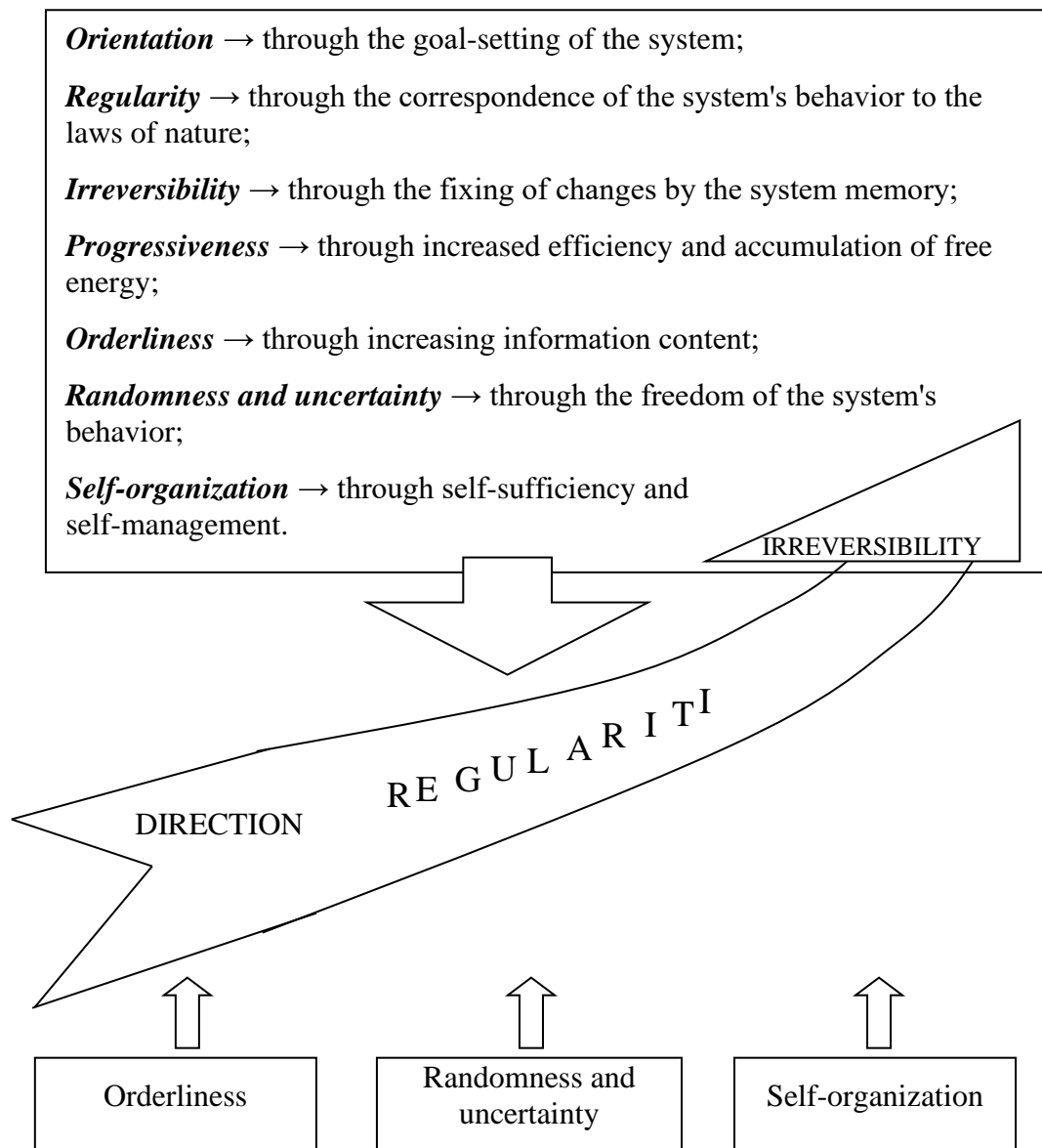


Figure 1. Scheme of formation of prerequisites for the development of socio-economic systems

This construction in a schematic form represents the substantive basis of the phenomenon of *socio-economic development*. With, perhaps, seeming excessive complexity, it cannot be simplified without losing its key semantic nodes. Each of the blocks of this construction is essential, i.e. carrying information about the content, without which the characterization of the phenomenon of development is incomplete.

The criterion of the *progressive* development of any system is an increase in the degree of orderliness of systems, which ultimately leads to a decrease in the level of entropy production by the system. The degree of order in any of the systems is

determined by three groups of factors (material and energy, informational, and synergetic). For socio-economic systems, in the criteria basis characterizing the degree of progressiveness of development, one more factor is actualized – *goal-setting*.

In general, the degree of progressiveness (P) of the socio-economic system can be expressed as a function of four main groups of factors:

$$P = f(G, M, I, S), \text{ where} \quad (1)$$

G is an indicator that characterizes the degree of approximation of the system to the planned goal (a group of goals, functions performed) or to the specifics of the organization of the system itself (those tasks for which it is "sharpened");

M is the material (quasi-energetic) potential characterizing the state of the conditionally material components of the system, which determine its ability to perform work; at the enterprise, this indicator, as a first approximation, can be quantified by the cost of fixed and working capital of production, as well as the cost of maintaining personnel;

I is the information basis of the system, the primary purpose of which is to ensure the effectiveness of the implementation of the material (quasi-energy) potential of the system; at the enterprise level, indicators for its assessment can be: capital productivity, working capital turnover ratio, labour productivity, etc.;

S is a synergistic basis that characterizes the state of relations both at the intrasystem and at the external system levels; in a formalized form, the synergetic basis can be estimated by the number of links and the cost of funds or time for the implementation of these links.

7.3.2 Approaches to the formation of a system of indicators for assessing the state of socio-economic systems

Any open stationary system is a very complex dynamic organism, the state of which must be constantly reproduced in space and time. In particular, systems as integral complexes consist firstly (in space), of material and informational elements; secondly (in time) of the system's reproduction processes. Both essential facets of the

system correspond to the formula: *the whole is greater than the sum of its parts* (in the first case – elements, in the second – *processes*).

The nature of the formation of the system as a holistic phenomenon is even more complex. The trialectic nature of the system determines the participation in the process of its formation of a number of material-informational, informational and synergistic (communication) groups of factors (goals and functions, synergistic relationships, parameters of metabolic flows, etc.) (Melnyk, 2021). Each is also a system since the same formula can be applied to it: "the whole is greater than the sum of the parts." Thus, any system in reality itself consists of a complex of subsystems. Their content can be characterized as follows:

- a system of *material and information elements* (subsystems) that form the spatial body of the system;
- a system of *goals and functions* performed by the system and its components;
- a system of *time-based processes* of reproduction of the states of the system, its components and connections;
- system of *evolution* (prehistory) of the system, including the history of systems, the predecessors of this system;
- system of *metabolic flows* and their transformations (conversions);
- a system of *information systems* that form individual components of the system and their memory systems (i.e., material and information components that ensure the accumulation, consolidation and reproduction of information);
- system of *intrasystem and external system communications*;
- a system of *constraints* (spatial, temporal, resource, etc.) within which the system must exist and develop;
- system of *environmental factors* (natural ecosystems, social systems, man-made infrastructure, climate, space factors, etc.);
- a system of *driving forces* (needs, contradictions, motivations) that ensure the desire of the system (and its elements) to function and develop;

- a system of *mechanisms* that ensure the stability of the state of the system and its variability (feedback mechanisms, transformation mechanisms, evolutionary mechanisms);
- a system of *organizational principles* for the functioning of the system and its self-organization (Melnyk, 2016).

The listed system complexes do not yet exhaust the entire variety of essential facets that form the process of reproducing the system's state. In particular, other systemic complexes within which the system functions are essential for socio-economic systems: the system of *rights and obligations*; system of *public institutions*; system of *factors of the social* environment, etc.

7.3.3 System of indicators characterizing the dynamics of socio-economic structures

Any open stationary system is not only a spatial *object* (consisting of individual components) but also a *continuous process* (consisting of separate sub-processes running in parallel and sequentially, i.e. its partial periods or phases). Therefore, the definition of a system (as a whole, greater than the sum of parts) must fully take into account the spatial and temporal aspects of the system's reproduction.

When it is said that a system is formed during the interaction of its various elements (parts), it is most often assumed that these elements are different parts of space that carry out coordinated actions in a single time continuum. This means that at each of the points in time of the period under consideration, the elements simultaneously carry out joint activities (each – his own).

However, this is only part of the truth, which is much more complex and complete than what has been said. After all, we can talk about *a system of different states* of the same system or its element, fixed at other points in time.

Thus, any *process of reproduction of the system's state* should also be considered as *a whole, greater than the sum of the individual sub-processes* of which it consists. This, in turn, means that any of the sub-processes, torn from the rhythm of the general process of system reproduction, completely or partially loses its functional orientation

and hence the meaning of its implementation. The same applies to the results obtained during such a sub-process.

Time parameters are indicators that characterize the quantitative and qualitative aspects of implementing individual processes (subprocesses) of system reproduction. Among the main ones are:

- *sequence* (order of alternation of subprocesses of changing the state of the system);
- *duration* (time period from the beginning to the end of a certain process);
- *rate* (degree of rapidity of changes in the state of the system - the time during which a conventional unit of changes in the state of the system occurs);
- *speed* (number of system state changes per unit of time);
- *the level of synchronism of processes* (the degree of simultaneity of processes in relation to each other);
- *switching time* (the period of time required for the system to switch from one process to another).

For some reproductive processes, all of the above factors are equally significant. For others, only a few.

In addition to these indicators, another one can be proposed that links time parameters with the results of changes in the system's state – the "density" of time.

"Density" of time is an indicator that characterizes the result of a change in the state of the system for a specific interval (unit) of the total period of time, including both the time of purposeful (productive) activity of the system and the time that the system needs for work breaks, switching between individual operations, transformations its homeostasis level.

The *strategic* aspirations of the system to increase the level of its efficiency and the attempts to intensify the time parameters associated with this steadily should be harmoniously linked with the *tactical* tasks of maintaining its *stationary* state, which actually "feeds" the system, being a source of *free energy* (quasenergy) entering it. The reality is that there is always a need to choose between future benefits and current

needs; strategic and tactical goals; efficiency and stability; risk and security; "Pie in the sky" and "A tit in the hands".

The control of time parameters is inevitably associated with the search for a compromise between strategic goals and tactical tasks, attempts to find a balance between two groups of factors: "compression" of time and ensuring stationarity, which is schematically shown in the diagram (Fig. 2). In this case, the third group of factors determining the period and rate of wear of individual subsystems and the system as a whole must be considered.

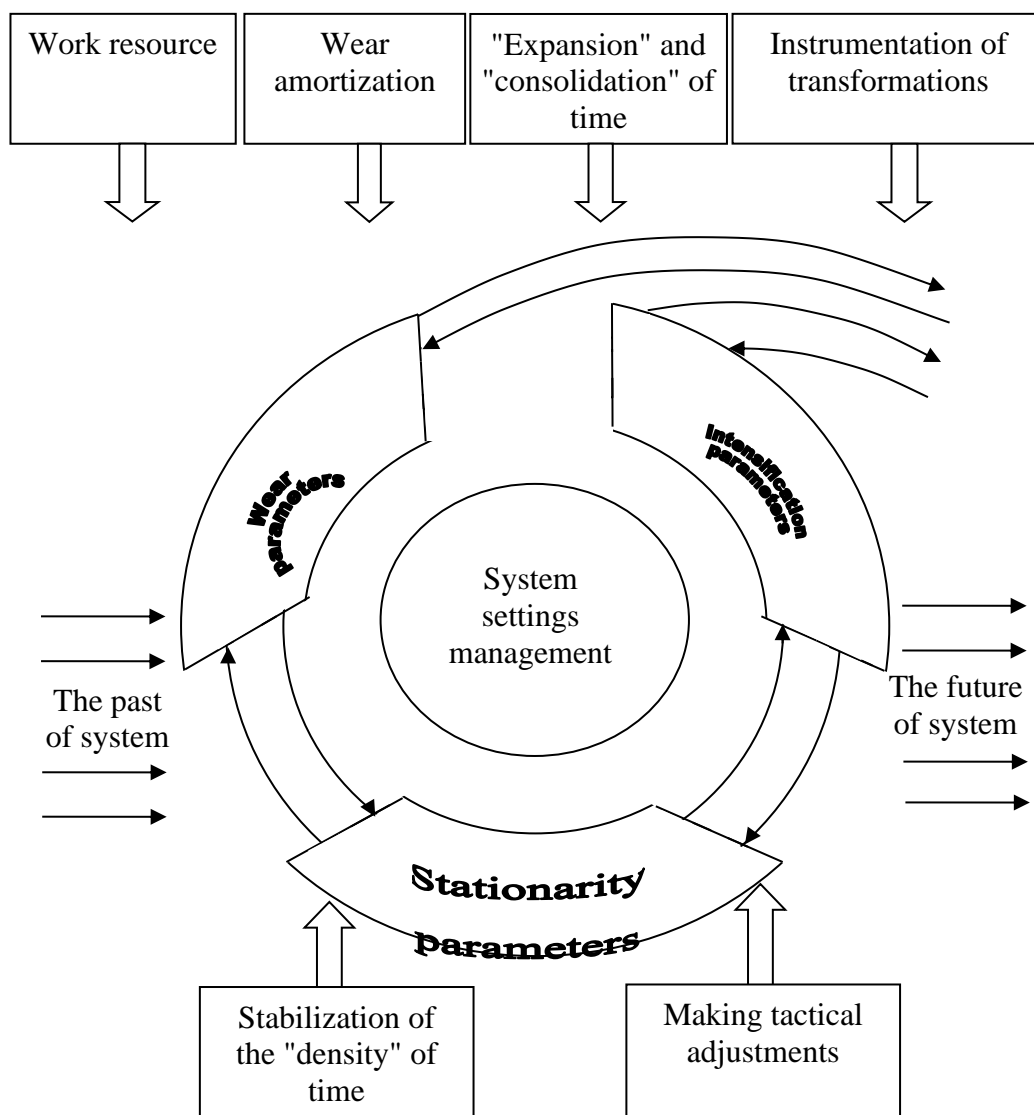


Figure 2. Scheme of managing time parameters within the economic system

Significant opportunities exist to "compact" the time of implementation of modernization transformations. Here, the most promising areas are associated with maximum *virtualization* and *instrumentalization* of transformational processes. The first is related to the maximum transfer of work related to the substantiation, preparation and transformation of the system to the virtual one, i.e. computer level. The second direction involves the maximum unification (according to the "transformer principle") of transformational technologies.

7.3.4 Conversion of systems parameters

The performed analysis allows us to conclude that the development of any socio-economic system is a complex process, where the mutual conversion of various groups of factors is constantly taking place.

In particular, examples of key conversions in economic systems can be given:

- ✓ *goals* are converted into *means*, and *means* - into the *achievement of goals*;
- ✓ *goods* are converted into *money* (when they are sold);
- ✓ *money* – into *goods* (for example, when acquiring the necessary raw materials);
- ✓ *price* – into *the volume of sold goods* (the cheaper the price, the greater the volume of goods can be sold);
- ✓ *sold goods volume* – into *price* (an increase in sales volume allows to reduce the unit cost of production and the selling price);
- ✓ *time* – into *the price* (the longer the period for the implementation of services, the cheaper it allows you to implement the service);
- ✓ *price* – into *time* (the cheaper the product is sold, the faster it can be sold, or: the longer you can stay on the market, selling your products and services, creating the prerequisites for increasing sales);
- ✓ *technology* – into *goods* (the more perfect the technology, the higher the quality of the goods and/or the cheaper the cost of its unit);
- ✓ *quality* – into *price/sold goods volume* (the higher the quality of the goods, the higher the price and/or more quantity it can be sold);

✓ *money* – into *information* (the higher the cost of technology, the higher the chances of its high information level);

✓ *information* – into *human capital* (the better and more complete the training of a specialist, the higher his professional level);

✓ *human capital* – into *information* (the higher the qualification of the personnel, the more perfect the technologies that he can create and/or maintain, as well as the better the products that he can produce);

✓ *information* – into *connection* (the more perfect the information algorithm of the functioning of the company, the more complete and better the internal and external relations);

✓ *communications* – into *information* (the more complete and better the communications, the more coordinated the work of the subsystems of the enterprise, and the more valuable information about the markets for raw materials and sales of products it has);

✓ *communications* – into *time* (the more coordinated the work of the performers, the less time is lost in the manufacture of products; the more reliable and better external communications, the faster the issues of supply and marketing of products are resolved);

✓ *some types of capital* – into *others* (for example, money into production assets and vice versa).

Thus, in economic processes, there is a constant mutual conversion (transformation) of various factors: *money, materials, energy, time, information, labour, and connections*. This complex, the multi-stage process takes place constantly in space and time while the economic system is functioning.

7.3.5 Indicators of sustainability of socio-economic systems

In addition to indicators characterizing the change in the *quality of the system's state*, another important indicator is its *stability* over time (Vitro et al., 2017). The sustainability of socio-economic development is due to the nature of the reproduction processes of the state of the three basic systems: *economic, social* and *environmental*

(García-Muiña et al., 2021). Each process is determined by its time parameters: speed, pace, and cycle.

Economic sustainability implies the stability of the economic performance of the system (Zhong et al., 2021). Outwardly, this is manifested by a *non-decreasing growth rate* of indicators that reflect the quasi-energy state of the system (income, profit) over time: from year to year, from generation to generation (Melnyk et al., 2021). This is hindered by a number of circumstances: physical and moral depreciation of fixed capital, crises of overproduction, obsolescence of manufactured products, growth of dissipative costs in the case of frequent transformations (bifurcations), degradation of human and social capital (causing a decrease in labour productivity, an increase in corruption costs, etc.).

Social sustainability implies relative stability and security of the population's life, continuity of generations, high quality of life, conditions for the existence of stable families, guarantees of a happy life for people in any of the periods of the life cycle, etc.

Environmental sustainability implies the possibility of reproducing the quantitative and qualitative characteristics of local ecosystems and the biosphere as a whole due to their reproductive potential (Melnyk, 2016).

Ecosystems, like giant reactors, produce renewable natural resources and reproduce the quality of the components of the natural environment disturbed by man: atmosphere, water, and soil. In this mode, natural systems have certain reproductive characteristics: the necessary set of components and bearing capacity (ie, specific power or the amount of work they can do per unit of time). These characteristics reflect the optimal mode of operation of the "natural reactor", particularly the required period for which a unit of work can be done (a unit of natural resources is produced or the specific volume of a natural component is purified). Increasing environmental pressure on ecosystems leads to two negative consequences: first, pollution that enters nature will remain uncleaned; and second, the ecosystems will be destroyed.

Conclusion

The evolution of any system (including economic) is a holistic (systemic) unity of system reproduction processes and phenomena. Managing the entire evolutionary cycle of economic systems (rather than its individual processes) makes it possible to achieve significant efficiency in reproduction processes and accelerate the rate of development of systems. In this regard, it is necessary to move from the design of products to the design of their life cycles in all the complexity and diversity of their systemic relationships, including the phases of the completion of the periods of operation of products and technologies.

Taking into account the patterns of functioning and development of economic systems lays the methodological basis for scientifically based management. This opens up opportunities for a significant increase in the efficiency of business processes and forms the prerequisites for the transition to an information society and sustainable development.

Acknowledgment

This research was funded by grants from the state budget of the Ukraine: “Sustainable development and resource security: from disruptive technologies to digital transformation of Ukrainian economy” (No. 0121U100470); “Fundamentals of the phase transition to the additive economy: from disruptive technologies to institutional sociologization of decisions” (No. 0121U109557).

7.4 European integrated guidelines for ecosystem governance development

Сучасний європейський досвід організації екологічної політики просторового розвитку свідчить, що нині реалізація екологічних проектів на основі взаємодії держави і бізнесу виявляється найбільш ефективним механізмом, з одного боку, поліпшення екологічної обстановки в країні в цілому та в її регіонах, а з другого – активізації залучення приватних інвестицій в сферу охорони навколишнього природного середовища. Йдеться про таку форму взаємовигідної співпраці держави й приватного бізнесу як публічно-приватне партнерство («Public-Private Partnership» / ППП), що отримало широке визнання й розповсюдження в зарубіжних країнах, оскільки довело свою результативність як механізм узгодження еколого-економічних інтересів держави і бізнесу.

У країнах ЄС публічно-приватне партнерство розглядається як ефективний інструмент вирішення інфраструктурних задач в сфері охорони навколишнього середовища, котрий запроваджується на взаємовигідних для влади і приватного інвестора умовах, будучи ефективною платформою для вирішення соціально-екологічних завдань і активізації екологічної відповідальності бізнесу. Тому, наприклад, в так званій Зеленій книзі Європейської Комісії акцентовано на необхідності залучення європейської спільноти, бізнесу та державного сектору в підготовку скоординованих та комплексних стратегій публічно-приватного партнерства в екологічній політиці [557]. Європейське співтовариство визначає екологічну політику як поєднання законів, підзаконних актів та інших механізмів щодо питань використання та охорони навколишнього природного середовища [558, с. 21]. В офіційних документах ЄС йдеться про те, що екологічна політика спрямована на «позеленіння» економіки, охорону навколишнього середовища, захист здоров'я та якості життя людей [559].

Слід особливо підкреслити, що сучасна європейська екологічна політика орієнтована на застосування екосистемного та стратегічного підходу до сталого місцевого розвитку, що вимагає глибоких структурних та управлінських реформ на місцевому рівні, позитивний досвід впровадження яких є показовим для

України. Проведений фахівцями ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» аналіз зарубіжного досвіду виявив, що *концепт децентралізації управління природокористуванням* на європейському просторі базується у першу чергу на чітких і прозорих правових механізмах, включаючи конституційні та інші законодавчі норми [560].

Паралельно з першим основним концептом європейської практики формування та реалізації екологічної політики виявляється її другий методологічний векторний орієнтир – *концепт регіонального просторового розвитку*. Як показує зарубіжний досвід, глобальні та європейські принципи регіональної екологічної політики ґрунтуються на екосистемному підході. Реалізація концепту регіонального просторового розвитку екологічної політики вважаємо особливо актуальним для економіки України, де спостерігається суттєва диференціація регіонів за рівнями соціально-економічного розвитку, існує необхідність ліквідації екологічних наслідків на рівні окремих регіонів, спостерігається дефіцит інвестиційних ресурсів (особливо довгострокових), для більшості регіонів – відсутні стратегії регіонального розвитку. Їх розроблення об'єктивно вимагає урахування принципів сталого розвитку та формування механізмів відтворення ефективного природокористування.

Саме у цьому напрямі спрацьовує і застосування *концепту «зеленої» економіки*, котрий активно реалізується завдяки тим самим управлінським підходам, як і згадані два концепти, причому через поєднання цих підходів здійснюється й посилюється їх взаємодія. Більше того, через поєднання трьох взаємообумовлених концептів та їх синергетичну дію реалізується, в свою чергу, стратегія сталого екологічнобезпечного розвитку (рис. 1).



Рис. 1. Концептуальне підґрунтя сучасної еколого-економічної політики європейського простору (авторська розробка)

Як свідчить європейський досвід, найбільш ефективна реалізація синергетичної дії трьох вищезначених взаємообумовлених концептів сучасної еколого-економічної політики можлива за рахунок взаємодії держави й бізнесу на засадах партнерства в сфері охорони навколишнього природного середовища. Україна наразі перебуває під впливом процесів двохвекторного спрямування – євроінтеграції та децентралізації, одночасна дія яких вимагає переосмислення поглядів у проведенні реформування екологічної політики сталого просторового розвитку. Вирішення такого завдання має спиратися на активізацію імплементації ППП в природогосподарські відносини, оскільки відповідний європейський досвід переконливо доводить, що ППП у сфері охорони навколишнього середовища, комплексного й раціонального використання природних ресурсів, благоустрою природних територій дають змогу в стислі терміни залучити приватний капітал в інфраструктурні проекти і забезпечити стрімке економічне зростання навіть за відсутності значних державних вкладень.

У ході децентралізації управління, що супроводжується поглибленням економічної самостійності всіх суб'єктів господарювання, акценти зміщуються у площину задоволення конкретних територіальних інтересів суб'єктів господарювання, держави й бізнесу, де визначальним має стати врахування екосистемного фактора (відповідну схему наведено на рис.2).

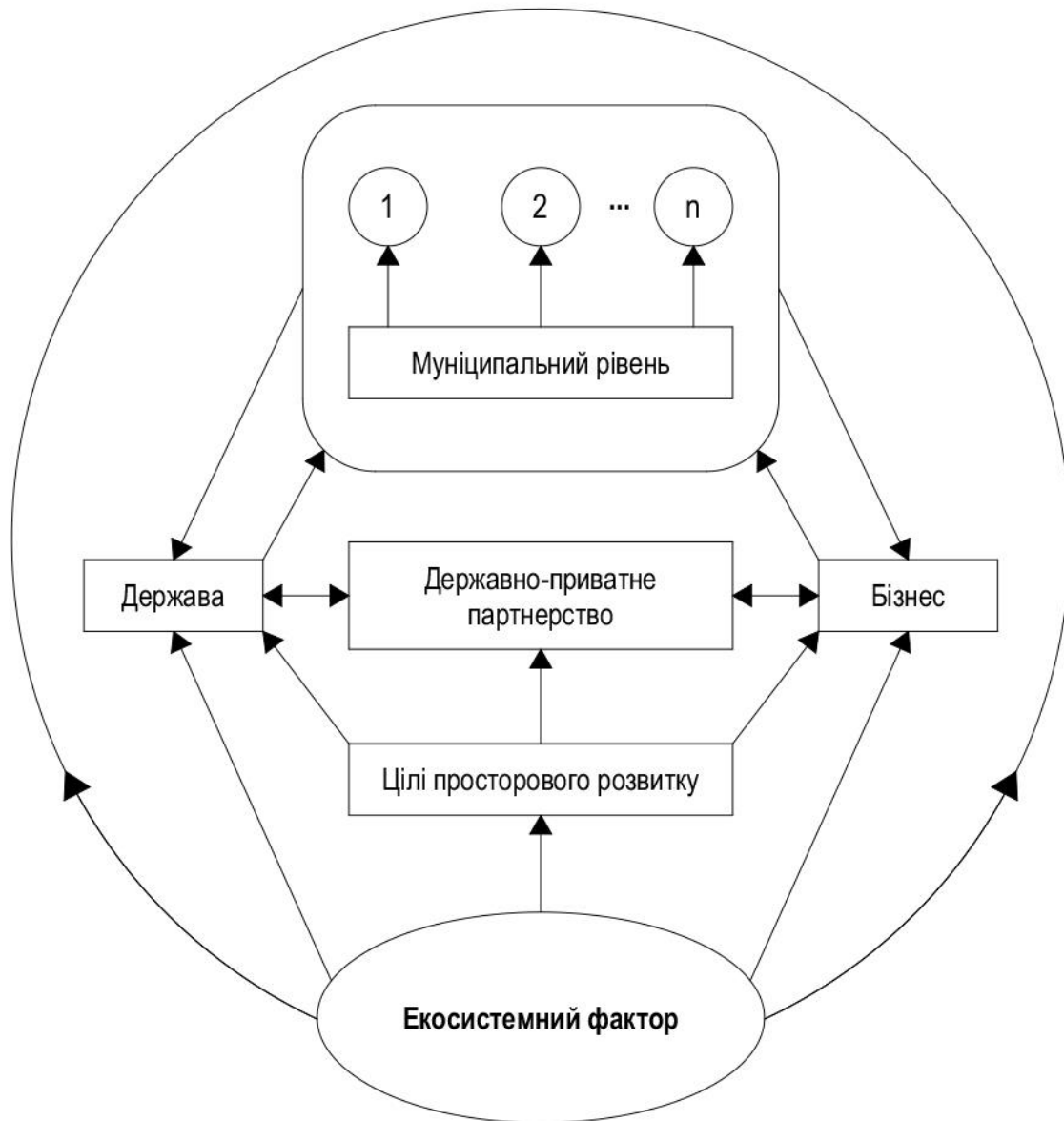


Рис. 2. Вплив екосистемного фактора на гармонізацію інтересів суб'єктів господарювання, держави й бізнесу [561]

Зауважимо, що найбільш повно реалізація екосистемного підходу в екологічному управлінні може розкритися через розвиток і запровадження нової інноваційної форми підприємництва – публічно-приватного партнерства, яке

пов'язане з відтворенням та використанням послуг екосистеми та екосистемної продукції і відповідає основним принципам екосистемного управління.

З огляду на це, вважаємо доцільним розроблення в Україні спеціалізованої нормативно-правової бази щодо запровадження та реалізації публічно-приватного партнерства в сфері природоресурсних відносин з урахуванням досвіду європейських управлінських практик насамперед шляхом опрацювання Концепції розвитку державно-приватного партнерства в сфері охорони навколишнього природного середовища. Формування та затвердження такої нормативно-правової бази *прямої дії* сприятиме, з одного боку, інтеграції європейських орієнтирів екологічної політики просторового розвитку території, а з другого – розвитку прогресивних форм узгодження еколого-економічних інтересів держави й суб'єктів господарювання на засадах партнерства, а також посилення взаємодії різних секторів національної економіки в сфері охорони навколишнього природного середовища.

Європейський вектор визначає сучасну національну стратегію наближення (апроксимації) законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля, що фокусується на положеннях статті 363 Глави 6 «Навколишнє середовище» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (2014 р.) [562] і Додатку ХХХ до цієї Угоди, який містить 29 Директив по наступних 8 секторах: (1) екологічне управління та інтеграція екологічної політики у інші секторальні політики; (2) якість атмосферного повітря; (3) управління відходами та ресурсами; (4) якість води та управління водними ресурсами, включаючи морське середовище; (5) охорона природи; (6) промислове забруднення та техногенна небезпека; (7) зміни клімату та захист озонового шару; (8) генетично модифіковані організми.

Попри те, що в зазначеній Угоді про апроксимацію закладено базові основи для співпраці між Україною й ЄС у сфері екологічної політики й екологічного права, цей напрям співробітництва потребує підвищення ефективності за рахунок поглиблення ППП, особливо щодо реалізації спільних стратегічних цілей. Зокрема, виявлено, що в процесі апроксимації відсутні

директиви по таких тематичних напрямках як, по-перше, *охорона та використання земель*, а по-друге, *охорона й використання лісових ресурсів*. Отже, доцільно законодавчо урегулювати ці прогалини.

Зазначимо, що в цілому досвід ППП в країнах Європи був позитивним, проте необхідно акцентувати увагу на певних ускладненнях цього процесу, а саме: *по-перше*, через існування великого політичного впливу на інституційні та процедурні аспекти державно-публічного партнерства, зокрема в країнах де були постійні зміни Парламенту та Уряду, поширилися прецеденти перегляду первинних контрактів з приватними партнерами; *по-друге*, через відсутність достатніх повноважень у органів місцевого самоврядування виникали труднощі при укладенні ними на регіональному рівні партнерських контрактів з приватним капіталом; *по-третє*, через неузгодженість правових норм щодо тендерів і концесій часто затягувався процес переговорів та укладення контрактів, або збільшуючи вартість витрат у проектах, або спричиняючи їх невиконання [563].

Виявлені негативні чинники стримування розвитку ППП в країнах Центральної та Східної Європи наразі є характерними й для імплементації публічно-приватних форм просторової організації господарювання в національну екологічну політику. Водночас існують специфічні негативні чинники, типові для України, які гальмують процеси активації ППП в екологічній сфері. Йдеться насамперед про недосконалість і обмеженість нормативно-законодавчої бази, що відображається на формі та розмірі участі кожної сторони, умовах співпраці з приватними інвесторами, розподілі ризиків та відповідальності і, як наслідок, – уповільнення розробки й реалізації проектів ППП. Другим чинником є невизначеність ринку власності природних ресурсів – адже переважна їх частина знаходиться виключно у державній власності й тому обмежена у використанні, що не сприяє залученню приватних інвестицій в оздоровлення екологічно небезпечних територій. По-третє, з боку держави не надається повна еколого-економічна інформація з урахуванням специфіки сфери щодо розвитку національної екологічної політики і тому в подальшому не враховуються такі чинники як капіталізація природних ресурсів,

функціонування об'єктів природоохоронної діяльності тощо. Четвертий чинник – відсутність екосистемного мислення на всіх рівнях просторового господарювання й низький рівень компетентності відповідальних виконавців, і як результат – неякісно побудований проєкт без урахування чітких вимог, визначення строків та контролю щодо виконання. І останній негативний чинник формує відсутність належних інституцій, котрі вільно володіють специфікою ППП в екологічній сфері.

Очевидно, що наявні негативні чинники гальмування імплементації публічно-приватних форм просторової організації господарювання європейського типу в екологічній політиці просторового розвитку в Україні необхідно мінімізувати чи взагалі уникнути, чому має сприяти стабільно прогнозована дієва не лише соціально-економічна, а й екологічна державна політика, якій мають довіряти інвестори.

Зауважимо, що євроінтегративна орієнтація екологічної політики сталого розвитку на всіх рівнях господарювання передбачає взаємовигоду або спільне вирішення екологічних проблем через запровадження ефективних форм та бізнес-моделей ППП на принципах системності, послідовності; просторової збалансованості.

Європейські орієнтири мають стати визначальними для запровадження нової екологічної політики сталого просторового розвитку України, більш ефективної та сучасної, яка ґрунтується на екосистемному підході, запропонованих концептах (рис. 1), враховує процеси поглиблення децентралізації та розвитку ППП. На цьому тлі *основні структурні риси* формування нової національної екологічної політики сталого просторового розвитку полягають у наступному:

- визначенні цілей, завдань, шляхів сталого просторового розвитку з позицій екосистемного підходу, задоволення екологічних потреб суспільства;
- організації діяльності суспільства по виконанню прийнятих цілей і програм в умовах поглиблення децентралізації управління через ефективні приватно-публічні форми еколого-орієнтованого господарювання;

- розвитку нових форм узгодження еколого-економічних інтересів держави й суб'єктів господарювання та бізнес-моделей ППП;
- імплементації європейських директив і регламентів екологічного спрямування (Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (2014 р.) через призму ППП;
- формуванні екологічної свідомості;
- контролі за дотриманням законів, припиненні дій, що порушують загальноприйняті екологічні норми.

При цьому зауважимо, що запровадження екосистемного підходу в усі напрями соціально-економічного розвитку держави потребує активного залучення зацікавлених сторін до процесу збалансованого управління екосистемами на всіх його ієрархічно впорядкованих рівнях, починаючи з вихідного низового рівня суб'єктів природокористування – територіальних угруповань як базових адміністративно-територіальних одиниць (громад). Європейський досвід також переконливо свідчить, що досягнення цілей сталого просторового розвитку забезпечується за рахунок повної мобілізації всіх видів місцевих ресурсів, зокрема через врахування вартісних оцінок екосистемних активів і екосистемних послуг, які ними продукуються, в інтересах територіальних спільнот. Такий підхід дає нагоду ідентифікувати спектр екосистемних послуг із позиції їх господарської доцільності та включити їх як товар в економічний обіг і, відповідно, в систему прийняття управлінських рішень і в Україні. Вирішення цієї проблеми актуалізує розроблення конкретних рекомендацій органам державної влади по започаткуванню необхідних нормативних і правових заходів (детальніше див. [564]).

Отже, євроінтегративна орієнтація екологічної політики сталого просторового розвитку передбачає необхідність розроблення в Україні спеціалізованої нормативно-правової бази щодо запровадження та реалізації екосистемного підходу й публічно-приватного партнерства в сфері природоресурсних відносин з урахуванням досвіду європейських управлінських практик насамперед шляхом опрацювання Концепції розвитку державно-

приватного партнерства в сфері охорони навколишнього природного середовища. Формування та затвердження такої нормативно-правової бази прямої дії сприятиме, з одного боку, інтеграції європейських орієнтирів екологічної політики просторового розвитку території, а з другого – розвитку прогресивних форм узгодження еколого-економічних інтересів держави й суб'єктів господарювання на засадах партнерства, а також посилення взаємодії різних секторів національної економіки в сфері охорони навколишнього природного середовища.

Зрозуміло, що наведені пропозиції в повному обсязі можливо реалізувати не лише після сприйняття їх у владоможних колах, а й після закінчення нинішньої військової агресії РФ проти України. Проте очевидним є й те, що закладати теоретичні підвалини розбудови національного господарства шляхом активної імплементації екологічної складової як раз на часі – з огляду на започаткування в державі стратегічного планування післявоєнного відновлення економіки.

SECTION 8. INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.8.1

8.1 Problems of formation of international investment attractiveness of coastal agglomerations of Ukraine

International investment attractiveness is one of the key features of economic development of the modern agglomeration, regardless of location, resource potential, demographic and socio-cultural situation. Any territory open to the world capital market by default gets a starting position in the global rating of "suitability" for investment in the eyes of foreign investors. The success of the agglomeration in the economic sense significantly depends on the direction and proportion of the indicators that create this position, as the intensity of capital movements directly affects the development of the economic complex of a particular territorial unit.

As international investment attractiveness as a subject of research is characterized by low popularity among Ukrainian economists, the conceptualization of this concept has not yet been completed. This increases the relevance of the theoretical part of this work, but makes it necessary to first establish the essence of investment attractiveness as such, and then find out which of the deep aspects of this category can give it an international character. There is almost no definition of international investment attractiveness in the scientific literature, the transition to this category is usually through the projection of the definition of investor residency. In our view, this approach distorts the true nature of international investment attractiveness, as subjectivity in assessing the characteristics or conditions of capital investment in a particular facility or area suggests that it is impossible to meet the criteria of all investors at once.

The study of the international investment attractiveness of the coastal agglomerations of Ukraine should focus on the Odessa agglomeration, as the largest entity of this type. The Odesa agglomeration is one of the largest suburban (or subregional) associations in the country - both in terms of spatial and demographic and economic indicators. The formation belongs to the relatively atypical for Ukraine

agglomerations of the coastal type and is the largest of them. The peculiarity of the formation of the Odessa agglomeration is the combination of such a traditional factor for coastal associations as a trading port, with unique natural prerequisites for agricultural development. Based on the basic measure of the size of urban agglomerations (population), it ranks 5th in Ukraine and is in the sixth hundred in the world [565]. It should be noted that 8 of the 10 largest agglomerations in the world are coastal, while domestic urban processes are characterized by population groups around the interior (continental) territories, and therefore among the Ukrainian agglomerations, which are among the largest globally, only Odesa belongs to the coastal by type.

Let's analyze in more detail the coastal agglomerations of Ukraine (Table 1).

Table 1

The largest coastal agglomerations of Ukraine

The name of the agglomeration	Area, thousand km ²	Population (2021), thousand people			Population density, persons per km ²	Largest cities
		total	including the center			
			thousand people	%		
Odeska	3,9	1 375,9	1 017,7	74,0	350,7	Odesa, Chornomorsk, Yuzhne
Mykolaiivska	7,4	656,3	483,2	73,6	88,3	Mykolaiv, Pervomaisk, Ochakiv
Mariupolska	2,6	521,1	440,4	84,5	198,6	Mariupol
Khersonska	3,6	464,4	289,1	62,3	127,2	Kherson, Hola Prystan, Oleshky
Izmailska	3,4	206,2	71,8	34,8	60,0	Izmail, Reni, Kiliia
Berdianska	4,5	184,0	109,2	59,4	41,2	Berdiansk, Prymorsk

Source: Compiled on the basis of [566, 567].

Considering the presented characteristics of the largest coastal agglomerations of Ukraine, it should be noted that they all formed around significant sea (or river-sea) ports, and therefore foreign trade, along with water transport and fisheries are the leading sectors of their economic complex. Except for Izmailskoi, all analyzed agglomerations are clearly monocentric - the population of their centers is 50% or more of the total population. Until recently, the Mariupol agglomeration, the most

centralized in Ukraine in this respect, was destroyed. The largest area is Mykolaivska agglomeration, which can be explained by the atypical (for coastal formations) location of the center - deep in the mouth of the river Pivdennyi Buh - which led to the attraction of not only the coast but also the inner steppe areas.

The Odesa agglomeration is the first of the subregions of Ukraine for which a separate "Strategic Plan for Competitiveness and Economic Development" was developed and officially approved in 2011. According to him, the agglomeration is considered as an open center for investment in the South of Ukraine, a key element of the transport infrastructure of the Black Sea basin; a region of dynamic, innovative, agro-industrial development, the priority of which is effective interaction, partnership of communities for common prosperity; an area with a high level of quality of human resources and potential for tourism development" [568]. In addition to the city of Odessa, the Strategic Plan included the cities of Illichivsk (Chornomorsk), Yuzhne and Teplodar, as well as the communities of Biliaivskoho, Kominternivskoho (Lymanskoho) and Ovidiopolskoho districts. Although in practice this program document was not implemented (due to contradictions between the leaders of the participating communities) [569], in fact on the basis of the above administrative-territorial units during the zoning reform of Ukraine a new Odessa district was formed. One of the essential features of agglomeration is demographic concentration, including by population type. Statistics allow us to state that the Odesa agglomeration is an urban agglomeration, as the share of the relevant population is absolutely predominant and at the beginning of 2021 was slightly more than 86%. At the same time, noticeable fluctuations of this indicator within 1-2 percentage points. can be explained by the presence of satellite settlements that formally belong to the villages and settlements, although the type of building is an organic part of urban space. Excluding the population of Odessa, the population of the agglomeration is based on residents of satellite cities - Chornomorsk (about a third) and Yuzhnyi (1/6).

Since the core of the monocentric agglomeration usually plays the role of a kind of anchor of economic stability and determines the directions of further economic development - including because it is the first to attract and absorb investment

resources - it is advisable to dwell on the analysis of the economic situation in Odessa. Consider the dynamics of the resulting indicators of the main areas of urban economy (Table 2).

Table 2

Dynamics of performance indicators of selected sectors of the economy
Odessa in 2019 - 2021

Industry indicators	2019				2020				2021			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Volume of sold industrial products, UAH billion	8,7	7,8	8,1	8,5	8,9	7,2	8,5	9,9	12,3	10,8	11,0	14,2
Volume of retail trade, UAH billion	9,5	10,4	2,4	19,9	10,3	9,9	11,8	12,4	11,8	13,0	14,4	15,1
Exports of goods and services, billion dollars	-	0,6	1,1	1,3	0,4	0,6	1,0	1,3	0,3	0,6	1,2	н/д
Imports of goods and services, billion dollars	-	0,7	1,1	1,6	0,4	0,8	1,2	1,9	0,5	1,1	1,5	н/д
Put into operation, million m ²	61,2	175,8	56,9	206,9	42,8	62,1	0,0	81,5	185,7	77,3	182,7	н/д
Cargo transported, million tons	9,3	10,3	7,1	3,4	8,2	6,8	7,5	7,0	5,5	7,5	9,3	8,3
Passengers were transported, million people	89,1	76,9	52,2	71,2	55,6	30,2	55,9	44,5	43,0	50,8	63,1	53,1

Source: compiled on the basis of [570].

It can be concluded that trade is the basis of the city's economy - and hence the entire agglomeration (which, as already noted, is typical of coastal formations). Note that, although the volume of industrial production is comparable to the turnover of retail trade, the scale of the latter still prevails in value terms, with the exception of III quarter. 2019 and I quarter 2021 Foreign economic activity, represented by exports and imports, is characterized by almost synchronous dynamics, with a slight advantage of imports (double advantage of which over exports in the second quarter of 2021 can be explained by adverse consequences of quarantine restrictions).

It is also advisable to analyze the structure of urban industry (Fig. 1).

Almost half of all industrial output was accounted for by the energy sector (electricity, gas, steam and air conditioning), which can be explained by high resource prices. The high share of the food industry is explained by the agrarian orientation of Odessa region.

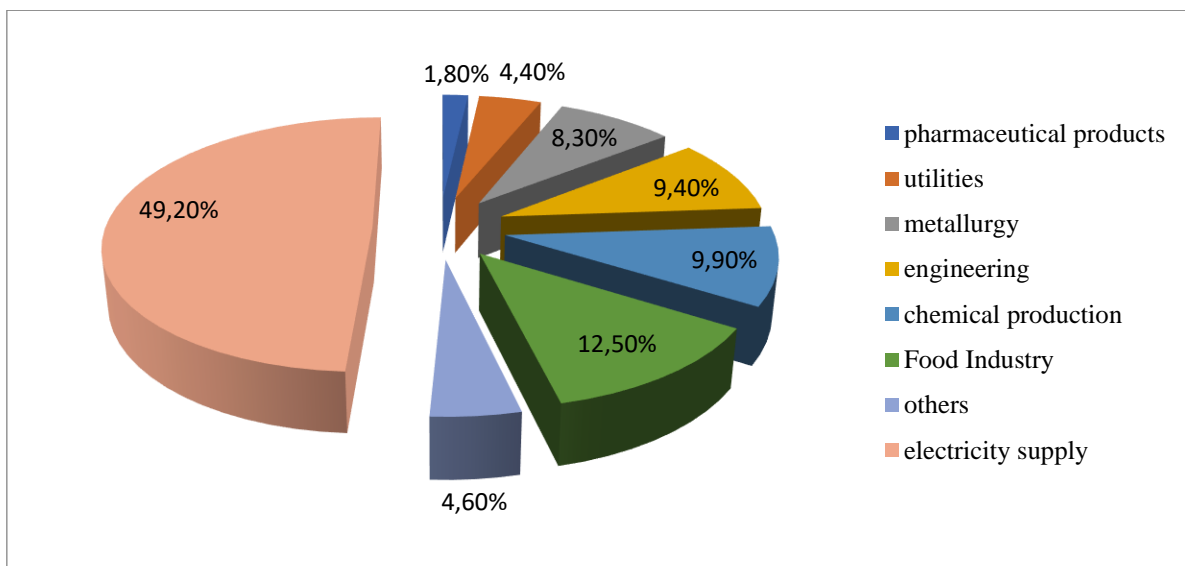


Figure 1. Sectoral structure of industrial production in Odessa in 2021

Source: built by the author on the basis of [570].

Leading positions are also occupied by knowledge-intensive industries - chemical production (including rubber, plastic products, non-metallic products), mechanical engineering and metallurgy, which, together with pharmaceutical production, account for almost a third of the city's economy. A significant share of utilities (water supply, sewerage and waste management) is typical of densely populated urban areas. The rest of the industries account for about 5% of sales of industrial goods and services, including wood, paper, printing and textile products.

Statistical sources of information are usually insufficient to conduct a comprehensive assessment of international investment attractiveness - primarily due to the subjective and relative nature of this phenomenon. Therefore, in the process of this study it is advisable to rely also on the results of non-econometric methods, in particular PEST-analysis. The generalized results are presented in table 3.

It is noticeable that among the four classical spheres of the macroenvironment, the factors of the first two groups (political and economic) predominate significantly. Thus, among the political factors, the probability of the development of hostilities in the country is the most assessed. There is a clear tendency to significantly reduce foreign investment in any agglomeration, and the national economy as a whole, in the event of a high threat to future investment in the form of hostilities in the country and / or in some regions.

Table 3

The degree of influence of macro-environmental factors on the formation of the international investment attractiveness of the Odessa agglomeration (PEST analysis report)

Spheres of macroenvironment	The name of the factor	Ступінь впливу
P - Political factors	Probability of hostilities in the country	3
	Environmental legislation	2
	Bureaucratization and the level of corruption	2
	Antitrust and labor legislation	2
	Tax policy (tariffs and benefits)	2
	Degree of protection of intellectual property	2
	Stability of political power and the existing government	3
	Freedom of information and independence of the media	1
E - Economic factors	The degree of globalization and openness of the economy	3
	Exchange rates of major currencies	3
	The level of development of entrepreneurship and business environment	2
	Economic growth rates	2
	The level of development of the banking sector	2
	Monetary and fiscal policy of the country	2
	Inflation rate and interest rates	2
	Unemployment rate, amount and conditions of wages	1
	The level of disposable income of the population	1
S - Socio-cultural factors	Development of tourist infrastructure	3
	Migration rate and immigration sentiment	2
	Requirements for product quality and level of service	2
	Level of health and education	2
	Population growth rates	2
	Attitude to natural and environmentally friendly products	1
T - Technological factors	Development and penetration of the Internet, mobile devices	2
	The level of innovation and technological development of the agglomeration	3
	Research and development costs	2
	Access to the latest technologies	2
	The degree of use, implementation and transfer of technology	2

Source: author's development.

Therefore, the emergence of a likely threat to investment is the reason for reducing the investment attractiveness of the agglomeration. During the processing of the results of the PEST analysis in Ukraine, hostilities were launched and martial law was imposed. This will have a significant impact on attracting investment in the coming years and will change the structure. Environmental legislation also plays an important role, as combining it with innovation provides opportunities for business development and employment, thereby stimulating further investment [571]. Bureaucracy and corruption are "classic" negative factors for international investment attractiveness. One of the important tools for creating an attractive image of investment objects is tax policy. Proper tax reform can help bring businesses out of the shadow economy, attracting the attention of investors [572]. Among economic factors, the first position is occupied by the degree of globalization and the level of openness of the economy. As investors actively respond to any instability in the country, both political and economic, to increase investment attractiveness by integrating Ukraine into the world economic space, it would be appropriate to join the world regulatory norms [573]. Rational monetary policy can provide a strong impetus for the active development of the national economy, thereby increasing investment attractiveness. For the development of entrepreneurship and business environment it is necessary to create favorable conditions for doing business. Improving the business climate is a prerequisite for raising the country's level of economic development and further integration into the EU common market. Transparency of the market, the establishment of control bodies, the removal of regulatory barriers are the key to the active development of entrepreneurship and attract international investment [574]. When investing abroad, an important factor for investors is the availability of qualified personnel. In the course of investment activity, the effect of the modernization multiplier is formed, which leads to higher requirements for the work of enterprises. Due to the attraction of foreign investment, there are appropriate standards that are mandatory at all stages - from supply and schedules and the technological process itself to improve the quality of final products [575]. Technological factors are one of the key in today's conditions for increasing international investment attractiveness and include

a set of measures: development and penetration of the Internet, technological development and the level of innovation, their use and implementation. It should be noted that the COVID-19 pandemic has significantly accelerated long-term trends in digital transformation [576].

The realization of the previously achieved level of international investment attractiveness of the Odessa agglomeration takes place in the form of attracting and placing foreign direct investment - both in the form of equity participation and through debt instruments. The analysis of the dynamics, structure and trends of such investments conducted in the framework of this study requires preliminary clarification of the information base. Retreat of open data is currently complicated by the change from the first quarter. In 2020, the National Bank of Ukraine became the responsible body for methodological processing and publication of such materials. This is due to the fact that the NBU compiles Ukraine's balance of payments and is therefore interested in providing the most accurate statistical information harmonized with international standards (6th edition of the IMF's Balance of Payments and International Investment Position Manual). As a result, retrospective data on foreign investment for 2015-2019 were revised, and the information posted on the official resources of the State Statistics Service of Ukraine lost relevance. As the regional distribution of foreign direct investment by investors and communities by communities and districts is not included in the national balance of payments reporting, these data ceased to be published in 2019. Therefore, compare the dynamics of foreign investment to and from Odessa region (Fig. 2).

The significant advantage of incoming investment flows over outgoing ones during the analyzed period is clearly demonstrated, which allows us to conclude that the region is absolutely recipient in the investment sphere. It should be noted that the consequences of the quarantine restrictions of 2020-2021 for the economy of Odessa region are noticeable, but the total level of funds raised from abroad was at least 1 billion US dollars per quarter, although in the second quarter. 2020 - I quarter In 2021, a certain decline in investment dynamics was observed. Against this background, the initial investment from the region remained in the range of 25-30 million dollars.

Since at the time of the study there was no comprehensive information on the amount of investment in all communities in the public domain, it is necessary to analyze the dynamics of foreign direct investment in the largest of them (Table 4).

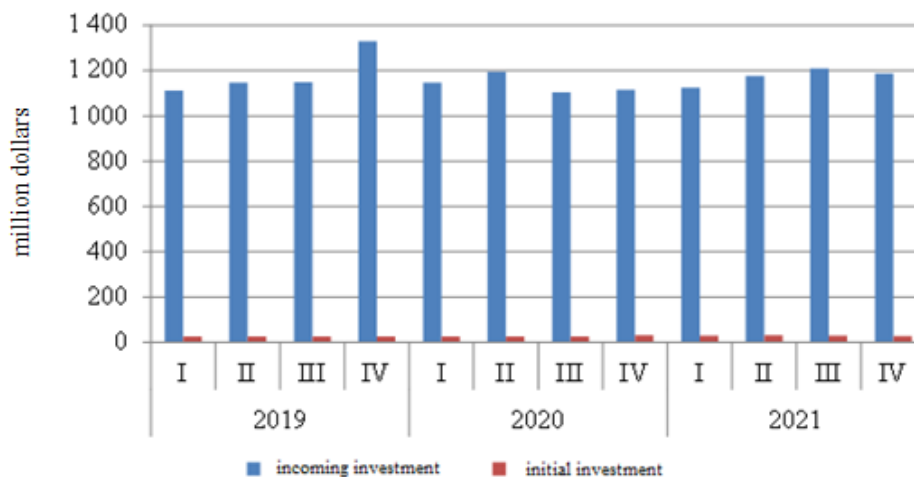


Figure 2. Dynamics of foreign direct investment to and from Odessa region in 2019 - 2021

Source: calculated and constructed by the author on the basis of.

Table 4

Dynamics of foreign direct investment in the largest urban communities of the Odessa agglomeration in 2012 - 2021, million dollars

Territorial unit	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Odesa region	1 220,5	1 629,1	1 423,3	1 320,3	1 228,8	1 203,3	1 202,6	1 329,6	1 116,7	1 188,3
Odesa	745,3	739,6	605,7	547,0	533,6	531,0	468,4	551,9	457,9	430,5
% of the area	61,1	45,4	42,6	41,4	43,4	44,1	38,9	41,5	41,0	36,2
Chornomorsk	-	-	264,7	260,2	166,9	162,5	158,9	-	-	-
Yuzhne	-	-	93,4	93,6	93,7	93,6	93,6	-	-	-
Biliaivka	-	-	-	1,6	0,6	0,5	0,5	-	-	-

Source: compiled on the basis [567, 570, 577].

The data illustrate the place of Odessa in the formation of the investment profile - every year the city accounted for about 40 cents from \$ 1 investment in equity. Although starting from 2018 the share of Odessa in the amount of foreign funds attracted to the regional economic complex is gradually declining, this trend is not

exclusively negative, but on the contrary - is evidence of investment diversification of the region. Assessing the available information on the scale of investment in other major cities of the Odessa agglomeration, we note that only the city of Yuzhne maintains a relatively stable level of investment. Consider the results of successful attraction of direct investment in the economy of the agglomeration on the example of the largest corporate investors (Table 5).

Table 5

The largest corporate investors of the Odessa agglomeration in 2020

Name	Country of Origin	Activity center	Investment volume, million USD	Specialization
Delta Wilmar Ukraine	Singapore	Yuzhne	270	food industry
MV Cargo	Ukraine - USA	Yuzhne	150	logistics
Brooklyn-Kyiv	Ukraine - Switzerland	Odesa	120	logistics
RISOIL S.A.	Switzerland	Chornomors'k	100	logistics
GURIS INSAAT VE MUHENDISLIK AS	Turkey	Ovidiopol'	56	construction
UKRATLANTIC	France	Odesa	40	instrument making

Source: compiled according to data [578]

According to the information provided, a total of 7 largest investors in the region have implemented projects worth more than \$ 1 billion. Most of this amount is related to the development of the logistics capacity of commercial seaports. Among non-port companies, a notable investor is Delta Vilmar Ukraine, which focuses on the production of oil and fat products, which is supplied to more than 260 food companies in Ukraine and exported to the EU and China. Investments in the "green economy" are attracted by the Turkish company GURIS INSAAT VE MUHENDISLIK AS, which has implemented a number of renewable energy projects. High-tech industries are represented by UKRATLANTIC, whose investment project allowed to create a modern production of water heaters and convectors in Odessa, occupying, respectively, 30% and 20% of the market in Ukraine. In general, it should be noted that foreign investment in the economy of the Odessa agglomeration is diversified, which has a positive effect on the diversification of the economic complex and ensures balanced economic development and economic stability through sectoral diversification..

8.2 Економічна сутність та види міжнародних страхових послуг

Страховання в системі міжнародних економічних відносин проявляється у всіх основних формах міжнародного співробітництва. Перш за все, страховання як вид економічної діяльності слід розглядати як окремий специфічний напрям міжнародних економічних зв'язків. Так, страхові послуги виступають частиною світового ринку послуг і відносяться до такої форми міжнародних економічних відносин як міжнародна торгівля. Роль страховання в захисті майнових інтересів учасників зовнішньоекономічної діяльності дуже цінна і важлива, оскільки дозволяє мінімізувати та компенсувати збитки від ризиків здійснення зовнішньоекономічної діяльності. В більшості випадків договір страховання є невід'ємною частиною міжнародної торговельної угоди. В свою чергу, страхові компанії виступають досить великими інвесторами на міжнародних ринках, розміщуючи кошти страхових фондів в активи та виступаючи вкладниками в капітали інших господарюючих суб'єктів.

Необхідно відзначити, що поняття «страховання» є більш широким, ніж поняття «страхові послуги», і включає в себе не тільки страховий захист, але й ряд інших функцій (інвестиційну, прогностичну і т. д.). Тому, досліджуючи економічну сутність міжнародних страхових послуг, слід їх розмежовувати.

Так, в Оксфордському бізнес-словнику під страхованням розуміється «контракт, складений компанією, товариством або державою, за яким надаються гарантії компенсації від втрат, збитків, хвороби, смерті і т. д. взамін на регулярні платежі» [579, с. 620]. У зв'язку з цим, можна виділити особливий підхід до визначення поняття страховання, свого роду «бізнес-підхід», при якому страховання представляється як певний контракт або страховий поліс.

Схоже визначення міститься і в словнику Лонгман (Longman Dictionary of contemporary English): «страховання – це угода з компанією, за якою страховальник щорічно виплачує страховику певну грошову суму, а страховик покриває витрати страховальника, якщо страховальник зіткнеться з несприятливими обставинами, наприклад захворіє або з ним станеться нещасний

випадок» [580, с. 739]. Відзначимо, що в даному визначенні присутній зв'язок бізнес-підходу із захисною функцією страхування.

Аналізуючи вищенаведені визначення страхування, можна підкреслити два ключових моменти страхування: угоду і гарантію відшкодування витрат. Угода або контракт представляє собою страховий поліс, в якому вказуються умови страхового покриття. У цьому випадку гарантія компенсації скоріше залежить від ряду умов, прописаних у договорі страхування або доданих до неї правилах страхування.

У зарубіжній літературі під страхуванням іноді також розуміється механізм, що забезпечує гарантування часткової або повної фінансової компенсації втрат в разі настання події, яка не залежить від дії застрахованої сторони. Тим самим страхування виступає як економічна категорія, суть якої полягає в перерозподілі ризику. Більш послідовно цей підхід проявляється у визнанні того, що страхування виступає в якості спеціального соціального механізму для зниження рівня ризику приватних осіб шляхом передачі його страховику. Однак, якщо в англо-саксонській практиці не завжди проводиться чітке розходження між вищенаведеними поняттями, то у вітчизняній літературі та практиці вказана відмінність цілком очевидна.

Позиція деяких зарубіжних вчених полягає в тому, що страхування представляє собою захист точно невизначеного оціночного обсягу потреб на основі балансування ризику між страховиками та іншими учасниками страхової діяльності, а також в часі. Подібний організаційно-економічний підхід до визначення поняття страхування підтримується і деякими провідними вітчизняними дослідниками.

Так, В. І. Серебровський відзначав, що «страхування є формою розподілу між безліччю осіб майбутньої, невідомою і випадкової потреби» [581, с. 9]. Безумовно, в цьому випадку страхування виконує вкрай важливу функцію захисту від ризику. Під корисністю страхування для споживача розуміється величина страхового покриття, що купується ним за певну суму страхової премії. А корисність страхування для страховика – це прибутковість страхових

операцій.

У зв'язку з цим можна також відзначити, що, згідно з критерієм Парето, оптимальність в системі взаємин «страхувальник – страховик» досягається, коли не існує розтрати ресурсів на непотрібні цілі, тобто організаційні і цінові рішення оптимальні для обох суб'єктів взаємин.

Хоча науковець В. І. Серебровський підкреслював неможливість дати вичерпне визначення поняття «страхування», можна виділити дві основні точки зору. Згідно з першою, страхування виступає способом боротьби з можливими небезпеками; згідно з другою, страхування є механізмом задоволення потреб людей в коштах при втраті грошей або втраті (пошкодженні) майна.

Однак постає питання, наскільки вищевказані підходи співвідносяться із сутністю понять «страхування» і «страхові послуги»? В англійській мові є стійке словосполучення «to provide insurance», яке можна перекласти на українську мову як «надавати страхові послуги», так і «надавати страховку (страховий поліс)». Цілком очевидно, що ці поняття не тотожні, саме тому необхідно чітко розмежовувати страхування і страхові послуги.

Страхові послуги ближче до поняття страхова діяльність. В юридичній енциклопедії відзначається, що страхова діяльність (страхова справа) – це «сфера діяльності страховиків із страхування, перестрахування, взаємного страхування, а також страхових брокерів, страхових актуаріїв з надання послуг, пов'язаних зі страхуванням, з перестрахуванням».

Однак, необхідно відзначити, що в науковій літературі точного визначення поняття «міжнародні страхові послуги» немає. Під міжнародними страховими послугами можна розуміти широкий комплекс послуг з надання страхового покриття від найрізноманітніших ризиків. У зв'язку з цим наведемо наукові підходи щодо тлумачення поняття «страхова послуга» (табл. 1).

Трактування поняття «міжнародна страхова послуга» в науковій літературі

Автори	Визначення
А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко	Міжнародна страхова послуга представляє собою товар, який страхова компанія надає страхувальникові за відповідну плату (страхову премію).
С. С. Осадець, Т. М. Артюх, О. О. Гаманкова	Міжнародна страхова послуга – це фінансова послуга у вигляді продажу юридично оформлених зобов'язань з надання страхового захисту, яку пропонують на ринку страховики потенційним страхувальникам.
Т. В. Яворська	Міжнародна страхова послуга – це кінцевий результат діяльності страхової компанії щодо задоволення потреб клієнтів, пов'язаних із захистом їх майнових та особистих інтересів.
С. Л. Митрофанов	Міжнародна страхова послуга – це процес взаємовідносин між страховиком, страхувальником, посередником із сервісною компанією, який спрямований на задоволення потреб страхувальника в захисті майнових інтересів, завдяки перерозподілу ризику та фінансуванню відновлювальних робіт.
Л. В. Саннікова	Міжнародні страхові послуги являють собою певну групу суспільних відносин, що складаються при здійсненні страхової діяльності спеціальними суб'єктами – страховиками. З цієї точки зору під страховими послугами розуміється діяльність страхових організацій, яка не створює матеріальні блага і спрямована на задоволення потреб.
А. А. Коненков	Міжнародна страхова послуга – це здійснювана особисто або через представників (страхових брокерів і агентів) діяльність страховиків зі страхування майнових інтересів громадян і юридичних осіб, що має на меті їх захист шляхом виплати страховиком страхового відшкодування при настанні страхового випадку.

Отже, незважаючи на розмаїття точок зору з приводу визначення сутності досліджуваного поняття, міжнародні страхові послуги можна визначити як сукупність послуг з попередження і ліквідації наслідків конкретного переліку

несприятливих подій, визначених у договорі страхування, який надається страховою компанією клієнту. Основна сутність міжнародної страхової послуги полягає у відшкодуванні збитків при настанні страхової події. У найпростішому вигляді це може бути виплата грошового відшкодування, однак найчастіше її замінює цілий комплекс заходів, спрямованих на ліквідацію наслідків страхової події. Крім того, міжнародна страхова послуга може включати в себе ряд додаткових послуг, що надаються страховиками своїм клієнтам і безпосередньо не пов'язаних зі страхуванням (наприклад, включення страхувальника в дисконтну систему, юридичне і податкове консультування, не пов'язані зі страхуванням, допомога при експлуатації застрахованого майна.

Далі відзначимо, що саме в результаті взаємодії двох суб'єктів (страховика і страхувальника) виникають міжнародні страхові послуги. Тому з поняттям «страхові послуги» тісно пов'язане і поняття «страховий продукт». Деякі вітчизняні та зарубіжні науковці вважають ці терміни ідентичними за змістом. Так, у науковій праці під редакцією С. С. Осадеця запропоновано наступне визначення страхового продукту: «це комплекс цивільно-правових відносин щодо захисту інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством» [582, с. 143]. Інший науковець А. М. Зубець вважає, що «страховий продукт – це набір основних і допоміжних послуг, що надаються страхувальнику при укладенні договору страхування» [583, с. 71]. Однак, дані визначення є дещо узагальнюючими і можуть характеризувати такі поняття як «страхування», «страхова послуга», «страховий продукт» у той же час не повною мірою розкриває їх сутність.

В свою чергу, з точки зору страхового права, страховий продукт – це сам договір страхування, що включає в себе страховий сертифікат і правила страхування. У той же час з економічної точки зору, страховий продукт – це товар, який може бути запропонований ринку для задоволення споживача, в тому числі й на міжнародному рівні [584, с. 664].

Дещо іншу позицію у визначенні понять «страхова послуга» та «страховий

продукт» займають вчені Т. А. Ротова і Л. С. Руденко, які зазначають, що «страхова послуга є складовою страхового продукту, який у свою чергу, є набором основних і допоміжних послуг, що надаються страхувальнику при виконанні договору страхування» [7, с 94]. Отже, у цьому визначенні поняття «страхова послуга» має другорядне значення і є похідним від поняття «страховий продукт».

Існує й протилежний підхід, висловлений вітчизняним науковцем В. В. Тринчуком, який вважає, що «страхова послуга є втіленням і практичною реалізацією конкретних продуктів страхової компанії, у зв'язку з чим вона завжди індивідуальна» [586, с. 4].

Таким чином, страховий продукт є певним набором послуг, що спрямований на задоволення потреб страхувальника в рамках договору страхування. Причому до таких послуг, крім послуг у сфері страхування та перестраховування, відносяться юридичні та організаційні послуги, що надаються в межах конкретного страхового полісу.

Слід відзначити, що відповідно до класифікації СОТ, представленої в градації секторів W/120, в групі фінансових послуг, виділяються саме страхові та пов'язані зі страховими послуги, а не страхування. Адже страхування, як економічна категорія являє собою, в першу чергу, відносини щодо захисту інтересів або угоду, а не тільки діяльність або результат даної діяльності.

Міжнародні страхові, як і інші фінансові, послуги є частиною поняття «фінансові послуги». В зарубіжній літературі фінансові послуги розуміються, як надання послуг фінансовими інститутами, або як певне збірне поняття, що включає в себе окремі різновиди фінансових послуг. Ринки послуг в цілому є одним з найбільш швидкозростаючих секторів міжнародної торгівлі. Згідно «Бізнес-путівника СОТ», торгівля послугами тільки тоді стає міжнародною, коли продавець і покупець послуги є резидентами різних країн незалежно від місця укладення угоди між ними. У зв'язку з цим, під міжнародною торгівлею послугами (у тому числі й страховими) розуміють поставку послуг чотирма можливими способами:

- 1) одним учасником торгових відносин іншому, що знаходиться на території іншої держави;
- 2) на території одного з учасників торгових відносин при переміщенні на цю територію іншого учасника;
- 3) постачальником послуги в разі комерційної присутності на території іншої держави;
- 4) постачальником послуги в разі присутності його представників на території іншої держави.

В якості специфічної особливості міжнародної страхової послуги можна виділити те, що її одночасно можна віднести і до розряду споживчих послуг, і до розряду фінансових послуг. Споживчий характер міжнародної страхової послуги полягає в тому, що страхувальниками (покупцями страхової послуги) виступають громадяни і юридичні особи, які купують цю послугу для власного невиробничого споживання. Клієнт страхової компанії витрачає на покупку страхового продукту частину свого доходу. Тим самим він відмовляється від інших альтернативних шляхів його використання (купівля інших товарів і послуг, заощадження і накопичення та ін.).

Міжнародний страховий бізнес генерує фінансові послуги, які не можна оцінити негайно. Іншою істотною відмінністю діяльності міжнародних страхових компаній від, наприклад, виробничих є ціноутворення. Так, на підприємстві на ціну продукту здійснює вплив рівень заробітної плати, вартість сировини і обладнання, тарифи на електроенергію. В свою чергу, в міжнародному страхуванні розрахунок вартості страхової послуги здійснюється за допомогою актуарних розрахунків, на основі теорії ймовірності, законів статистики, законів великих чисел. Наприклад, при визначенні страхових тарифів зі страхування життя найважливішу роль відіграють таблиці смертності, а також статистичні дані про тривалість життя чоловіків і жінок. Отже, при визначенні ціни страхової послуги необхідно враховувати тривалі терміни дії страхових продуктів і можливе настання страхового випадку, яке вимагатиме негайних виплат.

Міжнародна страхова послуга має споживчу вартість і вартість. Споживча вартість страхової послуги полягає в забезпеченні страхового захисту. Страховий захист полягає в знятті ризику із страхувальника. У разі настання страхового випадку цей страховий захист матеріалізується в формі страхового відшкодування або страхового забезпечення. Вартість міжнародної страхової послуги, або її ціна, виражається в страховому внеску (премії), який страхувальник сплачує страховику. Страхова премія встановлюється при підписанні договору страхування і залишається незмінною протягом терміну його дії, якщо інше не обумовлено умовами договору. Премія обчислюється щодо певної бази, в якості якої виступає страхова сума за договором.

Слід зазначити, що міжнародним страховим послугам, на відміну від товарів та інших послуг, притаманні певні характеристики, які можна умовно поділити на загальні та специфічні (рис 1).

Таким чином, міжнародна страхова послуга – це специфічний товар, пропонований на страховому ринку. Підсумовуючи, слід відзначити, що міжнародна страхова послуга є комплексом дій страховика і страхувальника, спрямованих на задоволення майнового інтересу страхувальника при настанні страхового випадку і отриманні страховиком прибутку.

Далі розглянемо наукові підходи щодо класифікації міжнародних страхових послуг. Так, існує думка, що всі міжнародні страхові послуги можна поділити на три групи: 1) міжнародні страхові послуги в сфері майнового страхування, метою яких є відшкодування збитку, нанесеного власності страхувальника при настанні страхового випадку; 2) міжнародні страхові послуги в сфері особистого страхування, які передбачають виплату обумовленої суми у разі випадку пов'язаного з ризиками особистого походження (життям, здоров'ям, працездатністю та пенсійним забезпеченням) і який спіткав страхувальника або застраховану особу;



Рис. 1. Загальні та специфічні властивості міжнародних страхових послуг

3) міжнародні страхові послуги в сфері страхування відповідальності, які забезпечують відшкодування збитку третім особам за завдану страхувальником шкоду їх життю, здоров'ю або майну [587, с. 304].

З точки зору інших вчених до основних міжнародних страхових послуг відносяться:

1) послуги із особистих видів страхування (страхування життя, страхування від нещасних випадків, медичне та пенсійне страхування);

2) послуги із загальних (ризикованих) видів страхування (страхування майна юридичних та фізичних осіб, страхування сільськогосподарських ризиків,

страхування підприємницьких та технічних ризиків, страхування фінансово-кредитних ризиків, автотранспортне страхування, морське й авіаційне страхування);

- 3) послуги добровільного страхування;
- 4) послуги обов'язкового страхування;
- 5) посередницькі страхові послуги;
- 6) послуги з перестраховання.

Більш повною класифікацією міжнародних страхових послуг є класифікація українського вченого О. Ф. Філонюка, який запропонував поділ міжнародних страхових послуг за критеріями, які представлені на рис. 2.

Далі розглянемо досвід класифікації міжнародних страхових послуг в ряді держав. Так, в Китайській Народній Республіці, згідно Закону «Про страхування», набір страхових послуг страхової компанії ділиться на:

- 1) страхування власності, включаючи страхування втрати власності, страхування відповідальності та кредитне страхування;
- 2) особисте страхування, включаючи страхування життя, страхування здоров'я і страхування від нещасних випадків.

У Європейському Союзі, згідно директивних документів, страхування поділяється на сфери: life та non-life (табл. 2).

У США виділяються наступні типи міжнародних страхових послуг:

- 1) комерційне страхування – страхові послуги для корпорацій, компаній і організацій;
- 2) майнове страхування для громадян (автомобілі, нерухомість, інші види майна);
- 3) приватне страхування для громадян (страхування життя, здоров'я, медичне, пенсій, накопичувальне).



Рис. 2. Класифікація міжнародних страхових послуг

Види міжнародних страхових послуг в Європейському Союзі

Сфера	Типи страхових послуг
Life	<ul style="list-style-type: none"> – страхування життя; – страхування на дожиття до певного віку; – страхування на випадок смерті (змішане); – страхування на випадок шлюбу і пологів; – пенсійне страхування; – додаткове страхування життя; – страхування від травм, включаючи непрацездатність; – страхування на випадок смерті (інвалідності) в результаті нещасного випадку або захворювання.
Non-life	<ul style="list-style-type: none"> – страхування від нещасного випадку і профзахворювання; – страхування транспорту (наземного, залізничного, водного, авіатранспорту); – страхування вантажу, багажу, товару; – страхування збитку від вогню і стихійних лих; – страхування цивільної відповідальності за експлуатацію транспортного засобу та відповідальності перевізника; – страхування загальної цивільної відповідальності; – кредитне страхування; – страхування застави; – страхування фінансових витрат; – страхування юридичних витрат.

Отже, узагальнення досвіду функціонування національних страхових ринків показує різноманіття видів міжнародних страхових послуг. У вітчизняній практиці міжнародні страхові послуги, базуючись на законодавчих рішеннях, розвиваються відповідно до запитів споживачів та впровадженням fin-insurance.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.8.3

8.3 Методичне забезпечення дослідження та оцінювання регіональної складової вільної торгівлі

Зовнішня інтеграція України у світовий економічний простір відіграє важливу роль у розвитку вітчизняної економіки, саме тому Україна зацікавлена в сприятливому середовищі, яке спрощувало б доступ до зовнішніх ринків і забезпечувало стабільні торговельні потоки на основі постійного підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Членство у СОТ зробило певний внесок у досягненні цієї мети, забезпечивши вищий рівень стабільності та прозорості торговельної політики в Україні та в країнах-партнерах і можливості використовувати інструменти світового торгового клубу для вирішення суперечок. Поза тим поглиблення регіональної інтеграції в різних напрямках може створювати додаткові можливості для лібералізації торгівлі, а отже, економічного розвитку.

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, яка була ратифікована 16 вересня 2014 року, стала новим форматом відносин, спрямованим на створення та подальше функціонування поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ) Україна – ЄС.

Зона вільної торгівлі України та ЄС передбачає співпрацю за різними напрямками, що переважно містяться у площині питань зовнішньоторговельної сфери (зокрема торгівлі товарами та послугами, митно-тарифного регулювання, інвестиційної та конкурентної політики, забезпечення економічної безпеки та врегулювання суперечок).

Ураховуючи багатовекторність характеристик кожної вищезазначеної сфери, методичне забезпечення дослідження та оцінювання регіональної складової зовнішньої торгівлі має базуватися на ієрархічній багаторівневій складно-структурованій моделі. На нашу думку, побудова такої моделі повинна задовольняти систему наступних принципів [590, стр. 33-34]:

- комплексності – оцінювання здійснюється на основі аналізу груп чинників впливу на регіональну складову вільної торгівлі;

- системності – процес оцінювання складається із сукупності логічно пов'язаних етапів, кожен наступний етап базується на отриманих результатах попереднього етапу;
- об'єктивності – підбір методів розрахунку є обґрунтованим і не допускає неоднозначності трактування результатів оцінювання;
- достовірності – розрахунок показників регіональної складової вільної торгівлі базується на офіційних статистичних даних;
- адекватності – розраховані показники просто інтерпретуються, є достатньо інформативними і володіють достатньою роздільною здатністю для об'єктів дослідження;
- доступності – первинні дані для розрахунків знаходяться у відкритому доступі та їх пошук не є ускладненим;
- відкритості та прозорості – запропонована методика є зручною для практичного використання і допускає можливість розвитку.

Розвиток світової економіки, як і економіки окремих держав та регіонів країни, значною мірою поставлено в залежність від ступеню ефективності вільної торгівлі. Відповідно, існує залежність розвитку економіки країни від її торговельних відносин з іншими державами. Незважаючи на всю важливість зовнішньої торгівлі як для держави в цілому, так і для її регіонів окремо, аналіз зовнішньої торгівлі зводиться в основному до вимірювання її вартісної характеристики (обсягів зовнішньоторговельного обороту, обсягів експорту та імпорту), при цьому, як правило, не враховуються реальний потенціал території, її конкурентоспроможність. У зв'язку з цим, на наш погляд, доцільно запропонувати таку методику оцінювання регіональної складової торгівлі, яка дозволить порівнювати регіони незалежно від кількості жителів, площі території та інших регіональних факторів.

Оцінювання регіональної складової вільної торгівлі може відбуватися на підставі використання різноманітних методів (див. рис. 1.).



Рисунок 1. Методичне забезпечення оцінювання регіональної складової вільної торгівлі [599].

Найбільш поширеними серед науковців є методи аналізу збалансованості зовнішньої торгівлі. Вчені активно застосовують індексний метод, за допомогою якого описують динаміку експортно-імпортних операцій, оцінюють виконання обов'язків за контрактами; аналізують вплив на розвиток зовнішньоекономічних операцій змін цін, кількості товарів, структури постачань; визначають ефективність зовнішньоекономічних операцій.

У роботах науковців використовується індексний метод для розрахунку таких основних показників зовнішньої торгівлі регіону:

- експортної, імпортної та зовнішньоторговельної квоти;
- сальдо торговельного балансу;
- коефіцієнта покриття імпорту експортом.

Метод аналізу збалансованості зовнішньої торгівлі, який передбачає розрахунок зазначених показників (індикаторів) та їх порівняння з пороговими значеннями, пропонується визначати як індикативний метод.

Використання індексного та індикативного методів аналізу (див. табл. 1) дозволяє систематизувати та формалізувати інформацію щодо поточного стану зовнішньої торгівлі, визначати ключові тенденції [591, стр. 363], чинники

впливу та ресурси зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності [596, стр. 6-7]. Водночас, розрахунок індикаторів та індексів зовнішньої торгівлі дає лише статичну картину, не дозволяє формалізувати зв'язки між змінними ситуації та давати ґрунтовні прогнози динаміки відповідних показників.

Таблиця 1.

Показники, що застосовуються при індексному та індикативному методі аналізу зовнішньої торгівлі регіону [591, стр. 363-364].

Показник	Формула розрахунку	Економічна інтерпретація
Регіональна експортна квота	$PK_e = \frac{\text{Експорт}}{\text{ВРП}} \times 100\%$	Характеризує ступінь відкритості економіки регіону. За критерієм Світового банку економіка регіону вважається відкритою, якщо на мезорівні експортна квота перевищує 35%, якщо ж її значення значно вище, то економіка вважається “надвідкритою”, що свідчить про залежність від кон’юнктури світових ринків і вразливість до зовнішніх шоків.
Регіональна імпортна квота	$PK_i = \frac{\text{Імпорт}}{\text{ВРП}} \times 100\%$	Характеризує ступінь імпортової залежності регіону. Безпечним для регіональної економіки вважається значення $K_i \leq 15\%$, перевищення свідчить про велику залежність економіки регіону від зовнішніх поставок, що обумовлюється слабкістю регіонального виробництва.
Регіональна зовнішньоторговельна квота	$PЗТк = \frac{\text{Експорт} + \text{Імпорт}}{\text{ВРП}}$	Економіка регіону вважається відкритою, коли зовнішньоторговельний оборот у відношенні до ВРП більше за одиницю.
Коефіцієнт покриття імпорту експортом регіону	$K_n = \frac{\text{Експорт}}{\text{Імпорт}}$	Характеризує співвідношення експорту з імпортом, що показує ступінь збалансованості зовнішньої торгівлі регіону. При активному сальдо торговельного балансу $K_n > 1$, при пасивному – $K_n < 1$. Різниця $(1 - K_n)$ характеризує масштаб його дефіциту (-) чи профіциту (+).
Індекс Ласпейрса	$I_p^L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}$, де p_1 та p_0 – ціна товару відповідно в поточному та базовому періодах, q_1 – кількість товару в базисному періоді.	Індекс цін за формулою Ласпейрса визначається як середня гармонічна зважена з відносних цін, де як ваги використовується вартість окремих товарів за попередній період. На цей індекс не впливають будь-які кількісні зміни, бо він характеризує лише цінові співвідношення по товарах, що реалізовані у поточному періоді, порівняно з попереднім у незмінному обсязі базисного періоду.

Продовження таблиці 1

Індекс Пааше	$I_p^p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$, де p_1 та p_0 – ціна товару відповідно в поточному та базовому періодах, q_1 – кількість товару в поточному періоді.	Індекс цін, розрахований за формулою Пааше, ґрунтується на поточних вагах і дозволяє порівняти тільки поточний період з базисним, що не показує точної зміни ціни від одного періоду до другого, тому що відображає не тільки зміну ціни, але і зміну структури ваг.
Індекс умов торгівлі регіону	$T_p = \frac{I_{p_e}}{I_{p_i}}$, де T_p - цінові умови торгівлі, I_{p_e} - зведений індекс середньої ціни експорту за поточний період у порівнянні з базисним періодом, I_{p_i} - зведений індекс середньої ціни імпорту за поточний період у порівнянні з базисним періодом. $T_Q = \frac{I_{q_e}}{I_{q_i}}$, де T_Q - кількісні умови торгівлі, I_{q_e} - індекс фізичного обсягу експорту за поточний період у порівнянні з базисним періодом, I_{q_i} - індекс фізичного обсягу імпорту за поточний період у порівнянні з базисним періодом.	Індекси умов торгівлі “цінові” та “кількісні” характеризують в якій мірі країна виграє (втрачає) за рахунок зміни цін (кількості) товарів у зовнішній торгівлі з певною країною (країнами) за відповідний період часу. Показник умов торгівлі вимірює відносну динаміку експортних цін за певний період і розраховується для проведення аналізу зовнішньоторговельної діяльності, що вимірюється співвідношенням середньої виручки від експорту товарів і середніх витрат на імпорт за певний період часу.

Для аналізу зовнішньої торгівлі можна також застосовувати структурний аналіз, який передбачає виокремлення складових елементів (підсистем) у структурі об'єкта дослідження і визначення відносин і зв'язків між ними з метою формування комплексного уявлення про об'єкт дослідження в цілому. Різновидом структурного аналізу є АВС-аналіз, який передбачає аналізування структури зовнішньої торгівлі у товарному та/або географічному розрізі з метою визначення значущості певних груп товарів та/або регіонів у забезпеченні загального результату зовнішньоекономічної діяльності. Метод АВС - аналізу здійснюється на основі принципу Парето, тобто у зовнішній торгівлі «20% товарів дають 80% результату».

АВС-аналіз полягає у тому, що розраховується частка кожної товарної позиції в експорті чи імпорті країни або регіону, підсумовуються результати методом накопичення та здійснюється розподілення на три групи – з високим рівнем ефективності експорту чи імпорту (частка – до 80%), із середнім рівнем

ефективності (частка – від 80 до 95%), з низьким рівнем ефективності (частка – від 95 до 100%) [595, стр. 28].

XYZ-аналіз використовують для класифікації груп продукції на основі показника стабільності товарної позиції в експорті чи імпорті. Цей показник прийнято вимірювати коефіцієнтом варіації, який показує, яку частину середнє квадратичне відхилення становить від середньої арифметичної величини (у відсотках), тобто наскільки великим є відхилення щодо середнього значення ознаки. У категорію X попадають товари з коефіцієнтом варіації до 10% (слабке коливання в часі), в категорію Y – 10–25% (помірне коливання в часі), в категорію Z – більше 25% (високе коливання).

Коефіцієнт варіації (V) визначається за формулами [595, стр. 28]:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \times 100\% \quad (1)$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}} \quad (2) \quad \text{та}$$

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} \quad (3)$$

де n – кількість товарних позицій, які аналізуються.

Групи AX і BX характеризуються високим рівнем стабільності, ефективності і частки реалізації продукції. Групи AY і BY за досить високого рівня ефективності реалізації продукції характеризуються середнім рівнем стабільності. Групи AZ і BZ за значної частки реалізації продукції характеризуються низькою стабільністю. Товарна продукція таких груп знаходиться у зоні ризику, що знижує ефективність планування торгівлі і може привести до негативних наслідків (невиконання договірних обов'язків, дефіцит товарів тощо). Низький рівень ефективності і частки реалізації продукції свідчить про недостатній рівень її якості, неефективне використання ресурсів, що вимагає застосування інноваційного підходу до виробництва, удосконалення технології, модернізації і заміни устаткування. Тому групам CX, CY, CZ варто приділяти особливу увагу під час формування політики, спрямованої на модернізацію устаткування, впровадження нових технологій.

Таким чином, за допомогою цього методу можна проаналізувати ефективність товарної структури зовнішньої торгівлі регіонів України та визначити до якої групи належить кожна товарна позиція з номенклатури УКТЗЕД.

Аналіз ефективності зовнішньої торгівлі регіону, на нашу думку, можна визначити шляхом розрахунку системи показників (табл.2). Для вирішення даного завдання пропонуємо використовувати показник зовнішньоторговельного обороту на душу населення регіону і показник зовнішньоторговельного обороту на душу економічно активного населення регіону. Дані коефіцієнти варто оцінювати в динаміці, при цьому їх зростання буде свідчити про збільшення ефективності зовнішньої торгівлі регіону, а зменшення, навпаки, про зниження ефективності.

Вивчення ролі, яку надає зовнішня торгівля на розвиток економіки регіону можна оцінити шляхом розрахунку частки зовнішньоторговельного обігу в валовому регіональному продукті. Однак, при розрахунку цього коефіцієнта необхідно враховувати, що зовнішньоторговельний обіг в статистичних збірниках вимірюється в доларах США, а валовий регіональний продукт - в гривнях, тому для розрахунку показника необхідно усі складові привести в однакові одиниці виміру.

Таблиця 2.

Показники ефективності зовнішньої торгівлі товарами регіону [597, стр. 175]

Показник	Формула розрахунку	Економічна інтерпретація
Індекс обсягу зовнішньоторговельного обігу регіону на душу населення регіону	$I_{\text{Кнр}} = \frac{\text{Кнр}_1}{\text{Кнр}_0}$	Кнр ₁ - показник зовнішньоторговельного обігу на душу населення в регіоні в звітному періоді; Кнр ₀ - показник зовнішньоторговельного обігу на душу населення в регіоні в базисному періоді
Індекс обсягу зовнішньоторговельного обігу регіону на душу економічно активного населення регіону	$I_{\text{Кнар}} = \frac{\text{Кнар}_1}{\text{Кнар}_0}$	Кнар ₁ - показник зовнішньоторговельного обігу на душу економічно активного населення в регіоні в звітному періоді; Кнар ₀ - показник зовнішньоторговельного обігу на душу економічно активного населення в регіоні в базисному періоді
Індекс частки зовнішньоторговельного обігу регіону в валовому регіональному продукті	$I_{\text{Др}} = \frac{\text{Др}_1}{\text{Др}_0}$	Др ₁ - частка зовнішньоторговельного обігу регіону в валовому регіональному продукті в звітному періоді; Др ₀ - частка зовнішньоторговельного обігу регіону в валовому регіональному продукті в базисному періоді

Загальну оцінку ефективності зовнішньої торгівлі регіону, на нашу думку, варто визначати за формулою:

$$I_e = \sqrt[3]{I_{\text{Кнар}} I_{\text{Кнар}} I_{\text{др}}} \quad (4)$$

Сьогодні одним з основних напрямів забезпечення сталого економічного розвитку регіону є підвищення його конкурентоспроможності, особливо у сфері зовнішньоекономічної відкритості. Саме поняття відкритості економічної системи має діалектичний характер, бо, з одного боку забезпечує приток іноземного капіталу в регіон, використання порівняльних переваг міжнародного поділу праці, а з іншого боку, може загрожувати його економічній безпеці. Тому, беззаперечно, така риса формує конкурентоспроможність регіону та потребує аналізу з метою формування керуючих сигналів для прийняття управлінських рішень органами державного управління та місцевого самоврядування.

Існують безліч показників, що характеризують зовнішньоекономічну відкритість регіону. Однак, на нашу думку, ключовими є такі показники:

- індекс питомої ваги експорту регіону в обсязі загального експорту України, який дає змогу визначити місце регіону в процесах інтернаціоналізації та глобалізації економіки;
- індекс питомої ваги експорту регіону в країни далекого зарубіжжя в загальному експорті регіону, оскільки так як реалізація продукції в більш розвинені країни свідчать про рівень розвитку техніки і технологій, що дозволяє задовільнити високі потреби покупців;
- індекс коефіцієнта покриття експортом імпорту, який відображає збалансованість зовнішньої торгівлі;
- індекс темпу зростання прямих іноземних інвестицій в регіон, який віддзеркалює зростання зовнішньоекономічної діяльності регіонів, а також є свідченням готовності іноземних інвесторів до вкладення капіталу в економіку регіону.

На нашу думку, оцінку конкурентоспроможності регіонів доцільно здійснювати відповідно до наведеного нижче алгоритму (рис. 2).

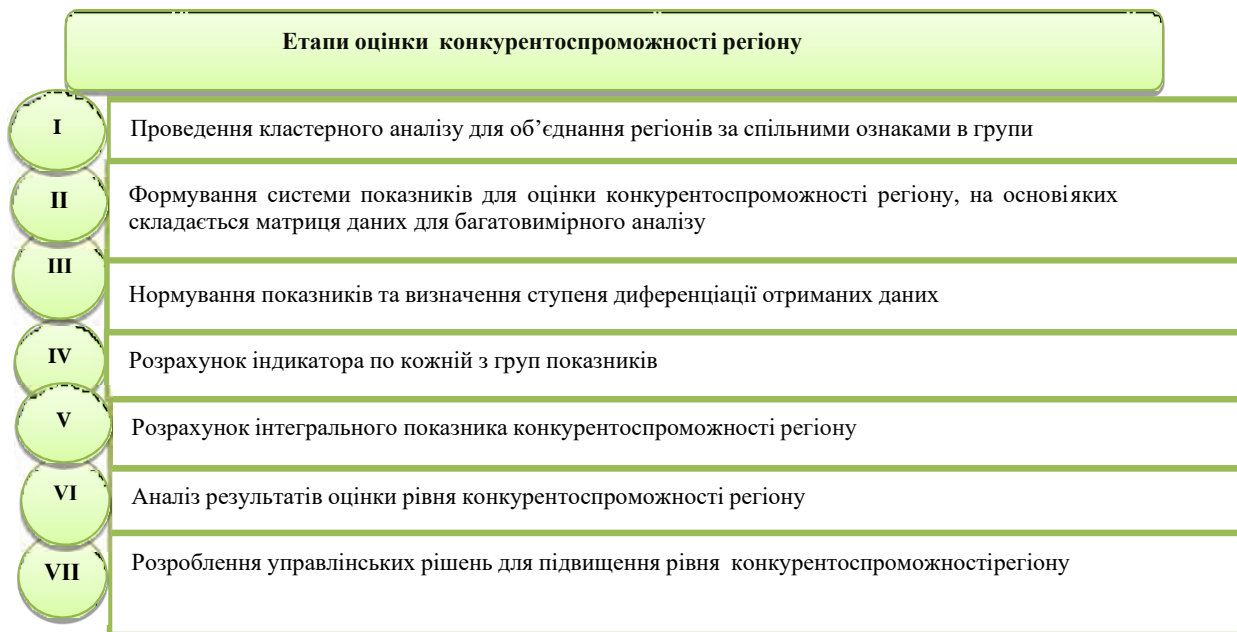


Рисунок 2. Алгоритм оцінки конкурентоспроможності регіону [597, стр. 79-80].

Оцінювання рівня конкурентоспроможності регіонів можливе на основі системи показників. Для цього пропонується показники об'єднати в такі блоки:

- поточна конкурентоспроможність (група економічних та соціальних показників);
- стратегічна конкурентоспроможність (група інвестиційної привабливості).

На третьому етапі проводиться нормування. Для цього визначимо часткові індекси (як відношення фактичного значення j -го показника для кожного регіону (X_{ij}) до кращого в певному регіоні), поділивши показники конкурентоспроможності на показники-стимулятори і показники-дестимулятори та розрахувавши за такими формулами:

- для показників стимуляторів:

$$k = \frac{x_{ij}}{x_{\max}} \quad (5)$$

- для показників дестимуляторів:

$$k = \frac{x_{\min}}{x_{ij}} \quad (6)$$

Ці формули, на нашу думку, є найбільш оптимальними.

Розрахунок індикатора по кожній з груп показників конкурентоспроможності (рівень економічного розвитку, рівень соціального

розвитку та рівень інвестиційної привабливості регіону) пропонується здійснювати за формулою:

$$K_{group} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n k_i} \quad (7)$$

Розрахунок інтегрального індексу конкурентоспроможності відповідного регіону здійснюється за формулою:

$$I_{MK} = \sqrt[3]{K_{ек} K_{соц} K_{інв}} \quad (8)$$

Наступний етап передбачає аналіз результатів оцінки рівня конкурентоспроможності регіонів за кластером на основі ранжування отриманих інтегральних індексів у відповідному році, що є передумовою розробки управлінських рішень для підвищення рівня конкурентоспроможності регіону.

Невід'ємним елементом системи управління конкурентоспроможністю є моніторинг економічної безпеки регіону, оскільки дає змогу якісно реагувати на зміни соціально-економічних умов зовнішнього та внутрішнього середовища, а також удосконалювати напрямки регіональної політики в аспекті підвищення рівня конкурентоспроможності регіону. Для оцінювання економічної безпеки на рівні держави, регіону чи підприємства, науковці пропонують застосовувати безліч індикаторів та показників, які характеризують компоненти економічної безпеки та мають порогові значення, перевищення яких свідчить про виникнення тих, чи інших загроз економічній безпеці

Оцінювання рівня економічної безпеки регіону в аспекті зв'язку із його конкурентоспроможністю доцільно здійснювати за наступним алгоритмом:

1. Формування системи показників економічної безпеки. На даному етапі необхідно виділити ряд параметрів, які одночасно розкриватимуть стан безпеки регіону, але й будуть узгоджені з характеристиками стану його конкурентоспроможності. При цьому показники економічної безпеки слід формувати як з погляду конкурентоспроможності, так і в аспекті загроз безпеці, які виникатимуть у разі перевищення порогових значень.

2. Раціоналізація системи показників. На даному етапі доцільно систему показників звести до найбільш інформативних та таких, що найбільш повно описуватимуть економічну безпеку регіону. Вважається, що найбільш раціонально по кожній з компонент виділити 3-4 показники.
3. Збір та систематизація статистичної інформації, розрахунок індикаторів та аналіз отриманих даних. Заключний етап є вкрай важливим, оскільки сформовані висновки щодо рівня економічної безпеки регіону визначатимуть напрямки наукових розвідок в аспекті обґрунтування стратегічних пріоритетів зміцнення конкурентоспроможності регіонів у системі забезпечення економічної безпеки держави.

Загрози економічній безпеці регіону доцільно класифікувати за виділеними компонентами (див. рис. 3).



Рисунок 3. Загрози економічній безпеці регіону відповідно до компонент його конкурентоспроможності

Серед найбільш значимих загроз економічній безпеці виділимо: зниження економічної активності в регіоні, зменшення підприємницького потенціалу та зниження ділової активності загалом, дестабілізацію ринку праці, погіршення умов життя населення, зменшення внутрішнього споживання, зростання економічної залежності від імпорту, зменшення інвестиційної привабливості регіону, втрату довіри населення до органів влади, зростання соціального та політичного напруження в регіоні, зниження рівня соціально-економічного розвитку регіону та погіршення його конкурентних позицій. Поглиблення загроз

економічній безпеці регіону більш ймовірно деструктивно впливатимуть на економічну безпеку держави.

Таким чином, для аналізу економічної безпеки регіону пропонується використовувати систему показників (табл. 3), яка складається з 5 груп, що якісно та кількісно характеризують стан безпеки, а їх аналіз в динаміці дасть змогу виділити найбільш загрозливі тенденції та сформувані ефективні напрями протидії виникнення загрозам та їх мінімізації в межах реалізації регіональної політики.

Таблиця 3.

Система оцінювання показників економічної безпеки регіону за компонентами його конкурентоспроможності

Компоненти	Показники
Фінансово-економічна компонента	Питома вага ВРП в ВВП України, у %
	Оборот роздрібної торгівлі в регіоні, у млн. грн.
	Обсяг реалізованої промислової продукції, у млн. грн.
Соціальна компонента	Середня чисельність населення, осіб
	Міждержавний міграційний приріст (скорочення), осіб
	Рівень безробіття, у %
	Середньомісячна заробітня плата, грн. на 1 штатного працівника
Зовнішньоекономічна компонента	Індекс обсягу зовнішньоторговельного обігу регіону на душу населення регіону
	Індекс обсягу зовнішньоторговельного обігу регіону на душу економічно активного населення регіону
	Індекс частки зовнішньоторговельного обігу регіону в ВРП
Інноваційно-інвестиційна компонента	Індекс капітальних інвестицій, у %
	Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %
	Витрати на наукові дослідження, у млн. грн.
Інформаційна компонента	Кількість абонентів Інтернету, тис. Осіб
	Обсяг реалізованих послуг у сфері телекомунікацій та поштового зв'язку, тис. грн.
	Кількість абонентів багатоканального платного телебачення, тис. осіб

Для комплексного оцінювання стану економічної безпеки регіонів застосовано метод бальної оцінки за обраними компонентами. Граничні значення показників для визначення рівня економічної безпеки регіонів представлено в таблиці 4.

Таблиця 4.

Граничні значення показників для визначення рівня економічної безпеки
регіону

Найменування показників	I клас	II клас	III клас	IV клас
Питома вага ВРП в ВВП України, %	≥ 4	≤ 3	≤ 2	≤ 1
Рівень безробіття, %	$< 7,6$	7,6-8	> 8	> 10
Індекс обсягу зовнішньоторговельного обігу регіону на душу економічно активного населення регіону	> 1	≤ 1	$< 0,5$	$< 0,25$
Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	> 3	$> 1,5-2,9$	$< 1,5$	$< 0,75$
Кількість абонентів Інтернету, тис. осіб	> 1000	від 1000 до 500	≤ 500	≤ 250

За кожною з компонент обрано один показник (фінансово-економічна складова – питома вага ВРП в ВВП України, соціальна складова – рівень безробіття, зовнішньоекономічна складова – індекс обсягу зовнішньоторговельного обігу регіону на душу економічно активного населення регіону, інноваційно-інвестиційна складова – частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, інформаційна складова – кількість абонентів Інтернету), який найбільш повно віддзеркалює стан безпеки в заданому напрямі.

Значення показників розподілені на класи відповідно до їх значення та критеріїв безпеки. Граничні значення для показників визначалися на основі середніх значень для даних показників та їх 50% збільшення або зменшення. Сумарний рейтинг показників визначається на основі розрахунку балів шляхом множення класу показника на його рейтинг.

З огляду на сумарний рейтинг показників доцільно застосувати наступну градацію рівнів безпеки (оцінюючи кожний показник від 25 до 75 балів):

- I клас безпеки – високий рівень (100–150 балів);
- II клас безпеки – нормальний рівень (151–230 балів);
- III клас безпеки – передкризовий рівень (231–250 балів);
- IV клас безпеки – критичний рівень (251–300 балів).

Проведений аналіз економічної безпеки регіонів відповідно до

запропонованої системи показників дав також змогу чітко ідентифікувати розбіжності щодо рівня економічної безпеки регіонів (з відносно високим та стабільним рівнем економічної безпеки, з передкризовим та критичним рівнем безпеки).

Отже, наведені методи дозволяють охарактеризувати сучасний стан розвитку регіону.

При цьому слід зазначити, що, на нашу думку, більш реалістичну оцінку регіональної складової вільної торгівлі можна одержати лише при порівнянні основних показників регіонального розвитку з іншими країнами, передусім з показниками країн — основних торговельних партнерів регіону.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.8.4

8.4 Сучасні тенденції та перспективи розвитку міжнародної торгівлі товарами у контексті переходу до циркулярної економіки

Сьогодні вплив діяльності людини на екологію продовжує зростати. Обмеженість ресурсів, збільшення кількості відходів і зростання обсягів забруднення, може спричинити погіршення добробуту людей та, з точки зору комерції, – збільшення загроз щодо конкурентоспроможності, прибутків та стійкості бізнесу. Саме перехід до циркулярної економіки сприяє процесам переробки, повторного використання та відновлення сировини, і передбачає відхід від традиційної лінійної моделі «бери, виробляй і викидай», що переважала в економіці століттями.

За оцінками ООН при збереженні поточної моделі споживання та прийнятного рівня життя 10 млрд. населення планети до 2050 р. знадобляться ресурси трьох планет Земля [600]. Загальне споживання природних ресурсів (включаючи рибу, худобу, ліси, метали, корисні копалини, та викопне паливо) зростатиме зі 100 мільярдів метричних тонн на рік у 2020 р. до 180 мільярдів метричних тонн на рік до 2050 р.. Межа стабільного рівня використання ресурсів становить 50 мільярдів метричних тонн, яку людство переткнуло ще у 2000 р. [601].

Експерти вказують, що на сучасному етапі розвитку 35% матеріалів входять до складу товарів з коротким терміном споживання, а сучасні темпи видобутку та обробки ресурсів спричиняють втрату 90% біорізномаяття та 50% зростання викидів парникових газів, третина всіх продуктів харчування викидається, тільки 8,6% викинутої одяжі повертається в економіку. У 2050 р. видобуток та обробка ресурсів зростуть удвічі порівняно з 2017 р., людство відчує нехватку ресурсів, а життєво важливі виробничі ресурси будуть виснажені. За оцінками, підвищення глобальної температури протягом 2040-2060 р. становитиме 1,9-3,0 С° призведе до природних катаклізмів, становить загрозу для екосистеми та життя майбутніх поколінь. Внесок циркулярної економіки міжнародні організації оцінюють як такий, що до 2025 р. створить додатковий прибуток у

розмірі 1 трлн доларів [602], 50 млн нових робочих місць [603], скоротить викиди CO₂ на 39% та споживання первинної сировини на 29 [5%], згенерує економію матеріальних витрат на 700 млрд. дол. США [605].

Зміна клімату та виснаження природних ресурсів – це ті видимі негативні процеси, які вимагають переходу до циркулярної економіки. Водночас, повинно змінитися саме суспільство – від вибору сировини, методів промислового дизайну продукції та нових концепцій обслуговування до широкого використання побічних продуктів однієї галузі як сировини для іншої. Тому дослідження розвитку переходу до циркулярної економіки у сфері виробництва, розподілу, обміні, у т.ч міжнародній торгівлі, споживанні є актуальним питанням сьогодення.

Тематиці розвитку циркулярної економіки присвячували свої праці як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, зокрема: Н. Батова, А. Валько, М. Ветрова, Н. Бокен, М. Гайсдорфер, А. Гребьонкін, М. Гур'єва, Д. Д'Амато, М. Зілс, М. Злотнік, Д. Кірхер, Д. Корхонен, О. Мельник, Д. Пірс, М. Руда, А. Таккер, А. Турнер, А. Шишмарьова та ін. Проте перспективи розвитку міжнародної торгівлі у контексті переходу до циркулярної економіки є малодослідженими.

Циркулярна економіка – це поняття та система, яке називають по-різному (кругова, циклічна економіка, економіка замкнутого циклу), в основі якої лежить переробка сировини та матеріалів які вже були використані. В останні десятиріччя циркулярна економіка стала передовою стратегією для сталого розвитку. Традиційне розуміння економічної діяльності засноване на лінійній моделі: природні ресурси видобуваються і перетворюються в певні продукти; продукти купуються і використовуються споживачами, і як тільки продукти перестають задовольняти їх потребам, їх викидають. Лінійна модель ігнорує економічні, екологічні та соціальні витрати, пов'язані з видобуванням, перетворенням та утилізацією ресурсів, і тому є нестійкою у довгостроковій перспективі (рис. 1). Циркулярна економіка пропонує альтернативну модель, в якій вартість продуктів, матеріалів і ресурсів зберігається якомога довше, а відходи значно скорочуються або утилізуються. Перехід до циркулярної

економіки зачіпає різні сфери політики, починаючи від мобільності, сільського господарства, землекористування та управління відходами і закінчуючи розвитком бізнесу і просвітою споживачів, включаючи учасників у всіх секторах і на всіх рівнях управління [606].



Рисунок 1 - Перехід від лінійної економіки до циркулярної [607]

У сучасній вітчизняній та зарубіжній літературі існує багато тлумачень поняття «циркулярна економіка» (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення циркулярної економіки [608]

Сові С.	Циркулярна економіка базується на положенні про те, що виробництво та споживання відбуваються через «замкнені цикли», тому скорочується споживання ресурсів, не забруднюється навколишнє середовище, скорочуються відходи на всіх етапах життєвого циклу товару.
Престон Ф.	Циркулярна економіка перетворює «ресурси в економіку», тобто відходи стають сировиною для інших учасників ринку, товари можуть бути відремонтовані, оновлені, модернізовані й т. ін., а не викинуті.

ЕЕА	Циркулярна економіка охоплює сферу використання природних та матеріальних ресурсів, зосереджена на переробці, скороченні та повторному використанні природних / матеріальних ресурсів та відходів – як ресурсу, що скорочує видобуток природних ресурсів.
Мітчелл П.	Циркулярна економіка – альтернатива «лінійної» (видобування сировини-обробка-виробництво-споживання-переробка-відходи) економіки, в якій ресурси й товари зберігаються якомога довше, відновлюються та повторно використовуються як сировина.
Хек П.	Циркулярна економіка пов'язана зі сталим енергопостачанням, у тому числі енергії води, повітря, землі або біогазу (результат біохімічних процесів у сільському господарстві).
Су Б.	Циркулярна економіка розглядається не стільки з позицій управління відходами, скільки з позицій енергоефективності, енергозбереження, збереження ґрунтів, води, управління ресурсами.
Бастіан Т.	Перехід до циркулярної економіки є важливою умовою для побудови стійкої промислової системи, зростання економічної активності, конкурентоспроможності та зайнятості.
ЕЕА (2016)	Циркулярна економіка створює можливості для зростання робочих місць, добробуту країни, одночасно скорочує тиск на навколишнє середовище.
Гіселліні П.	Циркулярна економіка передбачає інновації на всіх етапах життєвого циклу товару, має потенціал матеріального та енергетичного відновлення, покликана покращити якість життя та змінити економічну модель розвитку.
ADEME	Метою кругової економіки є зменшення впливу споживання ресурсів на навколишнє середовище та поліпшення соціального добробуту.
Ellen MacArthur Foundation	Циркулярна економіка – відновлювальна промислова система, зорієнтована на використання відновлювальних джерел енергії та вторинних ресурсів, скорочення відходів через кращий дизайн матеріалів, виробів, систем, і як результат – бізнес-моделей. Побудова циркулярної економіки дозволить забезпечити ефективні потоки сировини, матеріалів, енергії, робочої сили, інформації при збереженні природного та соціального капіталу.

Продовження таблиці 1

Європейська комісія (2015)	Циркулярна економіка – це економіка, в якій якомога довше товари, матеріали та сировина зберігають свою вартість, а генерування відходів мінімізується. Побудова такої економіки забезпечить суттєвий внесок у побудову сталої, ефективної, конкурентоспроможної та низьковуглецевої економіки ЄС.
ЮНІДО	Циркулярна економіка є новим способом створення вартості і процвітання, який пролонгує (подовжує) термін служби товарів через удосконалення дизайну, обслуговування, використання відходів у якості сировини у ланцюжку виробництва, ефективно та багаторазове використання матеріалів.

В індустріальній економіці під економікою замкнутого циклу мають на увазі модель, в якій витрачені матеріали відправляються на переробку або потрапляють у біосферу без шкідливого ефекту. Прагнення сприймати відходи не як безнадійне сміття, а як корисні ресурси – ось ключова особливість «циклічної економіки», що набуває особливого значення на шляху до повністю безвідходного виробництва [609].

На думку К. Ван дер Вен [610] ідеї в основі циркулярної економіки не є новими, але «концепція має цінність, оскільки поєднує існуючі теорії та практики в єдиній структурі», а саме: економіку продуктивності, біомімікрію, промислову екологію, природний капіталізм, блакитну економіку, регенеративний дизайн. Циркулярна економіка базується на трьох принципах:

1. переробка відходів на основі переосмислення, скорочення та редизайну продуктів та відходів;
2. подовження служби продукції за рахунок зберігання властивостей товарів та матеріалів після закінчення терміну їх використання;
3. відновлення природних систем через скорочення використання невідновлюваних ресурсів та збереження відновлювальних.

Узагальнюючи різні тези та визначення економіки замкнутого циклу можна сформулювати таке визначення: циркулярна економіка – це нова, кругова модель економіки, альтернатива традиційної, лінійної економіки (виробництво, розподіл, обмін, споживання). Тут економічні агенти використовують ресурси

так довго, як це можливо, отримуючи при цьому максимальну вигоду під час використання та відновлюючи продукти розпаду та матеріали після закінчення терміну їх дії. Після того як продукти досягають «кінця свого життя» корисні елементи з них вилучаються для повторного використання. Ідея полягає в тому, щоб знизити споживання ресурсів та відходів, боротися з екологічними проблемами, забезпечити економічний імпульс і як наслідок зростання, а також створити нові робочі місця.

Щоб реалізувати свій максимальний потенціал, необхідні скоординовані зусилля на різних рівнях управління, від місцевого, регіонального, національного до міжнародного. Однак перехід до циркулярної економіки є як необхідністю, так і можливістю мати довгострокові економічні, екологічні і соціальні вигоди (рис. 2).

У рамках економіки замкнутого циклу мінімізується негативні зовнішні ефекти (екстерналії), коли споживання бажаних результатів щодо соціальних витрат перевищує приватні витрати [611]. Приклад негативних зовнішніх ефектів споживання: тютюновий дим курця, що завдає шкоди людям навколо нього, супроводжується додатковими витратами інших (соціальні витрати).



Рисунок 2 - Принцип функціонування циркулярної економіки [612]

Політика циркулярної економіки базується на підходах, які можуть призвести до зниження темпів видобутку та використання природних ресурсів, у тому числі за рахунок політики ресурсоефективності. Таким чином, концепція циркулярної економіки тісно пов'язана з підвищенням ефективності використання ресурсів, коли за певної кількості ресурсів створюється більша економічна цінність. Вона також значною мірою узгоджується із принципами підходу сталого управління ресурсами, спрямованого на заохочення сталого використання матеріалів, спрямованого на зниження негативного впливу на навколишнє середовище та збереження природного капіталу протягом усього життєвого циклу матеріалів. Концепція циркулярної економіки також безпосередньо пов'язана з Цілями сталого розвитку (ЦСР). Перехід до замкнених циклів безпосередньо сприятиме досягненню низки таких цілей, як: ціль 12 («сталі моделі споживання та виробництва»), ціль 6 («чиста вода та належні санітарні умови»); ціль 7 («відновлювальна енергія»); ціль 8 («гідна праця та економічне зростання»); ціль 9 («стійка індустріалізація та стимулювання інновацій»); Ціль 11 («стійкі міста та спільноти»); ціль 13 («дія щодо клімату»); ціль 14 («життя під водою»); і ціль 15 («життя на землі»).

Особливо важливо мати інтегрований підхід, при якому цілі циркулярної економіки повинні бути збалансовані з досягненням інших екологічних результатів, таких як пом'якшення наслідків зміни клімату, шляхом зміцнення синергії та уникаючи ключових компромісів [611].

Економічний та науково-технічний прогрес супроводжуються забрудненням навколишнього середовища. Вихід із ситуації можливий лише шляхом екологізації. Екологізація – підхід до виробництва, що дозволяє знизити негативний вплив на довкілля, і навіть мінімізувати екологічні ризики. Проведення екологізації дозволяє підвищувати ефективність використання природних ресурсів з одночасним підтриманням стану довкілля. Проводячи екологізацію виробництва, можна досягти двох цілей, які тривалий час вважалися взаємовиключними: збільшення ефективності виробництва та зниження природоємності. Але також слід розуміти, що не все залежить від

виробництва, адже люди – це основні споживачі готового продукту, тому питання екологізації споживання теж не менш важливе.

Екологізація споживання пов'язана зі стійким розвитком або стійкою споживчою поведінкою. Це форма споживання, яка захищає навколишнє середовище для сьогодення та майбутніх поколінь. Вона покладає на споживачів відповідальність або спільну відповідальність за вирішення екологічних проблем шляхом прийняття екологічно безпечної поведінки, такої як використання органічних продуктів, чистої та відновлюваної енергії, а також вибір товарів, вироблених компаніями з нульовим чи майже нульовим впливом (нуль відходів, автомобіль із нульовим рівнем викидів, будинок із нульовим споживанням енергії тощо). У таблиці 2 наведені характеристики економіки замкнутого циклу.

Таблиця 2

Характеристики економіки замкнутого циклу [613, с.12]

Характеристики	Функції	Ключовий ефект	Приклади політик
Закриття циклу ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> • Переробка; • Ремонт виробу та переробка 	<ul style="list-style-type: none"> • Зниження попиту на первинні матеріали; • Збільшення використання вторинних матеріалів 	<ul style="list-style-type: none"> • Субсидії на проміжні матеріали; • Субсидії на сектор переробки
Уповільнення циклу використання ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> • Продукти з тривалішим терміном служби; • Повторне використання та ремонт продукту 	<ul style="list-style-type: none"> • Зниження попиту на первинні матеріали; • Найкраща якість та довговічність товарів з вищими цінами 	<ul style="list-style-type: none"> • Схеми розширеної відповідальності виробника (EPR); • Стандарти дизайну продукту
Звуження потоку ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> • Збільшення продуктивності матеріалу; • Покращене використання активів 	<ul style="list-style-type: none"> • Зниження попиту на первинні матеріали; • Розширений обмін та економіка послуг 	<ul style="list-style-type: none"> • Стандарти ресурсо-ефективності; • Надбавки за спільне використання авто

У наші дні саме поняття циркулярної економіки є новим і актуальним. Європейська комісія про це почала говорити ще з 1976 р., коли масового

поширення набув термін «безвідходне виробництво» або, як часто можна зустріти в літературі, безвідходна технологія. Саме ці поняття стали початковою точкою до створення циркулярної економіки [614].

Як виробництво, в якому максимально використовуються не тільки основні сировинні ресурси, але й попутно одержувані відходи, в результаті чого знижуються витрати на первинну сировину та зводиться до мінімуму забруднення довкілля. Безвідходне виробництво може використати відходи власного виробничого процесу та відходи інших виробництв.

Відповідно до рішення Організації Об'єднаних Націй (ООН) та Декларації про маловідходні та безвідходні технології прийнято таке визначення безвідходної технології [615]: «Безвідходна технологія є практичне застосування знань, методів та засобів для того, щоб у рамках потреб людини забезпечити найбільше раціональне використання природних ресурсів та енергії та захистити навколишнє середовище». Потенційні наслідки та можливості переходу до циркулярної економіки наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

Потенційні наслідки та можливості переходу до циркулярної економіки [608]

Наслідки та можливості	Пояснення
потенційні наслідки	скорочення негативного впливу на навколишнє середовище та запобігання змінам клімату;
	збереження екосистеми, відновлення біоресурсів, збереження здоров'я людей, тварин;
	скорочення відходів у виробництві та в ланцюжках створення доданої вартості;
	перехід на відновлювальні джерела енергії;
	скорочення ресурсозалежності бізнесу та країн;
	зростання конкурентоспроможності компаній та країни, прискорення темпів економічного розвитку;
	розвиток технологій та інновацій для потреб циркулярної економіки;
	зростання зайнятості населення у «зелених» та традиційних галузях, протидія соціальній відженості;
	розвиток нових моделей використання ресурсів, формування нових форм соціально-економічних відносин, соціальна інклюзивність;
	віртуалізація й задоволення духовних, нематеріальних потреб; формування нової культури суспільства на основі бережливого ставлення до природи;

Продовження таблиці 3

МОЖЛИВОСТІ	удосконалення властивостей матеріалів, отримання цінних та рідкоземельних металів з відходів;
	побудова «зелених» виробничих ланцюжків, у т. ч. в сільському господарстві;
	створення «зеленого» життєвого простору населення;
	побудова замкнутих циклів споживання води;
	створення безвідходних міст та агломерацій;
	поширення ефективних «зелених» виробничих моделей у будівництві та транспорті.

У літературі зустрічаються інші терміни, наприклад, «безвідходна технологічна система» (БТС). Під БТС розуміється таке окреме виробництво або сукупність виробництв, в результаті практичної діяльності яких не відбувається негативного впливу на навколишнє середовище. У визначенні безвідходної технології мається на увазі не лише виробничий процес. Це поняття торкається і кінцевої продукції, яка повинна характеризуватися:

- довгим терміном служби виробів;
- можливістю багаторазового використання;
- простотою ремонту;
- легкістю повернення у виробничий цикл або переведення в екологічно нешкідливу форму після виходу з ладу.

• Теорія безвідходних технологічних процесів у рамках основних законів природокористування базується на двох передумовах:

- вихідні природні ресурси повинні видобуватися один раз для всіх можливих продуктів;
- продукти, що створюються після використання по прямому призначенню повинні відносно легко перетворюватися на вихідні елементи нового виробництва [616].

Поняття безвідходної технології є умовним. Під ним розуміється теоретична межа або гранична модель виробництва, яка в більшості випадків може бути реалізована не повною мірою, а лише частково (звідси – маловідходна технологія – МТ). Але з розвитком сучасних наукомістких технологій безвідходного

виробництва має бути реалізована все з більшим наближенням до ідеальної моделі.

Критики концепції безвідходного виробництва, посилаючись на другий закон термодинаміки, стверджують, що як енергію не можна повністю перевести в роботу, так і сировину неможливо повністю переробити в продукти виробництва та споживання. З цим не можна погодитись, оскільки йдеться, перш за все, про матерію і про Землю як відкриту систему, а матерію – продукцію відповідно до закону збереження речовини та енергії завжди можна перетворити знову на відповідну продукцію. Прикладами служать природні екосистеми, що безвідходно функціонують.

Загалом комплексний підхід до оцінки ступеня безвідходності виробництва має базуватися на:

- обліку не так безвідходності, як ступеня використання природних ресурсів;
- оцінці виробництва на основі звичайного матеріального балансу, тобто щодо виходу кінцевої продукції до маси сировини, що надійшла, і напівфабрикатів;
- визначенні ступеня безвідходності за кількістю відходів, що утворюються на одиницю продукції.

Для точного визначення ступеня безвідходності необхідно запровадження поправки на токсичність відходів. Неможливо зіставляти тільки за масою, наприклад, відходи содового виробництва та відпрацьовані розчини електричних цехів. Для порівняльного аналізу різних технологічних схем однотипних виробництв, що випускають продукцію одного й того ж виду, на стадії їх проектування цілком можливо використовувати поправочний коефіцієнт на токсичність відходів.

Для розрахунку енергетичних витрат слід розглядати енергоємність продукції з урахуванням коефіцієнтів безвідходності. Тільки в у цьому випадку можна отримати об'єктивний показник безвідходності аналізованого виробництва. Масштаби забруднення навколишнього середовища при виробництві електроенергії на тепловій електростанції (ТЕС) часто такі, що

можуть звести до мінімуму ті екологічні переваги, які вдається досягти вдосконаленням основного виробництва. Наприклад, у кольоровій металургії про рівень безвідходності визначають за коефіцієнтом комплексності використання сировини (у багатьох випадках вона перевищує 80%). В вугледобувній промисловості підприємство вважається безвідходним (маловідходним), якщо цей коефіцієнт не перевищує 75% [617].

Термін безвідходне виробництво на заході був уперше публічно використаний у назві компанії «Zero waste Systems Inc (ZWS)» [618]. Вона була заснована кандидатом хімічних наук П. Палмером у середині 1970-х р. в Окленді, штат Каліфорнія. Місією ZWS було знайти шляхи утилізації більшості хімічних речовин, яких з кожним роком більше і більше у електронній промисловості. Незабаром вони розширили свої послуги у багатьох інших напрямках. Наприклад, вони приймали велику кількість лабораторних хімічних речовин, які перепродавалися експериментаторам, вченим, компаніям протягом усього 1970 р.. У Zero waste Systems Inc, можливо, був найбільший інвентар лабораторних хімікатів у всій Каліфорнії, яка була продана за половину від ринкової ціни. Вони також зібрали весь промисловий розчинник. Розчинник був поміщений у маленькі банки і проданий як розріджувач для лаку. ZWS збирав нафтові відходи, які потім заново продавалися. Окрім цього компанія вела багато інших проектів.

Таким чином, назріла необхідність переходу до нової форми економіки, де відходи однієї галузі служили б ресурсами іншій. Де відбувався б загальний кругообіг речовин у природі.

Модель циркулярної економіки має глибоке коріння походження та не може бути простежена до певного дня чи автора. Однак, дана модель отримала імпульс із кінця 1970-х р. під керівництвом В. Штахеля [619]. Лінійна модель принципами якою служать «Бери, роби, знищуй», створюють продукти, проте ці продукти зрештою опиняться на смітєвих полігонах або в установках для спалювання, при цьому утилізується велика кількість ресурсів, яку можна було б переробити.

В. Штахель – архітектор, економіст, батько-засновник сталого розвитку промисловості, він вперше ввів вираз «від колиски до колиски» (на відміну від «від колиски до могили»). Наприкінці 1970-х рр. В. Штахель працював над створенням «closed loop» (замкнутий цикл). Крім цього, він є засновником інституту життя продукту «Product - Life Institute» у Женеві. Основними цілями інституту є продовження терміну служби продукту, довговічні товари, удосконалення діяльності, а також запобігання утворення відходів. Автор також наполягав на важливості продажу послуг, а не товарів. Ідея називається «функціональною економікою послуг», а іноді виступає під ширшим поняттям «економіка виробництва» [619]. Саме це стало однією з початкових точок історії циркулярної економіки.

П. Хокінс, Аморі та Х. Ловінс, також зробили внесок у розвиток та становлення циркулярної економіки. Вони запровадили поняття «природного капіталізму» у своїй книзі у 1999 р.. Автори стверджували, що світогляд більшості корпорацій не змінився від початку промислової революції. Але 200 р. назад природних ресурсів було вдосталь, єдине, що було необхідно це робоча сила, для того, що збільшувати та розширювати виробництво [620].

Термін «циркулярної економіки» став трендовим у політичних та бізнес-колах з тих пір, як його вперше використали у спільній доповіді Елен Мак Артур Фаундейшн та Мак Кензі Компані, опублікованій в 2011 р.. Тоді, звіти були представлені у вигляді надихаючих наративів, які могли бути реалізовані шляхом переходу до циркулярної економіки.

Циркулярна економіка є фундаментальним зрушенням як для бізнесу, так і для суспільства в цілому. Від так званої «лінійної» моделі, де ресурси було вилучено, перероблено в певну продукцію та утилізовано, до зовсім іншої збалансованої (гармонійної) моделі, де продукти перероблені, відремонтовані, або повторно використані [621].

Для наочного уявлення кругової моделі на рис. 3 схематично зображено модель функціонування циркулярної економіки.



Рисунок 3 – Модель циркулярної економіки [622]

У моделі економіки замкнутого циклу на вході є сировина (raw materials), яка згодом проектується (design). Потім відбувається її обробка, виробництво (production remanufacturing), розподіл (distribution), споживання (consumption), використання (use), повторне використання (reuse), ремонт (repair). Після цих стадій, відбувається збір вторинної сировини (collection), внаслідок чого утворюються певні відходи, які неможливо знову переробити так звані залишкові відходи (residual waste). Частина залишкових відходів відправляється на переробку (recycling), де з цього знову буде створено необхідну сировину для товарів.

У таблиці 4 наведені приклади видів продукції, виготовленої на основі перероблених відходів.

Таблиця 4

Продукція на основі перероблених відходів [621 , с.12]

Сировина (вид відходів)	Вторинний продукт	Приклади продукції на основі переробленої сировини	Ключові споживачі
Пластикові відходи (тара, пакувальні матеріали, будівельні матеріали, корпуси техніки)	Дроблянка, агломерат, гранули, флекс	Пластикова тара (для нехарчових продуктів), дренажні труби, пакети для сміття, неткані матеріали, плівки технічного призначення, відра і т.п.	Виробники ПЕТ-пляшок та ін. полімерного пакування, щетин для прибиральної техніки, будівельних матеріалів
Резиновмісні відходи (зношені шини)	Гумова крихта	Гумова плитка, покриття для стадіонів, спортзалів та дитячих майданчиків, наповнювач спортивного інвентарю, прокладки для залізничних шпал, добавки для дорожнього будівництва та ін.	Будівельний сектор, держзамовлення
	Текстильний корд	Матеріали як утеплювач, для шумоізоляції, при виробництві шиферу або армованого бетону (в будівництві), наповнювач для спортивного інвентарю, матраців, матів	Будівельний сектор, виробники спортивного інвентарю
	Металевий корд	Армуюча добавка до бетону або сировина для переплавлення	Будівельний сектор, металургійні підприємства
Макулатура	Пресована сортована макулатура	Ековата, санітарно-гігієнічні вироби, гофрокартон, картон	Виробники картону, санітарно-гігієнічних виробів
Відходи скла	Сортований склобій	Піноскло, скловолокно, склокристалічні матеріали	Виробники склотари, будівельних матеріалів
	Оброблена цілісна тара	Зворотна тара	Виробники напоїв, продуктів харчування та ін.
«Електронні» відходи (відходи електронного та електротехнічного обладнання – побутової техніки та приладів, комп'ютерів, телевізорів, промислового обладнання та ін.)	Сортований/подрібнений пластик	Відповідно до напрямів переробки пластикових відходів	Підприємства з переробки пластикових відходів
	Плати та ін. елементи, що містять дорогоцінні метали	Дорогоцінні	Афінажні заводи
	Фракції чорних металів	Переплавлення для використання у виробництві сталевих продукції тощо	Металургійні комбінати

Перехід до циркулярної економіки має бути систематизованим, детальним та трансформаційним. Варто підкреслити різноманітність реалій у кожній країні світу.

Перехід до циркулярної економіки є суттєвим внеском країн щодо розвитку сталої низьковуглецевої, ресурсоефективної та конкурентоспроможної економіки. Такий перехід – це можливість трансформувати економіку та створити нові та стійкі конкурентні переваги для країн. В таблиці 5 наведені Національні стратегії та дорожні карти переходу країн до циклічної економіки.

Заходи на рівні країн можуть стимулювати інвестиції, а також створити рівні умови гри та усунути перешкоди, які випливають із законодавства або запобігти їх виконанню. Тому дії, направлені на циркулярну економіку, тісно пов'язані з ключовими пріоритетами країн, включаючи створення нових робочих місць, інвестиційну програму, клімат та енергетику, промислові інновації, а також глобальні зміни в сторону сталого розвитку.

Таблиця 5

Національні стратегії та дорожні карти з циклічної економіки [623]

Рік	Країна/Організація	Стратегія/дорожня карта
2012	Німеччина	Програма ефективних ресурсів Німеччини (Друга програма – 2016 р., третя програма – 2020 р.)
2013	Китай	Стратегія розвитку та національний план дій з циклічної економіки КНР (План розвитку циклічної економіки у рамках 14-го п'ятирічного плану – 2021 р.)
2014	Бельгія	«Бельгія – піонер у циклічній економіці»
2015	ЄС	План дій циклічної економіки ЄС (Другий план – 2020 р.)
2016	Фінляндія	Лідируючі у циклі: дорожня карта циклічної економіки Фінляндії на 2016-2025 рр..
	Нідерланди	Циклічна економіка Нідерландів до 2050 р.
	Таїланд	План дій щодо нульових відходів Таїланду на 2016-2017 рр..

Продовження таблиці 5

2017	Італія	До циклічної економіки – модель для Італії
	Португалія	План дій щодо циклічної економіки Португалії 2017-2020 рр.
	Південна Корея	План циркуляції ресурсів на 2018-2027 рр.
2018	Греція	Перехід до циклічної моделі економіки для сталого виробництва та споживання Греції
	Данія	Стратегія циклічної економіки Данії
	Канада	Стратегія нульових пластикових відходів та План дій з нульових пластикових відходів Канади
	Люксембург	Національний план з управління відходами та ресурсами Люксембургу
	Словенія	Дорожня карта переходу до циклічної економіки Словенії
	Франція	Дорожня карта циклічної економіки Франції – 50 заходів для 100% циклічної економіки
2019	Сінгапур	Майстер-план Сінгапуру з нульових відходів
	Польща	Дорожня карта Польщі: трансформація у напрямі циклічної економіки
2020	Швеція	Національна стратегія циклічної економіки Швеції
	Іспанія	Циклічна Іспанія 2030: іспанська стратегія циклічної економіки
2021	ОАЕ	Політика з циклічної економіки ОАЕ
	Ірландія	Стратегія циклічної економіки Ірландії
	Норвегія	Стратегія Норвегії щодо розвитку «зеленої» циклічної економіки

Ініціативи у сфері економіки замкнутого циклу, такі як переробка, закриття матеріальних циклів, екодизайн для розширення матеріальних циклів, більш цінні цикли, такі як ремонт, повторне використання, відновлення та виробництво, а також системи обслуговування продуктів, в основному реалізуються всередині країни у межах національних кордонів. Проте циркулярна економіка тісно пов'язана з міжнародною торгівлею багатьма способами.

Що стосується товарів, то на циркулярність економіки може впливати на торгові потоки у рамках глобальних ланцюжків поставок та відбуватися як торгівля товарами після закінчення терміну їх експлуатації. Наприклад, зусилля на початковому етапі з екологічного дизайну або управління складом матеріалів повинні враховувати ланцюжки поставок, які простягаються через кордони,

оскільки імпорт може здійснюватися через торгівлю сировиною та проміжними товарами, що використовуються у виробничих процесах, а також кінцевими продуктами для кінцевого користувача. Що стосується глобальних виробничо-збутових ланцюжків наприкінці життєвого циклу, товари, термін служби яких добігає кінця, можуть збиратися (перероблятися) та експортуватися у вигляді відходів та брухту, вторинної сировини, товарів для ремонту та переробки, вживаних товарів.

Крім міжнародної торгівлі товарами, економіка замкнутого циклу генерує надання послуг. Перехід до циркулярної економіки, як правило, передбачає більш високий рівень участі сектора послуг, таких як технічне обслуговування, ремонт та системи обслуговування товарів і може відкрити нові можливості для торгівлі послугами [624]. Схематично зв'язки між циркулярною економікою та міжнародною торгівлею наведені на рис. 4.

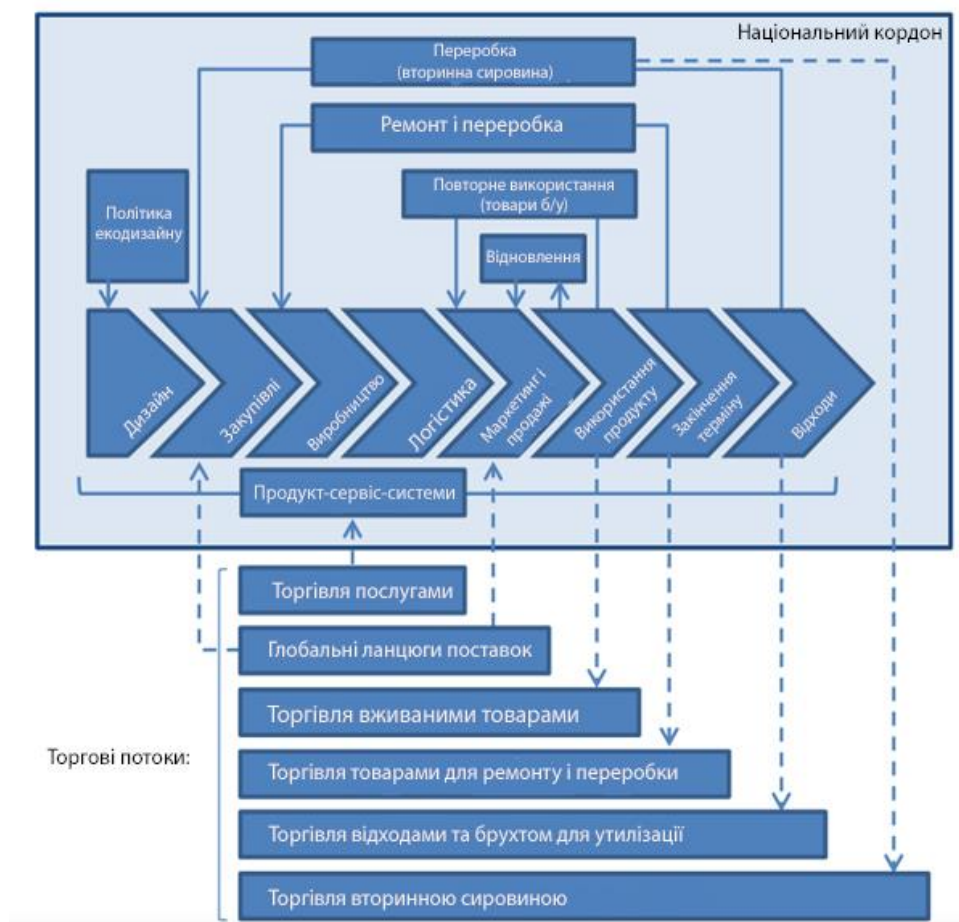


Рисунок 4. Зв'язки між міжнародною торгівлею та циркулярною економікою [613, с.14]

Пунктирні лінії на рисунку вказують на міжнародні торговельні потоки на підтримку циркулярної економіки. Як видно з рисунку 4, у міжнародній торгівлі до товарів у циркулярній економіці відносять вторинну сировину, відходи та брухт для утилізації, товари для ремонту і переробки, вживані товари та інші. У міжнародній торговельній статистиці є певні особливості для товарів циркулярної економіки. Так, уживані товари включають товари, які були в експлуатації (промислове обладнання, наприклад) та споживчі товари (наприклад, комп'ютери або автомобілі), а також ємності, що були в експлуатації, що перетинають межі для їх вторинного використання в комерційних цілях (наприклад, порожні пляшки для їхнього вторинного використання).

Відходи та скрап, включаючи продукти, що представляють небезпеку для навколишнього середовища, повинні враховуватися та класифікуватися в рамках відповідних класів товарів за наявності у них певної ринкової вартості. При цьому визнається, що при зборі даних за цією товарною позицією можна зіткнутися з певними проблемами у зв'язку з тим, що, наприклад, буває досить складно отримати дані про їхню вартість при їх вивезенні з країни або ввезення до країни. Тим не менш, країнам пропонується з часом розробити необхідні системи збору та/або оцінки відповідних даних.

Відходи та скрап, що не мають комерційної вартості, не підлягають включенню до торгової статистики, але повинні враховуватися окремо з використанням відповідних одиниць кількісного обліку [625].

Існують також питання, пов'язані з визначенням та класифікацією відходів у різних юрисдикціях, а також із торговими кодами, заснованими на Гармонізованій системі опису та кодування товарів (код ГС). Пропозиції щодо зміни кодів ГС були внесені Секретаріатом Базельської конвенції до Всесвітньої митної організації. У ході цього процесу було виявлено дві проблеми. По-перше, діючі коди ТН ЗЕД, що охоплюють відходи та брухт, не проводять різницю між небезпечними та безпечними відходами, залишаючи митним органам завдання перевірки у кожному конкретному випадку. Відсутність видимих відмінностей для чіткого розмежування небезпечних та безпечних відходів робить це завдання

складним. По-друге, відрізнити відходи від товарів, що були у вживанні, також вкрай складно. Хоча в кодах ТН ЗЕД існує різниця між товарами та відходами, іноді важко провести візуальну різницю між ними [626].

Як супутня та помітна подія Світова митна організація опублікувала поправки до кодів ГС, що включають, зокрема, нові позиції щодо електричних та електронних відходів та брухту, які набули чинності 1 січня 2022 р.. Ця нова позиція щодо електричних та електронних відходів та брухту має 11 підзаголовків на рівні 6 цифр і, як очікується, підвищить деталізацію торгових даних щодо електронних відходів.

Однак існуючі коди ГС, засновані на шести цифрах, не дозволяють відрізнити вторинну сировину від відходів та брухту. У звіті ОЕСР про продуктивність матеріалів та ресурсів наголошується, що існують значні інформаційні прогалини щодо даних про міжнародну торгівлю переробленою або вторинною сировиною, що обмежує розрахунок показників матеріальних потоків на міжнародному рівні. Хоча зосередження на внутрішній переробці та її вплив на імпорт вторинної сировини, їх метод ідентифікації вторинної сировини в торгівлі заснований на вузькому наборі з 31-го коду ГС для певних металевих відходів та брухту, який все ще є нечітким непрямим показником їх придатності переробки [627].

Для підтримки циркулярної економіки необхідно переглянути та уточнити технічні класифікації та визначення вторинної сировини, відходів, небезпечних відходів, у тому числі розмежувати «відходи» від «відходів для переробки». Близькими та такими, що мають відношення до циркулярної економіки але не мають визначення та потребують класифікації, є екологічні товари. Сімнадцять країн-членів СОТ у липні 2014 р. розпочали переговори щодо Угоди про екологічні товари (ЕГА) за для усунення торгових бар'єрів на них. На основі списку з 54 тарифних позицій відібраних Азіатсько-Тихоокеанським співробітництвом (АТЕС) у 2012 р., учасники переговорів розширили список до 340 підзаголовків, які поділяють на десять категорій. Серед цих категорій

«переважно екологічні товари», «управління твердими та небезпечними відходами» та інші, які мають відношення до циркулярної економіки.

Одним з ключових завдань є розробка міжнародних стандартів, на основі яких країни могли б відрізнити відходи, які легко переробляються, від складних або непридатних для переробки. Поштовх для розвитку міжнародної торгівлі дадуть саме спільні стандарти, які замінять або уніфікують національні.

Одним із важливих заходів економіки замкнутого циклу, що впливають на торгівлю, є прийняття стандартів. Загалом стандарти можуть принести ширший спектр переваг за рахунок: допомоги урядам у досягненні цілей державної політики з питань формування ринку, спрощення доступу до ринку та зниження операційних витрат за рахунок загального набору норм, забезпечення економії за рахунок масштабу та заохочення інновацій. Семінар G7 з «ланцюжків доданої вартості для економіки замкнутого циклу» виявив кілька потенційних переваг прийняття стандартів для досягнення цілей економіки замкнутого циклу [628]:

- стандарти можуть полегшити діалог між різними зацікавленими сторонами на національному, регіональному або міжнародному рівнях та забезпечити доступ до міжнародних ринків;
- стандартизація може створити надійну основу для співпраці між фірмами та розповсюдження інновацій у глобальних ланцюжках постачання без необхідності подвійного тестування;
- міжнародні стандарти можуть полегшити торгівлю та підвищити довіру по всьому ланцюжку створення вартості;
- національне регулювання з посиланням на міжнародні стандарти може сприяти розширенню ринку при зниженні витрат на дотримання вимог за рахунок гармонізації словникового запасу, визначень та методологічних рамок;
- гармонізовані стандарти для кругових бізнес-моделей, що базуються на ширшому підході до впливу продуктів протягом усього життєвого циклу, будуть корисні для стимулювання екодизайну, замінивши стандарти спрямовані на зниження конкретних негативних впливів на довкілля;

- встановлення стандартів може полегшити використання підходу на основі життєвого циклу для визначення того, як конструкція продукту може досягти максимального прогресу скорочення викидів і витрат.

Таким чином, встановлення стандартів може сприяти переходу до циркулярної економіки та досягненню Цілей сталого розвитку та кліматичних завдань [628].

Стандарти, пов'язані з циркулярною економікою, можуть ґрунтуватися на двох підходах: стандартизація організаційного та управлінського аспектів економіки замкнутого циклу і стандартизація продуктів, які служать цілям циркулярної економіки [629].

У Сполучених Штатах існують два акредитовані стандарти добровільної сертифікації підприємств по переробки електронних відходів. Схема сертифікації «e-Stewards», ініційована в 2009 р. та оновлена в 2020 р., представляє собою комплексний набір вимог до роботи, створених спеціально для переробки електроніки. В якості окремої ініціативи «R2 Standard», оновлений у 2013 р., є сертифікацією підприємств по переробці електронних відходів, яка засвідчує їх якість, прозорість, а також екологічну і соціальну відповідальність. В ЄС прийнято стандартну добровільну сертифікацію підприємств по переробці пластмас під назвою «EuCertPlast» яка була ініційована в 2009 р. з метою стандартизації екологічних чистих процесів переробки пластмас. Схема сертифікації працює відповідно до європейських стандартів (EN 15343:2007), які визначає процедури, необхідні для спостереження перероблених пластмас. Існують також інші загальноєвропейські ініціативи по відношенню з електронними відходами. Ініційований в 2011 р. знак якості WEEE (WEEELABEX) є добровільним стандартом ЄС для операторів, пов'язаних зі збором, обробкою, зберіганням, переробкою, підготовкою до повторного використання та видаленням електронних відходів [630].

Стандарти продукції, пов'язані з циркулярною економікою, можуть включати, наприклад, стандарти вмісту матеріалів (у т.ч. вторинної сировини) або стандарти небезпечного вмісту, придатності до вторинної переробки,

ремонтпридатності, сталого виробництва, якості матеріалів та стандарти продукції для вживаних товарів. Ці стандарти можуть також стати основою для екодизайну (який може бути частиною схем диференційованих зборів), екологічних державних закупівель, а також маркування [631].

Стандарти, що стосуються циркулярної економіки, можна розділити на дві категорії по всьому ланцюжку створення вартості продукту. Перша група стандартів націлена на висхідні ланцюжки створення вартості для розробки та виробництва продукту, такі як стандарти вмісту матеріалів, вторинної сировини, небезпечного вмісту, придатності до вторинної переробки, ремонтпридатності та стандарти сталого виробництва. Друга група стандартів націлена на наступні ланцюжки створення вартості, включаючи стандарти якості матеріалів для відходів та брухту та вторинної сировини, а також стандарти якості продукції для відремонтованих, перероблених та вживаних товарів. Підходи до стандартизації товарів в умовах циркулярної економіки наведені у табл. 5.

Стандарти складу матеріалу про хімічний та матеріальний склад продукції мають особливе значення для забезпечення можливості вторинної переробки продуктів, у яких закінчився термін дії. Стандарти складу матеріалу стають все більш важливими в контексті схем розширеної відповідальності виробника (Extended producer responsibility – EPR) для посилення стимулів для екологічного дизайну. Мета схеми розширеної відповідальності виробника полягає у підтримці систем сортування сміття, зростання рівня переробки відходів та стимулювання створення сталої конструкції товару. У міжнародній практиці налічують близько 400 схем EPR, причому кожна третя – для побутового електронного обладнання, 17% – для шин та упаковки, інші – для авто з закінченим строком служби, свинцево-кислотних акумуляторних батарей та інші. Більшість схем носить обов'язковий характер, найбільш поширені передбачають вимоги щодо приймання відпрацьованої продукції (take-back requirements), попередній збір за утилізацію (advance disposal fees), повернення залогу (deposit/refund account) [632].

Підходи до стандартизації товарів у ланцюжку створення доданої вартості в умовах циркулярної економіки [613, с. 59]

Політика ЄС	Стандарти ЄС	Ланцюжок створення вартості	Торгові наслідки
Розширена відповідальність	<ul style="list-style-type: none"> • матеріальний зміст • перероблений зміст • небезпечний зміст • можливість вторинної переробки • ремонтпридатність • стійке виробництво 	Upstream (для дизайну продукту і виробництва)	<ul style="list-style-type: none"> • Чи підриваються політика або стандарт циркулярної економіки однієї країни вибором внутрішньої політики іншої країни. • Чи може сукупність різних правил і стандартів у різних юрисдикціях стати непотрібними перешкодами для доступу до ринку та торгівлі • Узгодження або використання наявних міжнародних стандартів (де це можливо).
Еко-дизайн			
Зелені державні закупівлі			
Маркування			
Переробка	<ul style="list-style-type: none"> • якість матеріалу (для відходів та брухту) (для вторинної сировини) 	Downstream (для відходів та брухту) (для вторинної сировини) (для товарів, що потребують ремонт або відновлення та для вживаних товарів)	
Ремонт та відновлення	<ul style="list-style-type: none"> • якість продукції (для товарів, що потребують ремонт або відновлення та для вживаних товарів) 		
Вживані товари			
Маркування			

Схеми EPR, наприклад, у Франції, Німеччині та Італії, мають на меті сприяти екологічному дизайну шляхом запровадження диференційованих або модульованих зборів на основі вмісту матеріалів та переробленої сировини, уникнення небезпечного вмісту, а також додаткових критеріїв для зменшення впливу на навколишнє середовище. У 2015 р. Франція ввела модульовані збори за схемами EPR, коли продукти з певною кількістю переробленого вмісту підлягатимуть зниженню плати за EPR, тоді як продукти з небезпечними речовинами або елементами, які перешкоджають їх переробці, підлягатимуть підвищеним зборам за переробку [633]. Наприклад, в Японії базове національне законодавство доповнюють галузеві норми, які передбачають індивідуальні

заходи для конкретних категорій товарів. У США формування правил знаходяться у відомі штатів, в ЄС рівень переробки паперових виробів та упаковки за схемами EPR становить 80%. Загальні міжнародні рекомендації щодо формування схем EPR містяться у керівництві ОЕСР [632].

Матеріалоємність продукції може регулюватися на основі різних стандартів і критеріїв. Наприклад, від виробників автомобілів можуть вимагати звітувати про матеріальний вміст своїх транспортних засобів на основі стандартів звітності, передбачених Міжнародною системою даних про матеріали (IMDS). Система служить для збору інформації та забезпечення прозорості щодо речовин і матеріалів продукції від субпідрядників.

Товари також можуть підпадати під дію нормативних актів на основі небезпечного вмісту, який вони мають. Наприклад, Директива ЄС про обмеження небезпечних речовин (RoHS) вимагає від країн-членів ЄС забезпечити, щоб електричні та електронні обладнання, представлені на ринку, не містили визначеного набору небезпечних речовин [634].

Окрім вищезначених інструментів державної політики на розвиток міжнародної торгівлі товарами в циркулярній економіці впливають різні рівні оподаткування за використання, повторне використання або вторинна продукція, знижений податок на додану вартість за послуги з ремонту та повторного використання, схеми маркування, зелені державні закупівлі та розширені юридичні гарантії. Більшість із цих інструментів стосуються подовження терміну служби продукції [610].

Сталі державні закупівлі становлять від 12 % – у розвинених країнах світу до 30% ВВП у країнах, що розвиваються, тому включення екологічних вимог у тендерну документацію виступають стимулом розвитку ринків «зелених» товарів та послуг. Національні та регіональні органи влади виступають лідерами запровадження «зелених» практик. Так, у 2019 р. Ірландія ввела заборону на закупівлю одноразового посуду державними органами влади, які поширилися на інші державні установи. Найкращі практики та рекомендації у сфері сталих державних закупівель наведені у другому виданні керівництва ООН (2021) [635].

Екологічне маркування відіграє велике значення в системі сталих державних закупівель, виступає каналом комунікації виробників товарів, послуг та споживачів. Екомаркерівка дає населенню інформацію про відповідність товару екологічним стандартам та саме споживачі «голосують власним гаманцем» за екологічний товар. Екологічне маркування I типу (ISO 14024) є жорстким та враховує весь життєвий цикл товару (від видобутку сировини до переробки або утилізації упаковки). Відповідно до ISO 14024 виробники повинні раціонально використовувати первинні ресурси, скорочувати відходи та повертати їх у виробничий цикл, використовувати системи зворотного водозабезпечення, скорочувати витрати на електроенергію, відмовитися від використання небезпечних компонентів у виробництві. Національні та регіональні програми екомаркування I типу входять у Всесвітню асоціацію екологічного маркування (GEN).

У звіті ОЕСР зазначено, що побудова замкнених циклів може впливати на міжнародну торгівлю через:

- ✓ зменшення торгівлі первинною сировиною;
- ✓ зростання торгівлі вторинною сировиною;
- ✓ збільшення торгівлі матеріалами та відходами для переробки;
- ✓ появу нових торгових можливостей для торгівлі послугами, наприклад, управління відходами, переробка, відновлення та переробка, повторне використання та ремонт, запровадження нових бізнес-моделей;
- ✓ зростання обсягів торгівлі товарами, які відповідають стандартам замкнутої економіки;
- ✓ збільшення торгівлі вживаними товарами;
- ✓ створення додаткових можливостей для міжнародної торгівлі за рахунок закупівлі наднаціональними та національними урядами товарів циркулярної економіки [636].

Ефекти від міжнародної торгівлі товарами циркулярної економіки різноманітні та залишаються недостатньо дослідженими. Традиційні позитивні ефекти міжнародної торгівлі пов'язані зі зростанням ВВП та розширенням сфери

зайнятості, зростанням конкурентоспроможності товарів, виробників та країни, збільшення надходжень до бюджету. Економічні наслідки пов'язані зі зміною виробничих та бізнес-моделей, покращенням показників ефективності використання ресурсів, створенням або підключенням до глобальних ланцюгів створення доданої вартості на основі організації центрів відновлення та переробки товарів, покращенням регіонального розміщення виробничо-логістичних центрів, скороченням капіталовкладень розвиток інфраструктури циркулярної економіки, використання ефекту масштабу виробництва, зростанням обсягів транскордонної торгівлі, розширенням регіонального потенціалу країн. У країнах-імпортерах відходів, які підлягають переробці, можуть бути створені нові можливості для розвитку нових секторів з ремонту та переробки, що в свою чергу може згенерувати покращення поводження з побутовими відходами в країні. Також, існує потенціал створення нових робочих місць у трудомістких галузях, оскільки ремонт товарів більш трудомісткий, ніж обробка сировини. Нові економічні можливості для країн, що розвиваються також пов'язані із залученням іноземних інвесторів у сферу управління відходами, що відкриває вікно для «перенесення» цифрових, інноваційних підходів у всіх сферах життя населення, прискорює перехід на стале виробництво та споживання. Прискорення матеріальних, фінансових потоків генеруватиме обмін знаннями, досвідом, запровадження ефективних стратегій не тільки ведення бізнесу та міжнародної торгівлі, а й перехід до низьковуглецевого процвітання, здорового довкілля. Докорінним чином змінюються підходи організації та державна політика в енергетичній, хімічній, будівельній сферах, автомобілебудуванні та сільському господарстві.

Торговельна політика країн може допомагати урядам заохочувати та стимулювати перехід до замкнутої економіки. Деякі заходи, які можуть запровадити національні уряди, включають вимоги з енергоефективності до імпортних уживаних транспортних засобів; вимоги до мінімального відсотка вмісту вторинної сировини в пластикових відходах; стандарти охорони здоров'я та безпеки для перероблених або перероблених виробів та матеріалів; стандарти

якості, охорони здоров'я та безпеки для відновленої продукції. Уряди також можуть застосовувати імпорتنі мита, квоти та заборони для обмеження зовнішньої торгівлі різних категорій бажаних і небажаних вторинних матеріалів.

На думку К. Ван дер Вен [610] прибутки від міжнародної торгівлі країн, що розвиваються будуть залежати від таких чинників:

- масштабів та швидкості, з якою країни переходять до циркулярної економіки;
- соціально-економічних тенденцій, зростання та підвищення рівня життя населення;
- ступеня впливу циркулярної економіки на конкретні сфери/ галузі економіки та їх матеріаломісткості;
- рівня залежності країни від експорту первинної сировини;
- здатності економіки реагувати на зміни в глобальному ланцюжку вартості.

Відходи є побічним продуктом виробництва та споживання і є серйозною екологічною проблемою. За оцінками Світового банку, до 2050 р. щорічний обсяг відходів зросте на 70%. Мінімізація відходів, їх безпечна утилізація, а також переробка та повторне використання є найважливішими цілями у просуванні циркулярної економіки. Незважаючи на зусилля, що докладаються в політиці, у багатьох країнах регіону Європейської економічної комісії (ЄЕК) продовжує зростати обсяг відходів як в абсолютному вираженні, так і в розрахунку на душу населення. Однак у різних країнах та галузях динаміка цього зростання була дуже різною. У європейських країнах ОЕСР загальний обсяг комунально-побутових відходів за десятиліття до 2020 р. практично не змінився, а частка перероблених відходів за цей період зросла з 23 до 29%. В інших частинах регіону ЄЕК тенденції були менш сприятливими. Загалом між країнами існують значні відмінності у рівнях ефективності поводження з відходами та у відповідних інфраструктурних потребах [637].

Сфера торгівлі відходами та брухтом швидко розвивається (рис. 5). Хоча загальні тенденції свідчать про зростання обсягів світової торгівлі відходами та брухтом за останні два десятиліття, нові заходи ще більше обмежують торгівлю

відходами та брухтом або на багатосторонній основі – наприклад, відповідно до поправок до Базельської конвенції про пластикові відходи – або на односторонній основі – наприклад, китайські обмеження на імпорт пластику, несортованого паперу та інших відходів та брухту.

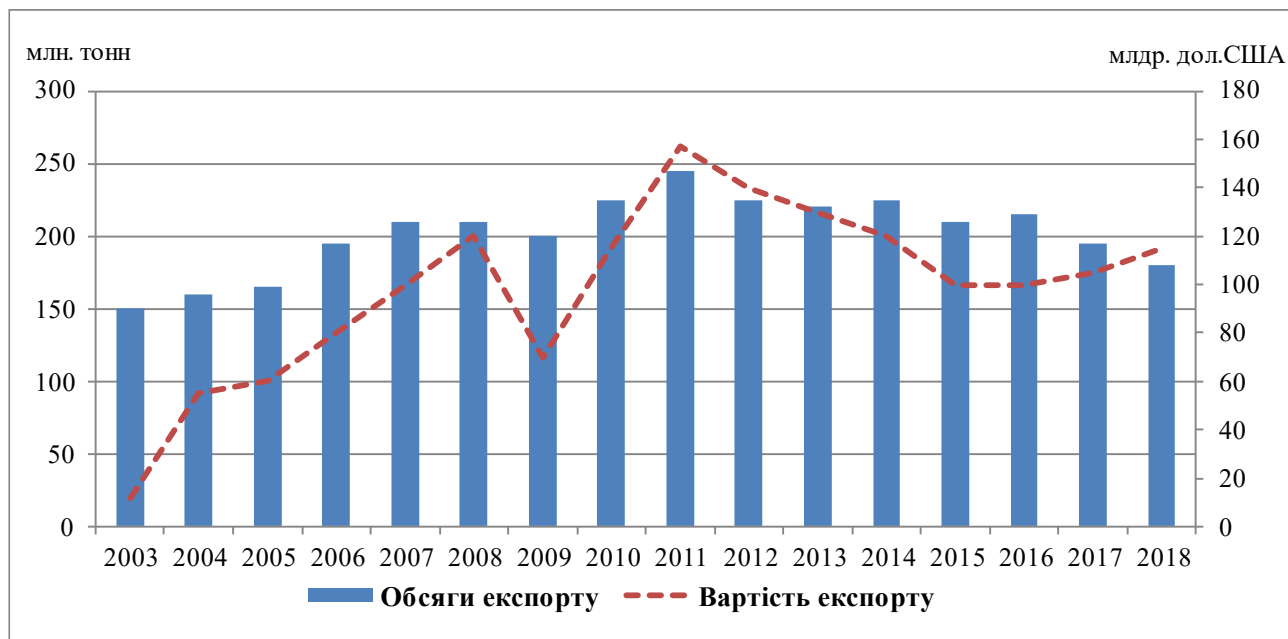


Рисунок 5. Динаміка міжнародної торгівлі відходами та брухтом [613]

За період з 2003 по 2018 рік обсяг міжнародної торгівлі відходами та брухтом досяг піку у 2011 р. та загалом збільшився за вказаний період на 204% у вартісному вимірі та на 23% за фізичними обсягами. За цей же період обсяги міжнародної торгівлі металами зросли на 210%, паперу – на 73%, а пластмасу – на 58% у вартісному вимірі. Це говорить про те, що відходи та брухт продовжують залишатися ресурсами, що мають внутрішню економічну та комерційну цінність. Структура міжнародної торгівлі відходами та брухтом у 2018 р. наведена на рис. 6.

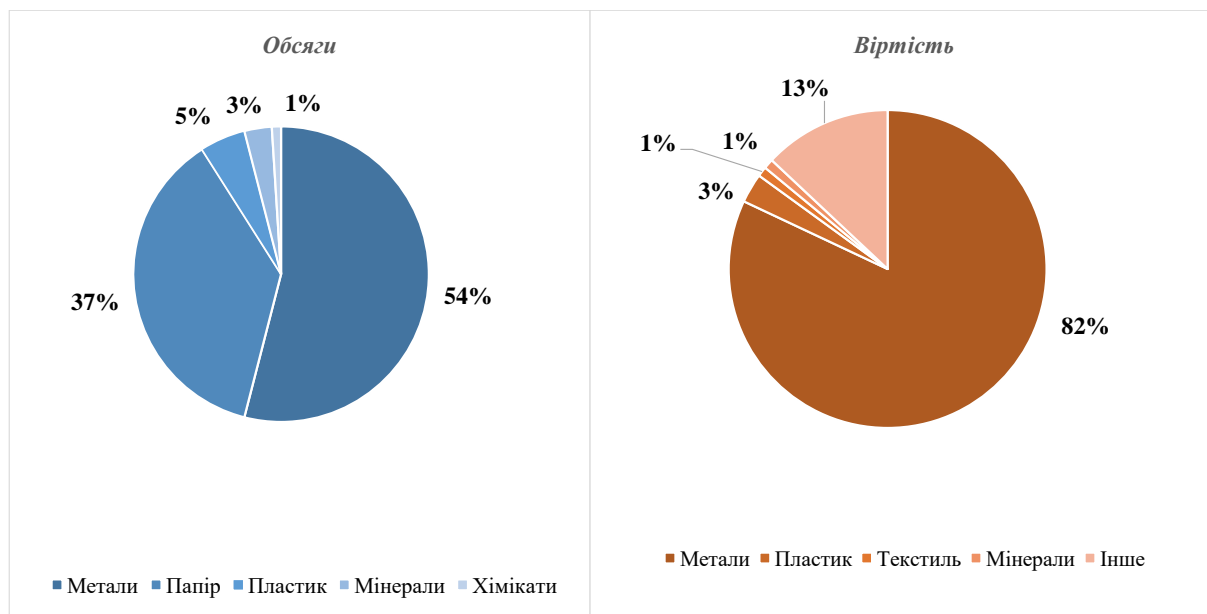


Рисунок 6. Структура міжнародної торгівлі відходами та брухтом у 2018 р., % [613]

Як свідчать дані рис. 6, на метали приходилось 54% за фізичними обсягами та 82% за вартісними показниками у міжнародній торгівлі відходами та брухтом, частка паперу за обсягами становила 37%, у ціновому еквіваленті – 12% у 2018 р..

Протягом 2016-2018 р. ціни на папір та пластик залишалися стабільними, мали зростаючу динаміку (рис. 7).

У торгівлі відходами та брухтом бере участь обмежена кількість країн. У 2018 р. на топ-20 експортерів та імпортерів припадало 80% світового експорту та 85% світового імпорту. Основними експортерами були країни ОЕСР, включаючи США, Німеччину, Велику Британію, Японію, Нідерланди, Францію та Канаду (рис. 8).

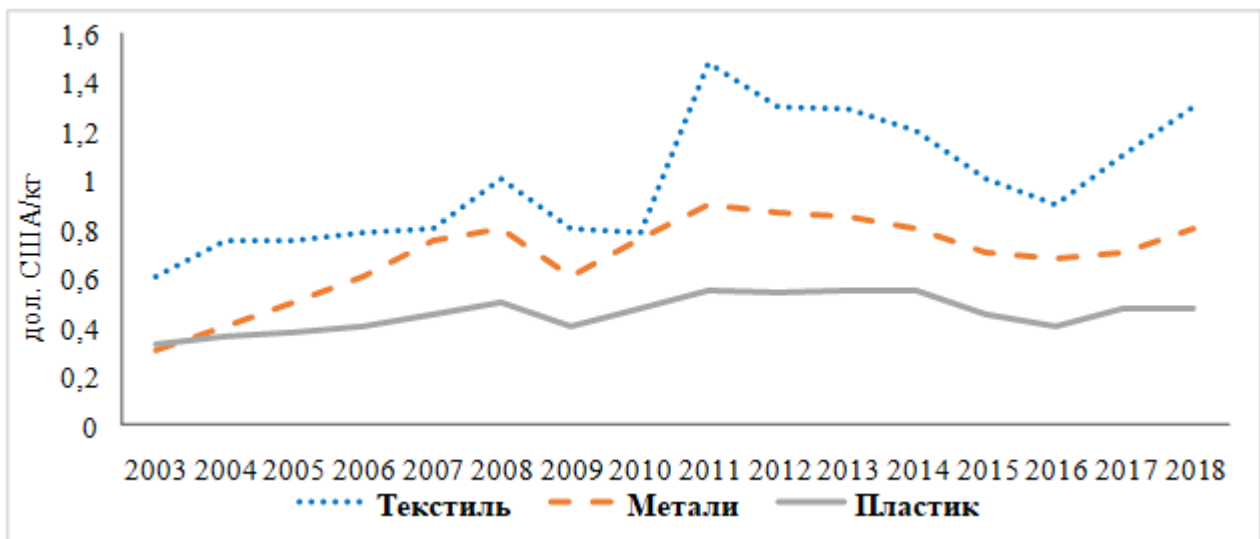


Рисунок 7. Динаміка експортної вартості окремих вторинних матеріалів протягом 2003-2018 роках [613]

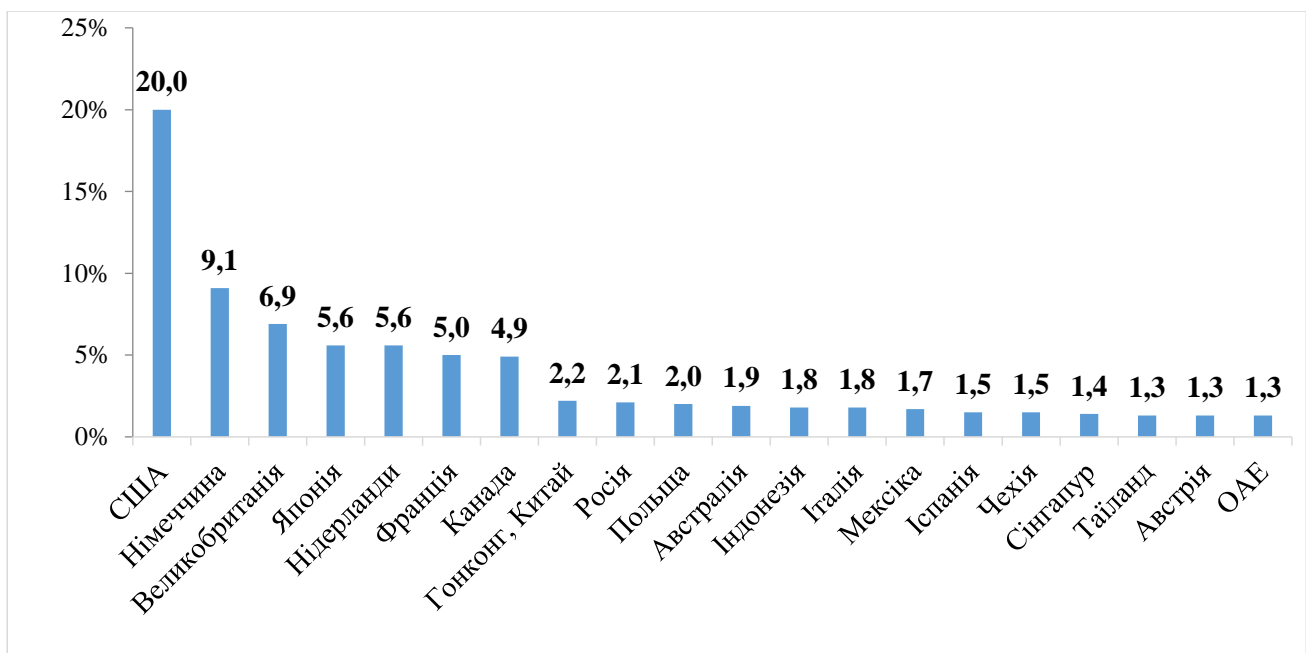


Рисунок 8. Топ-20 експортерів відходів та брухту за вартістю у світовій торгівлі у 2018 р., % у світовій торгівлі [613]

Основними імпортерами були: Німеччина, Південна Корея, Туреччина, Італія, США, Японія, Іспанія, Великобританія та Нідерланди, а також Китай та Індія (рис. 9).

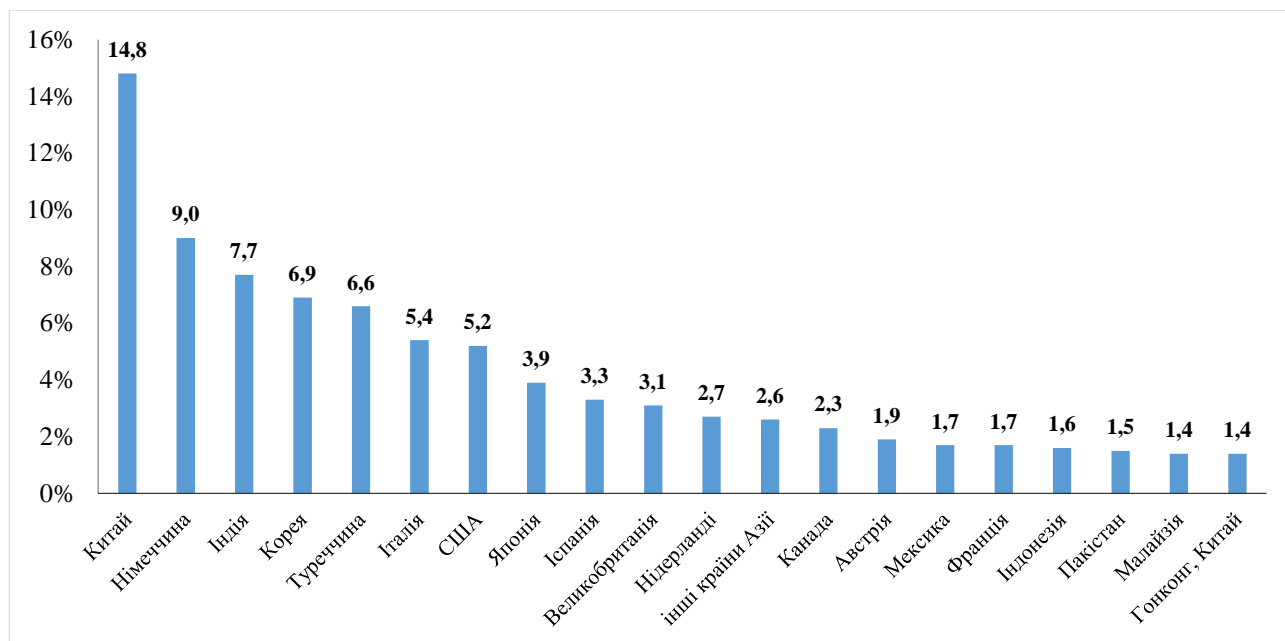


Рисунок 9. Частка 20 найбільших імпортерів відходів та брухту за вартістю у світовій торгівлі у 2018 р., % [613]

Існуючі обмеження на торгівлю відходами та брухтом видаються більш значними для експорту, ніж для імпорту. Експортні обмеження переважають для металевих відходів і брухту і можуть набувати різних форм, включаючи експортні заборони, квоти, податки, вимоги неавтоматичного експортного ліцензування та будь-які інші експортні обмеження.

Китай продовжує залишатися найбільшим імпортером відходів та брухту, незважаючи на заборону імпорту, введену з 2018 р.. Це пояснюється тим, що китайська заборона в основному стосується пластикових відходів та брухту, несорттованих паперових відходів та брухту, а також деяких фракцій або металевих відходів та брухту, у той час як сорттований папір та більша частина металевих відходів та брухту продовжують імпортуватися [638].

У 2012-2014 рр. для металевих відходів та брухту середнє значення ненульових експортних податків становило 12,4% (при максимумі 50%), а середній імпортний тариф – 3,2% (при максимумі 14%). У 2014 р. 40% мідних відходів і брухту, що торгуються, 30% алюмінієвих відходів і брухту, що

торгуються і 20% відходів і брухту заліза і сталі підпадали принаймні під один вид експортних обмежень (рис. 10).

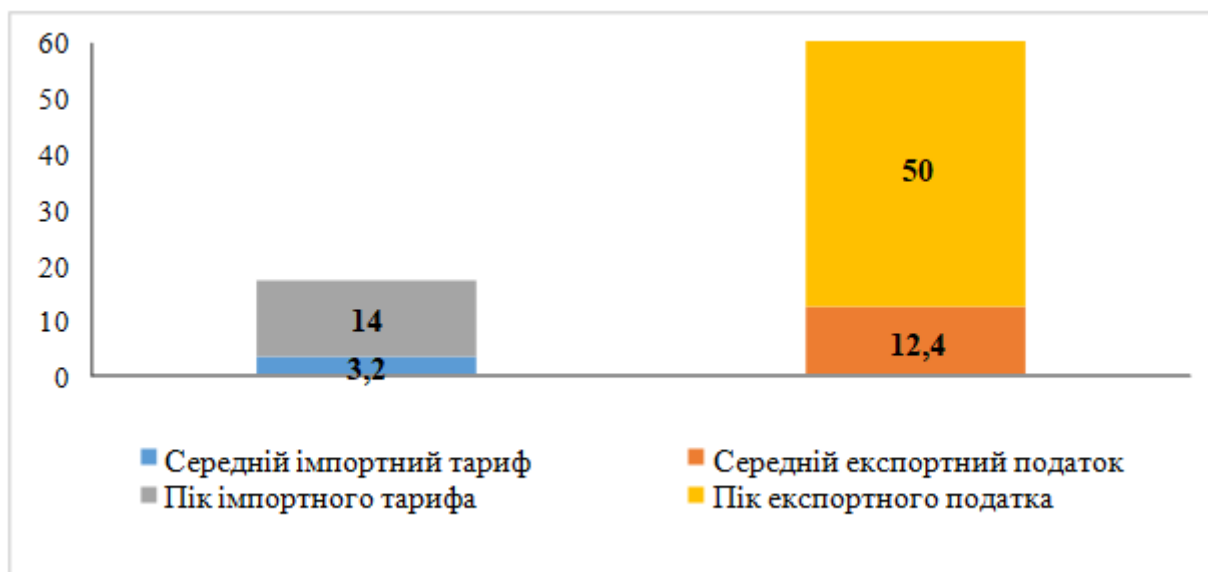


Рисунок 10. Середні та максимальні імпортні тарифи та експортні податки на металеві відходи і брухт, % [613]

Торгівля може надати потенційні можливості для перетворення відходів на ресурси. Вона може сприяти досягненню ефекту масштабу при збиранні відходів, призначених для переробки та матеріального (енергетичного) відновлення. Крім того, торгівля може направляти відходи та металобрухт у країни, які мають порівняльні переваги в їх сортуванні та переробці у цінні матеріали.

Однак необхідно враховувати і потенційні наслідки торгівлі відходами та брухтом. Наприклад, відходи та брухт можуть продаватися у пункти призначення з недостатнім потенціалом переробки та утилізації відходів. Більше того, у багатьох із цих пунктів призначення існують проблеми, пов'язані з незаконною торгівлею відходами та неформальним сектором.

У відповідь на ці проблеми у сфері торгівлі відходами та брухтом виникла низка ініціатив у вигляді односторонніх та багатосторонніх заходів, у тому числі в Китаї та в рамках Базельської конвенції відповідно. Ці недавні та поточні події змінять ландшафт торгівлі відходами та брухтом та потребують уважного вивчення. Заявивши, що імпорт відходів забруднює навколишнє середовище,

Китай почав запроваджувати обмеження на імпорт відходів та брухту, що набувають чинності у кілька етапів із січня 2018 р. [613]. Ці заборони на імпорт змінюють структуру торгівлі відходами та брухтом для конкретних товарів. За період з 2016 до 2018 р. обсяг світової торгівлі пластиковими відходами та ломом знизився на 60%, а обсяг торгівлі, призначений для Китаю, скоротився на 98% з моменту піку у листопаді 2016 р..

Ці заходи можуть мати кілька потенційних наслідків, оскільки ті фракції пластикових відходів та брухту, які раніше були предметом торгівлі, тепер утилізуються чи складуються всередині країни чи перенаправляються до інших місць. По-перше, для експортерів, які не мають внутрішніх потужностей для переробки цих матеріалів, обмеження можуть спровокувати збільшення внутрішнього накопичення, спалювання та захоронення відходів (принаймні у короткостроковій перспективі). По-друге, торгові обмеження можуть призвести до ризику перенаправлення експорту відходів та брухту до країн із відносно слабкими стандартами переробки, включаючи альтернативні поглиначі, головним чином у Південній та Південно-Східній Азії. Справді, деякі країни періодично зазнавали сплеску річного імпорту в період з 2016 по 2018 рік, зокрема Таїланд (772%), Туреччина (648%), Малайзія (314%), Індонезія (284%), Індія (137%) та В'єтнам. (133%). У відповідь на це низка країн почали розглядати можливість копіювання китайських заходів контролю та заборон на імпорт відходів та брухту, у тому числі Індія, Індонезія, Таїланд, Малайзія та В'єтнам. Так, Індія ввела заборону на імпорт пластикових відходів та брухту з серпня 2019 р.. Таїланд також оголосив про запровадження повної заборони на імпорт пластикових відходів та брухту до 2021 р.. Малайзія та В'єтнам скоротили кількість виданих ліцензій та дозволів на імпорт відходів та дозволів на імпорт. Динаміка експорту пластикових відходів, брухту в окремі країни світу упродовж січня 2016-жовтня 2018 р. наведена на рис. 11.

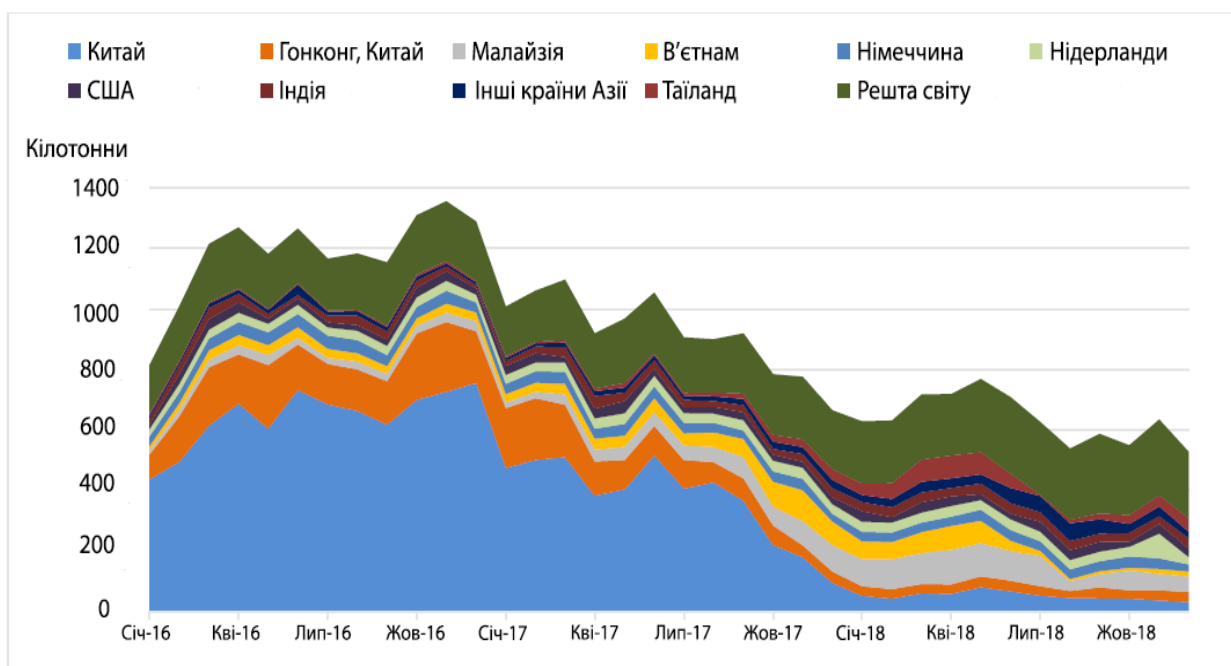


Рисунок 11. Щомісячний експорт пластикових відходів та брухту за призначенням, кілотонни [613]

Базельська конвенція також прагне вирішити деякі з цих зростаючих екологічних проблем, пов'язаних з торгівлею відходами та брухтом. На Конференції сторін Базельської конвенції, що проходила з квітня по травень 2019 р., сторони прийняли поправки до Конвенції для посилення контролю за транскордонним переміщенням пластикових відходів та брухту, які набули чинності з січня 2021 р.. Сторони також прийняли тимчасові переглянуті технічні керівні принципи з транскордонних перевезень електричних та електронних відходів та використаного електричного та електронного обладнання. Ці поправки та оновлення посилили контроль за транскордонними перевезеннями небезпечних, забруднених або змішаних пластикових відходів, які важко переробити, пластикових відходів, що важко піддаються переробці, при одночасному звільненні деяких сумішей відходів, призначених для переробки, згідно дії Конвенції для полегшення торгівлі.

Так, у грудні 2019 р. ЄС оголосив про Європейський зелений курс, в якому викладено зобов'язання щодо вирішення проблем, пов'язаних з кліматом та навколишнім середовищем. У цьому стратегічному документі зазначено, що

Комісія дотримується думки, що ЄС має припинити експорт своїх відходів за межі ЄС і тому перегляне правила перевезення відходів та незаконного експорту. Ці нещодавні події щодо обмеження торгівлі відходами та брухтом на багатосторонньому, наднаціональному та національному рівнях змінять ландшафт торгівлі відходами та брухтом та потребують уважного вивчення.

Вплив торгівлі відходами на навколишнє середовище може виникати внаслідок транспортування та операцій з управління відходами. У певних обставинах, залежно від близькості транспортування, доступних технологій управління відходами, а також чинних екологічних правил, торгівля відходами теоретично може збільшити або зменшити загальний вплив на навколишнє середовище.

Торгові потоки відходів і брухту вказують на збільшення чи зменшення навантаження на довкілля. Питання швидше в тому, чи переробляються і відновлюються відходи, що торгуються, і брухт екологічно безпечним способом і в тісній відповідності з цілями циркулярної економіки. Важливо зрозуміти, якою мірою торгівля відходами та брухтом потенційно сприяє підвищенню ступеня переробки та зниженню ступеня переробки, а також подальшим процесам відновлення в рамках ієрархії відходів. У цьому сенсі розмежування торгівлі відходами, призначеними для відновлення матеріалів, та відходами, призначеними для відновлення енергії, буде особливо важливим, незважаючи на потенційно складне завдання. Крім того, сприяння торгівлі вторинною сировиною є важливим для більш ефективного використання ресурсів протягом усього їх життєвого циклу та зниження впливу на навколишнє середовище. З цієї причини розуміння природи, раціональності та наслідків запровадження торгових обмежень, зокрема, обмежень на експорт відходів та брухту, а також вторинної сировини, матиме важливе значення.

Торгівля вторинною сировиною (наприклад, відсортованим металобрухтом, переробленими пластиковими гранулами) є важливим елементом політики циркулярної економіки. На перший погляд, ЄС переробляє більше вторинної сировини всередині Союзу та покращує свій торговий баланс

цих матеріалів. З 2004 до 2016 р. рівень використання циркулярних матеріалів у ЄС зріс на 3,4 % з 8,3% до 11,7% (рис. 12). Завдяки зростанню внутрішнього використання циркулярних матеріалів експорт вторинної сировини збільшився на 70% з 21,7 млн тонн у 2004 р. до 36,9 млн тонн у 2018 р.. Відповідно, імпорт знизився на 35% – з 9 млн тонн до 5,9 млн тонн протягом вказаного часу.

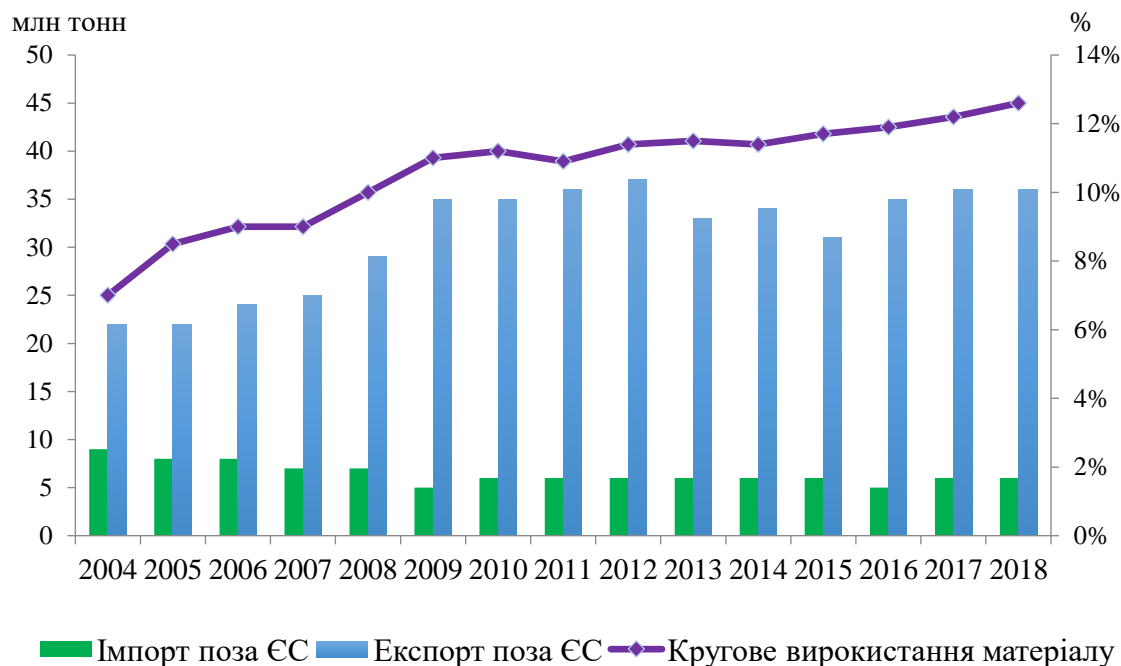


Рисунок 12. Торгівля ЄС сировиною, що придатна для переробки, та циркулярне використання матеріалів [613]

Забезпечення якості та вмісту, а також створення ринків для цих матеріалів має важливе значення для їхнього використання. Тому очікується, що роль стандартів якості матеріалів, вмісту матеріалів, схем сертифікації, а також схем екодизайну, екомаркування та державних закупівель матиме вирішальне значення для розширення масштабів ресурсозберігаючої та циркулярної економіки.

Торгівля вживаними товарами може розглядатися як позитивний засіб збереження матеріалів у використанні до того, як ці товари досягнуть кінця терміну служби. Зазвичай це відбувається, коли попит на товари існує за кордоном, але не в середині країни.



Рисунок 13. Динаміка міжнародної торгівлі уживаними та відновленими шинами у 1988-2018 роках [613]

Дані про світову торгівлю вживаними товарами можуть допомогти зрозуміти природу цих товарів та їх загальний внесок у ефективне використання ресурсів протягом усього життєвого циклу та обмеження відповідного впливу на навколишнє середовище. Проте дані залишаються дуже мізерними, оскільки важко відрізнити від нових товарів чи відходів у кодах ГС. На глобальному рівні є дані про торгівлю використаними шинами (рис. 13).

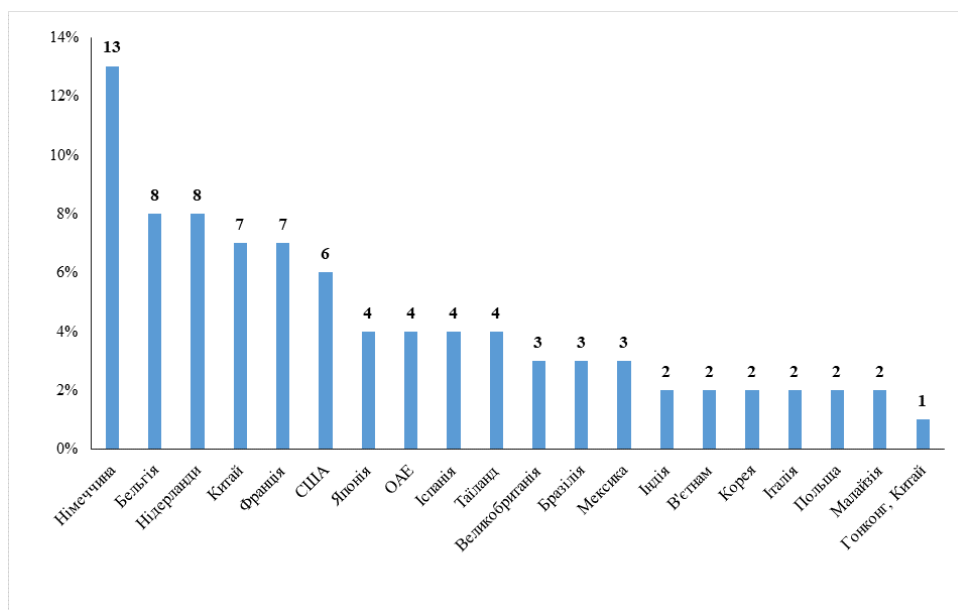


Рисунок 14. Частка 20 найбільших експортерів вживаних та відновлених шин за вартістю у світовій торгівлі у 2018 р., % [613]

У період з 1988 по 2018 рік світовий експорт вживаних та відновлених шин зріс у 5 разів за фізичними обсягами (вагою) та в 11 разів за вартістю, склавши 1 млрд. тонн та 2,3 млрд. доларів США у 2018 р. Більшість імпортерів та експортерів належать до країн ОЕСР, на них припадає 70% та 72% вартості торгівлі у 2018 р. відповідно (рис. 14 та рис. 15).

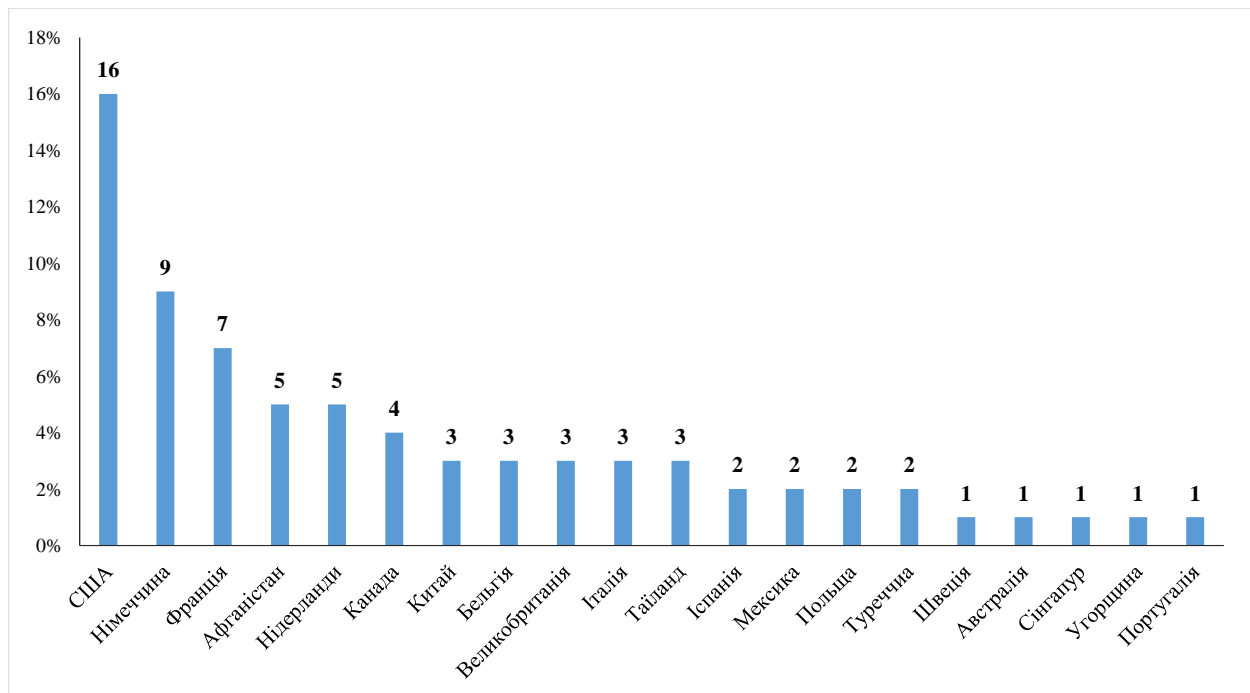


Рисунок 15. Частка 20 найбільших імпортерів вживаних та відновлених шин за вартістю у світовій торгівлі у 2018 р., % [613]

За даними Євростату за період з 2000 по 2018 рік кількість експорту вживаних автомобілів з ЄС зросла на 79% з 558 тис. одиниць у 2000 р. до 996 тис. одиниць у 2018 р.. Але експорт усередині ЄС зріс на 90% за той же період із 762 тис. одиниць у 2000 р. до 1265 тис. одиниць у 2018 р.. Середня вартість експорту вживаних автомобілів становила 4165 євро при зовнішньому експорті, тоді як на внутрішньоєвропейському ринку вживаних авто ціна була більш ніж удвічі вищою та сягнула 11038 євро (рис. 16).

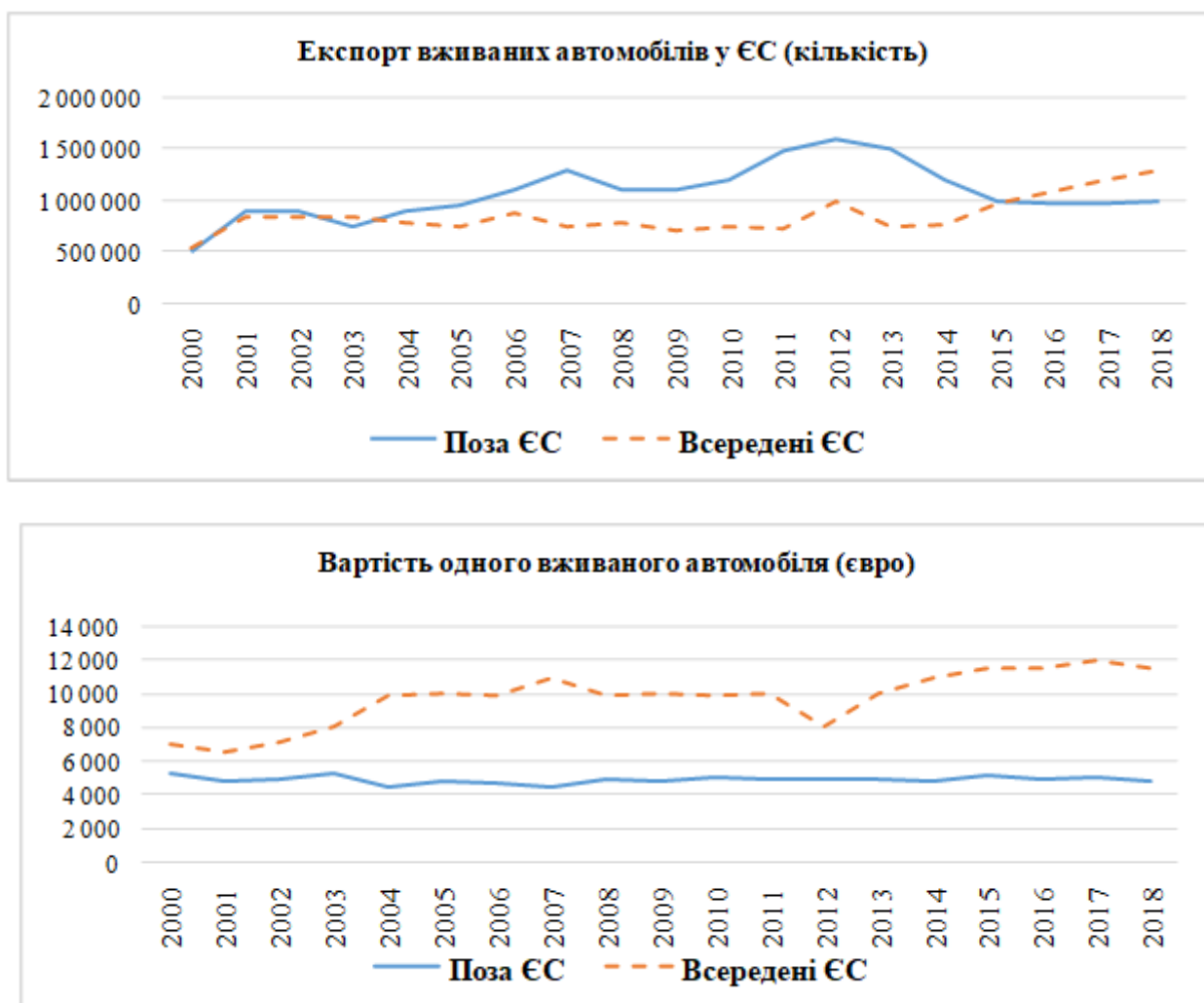


Рисунок 16. Експорт вживаних автомобілів ЄС протягом 2000-2018 рр. [613]

Незважаючи на потенційні переваги торгівлі вживаними товарами для сприяння циркулярній економіці, необхідно враховувати потенційні компроміси. Торгівля вживаними товарами може призвести до того, що економіка країн-імпортерів опиниться в полоні старих і неефективних технологій, таких як автомобілі з високим рівнем викидів. З цієї причини деякі країни ввели обмеження та заборони на імпорт уживаних товарів (наприклад, старих уживаних автомобілів) у межах своїх Національних цільових внесків (НЦВ) за Паризькою угодою з клімату. Можуть також виникати питання, пов'язані з потенційною переробкою товарів, що відслужили свій термін, залежно від рівня технологій переробки, відновлення та утилізації відходів, доступних у місці призначення [639].

Торгівля вживаними товарами також викликає занепокоєння у деяких країн-імпортерів, оскільки вона може бути потенційною лазівкою для незаконної торгівлі небезпечними або забрудненими відходами, які б інакше підлягали б Базельському контролю. Товари також можуть викликати потенційні проблеми з правом на відновлення та їх взаємозв'язок із захистом прав інтелектуальної власності в деяких торгових угодах.

Відновлення та повторне виробництво товарів може забезпечити значні позитивні економічні та екологічні переваги за рахунок зниження вартості економічних ресурсів у порівнянні з новими товарами та за рахунок можливості ефективного використання матеріалів протягом усього життєвого циклу продукту. Вони також відкривають широкі можливості для міжнародної торгівлі, особливо на закордонних ринках, де потрібні нижчі ціни на продукцію. Таким чином, вони надають безпрограшні можливості для економіки, торгівлі та навколишнього середовища.

Однак, незважаючи на ці численні переваги, споживання відновлених та відремонтованих товарів залишається досить обмеженим. Наприклад, згідно з дослідженням 2012 р. (US International Trade Commission, 2012), на частку відновленого виробництва припадає до 2% від загального обсягу виробництва в США, а згідно з іншим дослідженням 2015 р. – до 1,9% від загального обсягу виробництва ЄС.

Таке обмежене використання може бути частково пов'язане з характером секторів, що підходять для відновлення та модернізації. До секторів з ринками відновлення та повторного використання відносяться важке обладнання, літаки, автомобілі, деякі види електричного та електронного обладнання (наприклад, комп'ютери, рідкокристалічні дисплеї, принтери та тонер-картриджі), а також медичні прилади. Ці процеси збереження вартості в цілому підходять для капіталомістких товарів на відміну від споживчих товарів.

Додаткові проблеми, пов'язані з відновленням та повторним виробництвом, класифіковані в доповіді Міжнародної групи з ресурсів ЮНЕП (UNEP) та включають чотири основні категорії, а саме: нормативно-правові

бар'єри та бар'єри доступу (у т.ч. торговельне регулювання); бар'єри інфраструктури збору; технологічні та ринкові бар'єри.

Щодо торгівлі, то виявлено кілька факторів, що обмежують переміщення товарів для ремонту та відновлення, що відноситься як до «серцевини» (використаного продукту або модуля, призначеного для повторного виробництва), так і до відремонтованих та відновлених продуктів. Іноді компанії можуть зіткнутися з труднощами при вивезенні виробів, що відслужили свій термін, через кордон для подальшої модернізації та відновлення, оскільки в деяких юрисдикціях ці вироби можуть класифікуватися як відходи і не допускати до повторного відправлення. Відомо, що деякі країни (наприклад, Бразилія, Індія) обмежують переміщення нових виробів. Інші країни (наприклад, Китай, Індонезія) запровадили обмеження та заборони на імпорт відновлених та відремонтованих товарів [640].

Економічний розвиток тісно пов'язаний з використанням металів. Зростаючий попит на метали постійно тисне на ресурсну базу. Метали є високоцінними ресурсами, і в принципі їх можна легко повторно використати та переробляти. Повторне використання та переробка металів у глобальному масштабі може сприяти перетворенню відходів на ресурси, таким чином замикаючи матеріальні цикли. Очікувані вигоди полягають у зменшенні впливу на навколишнє середовище від виробництва первинної металургії, забезпечення доступності металу, а також зниження цін на метал і сприяння створенню робочих місць у відповідних галузях економіки.

Переробка металу має давню традицію, оскільки люди зрозуміли, що це більш вигідно та економічно, ніж викидати ресурси разом із відходами і починати все спочатку з видобутку та виробництва первинних металів. Донедавна переробка була зосереджена на кількох конкретних металах, в основному на таких неблагородних металах, як сталь, мідь або алюміній, оскільки більшість продуктів були відносно простими. Через дедалі складнішу переробку металу з багатьох матеріалів у 21 столітті стає все технологічно складним бізнесом.

Занадто багато цінного металу сьогодні втрачається через недосконале збирання товарів із закінченим терміном служби, неправильні методи переробки або структурні недоліки в ланцюжку переробки, включаючи відсутність належних технологій переробки деяких металів. Економіка, технології та законодавство є трьома основними складовими успіху переробки металу. Вони повинні бути поєднані таким чином, щоб забезпечити високі темпи переробки для багатьох металів одночасно, щоб не обмежувати переробку одного металу в той час, як інший метал не задіяний. Цей момент є вирішальним, оскільки відсутність законодавства та контролю залишає місце для учасників ланцюга переробки, щоб просто «витягнути» з відходів найцінніші компоненти та необережно викидати решту. Часто пов'язана з бідністю та нерозумінням характеристик вторинної сировини, така поведінка завдає значної шкоди людині та навколишньому середовищу, оскільки деякі нецінні компоненти містять небезпечні речовини, які потребують належної обробки та утилізації.

Поява нових технологій призвела до покращення всіх аспектів економіки та життя людей. Продуктивність виробничого сектора підвищилася завдяки впровадженню різноманітних інноваційних, швидких та економічних технологій. Четверта промислова революція (4IR) поєднує фізичні, цифрові та біологічні технології, які підвищують гнучкість, маневреність та темпи виробничих систем для задоволення зростаючого попиту на товари та послуги. 4IR передбачає застосування таких відомих технологій, як промисловий інтернет-технологій (IIoT), великі дані, аналітика, робототехніка, адитивне виробництво, машинне навчання, ощадливе виробництво, штучний інтелект, високопродуктивні обчислення та інші для виробництва високоякісної продукції економічно ефективним, трудомістким та екологічним способом. Впровадження технологій 4IR у виробничому секторі підвищило продуктивність, покращило корисність продукції, знизило енергоспоживання, зменшило викиди токсичних газів та призвело до скорочення відходів.

Різні дослідники використовували технології для покращення виробничих процесів та результатів, щоб підвищити продуктивність при мінімізації відходів.

У сучасних дослідженнях вчені [628, 641] описали застосування технологій 4IR, таких як промисловий інтернет-технологій (IIoT), хмарні обчислення, аналітика великих даних, робототехніка тощо у виробничому секторі для підвищення ефективності, екологічної стійкості, енергоефективності, зниження витрат та мінімізації відходів. Застосування інноваційних технологій задля забезпечення ефективності виробничих систем має безліч переваг, хоч і пов'язані з очевидними проблемами. Застосування IIoT забезпечує автоматизацію та точність виробництва, тим самим знижуючи кількість відходів у порівнянні з людськими чи традиційними виробничими процесами.

Крім того, роботизовані технології допомагають в автоматизації, виконують небезпечні роботи та повторювані дії протягом тривалого часу з мінімальними помилками через втому, забезпечуючи тим самим запобігання та мінімізацію відходів. Застосування роботизованої обробки набуло широкого поширення в останні рр. завдяки такій очевидній перевазі, як усунення браку, запобігання та мінімізація відходів та постійне виробництво якісної продукції. Аналітика великих даних дозволяє здійснювати інтелектуальний моніторинг процесів, прогнозувати поломку верстата, масову кастомізацію продукції та досягнення безпомилкової продукції завдяки кібербезпеці, ймовірності крадіжки персональних даних та високому енергоспоживанню, що викликає законні побоювання. Незважаючи на деякі проблеми, пов'язані з адаптацією технології хмарних обчислень у виробничій системі, було встановлено, що вона дозволяє скоротити кількість дефектів та відходів, максимізувати ефективність виробництва та забезпечити моніторинг машин у режимі реального часу для скорочення простоїв через поломку машин. Крім того, дослідники у своїх попередніх працях повідомили, що хмарні обчислення забезпечують інноваційність, гнучкість, підвищують продуктивність та сприяють ZW у виробничій системі.

Постійне застосування нових технологій і методів виробництва є ключем до зниження відходів, зменшення кількості помилок у продукції та створення більш інтелектуальних продуктів у найближчому майбутньому. Хоча

використання цих технологій пов'язане зі збільшенням витрат, вигода від їх застосування буде помітна у скороченні відходів та витрат на їх утилізацію, зниженні вартості матеріалів та майже повній відмові від бракованої продукції. Ефективне симбіотичне об'єднання людини і комп'ютера, також зване доповненим інтелектом, може вирішити деякі проблеми, що виникають, і збільшити випуск продукції при зниженні витрат і людино-годин.

Швидка мода – постійна пропозиція нових фасонів за дуже низькими цінами призвела до значного збільшення кількості одягу, що виробляється і викидається. Для вирішення проблеми впливу на навколишнє середовище ЄС хоче прискорити перехід до циркулярної економіки. У березні 2020 р. Європейська комісія ухвалила новий план дій з циркулярної економіки, який включає стратегію ЄС для текстилю, спрямовану на стимулювання інновацій та збільшення повторного використання в цьому секторі.

У лютому 2021 р. Європарламент прийняв резолюцію про новий план дій з циркулярної економіки, що вимагає додаткових заходів для досягнення вуглецево-нейтральної, екологічно стійкої, нетоксичної та повністю циркулярної економіки до 2050 р., включаючи жорсткі правила утилізації та обов'язкові цілі щодо використання та споживання матеріалів. У рамках пропозицій євродепутати вимагали ухвалення нових заходів проти втрати мікрОВОлокна та більш суворих стандартів щодо використання води.

У 2018 р. світова текстильна та швейна промисловість використала 79 мільярдів кубометрів води, тоді як потреби цієї сфери в ЄС у 2017 р. становили 266 мільярдів кубометрів. Для виробництва однієї бавовняної футболки, за оцінками, потрібно 2700 літрів прісної води, що достатньо для задоволення потреб у питній воді однієї людини протягом 2,5 р.. На текстильне виробництво припадає близько 20% глобального забруднення чистої води внаслідок фарбування та обробки виробів. При пранні синтетичних тканин в океан потрапляє приблизно 0,5 мільйона тон мікрОВОлокна на рік. На прання синтетичного одягу припадає 35% первинного мікропластика, що потрапляє у навколишнє середовище. Одне прання одягу з поліестеру може призвести до

викиду 700 тис. мікропластикових волокон, які можуть потрапити до харчового ланцюга. Змінилося й те, як люди позбавляються непотрібного одягу: речі викидаються, а не передаються в дар.

З 1996 р. кількість одягу, що купується в ЄС на одну особу, збільшилася на 40% після різкого падіння цін, що призвело до скорочення терміну служби одягу. Щорічно європейці використовують майже 26 кілограмів текстилю та викидають близько 11 кілограмів. Використаний одяг можна вивозити за межі ЄС, але в основному (87%) він спалюється або викидається на звалище.

У всьому світі менше 1% уживаного одягу переробляється в новий одяг, частково через недосконалість технологій. Нова стратегія спрямована на боротьбу зі швидкою модою та містить рекомендації щодо досягнення високого рівня роздільного збору текстильних відходів.

Згідно з директивою про відходи, схваленою парламентом у 2018 р., до 2025 р. країни ЄС будуть зобов'язані збирати текстиль окремо. Нова стратегія Комісії також включає заходи щодо підтримки циркулярних матеріалів та виробничих процесів, боротьби з присутністю небезпечних хімічних речовин та допомоги споживачам у виборі сталого текстилю [642].

У ЄС діє Екологічне маркування, яке виробники, які дотримуються екологічних критеріїв, можуть наносити на вироби, гарантуючи обмежене використання шкідливих речовин та зниження забруднення води та повітря.

ЄС також запровадив деякі заходи щодо пом'якшення впливу текстильних відходів на навколишнє середовище. Програма «Горизонт 2020» фінансувала проект RESYNTEX – перехід на бізнес-модель циркулярної економіки для текстильної індустрії [643].

Обсяги міжнародної торгівлі уживаний текстилем наведені на рис. 17.

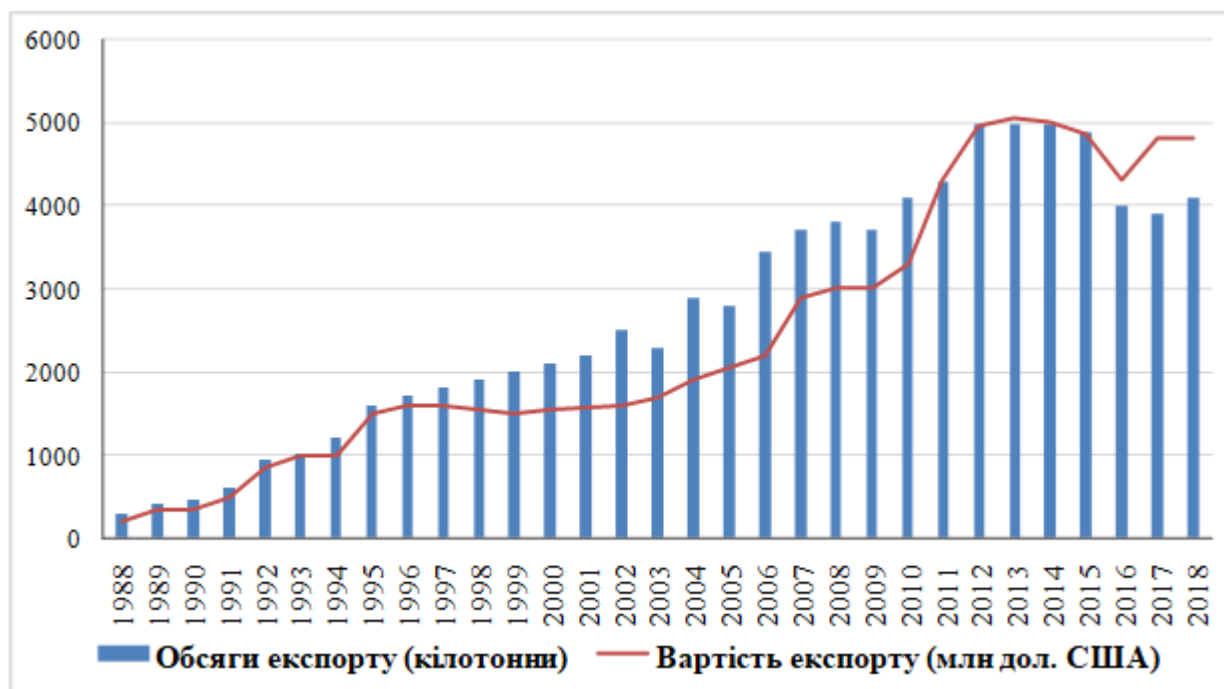


Рисунок 17. Обсяги міжнародної торгівлі уживаним текстилем протягом 1988-2018 рр. [613, с.27]

Більш стійка модель виробництва текстилю також здатна стимулювати економіку. Європа опинилася в безпрецедентній медичній та економічній кризі, яка виявила крихкість глобальних ланцюжків поставок. Стимулювання нових інноваційних бізнес-моделей, у свою чергу, створить нове економічне зростання та робочі місця, необхідні Європі для відновлення.

У період з 1988 по 2018 рік світовий експорт старого текстилю зріс у 12 разів за вагою та у 26 разів за вартістю і досяг 3,4 млрд. тонн та 4,2 млрд. доларів США у 2018 р.. Експорт здебільшого здійснювався з країн ОЕСР, на які припадало 77% від загальної вартості експорту у 2018 р.. Слід наголосити, що крім країн ОЕСР, низка країн, що не входять до ОЕСР, включаючи Китай та Індію, також були найбільшими експортерами (рис. 18).

На відміну від цього, імпорт переважно здійснювався країнами, які не входять до ОЕСР, на частку яких припадало 66% від загальної вартості імпорту у 2018 р.. До 20 найбільших імпортерів входять країни Південної та Південно-Східної Азії та Африки, а також низка країн ОЕСР [634], що вказано на рис. 19.

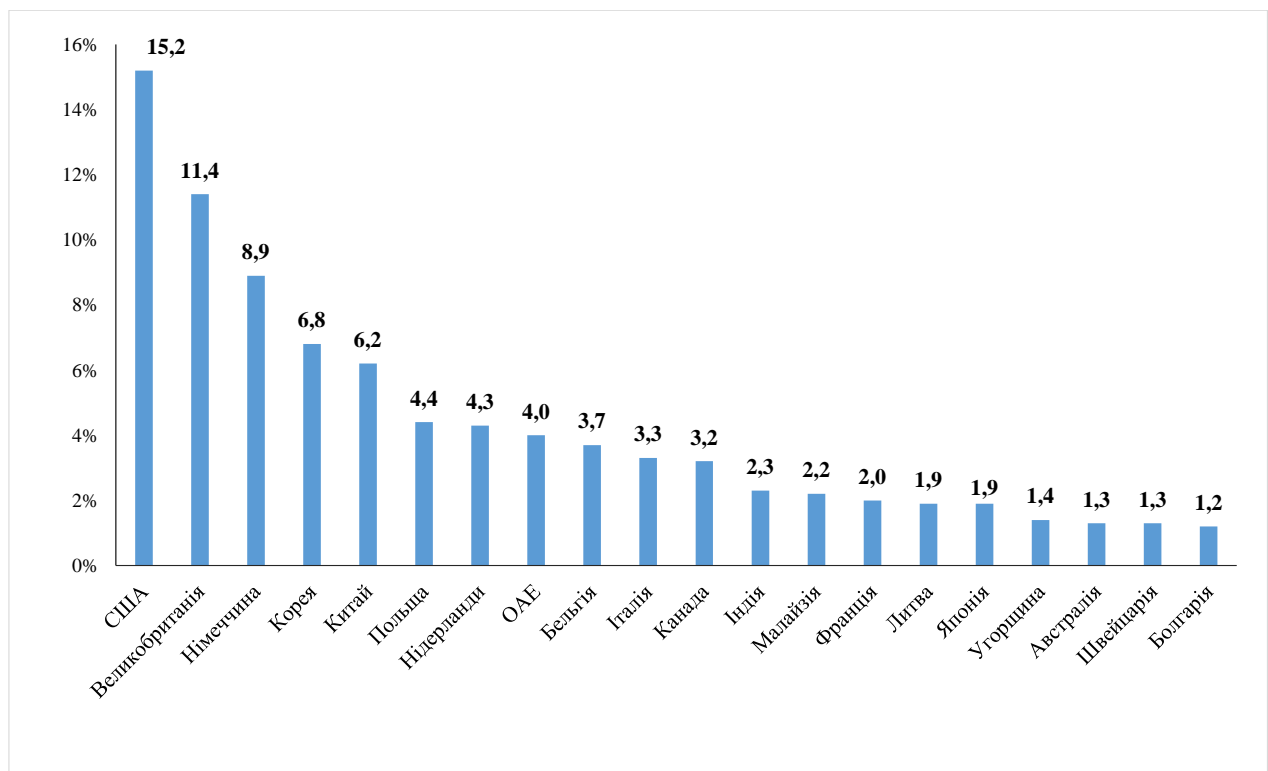


Рисунок 18. Частка 20 найбільших експортерів секонд-хенду за вартістю у світовій торгівлі у 2018 р., % [643]

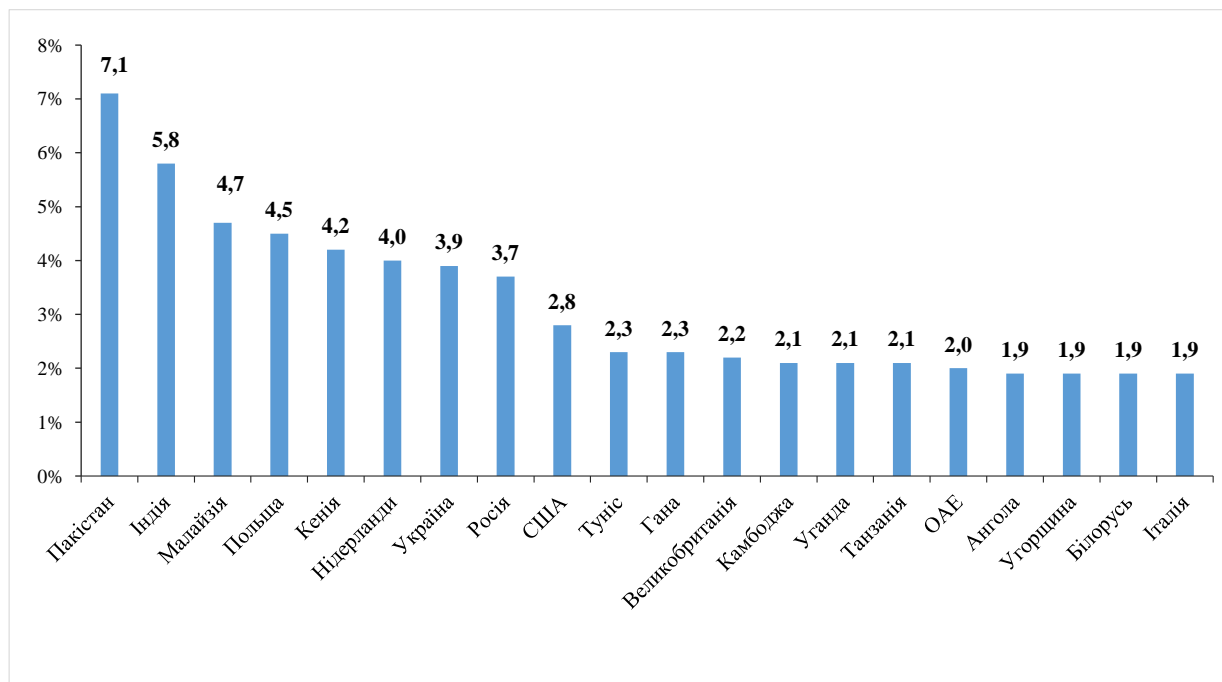


Рисунок 19. Частка 20 найбільших імпортерів секонд-хенду за вартістю у світовій торгівлі у 2018 р., % [643]

Близько 40 % світового експорту та імпорту відходів у вартісному вираженні було пов'язано з ЄС (рис. 20).

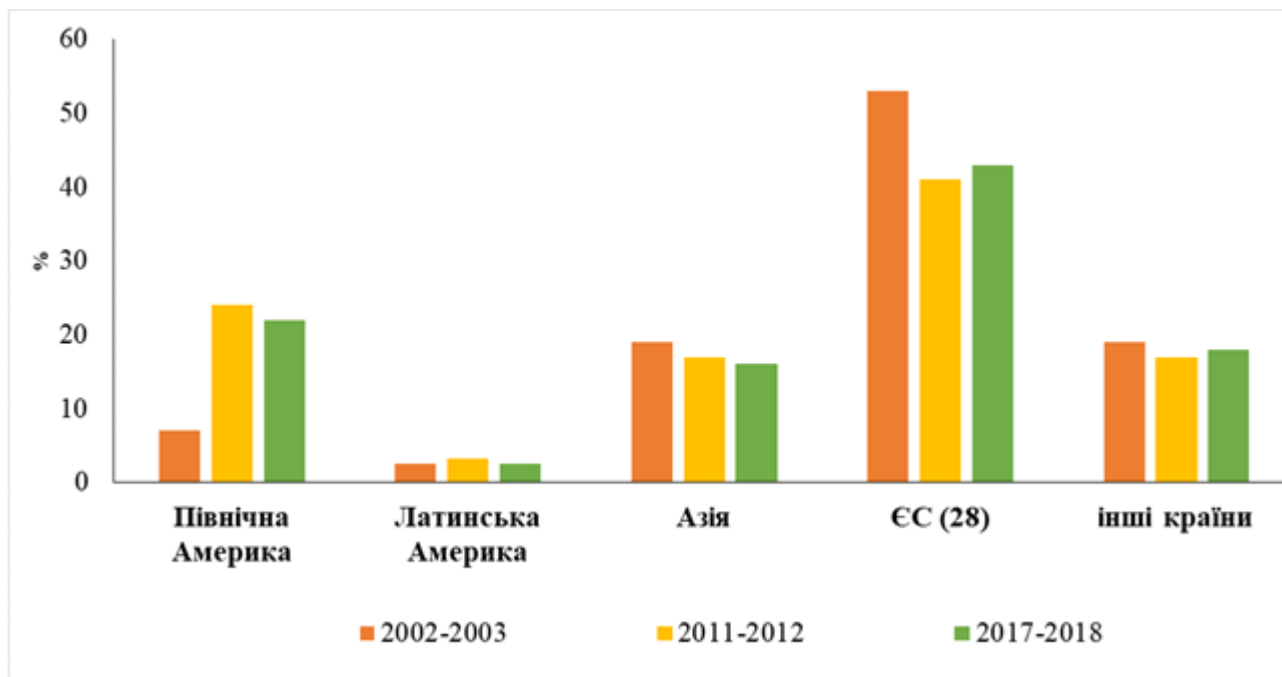


Рисунок 20. Участь регіонів світу в експорті відходів за їх вартістю, % [644]

ЄС був та залишається провідним експортером та імпортером відходів у треті країни. За даними Євростату, експорт відходів до третіх країн у 2021 р. становив 33,0 млн тон [645], причому обсяги порівняно з 2004 роком зросли на 77% (рис. 21). Суттєве зростання експорту відбулося до глобальної кризи 2009 р.. Прийняття стратегії «Європа 2020» передбачало перехід економіки на засади ресурсозбереження, обсяги експорту відходів у 2021 р. порівняно з 2010 роком зросли лише на 10%.

Імпорт відходів розглядається країнами ЄС як ресурсна база для переробних підприємств для отримання додаткових енергетичних ресурсів та цінних чорних й кольорових металів. Імпорт відходів з третіх країн у 2021 р. збільшився на 11% порівняно з 2004 роком та становив 19,7 млн т [645].

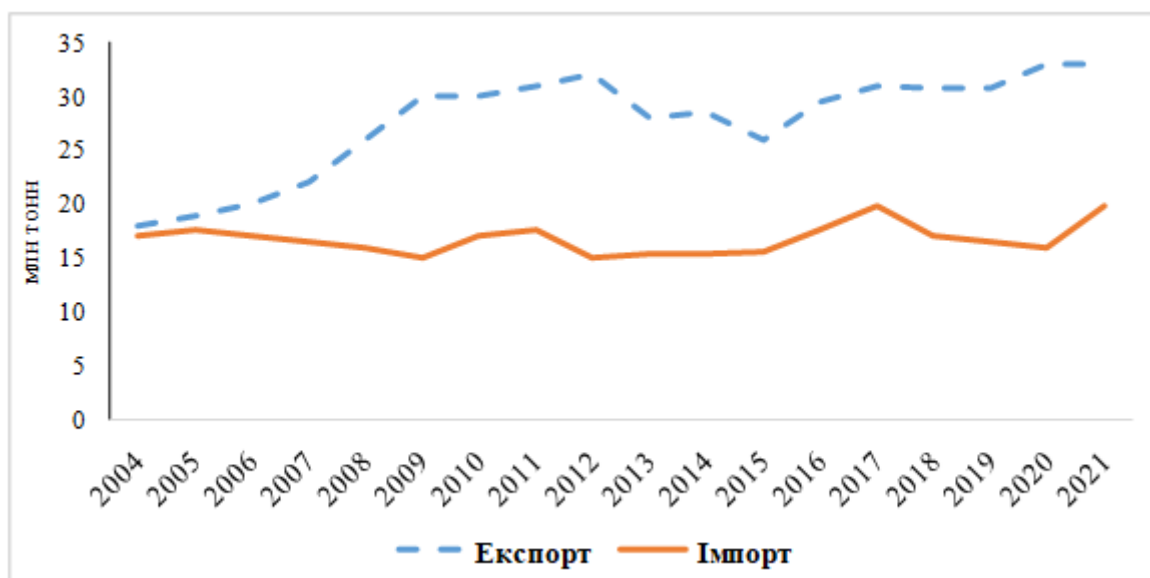


Рисунок 21. Експорт та імпорт відходів у ЄС, 2004-2021 рр., млн т [645]

ЄС експортує більшість своїх відходів до Китаю та Туреччини. Протягом багатьох р. Китай пропонував конкурентоспроможні ціни на закупівлю пластикових відходів, і таким чином швидко став основним імпортером пластикових відходів з ЄС. Європейці також мали низькі транспортні витрати, оскільки використовували повернення суден, які прибули з товарами з Китаю, щоб відправити відходи назад [644].

З 2002 р. європейський експорт до Туреччини зріс майже втричі у 2018 р., завдяки створенню Митного союзу між двома суб'єктами. Обсяг експорту відходів з ЄС до країни становив близько 14,7 млн тонн у 2021 р., що більш ніж втричі більше, ніж у 2004 р., і майже половину загального експорту відходів. Другим за величиною пунктом призначення була Індія, яка отримала майже 2,4 млн тонн відходів з ЄС у 2021 р., далі йдуть Єгипет (1,9 млн тонн), Швейцарія (1,7 млн тонн), Велика Британія (1,5 млн тонн), Норвегія (1,4 млн тонн), Пакистан (1,3 млн тонн), Індонезія (1,1 млн тонн), США (0,9 млн тонн) і Марокко (0,6 млн тонн) [645].

За останні рр. експорт до Пакистану помітно зріс, так: обсяги зросли з 0,1 млн тонн у 2004 р. до 1,3 млн тонн у 2021 р.. На відміну від цього, експорт відходів ЄС до Китаю впав з піку в 10,1 млн тонн у 2009 р. до 0,4 млн тонн у

2021 р. (тобто у понад у 25 разів). Провідні країни-експортери відходів та географічна структура експорту наведені у таблиці 6.

Таблиця 6

Топ-10 експортерів відходів ЄС до третіх країн у 2021 р.

Країни ЄС - провідні експортери відходів			Країна експорту з ЄС		
Країна-експортер	Обсяг, млн т	%	Країна призначення	Обсяг, млн т	%
Нідерланди	6,4	19,4	Туреччина	14,7	44,5
Бельгія	4,3	13,0	Індія	2,4	7,3
Німеччина	3,5	10,6	Єгипет	1,9	5,7
Франція	2,3	7,0	Швейцарія	1,7	5,1
Італія	1,9	5,9	Велика Британія	1,5	4,5
Іспанія	1,58	4,8	Норвегія	1,4	4,2
Румунія	1,55	4,7	Пакистан	1,3	3,9
Швеція	1,54	4,6	Індонезія	1,1	3,3
Польща	1,51	4,5	США	0,9	2,7
Данія	1,48	4,4	Марокко	0,6	1,8
Інші країни	6,94	21,1	Інші країни	5,5	17

Розраховано на складено авторами за даними [645]

На відходи чорних металів припадала половина всього експорту відходів з ЄС. У 2021 р. експорт відходів чорних металів (залізо та сталь) склав 19,5 млн тонн або 59% усіх відходів, які експортуються з ЄС. Основним пунктом призначення була Туреччина, яка отримала 13,1 млн тонн, що становило близько двох третин (67%) усіх відходів чорних металів, які експортуються з ЄС. ЄС імпортував 5,5 млн тонн відходів чорних металів, причому майже третину – 32% припадало на Великобританію. Обсяги експортованих паперових відходів з ЄС у 2021 становили 4,4 млн тонн або 13% загального експорту відходів. Провідною країною для постачання паперових відходів була Індія, її частка становила 26% (або 1,2 млн тонн) цієї категорії відходів, за нею йдуть Індонезія (0,9 млн тонн або 22%) та Туреччина (0,4 млн тонн або 10%). Одночасно ЄС імпортував паперові відходи в обсязі 2,4 млн тонн, причому 42% (або 1 млн тонн) надходило з Великобританії. Інформація про країни-імпортери відходів в ЄС та країн постачальників за результатами 2021 р. наведена у таблиці 7.

Таблиця 7

Топ-10 країн-імпортерів відходів ЄС та країн-постачальників у 2021 р.

Країни ЄС – провідні імпортери відходів			Країна-імпортер відходів до ЄС		
Країна-імпортер ЄС	Обсяг, млн т	%	Країна, яка імпортує до ЄС	Обсяг, млн т	%
Нідерланди	2,9	14,8	Великобританія	6,3	32,0
Швеція	2,7	13,7	Норвегія	3,1	15,7
Німеччина	2,5	12,7	Швейцарія	2,6	13,2
Іспанія	2,0	10,2	США	1,7	8,6
Італія	1,9	9,6	Російська федерація	1,0	5,0
Франція	1,1	5,6	Туреччина	0,57	2,9
Данія	1,0	5,0	Канада	0,55	2,8
Бельгія	0,9	4,6	Білорусь	0,45	2,3
Греція	0,8	4,0	Україна	0,32	1,6
Португалія	0,6	3,0	Боснія і Герцеговина	0,32	1,6
Інші країни	3,3	16,8	Інші країни	2,79	14,3

Розраховано та складено авторами за даними [646]

Понад дві третини імпорту відходів приходилося на шість країн ЄС. Основними імпортерами відходів до ЄС були Великобританія, Норвегія, Швейцарія та США. Обсяги експорту та імпорту відходів за видами матеріалів у ЄС наведені на рисунку 22.

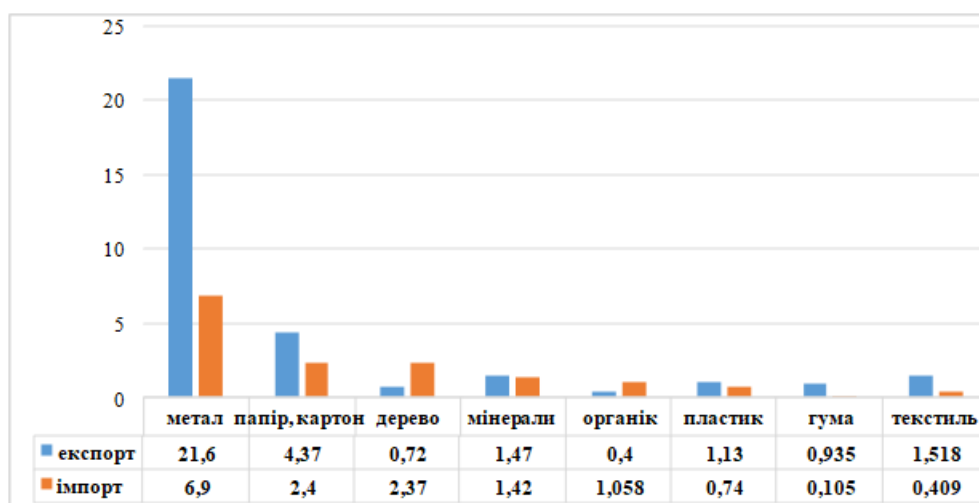


Рисунок 22. Співвідношення експорту та імпорту ЄС за типами відходів у 2021 р., млн т [645]

Як видно з рис. 22 основними видами відходів в експорті та імпорті ЄС були метали, папір та картон, мінерали. Обсяги експорту металів та текстилю утримували перевищували обсяги імпорту, удвічі – для паперу та картону. На вказані три товарні групи приходилося майже половину імпорту всіх відходів до ЄС та 83,2% загального експорту відходів у 2021 р.. Експорт пластику становив всього 3,4% загального експорту відходів у 2021 р. та у півтори рази перевищував обсяги його імпорту. Показово, що імпорт відходів з деревини понад ніж утримували перевищували експорт, імпорт органічних відходів – у 2,6 разів перевищував їх експорт.

За останні два десятиліття відносна частка Європи в світовому експорті скоротилася, тоді як експорт відходів США збільшився. Що стосується імпорту, то європейська частка також зменшилася, а в Азії зросла, особливо протягом першого десятиліття цього століття. Після введення обмежень на імпорт Китаєм у 2018 р. також спостерігається збільшення частки решти світу в імпорті відходів.

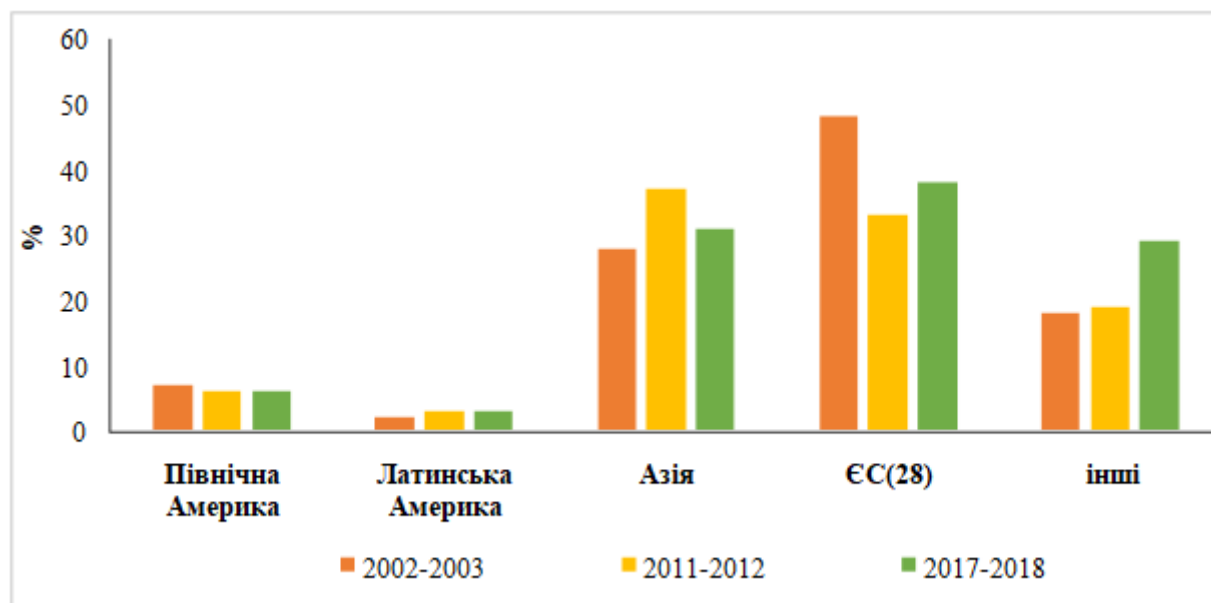


Рисунок 23. Світовий імпорт відходів за регіонами світу за їх вартістю, % [644]

Після обмежень Китаю на імпорт відходів почалися дискусії про економічні та екологічні витрати на переробку таких відходів у європейському регіоні. Відсутність внутрішньої спроможності в Європі для перетворення власних відходів у ресурси стала очевидною. У 2010 р. основним імпортером

мідного брухту став Китай. Це країна з найбільшим виробництвом міді із вторинних матеріалів. Китай був найбільшим імпортером пластикових відходів у світі до 2017 р.. США втричі збільшили свою частку в експорті відходів у період з 2002–2003 по 2011–2012 рр.. Це збільшення експорту збігається зі збільшенням імпорту до Китаю таких товарів.

Африка та Латинської Америки і Карибського басейну (ЛАК) беруть участь у глобальній торгівлі відходами лише незначною мірою, залишаючись за межами великих офіційних глобальних схем переробки відходів. У 2017-2018 роках на частку ЛАК припадало лише 2,6% світового експорту відходів та 3,3% імпорту відходів (рис. 20 та рис. 23). Проте зростає стурбованість зростанням незаконної торгівлі відходами, особливо в Африці [644].

У групі «Інші країни» (на яку припадає від 15 до 20 % експорту та імпорту) Туреччина виступала найбільшим імпортером сталевого брухту в світі (Єгипет і Пакистан, серед інших, також включені). Серед основних експортерів цієї групи є Швейцарія та Об'єднані Арабські Емірати.

У період з 2002 по 2018 рік обсяг експорту відходів країн ЛАК (регіонального) зростав такими ж темпами, як і загальносвітовий, тоді як регіональний імпорт зростав швидше, ніж загальносвітовий. У результаті в період з 2002 по 2018 рік регіон перетворився з нетто-експортера на нетто-імпортера відходів за обсягом. Торговий баланс регіону з відходів у вартісному вимірі майже вирівняний. У 2018 р. експорт відходів з регіону склав 3,8 млрд. дол. США, а імпорт – 3,3 млрд. дол. США (рис. 24).

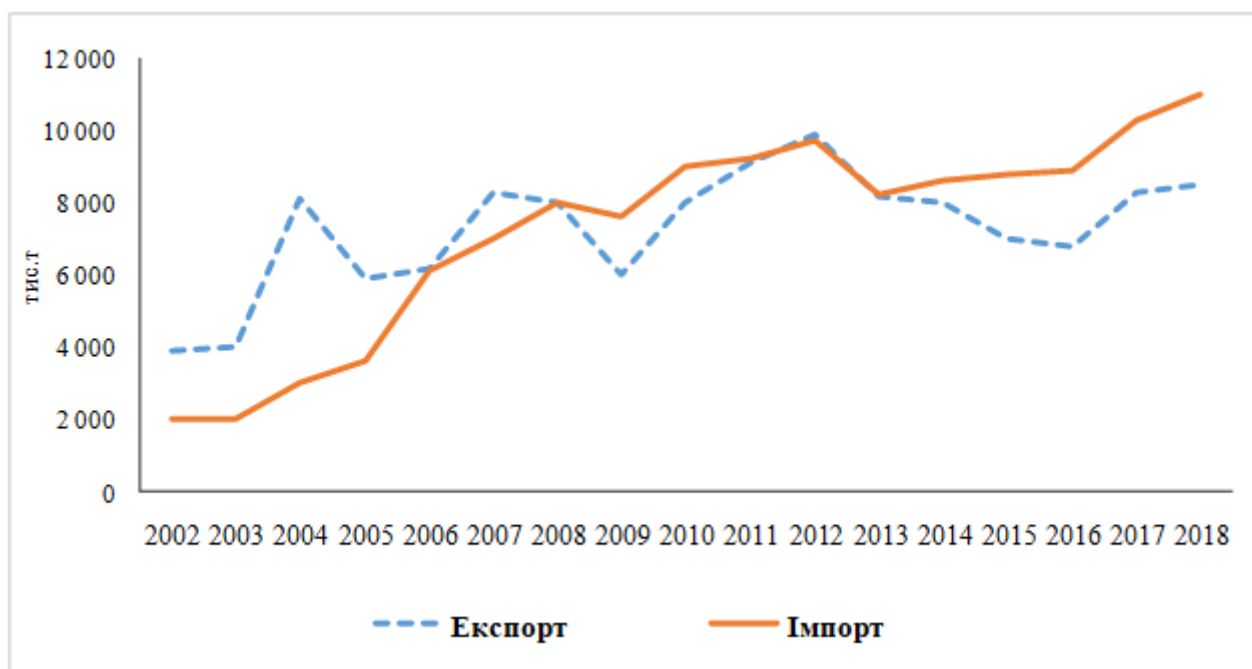


Рисунок 24. Динаміка експорту та імпорту відходів країн ЛАК у 2002-2018 рр. [644]

Регіональний експорт відходів країн ЛАК у вартісному вимірі зосереджений у мінерально-металургійній мегаіндустрії, тоді як регіональний імпорт дещо диверсифікований. Другу сходинку займають відходи сільського господарства та харчового секторів, добре представлені відходи деревини, паперу та картону. Як в експорті, так і в імпорті частка пластикових та текстильних відходів нижча, ніж у глобальних потоках.

Основним торговим партнером країн ЛАК у торгівлі відходами є США, на які у 2018 р. у вартісному вираженні припадало 43% експорту та 68% імпорту. Фактично регіональна торгівля відходами зосереджена навколо Мексики та США. Торгівля металобрухтом між цими двома країнами позиціонує Мексику як єдину у регіоні у міжнародних рейтингах. Китай займає друге місце як торговий партнер, на нього припадало 23 % експорту і 4 % імпорту. ЄС посідав третє місце з часткою 20% у експорті та 3 % в імпорті. Ці три ринку також є найбільш значущими для спільної торгівлі товарами в регіоні [647].

У 2018 р. експорт відходів до (у порядку збільшення) США, Китаю та ЄС склав 87% від загального обсягу поставок відходів у вартісному вимірі (рис. 25).

Для цих країн мінеральні та металеві відходи становили 73%, 95 та 87% відповідно. Експорт ЛАК до США також включав хімічну та пластмасову продукцію (9% від загального обсягу поставок). Експорт до ЄС включав сільськогосподарські та харчові відходи (17%). Експорт до Китаю включав незначну кількість (5%) відходів деревної, паперової та картонної індустрії.

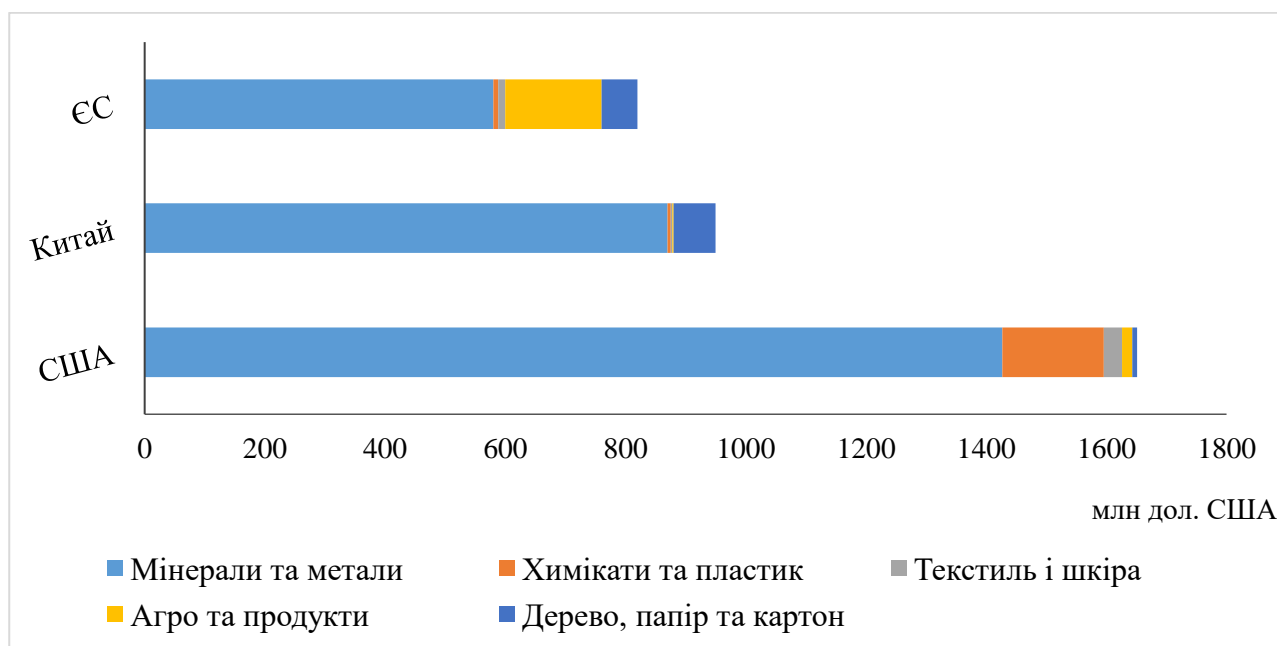


Рисунок 25. Експорт відходів країн Латинської Америки і Карибського басейну за галузями призначення у 2018 р. [644]

Щодо імпорту відходів (рис. 26), то на частку трьох основних торгових партнерів ЛАК припадало 75 % від загального обсягу імпорту у 2018 р.. Проте на головного імпортера, США, припадала значно більша частка, ніж у випадку з експортом. Імпорт до ЛАК зі США був більш диверсифікований: приблизно половина припадало на металеві відходи, 30% – на сільськогосподарські та харчові відходи, та 18 % – відходи з деревини, паперу та картону.

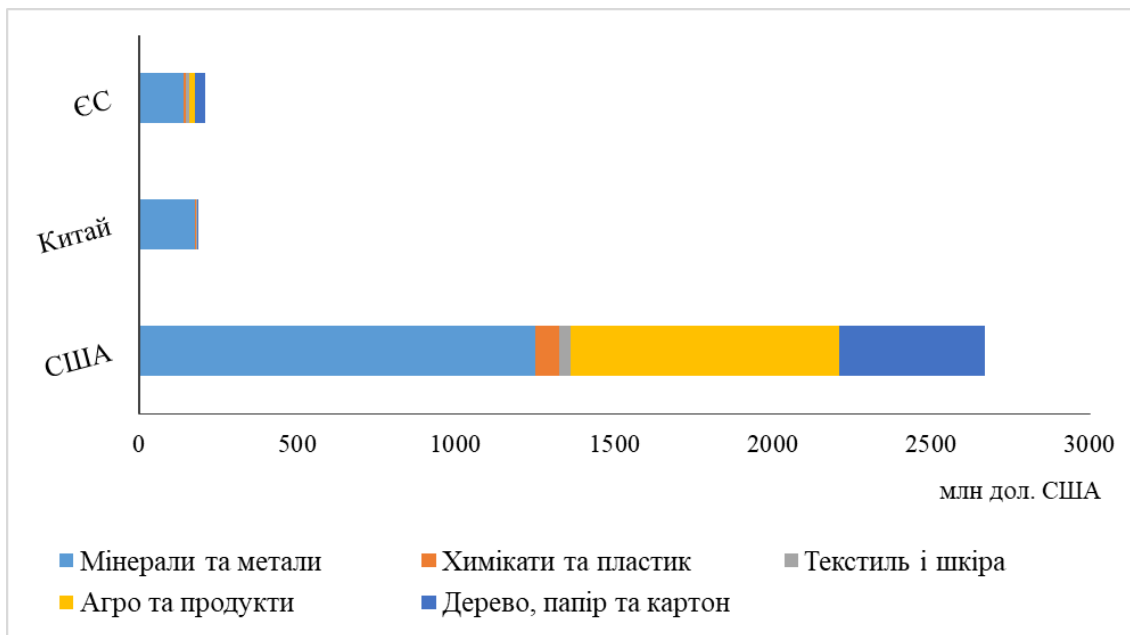


Рисунок 26. Імпорт відходів до країн Латинської Америки і Карибського басейну за галузями призначення у 2018 р. [644]

У 2018 р. експорт відходів з регіону склав 10% за вартістю та 19% за обсягом від загального обсягу поставок, у той час як імпорт склав 13% від загальної вартості та 15% від загального обсягу. Розвиток внутрішньорегіонального експорту у вартісному вираженні повторює тенденцію глобального постачання (рис. 27, рис. 28).

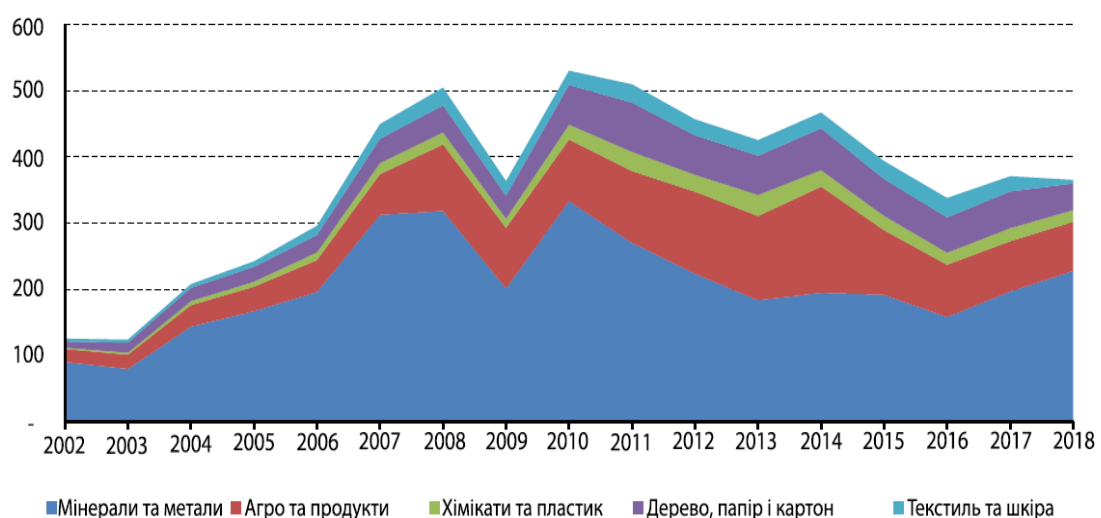


Рисунок 27. Внутрішньорегіональний експорт відходів з ЛАК за галузями у 2002-2018 рр. у вартісному вимірі, млн дол. США [644]

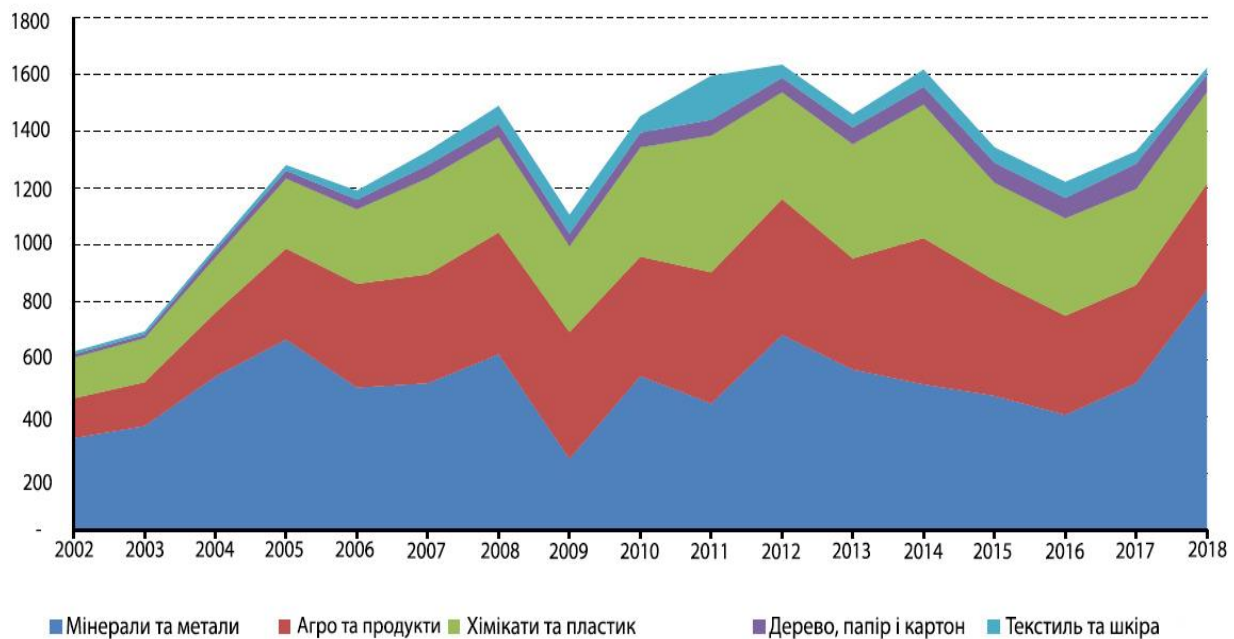


Рисунок 28. Латинська Америка та Карибський басейн:

Внутрішньорегіональний експорт відходів ЛАК у галузевому розрізі (за фізичними обсягами торгівлі) у 2002-2018 рр., тис. тонн [644]

Структура внутрішньорегіональної торгівлі відходами більш диверсифікована, ніж торгівля відходами регіону з рештою світу (рис. 27, рис. 28). У галузевому розрізі у 2018 р. на мінерали та метали приходилось 62% від вартості та 52% за обсягами внутрішньорегіонального експорту; сільське господарство та продовольство – 20% від вартості та 23% за обсягами; деревину, папір та картон – 11% за вартісними показниками та 20% за фізичними показниками.

Основними експортерами відходів у регіон ЛАК за обсягом були (у порядку зменшення) Бразилія, Аргентина та Мексика. Експорт Бразилії та Мексики в основному складається з брухту металів, у той час як експорт Аргентини в основному складається із сільськогосподарських та харчових відходів. Основними імпортерами були (у порядку зменшення) Колумбія, Перу та Еквадор. У цих трьох країнах металобрухт переважав закупівлі.

Деякі особливості торгівлі можна виділити на субрегіональному рівні. Торгівля металами має як постачальників так покупців у Південній Америці, а також у Мексиці та Центральній Америці, що передбачає існування широко

поширеної індустрії переробки у регіоні. Основними експортерами були (у порядку спаду) Бразилія, Мексика та Чилі (61% від загального обсягу експорту), тоді як основними імпортерами були (у порядку зменшення) Колумбія, Гватемала та Бразилія (45% загального обсягу імпорту).

Торгівля сільськогосподарськими та харчовими відходами зосереджена у Південній Америці, що є великим виробником сільськогосподарської продукції. На Аргентину припадало 60 % експорту, за нею слідували Болівія 14% та Чилі (6 %). Трьома провідними країнами-імпортерами були Уругвай (39%), Чилі (22%) та Парагвай (8%). Тим часом, експорт деревини, паперу та картону, більш диверсифікований на рівні країн, тягнеться від Центральної Америки до Південної Америки, де створено промисловість із переробки цих видів товарів. Основними експортерами були Гватемала (15%), Коста-Ріка (13%) та Нікарагуа (9%), а основними імпортерами – Еквадор (16%), Колумбія (15%) та Перу (12%) [644].

Бажаний перехід до циркулярної економіки передбачає генерацію та поширення великої кількості інновацій. Чи можуть з'явитися ці інновації, залежить від того, наскільки відповідна інноваційна система виконує окремі інноваційні функції.

Загалом підтверджується припущення, що запровадження принципів циркулярної економіки в світі все ще знаходиться на початковій стадії з невеликим імпульсом. В інноваційних функціях «розвиток і поширення знань» та «підприємницьке експериментування» останніми роками спостерігається лише незначне збільшення активності. Проте прогресивна цифровізація могла б підвищити ефективність виробництва вторинної сировини та прискорити появу нових бізнес-моделей. Що стосується «розвитку ринку», слід розуміти, що все ще існують значні перешкоди для розвитку ринків вторинної сировини. З іншого боку, пропозиції щодо продовження терміну служби та інтенсифікації використання, викликають великий інтерес, принаймні, у деяких частинах суспільства. Проте зараз це в першу чергу відображається у збільшенні некомерційних ініціатив та мереж [648].

Інноваційну функцію «впливу на напрямок пошуку» все більше виконують політичні ініціативи, які останніми роками все більш послідовно орієнтуються на модель циркулярної економіки. Однак ці ініціативи – окрім державного фінансування наукових досліджень – поки що майже не надавали фінансових стимулів і надто мало стимулювали розвиток ринку та підприємницьких експериментів.

Для створення стимулів до просування більш стійкої конструкції товару, розвитку бізнес-моделей та ринків продукції економіки замкнутого циклу (ЕЗЦ) національними юрисдикціями вводяться стандарти якості матеріалів, переробленого вмісту та відходів, що використовуються у складі продукції, а також щодо підтриманих та відновлених товарів, характеристик ремонтпридатності, відновлення, переробки та повторного використання продукції.

Стандарти, що розробляються, умовно можна поділити на 2 категорії: описуючі принципи ЕЗЦ (Великобританія: BS-8001, 2020 р.; Франція: Pr XP X30-901, 2021 р.) та характеристики самих товарів (США: RIC001.1-2016, ЄС: CEN-CENELEC). Діючі міжнародні та національні стандарти з проектування й дизайну товару та експлуатації та утилізації товарів наведено в табл. 8.

Таблиця 8

Міжнародні та національні стандарти щодо товарів з позицій циркулярної економіки [613, с.64]

Цикл	Стандарти	Приклади
Апстрім (Проектування продукту, дизайн)	Зміст матеріалу, Переробний матеріал, Небезпечний матеріал	Міжнародна система даних за матеріалами (IMDS), Директива ЄС з обмежень на небезпечні матеріали (RoHs)
	Переробка	CEN/CLC/JTC 10 – загальні методи оцінки можливості відновлення та переробки енергетичних продуктів (EN 45555:2019)
	Здатність до відновлення	Австралійський стандарт здатності до відновлення (ONR 192102:2014)
	Стійке виробництво	Глобальний стандарт органічної текстильної продукції (GOTS)

Продовження таблиці 8

Даунстрім (експлуатація продукту, його утилізація)	Якість матеріалу (відходів)	Циркуляр Інституту переробних галузей промисловості (ISRI)
	Якість матеріалу (для вторинної сировини)	План дій ЄС щодо розвитку циклічної економіки (2016)
	Якість продукції (для товарів, що підлягають відновленню, та б/у)	CEN/CLC/JTC 10 – загальні методи оцінки частки використаних повторно компонентів в енергетичній продукції (EN 45555:2019)

У 2019 р. розпочав свою роботу комітет ISO (TC 323) зі стандартизації в галузі ЕЗЦ, перший пакет міжнародних стандартів планується прийняти у 2023р. Стандарти розробляються за декількома категоріями: рамкові принципи ЕЗЦ; керівні принципи щодо просування нових бізнес-моделей ЕЗЦ та ланцюжків доданої вартості; інструменти для вимірювання економіки ЕЗЦ; вимоги щодо екодизайну та переробки матеріалів.

Провідні країни світу у переважній своїй більшості протягом останніх п'яти р. вже прийняли національні стандарти, затвердили плани дій щодо товарів у циркулярній економіці. Частина стандартів вступить у дію у 2022-2030 рр. Так, Австралія скоротить загальну генерацію відходів на 10% на людину до 2030 р., відмовиться від непотрібного використання пластику до 2025 р., скоротить вдвічі обсяги органічних відходів, що відправляються на сміттєві полігони до 2030 р.. В'єтнам збільшить збір муніципальних відходів до 90% із часткою переробки 85%, для промислових відходів – 90% і 80% відповідно до 2025 р. Канада передбачила нульові пластикові відходи до 2030 р. та заборону на окремі види одноразового пластику. Південна Корея планує знизити відсоток поховання та спалювання відходів до 3% та підвищити рівень циклічного використання ресурсів із 70 до 82% до 2027 р.. Сінгапур прагне збільшити частку переробки відходів до 70% до 2030 р. (81% – іноземний сектор, 30% – національний сектор), йдеться насамперед про електронні та харчові відходи. Таїланд до 2027 р. планує збільшити до 100% переробку цільової пластикової продукції (товстих пластикових пакетів, пластикових пляшок та ін.) [649].

Обсяг світового ринку вторинної переробки металів склав 217,0 млрд. дол. США в 2020 р. і, як очікується, досягне 368,7 млрд. доларів США до 2030 р., демонструючи темпи зростання в 5,2% з 2021 по 2030 рік. Рециклінг металу визначається як переробка металобрухту на цінні продукти. Цей процес здійснюється для зниження викидів парникових газів, раціонального використання енергії та збереження природних ресурсів. Перероблений метал може бути використаний для виготовлення таких виробів як прутти, канати та стовпи. Метали використовуються у різних галузях промисловості, таких як будівництво, пакування, автомобілебудування, промислове обладнання та суднобудування. Зростання будівельної активності в різних регіонах, таких як Європа та Азіатсько-Тихоокеанський регіон, як очікується, сприятиме зростанню світового ринку вторинної переробки металів. Зростання урбанізації та індустріалізації призводить до швидкого розвитку економіки, що підвищує попит на світовому ринку рециклінгу металів. Так, стрімка урбанізація призводить до збільшення державних та споживчих витрат на житлове та інфраструктурне будівництво, що значно стимулює зростання ринку вторинної переробки металів. Крім того, переробка металів допомагає промисловості створювати робочі місця, а також робить внесок в економіку країни. Наприклад, у США понад мільйон людей зайняті в індустрії вторинної переробки, яка приносить 236 млрд. дол. США на рік [650].

Щодо лідерів ринку, то США є лідером у Північній Америці з переробки металобрухту, і очікується, що вони залишаться домінуючою країною до 2031 р.. Високорозвинені автомобільна та будівельна галузі сприяють зростанню продажів у США. Очікується, що у 2023 р. вартість переробки металобрухту в США досягне 25 млрд. доларів США, а темпи зростання протягом прогнозного періоду становитимуть 5,5% [651].

У 2019 р. рівень переробки свинцю досяг 76%, у той час як 75% алюмінію все ще використовується у США у поточному сценарії. Завдяки великому збору та переробці металів США займають найбільшу частку на регіональному ринку.

Китай є епіцентром найшвидшого розвитку ринку переробки металів у світі та Азіатсько-Тихоокеанського регіону, і, за прогнозами, лідируватиме протягом прогнозованого періоду. Завдяки високорозвиненому виробничому сектору, будівельній і автомобільній галузям, Китай збільшуватиме переробку металобрухту, використання вторинних металів у будівельному секторі країни залишатиметься дуже високим.

За даними World Steel, Китай є найбільшим виробником сталі у світі, він у 2020 р. виробив 996,3 млн тонн та забезпечив приблизно 53% світового виробництва нелегованої сталі. Близько 20% сировини, необхідної для виробництва сталі Китай отримує за рахунок переробки металобрухту.

Вищезгадані фактори, ймовірно, стимулюватимуть глобальний попит на споживчі товари тривалого користування та сектор будівництва будівель, споруд протягом наступних двох десятиліть. Прогнозується, що частка доходів китайського ринку становитиме 55%.

З точки зору доходу, очікується, що ринок переробленого металу в Північній Америці зросте на 4,5% за 4-5 р.. Наявність у регіоні різноманітних переробних установ і дилерів брухту сприяло підвищенню споживання переробленого металу. США є провідним виробником сталі, яка виробляється за допомогою процесу EAF. Країна також є найбільшим виробником вторинного алюмінію. Очікується, що збільшення виробництва цих металів через їх високий попит з боку будівельної, автомобільної промисловості та споживчих товарів буде стимулювати ринок переробленого металу (рис. 29).

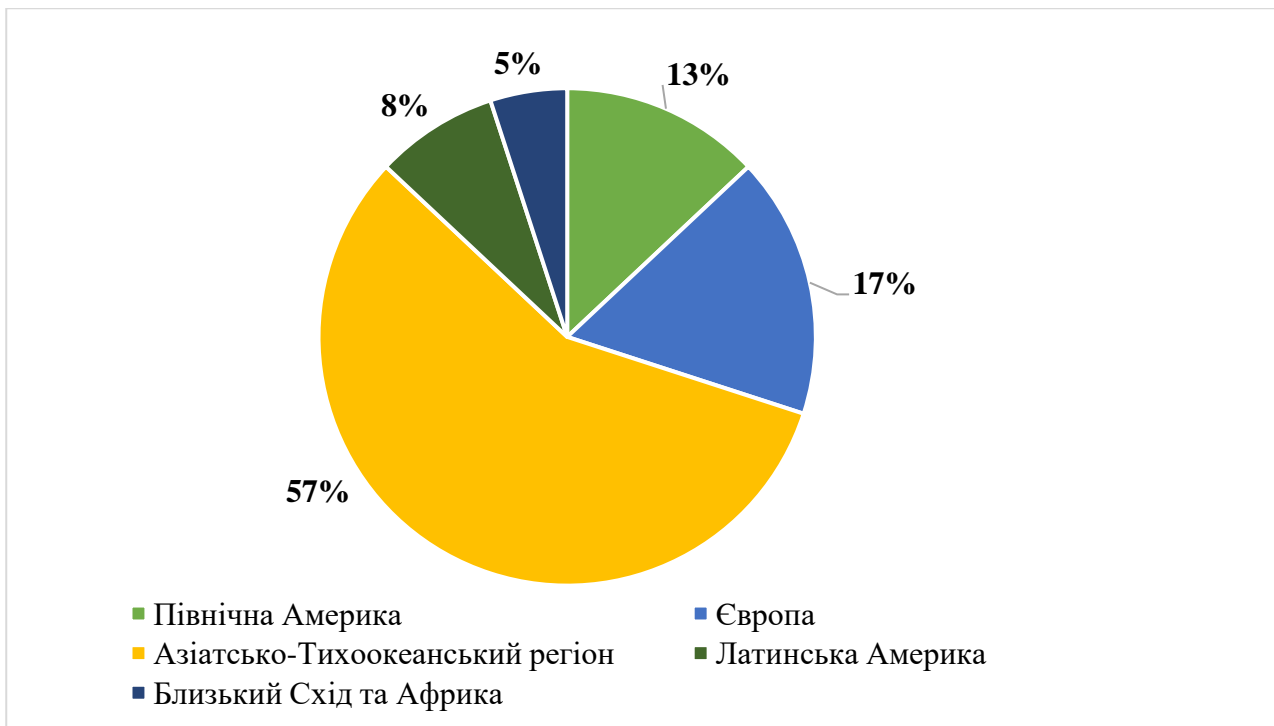


Рисунок 29. Регіональна структура ринку переробленого металу в 2018 р.,%
[652]

Європа займала другу за величиною частку ринку в 2018 р.. Металобрухт має важливе значення в регіоні. Регіон є великим споживачем вторинної сталі та вторинної міді. Мідь має велике значення через її високу переробку та використання в різних галузях кінцевого використання в регіоні. За даними Міжнародної групи вивчення міді, близько 50% міді, що використовується в Європі, надходить із вторинної переробки.

Згідно зі звітом Всесвітньої асоціації сталі за 2019 рік, у 2018 р. в Європі було вироблено 210,1 млн тонн сирової сталі, з яких 46,7% було вироблено за допомогою процесу EAF. У 2017 р. ЄС-28 спожило понад 93 мільйони тонн сталевих брухту для виробництва сирової сталі, що більше ніж на 5,6% порівняно зі споживанням у 2016 р.. Сталева тара є важливою галуззю в Європі. Згідно з APEAL, станом на 2016 рік 79,5% сталевих упаковок було перероблено в Європі, а до 2020 р. цей відсоток досягне 80%. Передбачається, що зростання споживання переробленої сталі та міді збільшить зростання ринку протягом наступних р..

Очікується, що азійсько-тихоокеанський ринок переробленого металу зросте на рівні 4,6% за обсягом протягом 4-5 р.. Зростаючий акцент на екологічних проблемах та належному поводженні з відходами є основними факторами, що викликають зростання ринку в регіоні. Індія є прибутковим ринком переробленого металу. Зростаючий виробничий сектор в країні призводить до збільшення виробництва металу та високого попиту на брухт. Однак, незважаючи на те, що країна є одним з найбільших країн-виробників брухту, станом на серпень 2019 р. країна стала другим за величиною імпортером брухту. У результаті уряд запровадив певну політику для заохочення та активізації діяльності з переробки металу. Наприклад, 28 червня 2019 р. було внесено проект політики щодо сталевого брухту, щоб збільшити виробництво сталі в країні до 300 мільйонів тонн до 2030 р., при цьому частка процесу EAF становить від 35% до 40%. Очікується, що такі урядові ініціативи в усьому світі матимуть позитивний вплив на зростання світового ринку [652].

Зростання урбанізації та індустріалізація стимулюють зростання ринку вторинної переробки металів. Виробники визнають, що використання вторинної сировини для виготовлення готової продукції з високими якостями, сприятливі умови для розвитку бізнесу прискорюють зростання ринку. Наприклад, галузь переробки відходів у США дає національній економіці 116,8 млрд. дол. США. Крім того, зростаюче занепокоєння з приводу викидів парникових газів та виникнення екологічних проблем сприяють зростанню світового ринку переробки металів. Великі гравці, такі як Nucor Corporation, Commercial Metals Company, Aurubis AG, Dowa Holdings Co.Ltd. та інші, розглядають розширення бізнесу як ключову стратегію розвитку для покращення географічної присутності на ринку рециклінгу металів. Наприклад, у січні 2022 р. корпорація Nucor оголосила про те, що збудує новий сучасний листопрокатний цех у Мейсон Кантрі (Західна Вірджинія). Це зроблено для розширення можливостей з обслуговування клієнтів на Середньому Заході та Північному Сході – двох найбільших регіонах споживання листового прокату в США. Після повного введення в експлуатацію потужностей на новому заводі працюватиме близько

800 людей. Його мета – покращити присутність на ринку та розширити асортимент продукції компанії [653].

Проте очікується, що неорганізований потік відходів металів та наявність меншої кількості зон збору брухту стримуватимуть зростання ринку (рис. 30). Навпаки, збільшення обсягів будівництва будівель у зв'язку із збільшенням обсягів поховання будівельних відходів на сміттєзвалищах, як очікується, надасть можливості для зростання світового ринку переробки металів.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон лідирував ринку вторинного металу та займав понад 60% від загальної частки галузі у 2020 р.. Потужне регіональне зростання в основному обумовлене розвитком будівельної, транспортної та електронної промисловості. Це пояснюється збільшенням інвестицій у мегаінфраструктурні проекти, головним чином у Китаї та Індії, які здійснюються регіональними урядами для стимулювання економіки країни, що сприятиме зростанню попиту на вторинну сировину найближчими роками. Більш того, зростаючі соціально-економічні фактори, купівельний паритет і простота отримання кредитів стимулюють автомобільну промисловість у регіоні, що чинитиме прямий позитивний вплив на попит на метал, що призведе до прискорення процесу рециклінгу металу і, отже, до збільшення обсягу ринку переробленого металу в найближчі рр. [654].

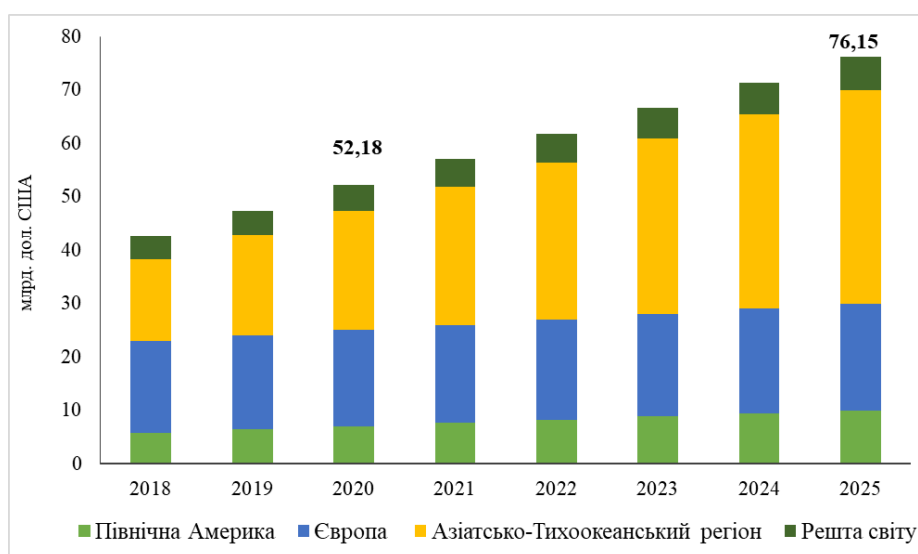


Рисунок 30. Прогнози ринку вторинної переробки металів по регіонах світу до 2025 р., млрд. дол. США [654]

Високий попит на продукцію з боку будівельно-монтажної, транспортної та електронної промисловості в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні буде основним рушієм для розміру ринку переробленого металу в найближчі рр.. Крім того, суворі правила та закони, введені Європейською комісією в ЄС для скорочення обсягу відходів, що утворюються, та їх впливу на навколишнє середовище, є ще одним основним фактором, який, ймовірно, буде стимулювати зростання обсягу ринку переробленого металу в найближчі рр..

Ринок перероблених пластмас є зростаючим ринком із сукупним середньорічним темпом зростання (CAGR) 8,5% протягом наступних п'яти р.. Станом на 2021 рік обсяг ринку вторинних пластмас оцінюється у 41,47 млрд. дол. США, а до 2026 р. він досягне 56 млрд. дол. США. Азіатсько-Тихоокеанський регіон (АТР) займав найбільшу частку ринку вторинних пластмас у 2020 р., і його частка, за прогнозами, постійно зростатиме.

Пластик став однією з «найзначніших бід» для навколишнього середовища, і зі зростанням обізнаності споживачів потреба у переробці пластику набирає обертів. За останні кілька р. багато компаній вийшли на світовий ринок переробленого пластику. Незважаючи на широке поширення, світовий ринок переробленого пластику значною мірою сегментований через присутність численних неорганізованих та дрібних гравців у країнах з низькими доходами на душу населення. Побачивши потенціал для розширення, багато світових брендів прагнуть вийти на ринки країн, що розвиваються. Зростання попиту на штучний текстиль буде однією з провідних тенденцій у бізнесі вторинних пластмас.

Такі фактори, як зростаюча урбанізація, індустріалізація та зниження впливу переробки пластику на навколишнє середовище, призвели до зростання попиту на вторинні пластмаси на ринку. Зростання турботи про стійкість та екологічність пакувальних рішень посилилася в основному завдяки зростанню освіченості споживачів та підвищенню поінформованості з питань охорони здоров'я та навколишнього середовища, що створило нові можливості для бізнесу вторинних пластмас [653].

Ринок демонструє розвиток у зв'язку зі зростанням переваг вторинних пластмас перед чистими пластмасами в результаті сильного забруднення, викликаного викидом уживаних пластмас в океани і нестачею звалищ у різних частинах світу. Такі фактори, як зростання використання перероблених пластмас у нових галузях застосування: в пакувальній, автомобільній, електротехнічній та електронній промисловості, а також ряд сприятливих ініціатив, що сприяють використанню переробки пластмас, відкривають нові можливості для зростання світового ринку перероблених пластмас.

Високий попит на пластикові вироби для пакування та зростаюча поінформованість про переваги використання перероблених пластиків для виробництва пакувальних рішень у сфері виробництва продуктів харчування та напоїв, особистої гігієни, побутової хімії та охорони здоров'я є одним із ключових факторів, що сприяють збільшенню частки світового ринку перероблених пластиків. Розвиток ринку вторинних пластмас у пакувальному секторі відбуватиметься швидше, ніж зростання ринку інших сферах. Наприклад, Асоціація переробників пластмас (APR) разом із партнерством з переробки зробила ряд кр., щоб проінструктувати продавців про використання смоли після споживача (PCR). Крім того, переробка пластику дає переваги виробникам, оскільки допомагає знизити ціни на сировину, яка є дорожчою для виробництва чистого пластику.

Підвищення обізнаності населення про екологічні проблеми та численні державні заходи щодо переробки використаних пластмас є основними драйверами ринку. Потреба у пластикових матеріалах постійно зростає у багатьох галузях, таких як виробництво продуктів харчування та напоїв, автомобілебудування, упаковка та охорона здоров'я. Зростання цих галузей можна пояснити збільшенням чисельності населення, зростанням доходів і постійними інноваціями в продукції. У цьому контексті збільшення ціни виробництва первинних смол викликало необхідність використання продуктів із переробленого пластику, що стимулювало розширення світового ринку вторинних пластмас. Виробники та переробники пластмас в даний час

приділяють більше уваги підвищенню цінності та споживчих властивостей продуктів із переробленої пластмаси. Вони випускають вторинні продукти, візки для білизни, контейнери для зберігання сипучих матеріалів та ін. [655].

Серед лідерів ринку, що поступово переходять до використання переробленого пластику є:

- Компанія Nestle підтвердила інвестиції у розмірі 2 млрд. швейцарських франків для переходу від первинного пластику до харчового переробленого пластику. Це спрямовано стимулювання розробки інноваційних стійких пакувальних рішень;

- Бренд спортивного одягу Puma оголосив про випуск останньої колекції, повністю виготовленої із переробленого пластику. Бренд співпрацював з компанією з переробки відходів First Mile для спільного створення групи, що складається з взуття та одягу з переробленої пряжі, що виготовляється з пластикових пляшок, зібраних у мережі First Mile.

За оцінками експертів, середньорічні темпи зростання (CAGR) ринку вторинних пластмас становитимуть у Північній Америці 5%, Європі – 5,2%, Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – 6,4% [656]. Ринок вторинних пластмас Північної Америки домінує на сучасному ринку вторинних пластмас, оскільки найбільше споживання пластмас душою населення відкриває можливості для переробників. Проте Європа та Китай, за оцінками, домінуватимуть у розширенні ринку завдяки змінам у законодавстві, спрямованим на підвищення рівня переробки пластмас після використання. Глобальний рівень переробки пластику становить близько 10% від загального споживання пластику на рік, при цьому у 2020 р. щорічне споживання пластику становило понад 300 мільйонів тон. Очікується, що в найближчому періоді Азіатсько-Тихоокеанський регіон буде ринком вторинних пластмас, що найшвидше розвивається. Розширення ринку вторинних пластмас в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні обумовлено низкою ініціатив щодо використання переробленого пластику.

Світовий ринок переробки текстилю досяг вартості 5,02 млрд. дол. США в 2021 р.. За оцінками IMARC Group, ринок досягне 5,86 млрд. дол. США до 2027 р., а середньогодовий темп росту складе 2,6% протягом 2022-2027 р. [657].

Переробка текстилю відноситься до методу переробки та повторного використання старого одягу, обрізків та волокнистих відходів. Як правило, ці матеріали вилучають із викинутого одягу, килимів, меблів, шин, взуття та інших товарів нетривалого користування, таких як рушники та простирадла. Переробка текстилю пропонує кілька екологічних та економічних переваг, таких як зменшення забруднення землі та води, мінімізація залежності від первинних волокон, обмеження використання хімічних барвників та оптимальне споживання енергії та води. Останнім часом вона стала ефективним методом розвитку сталого розвитку в швейній промисловості. Завдяки цим перевагам перероблений текстиль знайшов широке застосування в кількох галузях кінцевого використання, включаючи одяг, домашні меблі та інші промислові сектори, такі як роздрібна торгівля, автомобільна промисловість, видобуток, будівництво, будівництво тощо.

Зростання попиту на перероблений текстиль насамперед обумовлено зростанням екологічних проблем щодо шкідливого впливу спалювання відходів, викидів важкої промисловості з текстильних фабрик та виснаження сировини, наприклад шовку, вовни тощо. Крім того, зростання виробництва синтетичних і поліефірні тканини призвели до високого рівня викидів парникових газів, тим самим підсилюючи потребу в перероблених тканинах на глобальному рівні. Крім того, зростання обізнаності громадськості щодо важливості переробки старого одягу в поєднанні зі збільшенням кількості контейнерів для сортування тканини ще більше сприяли зростанню ринку. Крім того, різні переробні компанії запускають інформаційні ініціативи щодо переробки текстилю, а також впроваджують програми вивезення старого одягу від дверей до дверей. Крім того, ці компанії також впроваджують інноваційні стратегії для збору матеріалів для одягу після споживання, встановлюючи привабливі урни для тканини в громадських місцях, таких як паркувальні місця, парки, торгові центри, доріжки

та інші місця з високою видимістю. На додаток до цього, кілька технологічних удосконалень, які підтримуються зростаючим проникненням автоматизації в перероблену текстильну промисловість, також стали каталізатором зростання ринку. Наприклад, Textile for Textile (T4T), еко-інноваційна ініціатива Європейської Комісії, привела до впровадження технології ближньої інфрачервоної (NIR) спектроскопії для виконання автоматизованих програм сортування в секторі переробленого текстилю. Більше того, поява екологічного одягу, що складається з переробленого текстилю, пластмаси та іншої органічної сировини, допомогла зменшити кількість відходів і призвела до мінімального простору для сміттєзвалища та низької залежності від первинних ресурсів, таких як бавовна та вовна. Усі вищезазначені фактори будуть продовжувати стимулювати зростання світового ринку переробки текстилю в найближчі роки. [657].

У 2019 р. Азіатсько-Тихоокеанський регіон був найбільшим ринком переробленого текстилю у світі та пережив величезні зрушення останніми роками. Цей регіон є найбільшим континентом у світі і відомий своїми потужностями з виробництва текстилю завдяки присутності таких країн, як Бангладеш, Індія та Китай. Прийняття західної культури в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону, як очікується, стимулюватиме зростання текстильного ринку протягом прогнозованого періоду. Крім того, зростання поінформованості про комфорт та переваги стильного домашнього текстилю також сприятиме зростанню ринку. Величезне населення Китаю разом із зростаючим споживанням текстилю та одягу на душу населення відкриває нові перспективи для ринку переробленого текстилю. Основні товари, що експортуються до Китаю, в основному містять пряжу та волокно. Шанхай, провінція Гуандун, провінція Чжецзян, Наньтун у провінції Цзянсу та провінція Шаньдун є основними промисловими кластерами в Китаї, де виробники зосереджені на виробництві та переробці текстильних матеріалів. Неймовірні потужності з виробництва текстилю, створені у Китаї та Індії, відкривають широкі можливості

для зростання ринку переробленого текстилю в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні [657].

Роздрібна торгівля текстилем і одягом вважається однією з галузей, яка внесла значний внесок у зростання економіки. Попит на перероблений текстиль зростає у всьому світі завдяки різкому збільшенню потреби з боку кількох галузей кінцевого використання, включаючи роздрібну торгівлю та автомобілебудування. Однак зростання ринку стримується високою вартістю переробки, пов'язаної з процесом рециклінгу, а також низькою якістю текстилю, що отримується. Очікується, зростання цих галузей призведе до збільшення кількості текстильних відходів, тим самим підвищуючи попит на переробку текстилю. Крім швейної промисловості, очікується, що автомобільна промисловість також вплине на попит на перероблений текстиль. Зростання автомобільної промисловості поряд із підвищеною увагою до естетики пасажирських транспортних засобів та збільшенням споживчих витрат, спрямованих на покращення зовнішнього вигляду автомобіля, загалом стимулює попит на текстильну продукцію для автомобільної промисловості, таку як ремені безпеки, нейлоновий корд для шин, оббивка, чохли для сидінь та кузови, автомобільні килими, сонцезахисні козирки, шторки та подушки безпеки. Це призвело до збільшення кількості відходів автомобільного текстилю, що породжує потребу у переробці.

Україна прагне впроваджувати стратегічні пріоритети зеленої економіки, включно з циркулярною економікою. Але динаміка показників видобувної промисловості та загальних показників відходів на рис. 31 вказує на хвилеподібний характер утворення відходів, що не пов'язаний із змінами обсягів виробництва в країні. Зростання утворення відходів спостерігалось у 2004-2007, 2010-2013 та 2017 роках.

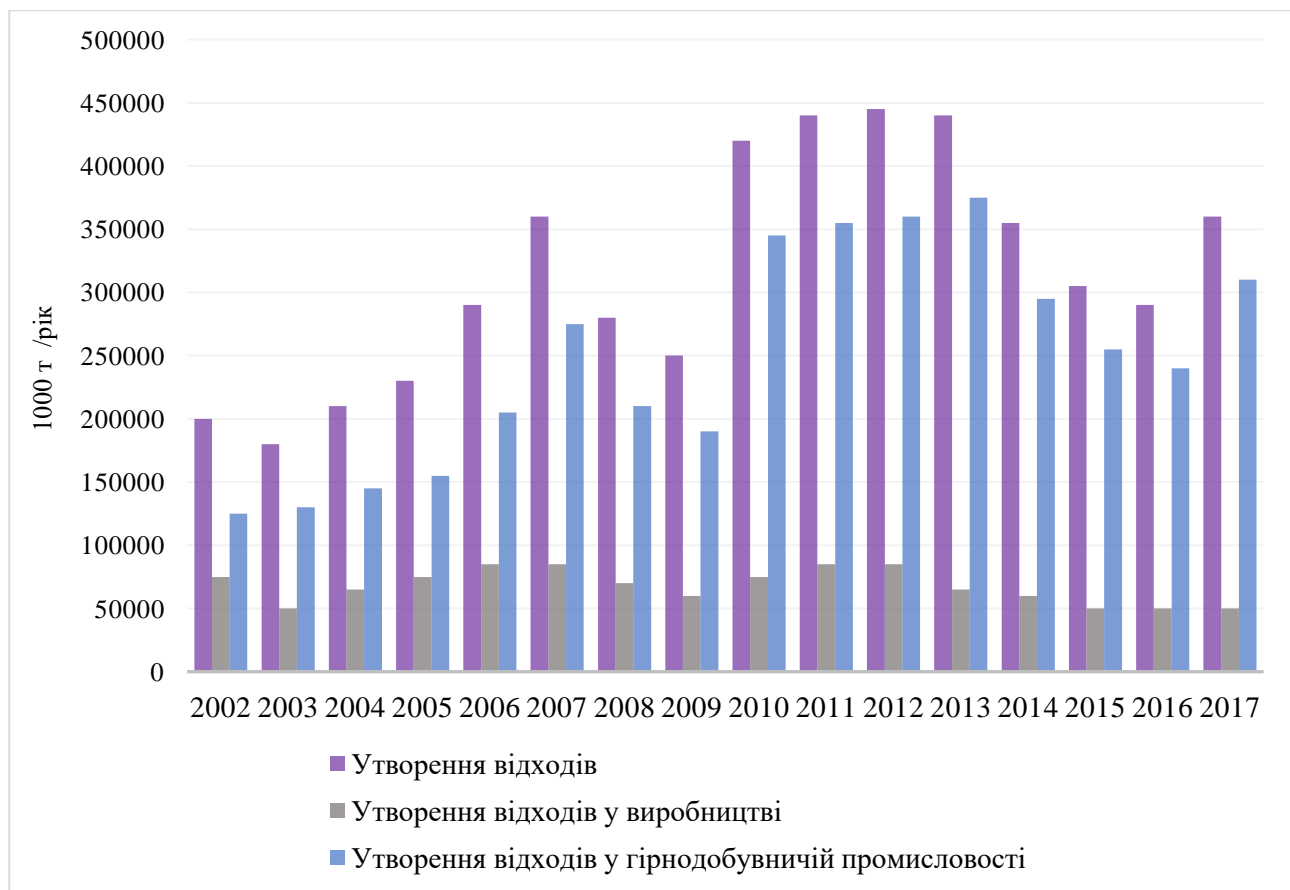


Рисунок 31. Утворення відходів в економіці України, 2002-2017 рр. [658]

В Україні управління відходами в основному включає переробку, спалювання та поховання в спеціально відведених місцях або об'єктах. Згідно зі статистичними даними, 14,2% усієї території країни покрита сміттям, і лише 4% сміття переробляється. Більшість вивозиться до спеціально відведених місць (близько 70%), значна частина переробляється (близько 30%) і незначна частина (<0,3%) спалюється. Станом на 2017 рік в Україні накопичено 12,4 млрд. тонн відходів, у тому числі в 2017 р. - 0,37 млрд. тонн. Причому в структурі відходів у 2017 р. найбільшу частку як і раніше займають відходи збагачення вугілля та відходи, що утворюються при проведенні демонтажних робіт для будівництва шахт, розрізів, видобутку вугілля, шлами та хвосты збагачення залізної руди, нікелю. Щодо часткової утилізації цих відходів, то спостерігається зростання повторного використання доменних, сталеплавильних та феросплавних шлаків, але проблема залишається гострою [658].

За останні 7 р. чотири сміттєспалювальні заводи припинили свою роботу, з яких тільки київський завод «Енергія» працював до серпня 2018 р.. Він переробляв до 25% твердих побутових відходів, одночасно виробляючи теплову енергію для житлових будинків. Протягом 2017-2018 р. низка іноземних інвесторів виявила бажання побудувати нові сміттєпереробні заводи в містах України. Проте каменем спотикання є українське законодавство, яке має безліч прогалин, зокрема щодо встановлення тарифів, що визначають рентабельність виробництва та норму прибутку на інвестиції. Сміттєпереробна галузь в Україні знаходиться на етапі становлення. Сьогодні ця сфера вважається перспективною з точки зору інвестування.

Відсутність системи переробки (у тому числі системи роздільного збирання) побутових відходів призводить до втрати Україною щор. мільйонів тонн ресурсоцінних матеріалів, що містяться у відходах, які потенційно можуть бути введені у господарський обіг. Розвиток роздільного збирання та перероблення відходів є невіддільною частиною підвищення ефективності використання природних ресурсів і переходу до циркулярної економіки.

Запровадження принципів управління відходами в контексті переорієнтації на засади циркулярної економіки поряд із модернізацією виробництва забезпечить українську економіку подвійною вигодою. По-перше, при повторному використанні вже одноразово спожитих ресурсів підприємство економить на їх закупівлі та зменшує залежність від постачальників, вартість компанії зростає, а витрати на виробництво та утилізацію відходів можуть значно скоротитися. По-друге, це зменшує навантаження на навколишнє середовище, вирішує проблему утилізації відходів та зберігає ресурсний потенціал країни [659].

Незважаючи на прийняття у 1998 р. Закону України «Про відходи», який став етапом формування системи управління відходами та враховував сучасні світові розробки, він був предметом щорічних змін та доповнень, та станом на 2020 рік зареєстровано кілька нових альтернативних законопроектів.

На сьогоднішній день Україна вже помірними кроками почала впроваджувати стратегічні пріоритети циркулярної економіки. Ключовими драйверами

впровадження стало підписання Угоди про асоціацію з ЄС у 2014 р., затвердження глобального Порядку денного 2030, реалізація 17 Цілей сталого розвитку на національному рівні, ратифікація Паризької кліматичної угоди 2015 р. та приєднання до Платформи зеленої промисловості ЮНІДО. Положення цих документів були реалізовані Кабінетом Міністрів України у Національній стратегії з управління відходами в Україні до 2030 р. та Національному плані з управління відходами до 2030 р.. Проте питання циркулярної економіки відображено у стратегічних документах досить поверхово. Вони передбачають спільні заходи щодо розвитку інфраструктури управління відходами; створення інформаційної системи, що включає дані про обсяги утворення відходів та операції з управління ними; розроблення регіональних планів управління відходами; створення умов переходу на нову класифікацію відходів відповідно до європейської; прийняття законів та підзаконних актів, що встановлюють вимоги, процедури та правила, а також центрального органу виконавчої влади з управління відходами, технічних регламентів та стандартів [660].

У 2021 р. Україна не ухвалила відповідні закони про управління відходами, акумулятори та батареї, про відходи електричного та електронного обладнання, про відходи нафтопродуктів, про поховання відходів, про управління відходами гірничодобувної промисловості, про виведені з експлуатації транспортних засобів тощо, які, як очікується, відповідатимуть директивам ЄС. Крім того, існуючі регіональні екологічні програми передбачають будівництво нових звалищ, що суперечить принципам циркулярної економіки (очевидно, що ці заходи не є достатніми для фундаментальних змін в економіці).

Ще одним системним недоліком є відсутність акценту на формування інституту екологічної репутації підприємств та екологічну оцінку регулюючого впливу регіональних нормативних актів.

Українська економіка функціонує здебільшого у рамках лінійної економічної моделі. Лише невелика частина відходів використовується повторно, переробляється чи утилізується. Переважна більшість відходів, включаючи цінні та обмежені ресурси, розміщуються на полігонах або спалюються. За даними

Державної служби статистики України (2021), у 2020 р. на полігонах накопичено 12,9 млрд. тонн відходів, що становить 22,5 тис. тонн на 1 кв. м території країни або 306,9 тонн на особу, що на 6,1% більше, ніж у 2010 р..

Наразі Україна стикається із серйозними перешкодами на шляху переходу до циркулярної економіки. Це класичні причини уповільнення інноваційного розвитку, такі як домінування сировини в експорті, високий рівень корупції, зниження інвестицій. Крім того, це додаткові соціокультурні та економічні перешкоди, такі як державна підтримка видобувного сектора, низька довіра до уряду, слабка поінформованість про наслідки деградації навколишнього середовища, а також нездатність вести переговори та працювати разом протягом тривалого часу. Серед мікроекономічних причин можна виділити прагнення бізнесу отримати швидкий прибуток, не замислюючись про довгострокові негативні наслідки, та інвестиції у проекти циркулярної економіки з низькою рентабельністю.

Перехід України до циркулярної економіки передбачає як коригування ланцюжків створення вартості зниження впливу екосистеми, так і системні зрушення у бік довгострокової стійкості у всіх рівнях механізму управління задля створення нових економічних можливостей та забезпечення екологічних і соціальних вигод. Таким чином, концепція циркулярної економіки є перспективною моделлю для України для забезпечення сталого розвитку та досягнення ЦСР 2030 шляхом включення сталого використання ресурсів в основу зростання промисловості.

Світова спільнота визнала необхідність та підтримує перехід на засади замкнених циклів розвитку. Щоб цей перехід відбувся та був стійким, він повинен підтримувати зростаючі потреби населення земної кулі, водночас вирішувати проблеми ресурсного забезпечення та захисту навколишнього середовища, протистояти викликам, які загрожують майбутнім поколінням. Такий підхід вимагає об'єднання зусиль всіх зацікавлених сторін – бізнесу, держави, промисловості, профспілок, офіційного й неформального сектору, міжнародних

організацій. Економічна політика на всіх рівнях покликана усунути недоліки ринку та сприяти запровадженню конкурентоспроможних бізнес-моделей циркулярної економіки, спрямовувати зусилля на:

- забезпечення повного покриття екологічних витрат виробничо-споживчої діяльності у ринкових цінах;
- покращення співпраці всередині та між галузевими ланцюгами створення вартості;
- забезпечення узгодженості та відповідності законодавчо-нормативної бази цілям циркулярної економіки;
- удосконалення існуючих освітніх та інформаційних програм для кращого розуміння громадянами непередбачених наслідків від свого вибору споживання;
- стимулювання попиту та пропозиції на товари циркулярної економіки.

Міжнародна торгівля, заснована на принципах сталого розвитку, має забезпечити перехід до високоефективних ресурсозберігаючих моделей розвитку в умовах соціально справедливої та екологічно нейтральної економіки. Як свідчить практика, глобальний торговельний режим не адаптований до вимог циркулярної економіки. Для узгодження спільних правил та стандартів потрібна широка співпраця для побудови глобальних замкнутих ланцюгів доданої вартості, особливо у сферах, де є ризики звільнення працівників традиційних професій або ризики для навколишнього середовища, здоров'я людей, як у випадку з електронними відходами [661].

Країни-члени СОТ також можуть збільшити внесок міжнародної торгівлі у циркулярну економіку на рахунок [601]:

- покращення їхнього колективного розуміння того, як торгівля пов'язана з циркулярною економікою;
- формування довіри та впевненості для участі у взаємовигідній діяльності в умовах циркулярної економіки;
- лібералізації та сприяння торгівлі в ключових сферах циркулярної економіки, у т. ч. екологічними товарами та послугами;
- підтримки зусиль країн, що розвиваються, з метою використання потенціалу

екологічних, економічних та соціальних переваги циркулярної економіки за рахунок посилення торгівлі.

Сприйняття та впровадження принципів циркулярної економіки у глобальному масштабі залежить не тільки від врахування екологічних та економічних інтересів. Напруга навколо торгівлі відходами, допомоги розвитку та фінансування клімату відіграють важливу роль для багатостороннього та двостороннього співробітництва. Вже досягнуто значного прогресу на переговорах щодо небезпечних відходів (Базельська конвенція), забезпечено більший контроль над глобальними потоками електронних відходів (CIEL). Тим не менш, у глобальній архітектурі залишається багато прогалин регулювання торгівлі небезпечними продуктами.

Особливого значення може набути ініціатива «Допомога торгівлі» COT для підтримки розвитку можливостей країн, що розвиваються. Оскільки ця ініціатива обговорюється у структурованій дискусії про сталий розвиток (TESSD), важливо, щоб ці ініціативи були інтегровані з політикою переходу на циркулярні засади у сфері торгівлі та фінансів.

Позитивний внесок у розвиток міжнародної торгівлі для країн, що розвиваються можуть зробити регіональні торговельні угоди. Так, у рамках торговельних угод країни можуть брати участь у розробці стандартів, звернутися за технічною допомогою до підприємств, які їх дотримуються; використовувати угоди для захисту «нових» галузей та виробників у сфері переробки відходів; спростити або «закрити» доступ на ринок третіх країн; підтримувати визначення та запровадити міжнародні стандарти на вторинну продукцію; домовлятися про ставки мита на нові товари циркулярної економіки.

У той час, коли країни поступово імплементують принципи циркулярної економіки, розвиток міжнародної торгівлі залежатиме від міжнародного співробітництва. Відкритий, прозорий та інклюзивний діалог про потенційні зміни та наслідки глобальної торговельної політики в контексті циркулярної економіки дозволить країнам обмінятися досвідом та адаптуватися до цих змін.

SECTION 9. MANAGEMENT

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.9.1

9.1 Tactics and strategy as fundamental fundamentals of the enterprise

The concept of strategy is a fundamental basis in the theory of management and strategic management, because it is a mechanism that combines the goals, capabilities and external environment of the enterprise. The strategy identifies and develops the means or actions by which the entity is able to translate its intentions into market advantages, while interacting with all environmental factors, because without it its effective adaptation to strategic change is impossible, given the uncertainty and variability of the environment. Also, the situation may be aggravated by the fact that within the enterprise there is inconsistency of processes and do not meet market requirements for business management. For a comprehensive consideration of the topic, it is necessary to scientifically substantiate the issues of strategy in the enterprise.

We will analyze the content of the strategy in the professional and scientific literature. Currently, there are many interpretations of the definition of strategy in the enterprise. The concept of enterprise strategy was first used in the 1950s, and 30 years later this definition has become an integral part of the business entity. The classic approach to defining a strategy is to identify it with a means of achieving the goals of the enterprise, ie the strategy is a fundamental basis for defining goals in the enterprise and developing ways to achieve them. Scientist A. Chandler defined strategy as the definition of the main purpose and long-term goals of the enterprise, the development of a plan of action and the rational use of resources necessary for their implementation. He identified rational action planning as a key factor in developing and choosing a strategy. B. Karloff explains the definition of strategy as a generalized model of actions that are necessary to achieve the established benchmarks through the allocation of resources of economic entities. Mr. Quinn agreed with his colleagues that the essence of the strategy is a system of actions that integrates the main, selected by the company, tasks, policies and actions that can be combined into a single whole. But I. Ansof already used the concept of strategic management to determine the essence of strategy

and explains this concept as a list of rules for decision-making in order to ensure effective and rapid growth and development of the enterprise. He identified 4 groups of rules for deciding on the behavior of the organization, these are: the rules for establishing relations between the company and the external environment; rules for establishing relationships and processes in the internal environment, rules for conducting daily affairs and means of measuring the results of modern enterprise activities. In his writings, M. Porter used the idea of a value chain and considered strategy as an analysis of internal processes and interactions between different components of the organization in order to determine how and where value is added. The main feature of this approach is the definition of strategy, its comprehensive nature, as the rules provide for solving problems in both external and internal environment of the enterprise. Mr. Drucker argues that each company has its own strategy theory, ie assumptions that serve as a fundamental basis for creating and managing strategies in the organization. But this requires components such as: assumptions about the environment in which the entity operates (mission and key competencies must be realistic); assumptions in all areas must correspond to each other; business theory should be known to the employees of the enterprise and should be subjected to regular testing. Researchers such as J. Johnson and K. Scholes define strategy as a specific direction and sequence of actions in the long run, which, ideally, brings the state of resources in line with the changing environment so that the company meets the expectations of shareholders. Thus, the difficulty of forming a development strategy is that with different theoretical and methodological approaches, this process is considered from a specific position, namely from the standpoint of strategy formation as a process of understanding, formal process, analytical, predictable and mental processes, and include collective, reactive and transformational processes.

The object of study is the phenomenon of strategy and tactics as an important component of any enterprise. The subject of the study are the main features of strategy and tactics in the enterprise and the factors that have a direct and indirect impact on them. To effectively solve the tasks identified in the study, modern and general scientific methods were used: a systematic approach to theoretically clarify the essence

of the concept of strategy and tactics of the enterprise environment; deductions and inductions, which were used for in-depth analysis of the subject of research; analysis and synthesis; graphic and tabular methods to illustrate the results of the study and the method of generalization - to summarize the work.

Each company is an open system and with its own strategy and developed tactics. The activities of any enterprise are influenced by the subjects of market relations, certain external factors and, in general, the chosen strategies and tactics of the organization. They are sources of new opportunities, and at the same time, serve as threats, they need to know, be able to predict the pace of development, constantly study these factors. To achieve its goals, the company must be able to rationally implement development strategies. The concept of strategy is a more global meaning, it can be called a specific goal that the company is trying to achieve. Tactics have a narrower meaning - in fact, a set of consistent and effective actions to implement the strategy. Due attention should be paid to the study of this issue, as it determines the level of certainty in which management decisions are made. In general, the strategy can be explained as a systematic plan of potential behavior in the absence of information about future development of the environment and enterprise, including long-term goals, goals, and finding ways and rules of decision-making for the most favorable and effective use of strategic resources and opportunities, as well as eliminating weaknesses and protecting against threats to the environment for future financial profitability. We can conclude that the need for enterprises to develop a strategy is due to market instability and incomplete information about the future state of the enterprise and the direct impact of various factors on it. Under such conditions the strategic context in activity of the enterprise which is carried out in two directions is considered: - current operating activities, which are aimed at current profitability; - strategic activities aimed at future profitability. The construction of modern strategic

management in enterprises involves, first of all, the orientation of producers to the

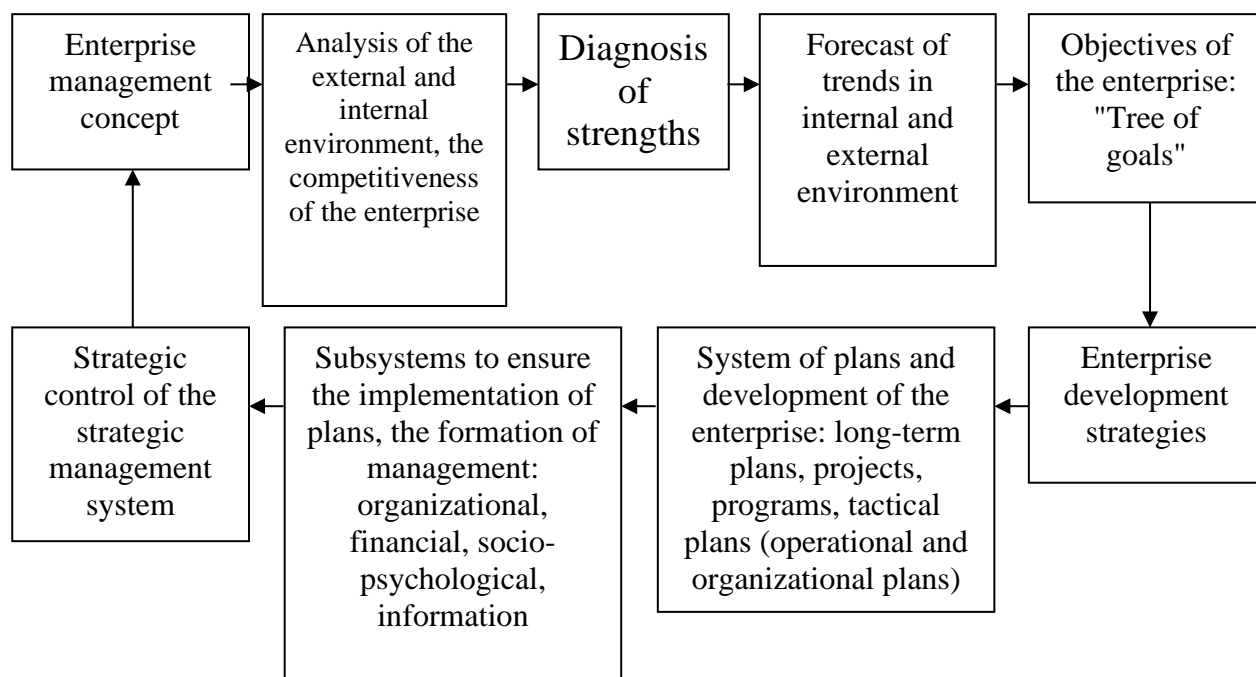


Figure 1 - Conceptual scheme of strategic enterprise management

market, and not just the need to comply with the technological process of production.

The essence of modern strategic management is a clear focus of the developed plan on market needs and consideration of the market as the main factor of the external environment on which the future of the enterprise depends. Strategic management can be defined as the management of an organization based on human potential, as the basis of the organization, focuses production activities on customer demand. The urgency of using strategic management in enterprises as the main tool for determining the main course of the enterprise depending on the external environment, is determined by the need for constant monitoring of objectives, adherence to the chosen general strategy, functional strategies of the enterprise, constant updating and monitoring. An important component of strategic management is strategy. In a simple sense, strategy is a plan of action for the future. However, this plan is not just a recalculation of possible production processes, but also an algorithm that must be acted upon to maintain the growth of the enterprise or decide on a way out of crisis situations. The strategy determines the behavior of the enterprise and the direction of its development. In business life, strategy is understood as a general concept of achieving the goal of the organization, solving problems and allocating the necessary limited resources. This

concept contains several elements. First of all, they include a system of goals that covers the mission. The second element of the strategy is the priority areas of distribution of available resources. Resources can be directed to solve the most important, pressing problems, divided in proportion to needs, and ideally - to allocate resources in full accordance with the needs of the unit or equally, if they are close in size and engaged in similar activities. Strategy is a concept of an integrated approach to the enterprise and is a combination (compliance) of resources and skills of the organization, on the one hand, and opportunities and risks arising from the environment, on the other hand, current and future, in which the organization hopes to achieve its main goal.

The essence of modern strategic management is a clear focus of the developed plan on market needs and consideration of the market as the main factor of the external environment on which the future of the enterprise depends. Strategic management can be defined as the management of an organization based on human potential, as the basis of the organization, focuses production activities on consumer demand. In order to achieve continuous growth of activities, the company must form its own development strategy. The strategy helps the entity to choose a rational path to development and create the most important benefits in its operation and prepares for changes in the external environment. It is possible to define this concept, "strategy" is a process of formation of the general perspective direction of development of the enterprise on the basis of definition of qualitatively new purposes, coordination of internal possibilities of the enterprise in the external environment and development of a complex of actions providing their achievement. The need for companies to develop strategies arises from the instability of the market environment, incomplete information about the future state and influence of the entity. The strategic context in the activities of any organization is carried out in two directions. The first direction is the current strategy of operating activities, ie aimed at current profitability. The second area is strategic activities aimed at future profitability. The main objectives of the strategy are: - choice of rational and correct way of development; - creating advantages in the functioning of this development; - combination of enterprise resources with changes in the external

environment; - explanation of problems that may arise during the operation of such a model; - coordination of work of various structural divisions; - control at the enterprise. The strategy of the enterprise has several levels of decomposition, each level corresponds to a strategy of a certain rank, it can be argued that this model has a hierarchical structure. In a multidisciplinary enterprise, ie a diversified enterprise that produces different types of products, a hierarchical structure is used, which consists of 4 levels, but in a narrow-profile enterprise such a structure consists of 3 levels (competitive strategies are not used), see Figure 2.

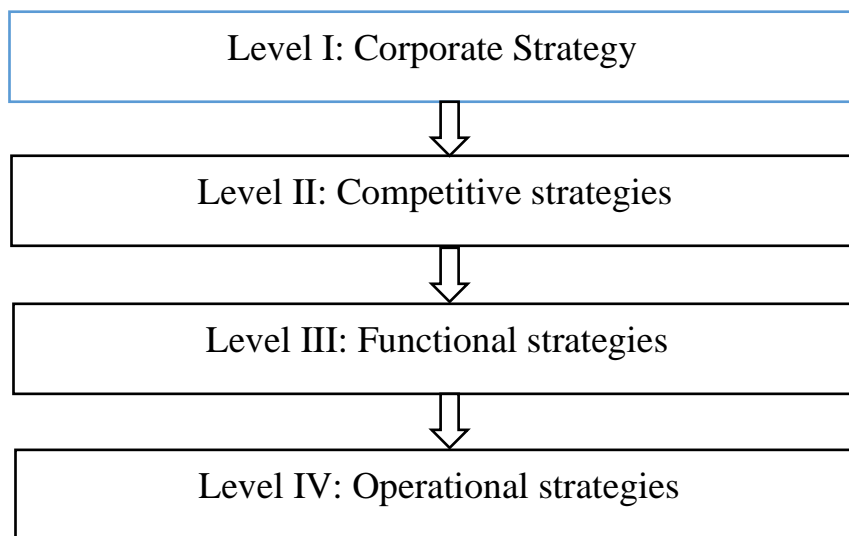


Figure 2 - Hierarchical structure of diversified enterprise strategies

The highest level is the corporate strategy, which determines the general direction of the enterprise. This is the main strategy that serves to increase the profitability of the enterprise, or stabilize or reduce its activities.

The next level is competitive strategies, which are subordinated to the highest level, ie corporate. Their main task is to highlight ways to achieve the chosen direction of the company and gain long-term competitive position in the market. These strategies are also called business strategies or competitiveness.

Functional strategies are defined as models that are developed for each functional unit of the enterprise. These include: production strategy, financial strategy, marketing strategy, personnel management strategy and others. In general, it can be argued that these strategies specify and bring competitive and corporate strategies to

the functional units of the enterprise, as well as have no effect on them.

The last level is operational strategies, which are narrow-profile for the main divisions of the enterprise and not independent, ie these are the strategies used in the shop, subordinate plant, in teams and so on. The implementation of the company's strategy is reflected in the established tactics, which are being developed for the near future. The issue of strategy development has been widely discussed in the scientific literature, but the situation with tactics is worse. In general, there are two main approaches to defining the concept of "tactics". On the one hand, tactics are understood as current plans for the implementation of strategies, on the other hand - a set of methods, techniques and means to achieve goals in specific conditions, ie how strategies are implemented, with which methods they are implemented. These approaches are important and integral elements when considering tactics. It is necessary to distinguish between strategy and tactics at different levels of enterprise management. For example, what looks like tactics to the top management of a company may seem like a strategy to the head of the finance department, as the success of the department will depend on these actions.

Tactical decisions are made at all levels. An important role is played by the differences that exist between the tactics and strategy of the enterprise: - strategy is more global and deals with more important issues, and tactics - details; - strategy determines the general direction of enterprise development, and tactics distribute the actions necessary to achieve goals and implement strategies; - the strategy of the enterprise is conceptual, and tactical measures for its implementation - organizational; - strategy reflects the achievement of enterprise goals, and tactics show the use of enterprise forces, its potential in the implementation of strategies. According to most researchers, the relationship between the company and its external environment is the main characteristic of the strategy. Defining and forming a strategy includes interpreting the environment and developing organizational decision models. We agree with the opinion of researchers on the concept of enterprise strategy, we want to add that the strategy is a product of strategic management, which aims to optimize the activities of the enterprise with maximum consideration of the external environment.

The very concept of "strategy" has a large number of meanings. The strategy is a general comprehensive program of action that identifies priority issues for the company, its mission, main goals and allocation of resources to achieve them. The strategy forms the goals and the main ways to achieve them in such a way that the company has a common (one that unites all departments) direction of work. Therefore, in the process of strategic planning in commercial enterprises, it should be borne in mind that economic strategy is key in shaping the objectives of the enterprise. Economic strategy is a holistic system of actions of the subject aimed at achieving the goals, objectives and priorities of its economic reproduction, taking into account the complex of influences of endogenous and exogenous factors, designed for a long period. Strategies are tools for achieving goals in strategic management. Therefore, for the successful implementation of the chosen strategic set, it is necessary that the company operates in accordance with the chosen management concept. The strategy is the basis of the corporate culture of the enterprise, which is aimed not only at achieving certain goals, but also maintaining the management structure, production and social ties in the enterprise, which are determined by the achievement of strategic goals of the enterprise see Figure 3.

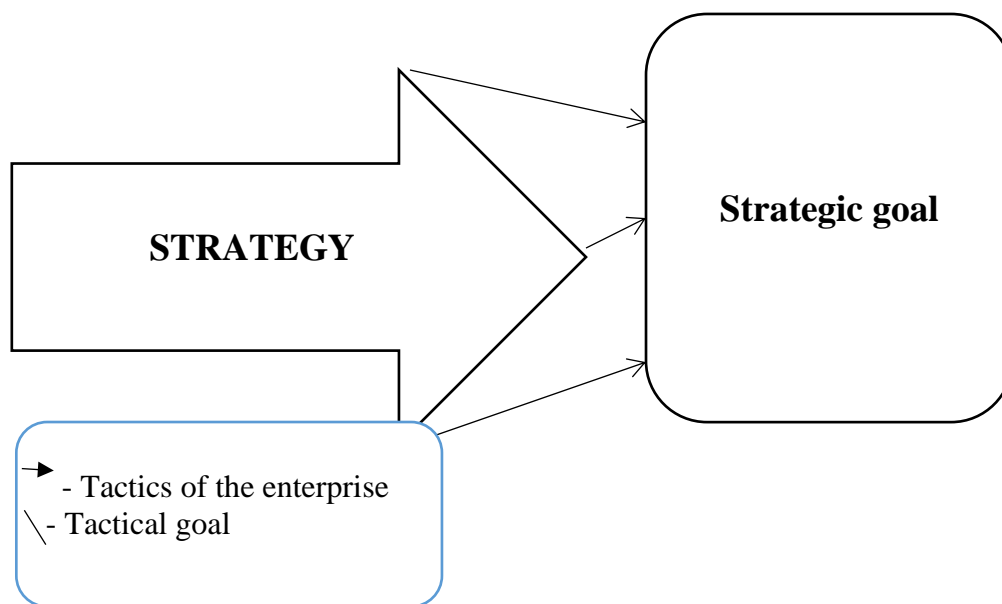


Figure 1.3. Dependence of tactics and strategy of the enterprise

Thus, tactics are a set of short-term actions, practical methods and techniques of management used to implement enterprise strategies. That is, it can be argued that

tactics are defined as the means and methods of implementing enterprise strategies, the implementation of which leads to the goals, in general, this relationship can be represented by the scheme. The main properties of tactics can be identified: - short-term nature - the action is planned for the short term, but their results can be felt in the planning period; - relativity - functional level strategies are tactics in relation to higher level strategies; - practical orientation - tactics aimed at achieving real results; - adaptability of methods and techniques of management - the means by which the strategy of the enterprise is realized; - reactivity - tracking changes in the environment of its activities. Thus, strategy is more global than tactics. The classic definition of modern strategy is its understanding as a certain direction of action aimed at effective and rapid development of the enterprise in terms of profitability and competitive advantage. Quite important attention is paid to such features of the strategy as: duration of action, reactions to unforeseen events, the company's unique position in the market of goods and services and priority areas of resource use. And tactics serve all those with which the company's strategy is implemented. Tactics are developed by middle managers based on the chosen strategy of the enterprise. A strategic plan only makes sense when it is successful. As is already known, managers develop short-term goals and based on them current plans, which are called enterprise tactics. Tactics are characterized by the following factors about the development: - tactics are developed on the basis of the chosen strategy of the enterprise; - if the strategy is developed at the highest level of the enterprise, the tactics are formed at the middle level; - tactics are designed for the short term, and strategy for the long term. The strategy of the enterprise is the process of forming a general promising direction of development of the organization on the basis of defined goals. Modern approaches to strategy development are based on certain principles: 1. Focus on long-term global goals of the enterprise as an economic system and the economic interests of its owners; 2. Variety of options for possible directions of development, which is due to the dynamic activities of the external environment; 3. Continuity of strategy development, constant adaptation to changes that occur both in the internal and external environment of the enterprise; 4. Complexity of strategy development, coherence of strategic decisions in certain areas

of the enterprise, types of resources, functions, etc. Before starting to develop tactics and strategies, the company needs to determine the goal, ie the goal it seeks to achieve. The goal contributes to the main function of the enterprise, which is expressed in its mission. This goal should clearly define the future position of the company on such aspects as: - ensuring the liquidity of the financial enterprise; - ensuring that the owners receive high profits in maintaining the profitability of the organization; - guaranteeing labor safety and development of the company's staff. Each entity has not a single goal, but a system of goals that it seeks to achieve and is determined by its position in the internal potential of the enterprise and its external environment. In the modern system of strategy and tactics, the main areas of activity are identified, within which each business unit tries to determine the main directions of setting the goals of the enterprise, they include: - level of productivity; - the company's position in the market of goods and services; - profit of the enterprise; - financial stability; - work with potential clients; - management; - modern innovation activity; - high qualification of the staff; - the needs and well-being of their own team; - social responsibility. Then there are certain stages of modern strategy and tactics in the enterprise, they are consistent and interrelated: Stage 1 is the awareness of the main task of the enterprise. That is, finding out the main purpose of the establishment and operation of the enterprise. Stage 2 - study and coverage of the main details of the external environment and determine the level of impact on the enterprise. Stage 3 is to analyze the strengths and weaknesses of the enterprise, by assessing: the effectiveness of the business entity, competitiveness in the market of goods and services, as well as determining the competitive status. Stage 4 forms a system of strategic goals of enterprise development. This process consists of two interrelated stages of work: - quality and effective goal setting; - clarification, harmonization and quantitative

9.2 Preventive migration management in the system of integration processes of Ukraine

Globalization and integration processes influenced on the intensification of population`s international migration and it began to get out of control. The mass of illegal migration flows and human potential losses of origin countries are evidences of the inadequacy of migration policies of separate counties. In recent decades there was recognition that migration problems needed global, joint solutions, so migration regulation began to move from unilateral control to multilateral or bilateral cooperation. Ukraine as an active participant in international migration processes also is in need of improving its migration policy and searching for new instruments for it. Besides, the implementation of Ukraine`s European integration choice, the need to harmonize its socio-economic and migration policy with European standards on the one hand, and the necessity of integration and consolidation of Ukrainian society on the other hand, actualizes the study of theoretical and applied aspects of the integration problem and clarifying its impact on migration processes regulation.

In the general theoretical context, the “integration” concept means a process that leads to a state of coherence of the individual parts and functions of the system into a single whole, as well as the process of inclusion of a separate element into the system [669, p.20]. Such a definition makes it possible to distinguish between the concepts of "system integration" (combining its elements into a single whole) and "integration into a system" (inclusion, joining individual entities, that have an individual, group or even systemic nature, to the system). At the same time, the concept of integration is sometimes used to indicate the state of a social system, which is achieved as a result of rapprochement, the consolidation of various social elements into a single whole [670, p.16]. However, in our opinion, one should use the term “integration” for this.

The system of integration processes in their main types and forms is shown in the Figure 1. Depending on the direction of the integration processes (inside or outside referred to the system), it is possible to distinguish external and internal integration, i.e. the integration of the system to other systems and integration within the system

itself. Speaking of internal integration, the scientists of the Institute of Sociology of the National Academy of Sciences of Ukraine consider it in three contexts: “integration of the society” (systemic), “integration into the society” (socio-economic) and “integration in the society” (as a combination of both first types) [670, p.12]. These forms are closely interconnected, but their distinction is advisable for a more complete articulation of the essence of integration processes.

By areas of manifestation, one can distinguish the following types of integration in society: economic, political, social and cultural. Economic integration is characterized by the establishment and intensifying of bonds between business entities, that is accompanied by the emergence of new integral properties in the system. It is often considered through the prism of inter-regional, which is defined as “the process of rapprochement, interpenetration and merge of the reproductive processes of business entities of two or more regions, that turns them into an integral economic mechanism, into an inter-regional economic system” [671, p.15]. Under the conditions of growing external threats to national security and territorial integrity of Ukraine, the necessity for supporting the economic integration of the regions with its other types also increases. Actually, as a result of inter-regional unity, the unity of the state is developed. It is both a result and an indicator of the integration of society. As professor S.I. Vovkanych notes, one of the most significant manifestations of nation unity is "the ability of a nation to work and create together, synergistically, to increase well-being" [672, p.5]. The main features and importance of the integration of society at the end of the XIX century were defined by Ivan Franko, who gave such instructions to future generations: "As long as you live in public order, keep together, stand unshakable, all for one, and one for all, until then no hostile force defeats you"[673, p.167].

Thus, a high level of integration in society (its unity) can be an intangible factor in the development of the economy, contribute to the activation of population migration within the country and be an alternative to emigration, and at the same time act as an important tool to counter external threats.

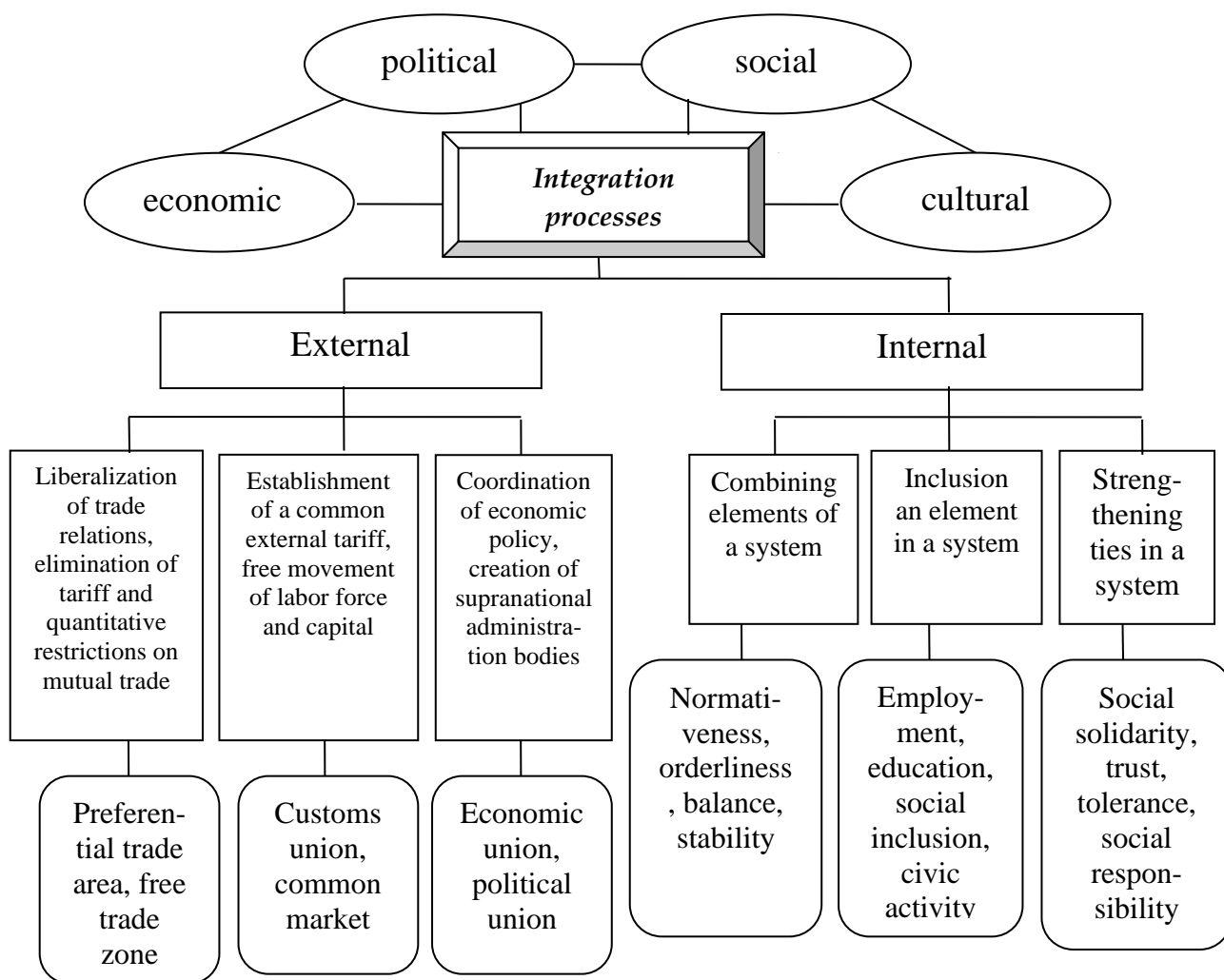


Figure 1. System of integration processes in their main types and forms.

Source: elaborated by the author.

Regarding external integration, the European vector is a reasonable choice for Ukraine. Integration with the EU can be a long-awaited chance of gaining economic and political independence with the formation of an innovation-oriented economy and civil society. But it is worth mentioning that the European integration for Ukraine is challenges and new opportunities, a necessity and a benchmark for improving migration policy. In general, integration processes, affecting population migration, pose new challenges to migration policy. At the same time, the need to promote integration processes and achieve the state of integration of our country (internal and external) also encourages to solve a number of problems. The list of key tasks, that

migration and other areas of state policy face in the system of integration processes, is shown in Figure 2.

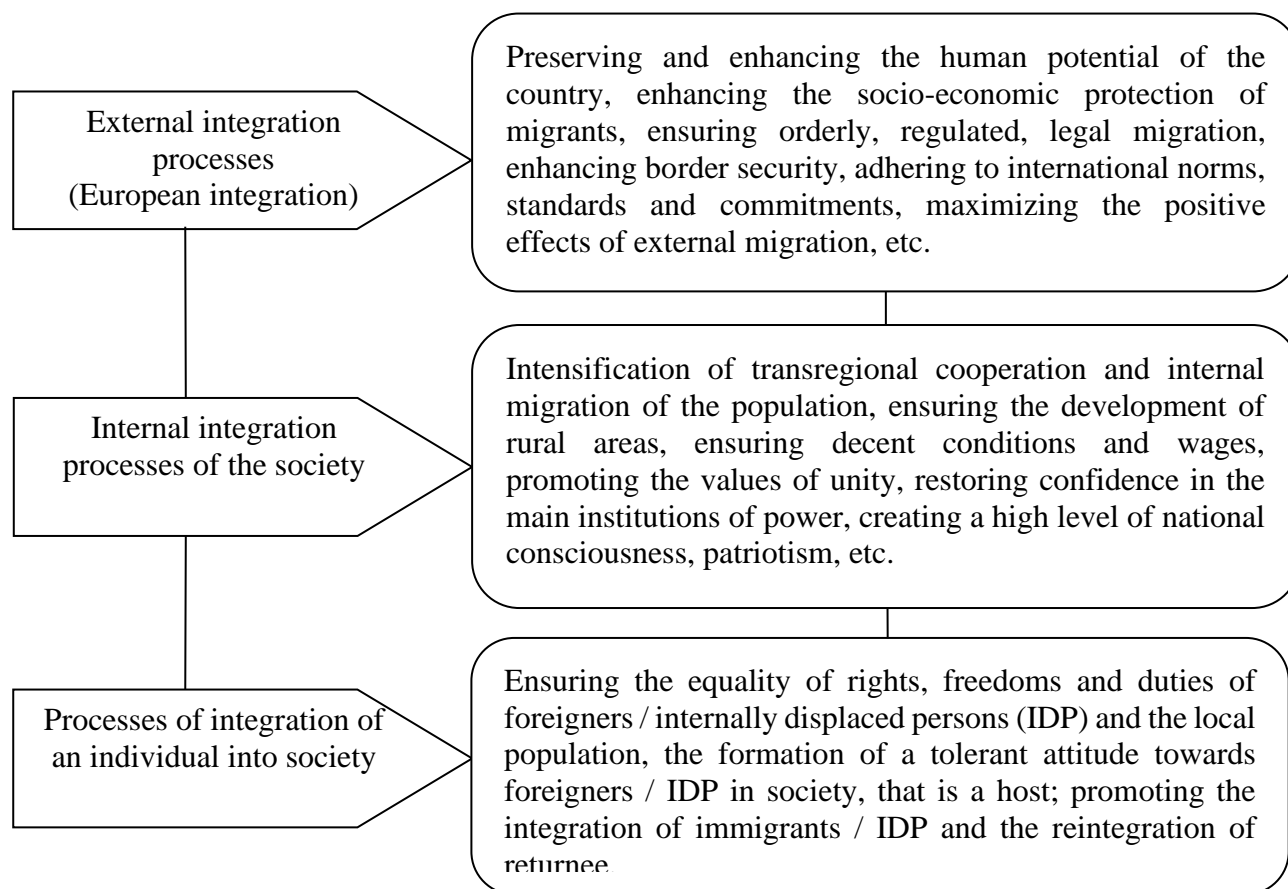


Figure 2. Key tasks of migration policy in the system of integration processes in Ukraine.

Source: elaborated by the author.

To increase the internal integration of the Ukrainian society, it is necessary to intensify transregional cooperation and internal migration of the population, coordinate the activities of all authorities, restore law and order, trust in the main social institutions, instill a sense of national consciousness, social solidarity and responsibility among the young generation, etc.

An important direction of migration policy is to ensure the successful integration of external migrants, internally displaced persons and returnees into society, that accepts them. For this, first of all, it is necessary to provide them with equal rights and

opportunities in comparison with the local population, to facilitate their employment, language learning, etc.

Fulfillment of all the above-mentioned tasks, among other things, requires the use of innovative tools for implementing migration policy. One of such tools, in our opinion, could be preventive migration management. Its main principles are based on the concept of migration management developed by the American scientist Bimal Gosh. He was one of the first, who developed a comprehensive global approach to migration management, leading the global project "New International Regime for Orderly Movement of People". The aim of the project was to cover all types of population mobility and make migration processes more manageable, predictable and useful [674]. The Gosh regime initiated the development of a new concept of migration management. This concept is based on the thesis that well-managed migration can be positive for everyone: countries of origin, destination and for the migrants themselves ("win-win-win" solution).

The concept of global migration management has the following three important components: actors, practices and discourses [674]. The fundamental difference between migration management and migration policy is that international organizations have an influence on the public policy development. This makes such organizations powerful actors in regulating migration processes. The most important of these are the International Organization for Migration (IOM), the International Center for Migration Policy Development (ICMPD), the United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR) and the European Agency for the Protection of the External Borders of the European Union (Frontex). These organizations differ significantly from each other and have different status. For example, the Office of the United Nations High Commissioner for Refugees is a UN agency with a clearly defined mandate, while Frontex operates only within European borders. However, each of them in its own way influences the formation of global migration management.

The second important component of migration management is related to a number of practices: measures to combat human trafficking, training of civil servants

in transit countries and labor donor countries, development of migration policies in countries where there is no strategy in this area.

The last element is the discourses conducting, which are very important for understanding the concept of migration and its regulation. Global political discourse aims to shape the way migration is perceived by those, who are responsible for its regulation. For example, such organizations as IOM form an objective perception of reality by highlighting the problems of illegal migration and human trafficking. Another aspect is the production of knowledge that legitimizes migration management. Such knowledge depends on scientists working for international organizations as consultants.

Migration management also acts as a market system for solving problems related to migration, where states can buy a solution [674]. In other words, it is a question of receiving by the governments of separate countries recommendations and scenarios of migration policy from the international organizations on the basis of researches spent there.

The model of formation and implementation of migration management under the influence of integration processes is shown in Figure 3. The results of its implementation, in turn, have an impact on the development of integration processes. The main principles, priority goals and objectives of migration policy are shown in the figure. The objectives have to be implemented gradually and step by step. Development and successful implementation of migration policy measures require improvement of its information, institutional, organizational bases.

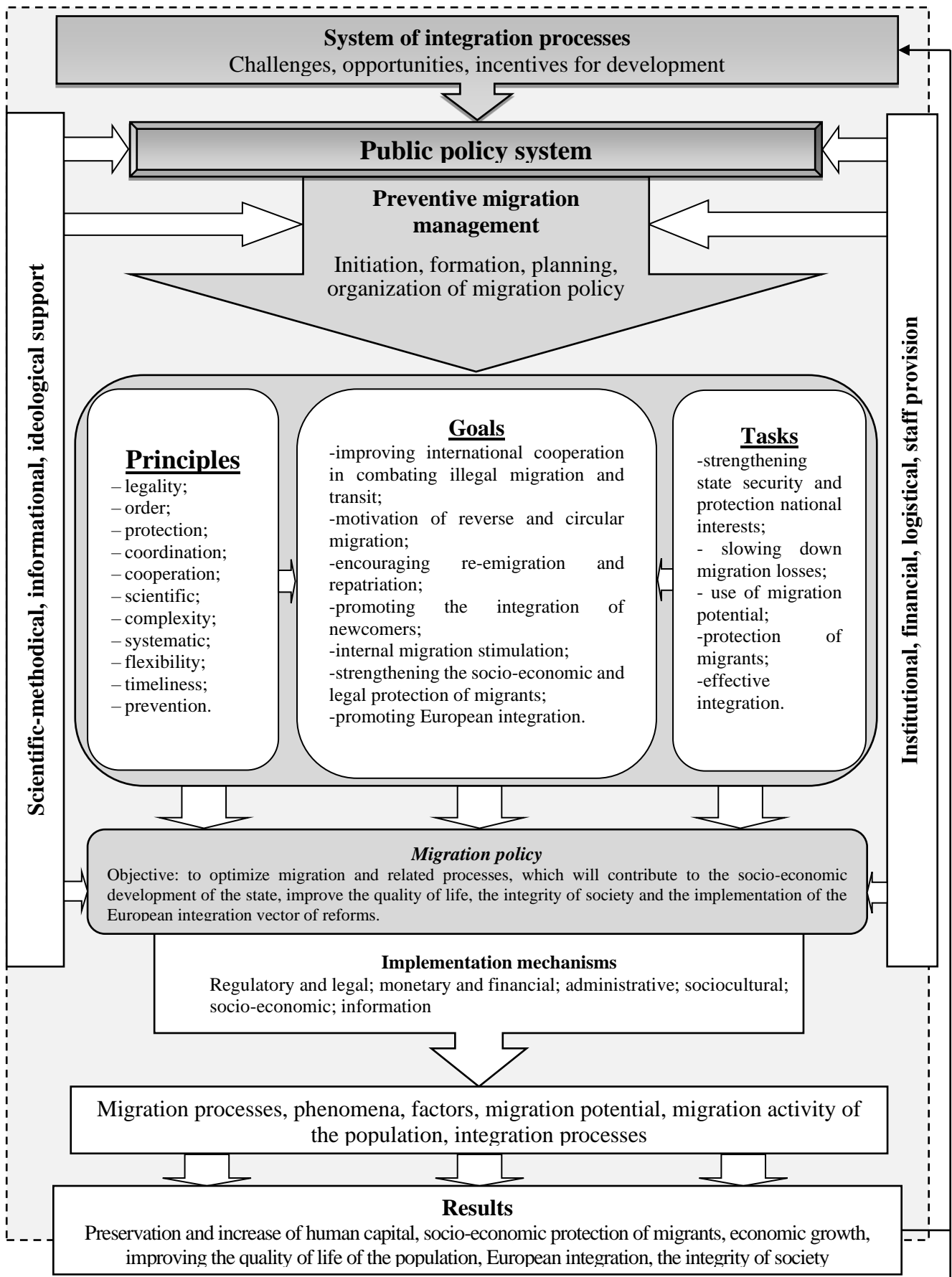


Figure 3. Preventive migration management in the system of integration processes.

Source: elaborated by the author.

A key principle of migration management is the provision that well-managed migration can benefit everyone (the donor country, the recipient country and the migrant himself). Therefore, an important task of migration management at the stage of migration policy formation is to take into account the needs and harmonize the interests of the main participants in migration processes and relations.

In order to make migration more profitable, predictable and manageable, it is necessary to step up preventive measures of migration policy. This should be facilitated by preventive migration management. Its application involves not only improving border security, the institutional, organizational supply and staffing of migration policies. Under the conditions of strengthening of the European integration processes, which is accompanied by intensification of emigration flows from Ukraine, the need to expand the functional purpose of the migration policy is being updated. In particular, we are talking about a preventive function – preventing the negative effects of migration. It requires scientifically based evaluation of the consequences of migration processes.

For scientific and analytical purposes the process of realization of one of the directions of migration policy on the basis of evaluation of the consequences of migration processes is presented as a flowchart in the Figure 4. The analysis and assessment of the consequences of migration processes should be carried out separately for the main institutional units that are directly or indirectly involved in migration processes. A migrant, his family, his country of origin and the host society are the main institutional units of migration. In general, all migration effects can be divided into four groups: economic, social, political, mental. Each group has a number of indicators. So, the main indicators of the economic effect are: unemployment rate, labor cost, poverty rate, GDP growth, volume of private money transfers, investments, etc. The social effect can be estimated using such indicators: number of population, demographic loss, age structure of population, demographic load, fertility and mortality rates, number of divorces, number of social orphans, educational level, the number of criminal cases opened to foreigners, the number of foreigners, brought to administrative liability; number of victims of human trafficking. Indicators of the political effect can be: the

level of falsification during elections, the number of political parties representing the interests of migrants, the change of political elites, authorities and regimes. The ethnic and national structure of the population, the level of crime, the number of religious associations and communities are the main indicators of mental effect.

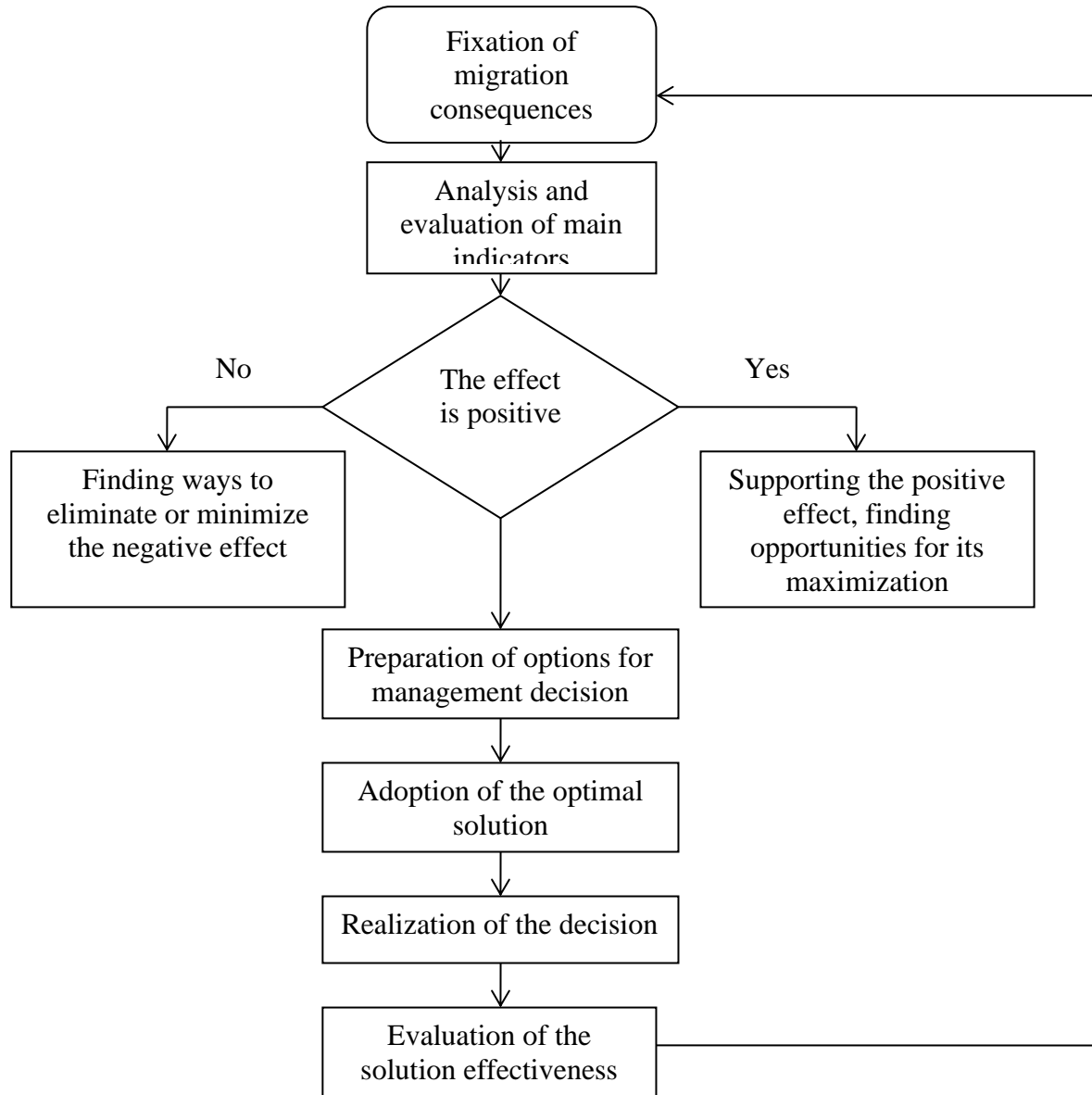


Figure 4. The flowchart of the implementation of migration policy on the basis of evaluation of the consequences of migration processes

Source: elaborated by the author.

It is important to note that many migration consequences cannot be uniquely positive or negative, even when the analysis relates to the same institutional unit. Therefore, the scheme should be understood more broadly, namely: if there is

simultaneously a positive and negative effect of a certain migration consequence on some indicators, then it is necessary to maintain and maximize positive aspects of effect, while trying to minimize the negative.

Thus, implementation of preventive migration management facilitates the transition from reactive to preventive state migration policy in Ukraine – policy of migration risks prevention and its benefits maximization. It will contribute to making migration the source of prosperity and international solidarity.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.9.3

9.3 Advertising on the internet media (example: 1plus1.ua, Zaxid.net, Zakarpatty.net.ua)

Advertising occupies a central place in modern mass communication. Not only it is the basis of the most important item in the revenue side of many media types, but it also forms a notable part of the aggregate content in modern media. At the same time, many tools and techniques for influencing audiences and interacting with viewers, listeners, readers and now even users are being met, tested, refined or reached on a mass scale for the first time in advertising communication. The development of mass media and mass-group communication on the Internet offers the widest opportunities for modern advertising, marketing communication professionals and researchers. The global Internet advertising market is growing at a very fast pace and is rapidly saturating, requiring new types of platforms, new placement options for new formats and standards for working with ideas, content and audiences. Advertising today is moving away from the traditional methods and tools for measuring effectiveness used in the 20th century. Traditional tools include, for example, measures such as the cost per thousand views of an advertising message and the planned and achieved reach of the target audience. This is due not only to changes in how advertising campaigns are measured, but also to the fact that the fundamentals of media influence and operation are now changing in the digital environment in which advertisers are trying to deliver a message to the user [679].

For example, internet users may not only see an advertisement, but also react directly. Reactions can be of interest (reflected in the number of "clicks", (taps) on advertising material) or appreciation of the advertising message by clicking "Like" button, discussion of creative ideas (solutions) in social networks and forums, letters expressing enthusiasm or dissatisfaction. In addition, with the expansion of the possibilities and functionality in Internet, especially in the current stage of social media mass use, a large amount of uncontrolled advertising and anti-advertising is emerging. For example, any unpredictable feedback from users about a product/service. As a result, traditional media alone cannot be used to evaluate the effectiveness of advertising and new advertising formats on the Internet.

The purpose of this scientific article is to investigate the trends and prospects of commercial advertising in the Internet media in Ukraine, in particular, "1+1", "Zaxid.net" and "Zakarpattya online".

Media advertising is the term used to describe advertisements delivered to consumers through multiple media. The word "media" refers to various sources of information, including print media, radio and television broadcasting, Internet technology, and other varieties. In internet marketing, it refers to advertising in the form of banners. In most cases, it has the most significant, but by no means exhaustive, specific weight in the vast expanse of the web. Media advertising primarily includes banner advertisements and samples of contextual advertising for events with image material. The most eye-catching aspect of media advertising is rightly considered to be its visual component and its ability to spread rapidly [677]. Re-targeting is one of the main trends in the media advertising world in the last several years. It is an advertising mechanism capable of showing online advertisements to users who have already viewed the advertised product by visiting the advertiser's website but have not purchased the product before.

Statistics show that around 98% of visitors leave a website without choosing a product, service or making a purchase. Re-targeting is the concept that can fundamentally change the situation and get a list of additional customers where there seems to be nothing to count on. Re-marketing is divided into product re-targeting and traditional re-targeting. Classic re-targeting allows advertising to bring the user back to the site of a particular previously visited online shop. With product re-targeting, it is possible to return the user to the card of a product or service previously viewed by them [685, p. 297].

A special place goes to the interaction with advertisers and media advertising policy. This is the most important area for the media viability to harmonize the information interests and needs of the audience, driven by people's purchasing power. Carefully developed typesetting parameters ensure survival in the media market.

The peculiarity of the media development is that progress in information technology allows this quality to develop to the point where a dialogue between a journalist and a

reader, viewer or radio listener can take place in real time and at a higher level of interactivity. Separated before convergence and digitization, different media episodes are now combined to create a new journalistic product that allows for more comprehensive coverage of developments.

Media advertising experience in the all-Ukrainian online publication 1PLUS1.UA

1+1 is the first Ukrainian national channel. 1+1 began broadcasting in September 1995, launching, in fact, modern Ukrainian television. The channel continues to develop, today dictating high standards for the entire industry [682]. According to the results of 2016 1+1 is the leader of TV viewing in terms of the main commercial audiences, both on average per day and in prime time. The popularity of 1+1 is not limited to linear television.

The site 1plus1.ua has more than 1 million unique visitors every month and tsn.ua is one of the largest news online resources in Ukraine which reaches about 3 million users every month. In total more than 7 million users are subscribed to 1+1 project pages in social networks and 1+1`s page is the most popular among all Ukrainian TV channels' Facebook pages. 1+1 Digital Sales Sales House is responsible for selling special projects and media advertising on 1+1 media web-resources. Media advertising includes the placement of banners and videos. There is no advertising as such on the 1+1 website. No spam at all. 1+1 work with so-called Google Adwords re-marketing. In 2015, Google AdWords introduced a new re-marketing feature. Google officially announced that advertisers can now use re-marketing audiences (previous re-marketing lists) created in Google Analytics for AdWords search ads without having to change the tagging code.

The innovation is designed to make it easier for re-marketing advertisers to target smaller groups of users whose audiences are as close to the target audience as possible, as well as to fine-tune ads to specific audience segments.

Ultimately, the innovation is designed to increase conversions for these groups and reduce costs for advertisers. Re-marketing lists for search ads (RLSA) allow search ads to be configured based on a user's past activity on an advertiser's website. Now you can use over 200 Google Analytics settings and indicators to create and

activate audiences for re-marketing, further leveraging them to reach and re-engage customers in both search and on the Google media network.

Re-marketing in Google AdWords is a technology that allows you to show relevant ads on your media network sites. Using re-marketing and showing ads to visitors who were already on the site but did not perform the targeted action. When users open other sites, they will see a reminder product ad for the product they are interested in and will be prompted to make a purchase. A re-marketing ad can be encountered when visiting other sites while watching videos on YouTube, in emails.

The 1+1 website uses several re-marketing types, including dynamic re-marketing which allows users to be reminded of specific products and services. This approach helps to increase the customer base and sales volume, as visitors return to the site to complete the action they started. Once identified, the system uses users' possible intentions and demographic characteristics, such as age, gender and household income, to select the most appropriate offer from your feed. The elements of the feed that are most likely to lead to conversions are selected based on effectiveness, relevance and other factors. How re-marketing in Google AdWords is useful:

- attracts the hottest and most interested audience.
- Helps convince undecided customers.
- Great audience reach due to Google's contextual media network.
- advertisements in different formats (text, graphics or video).
- Analytics can always be used to estimate the cost of advertising.

The next type of re-marketing is video re-marketing, search engine re-marketing. With search engine re-marketing, a person sees the information for which they have made a request before, which makes it possible for Google AdWords to remind them of their recent intentions and provides advice and direct links to the product they have been searching for. Note that the banners displayed on the 1+1 TV channels' pages are different. If you look closely, you can see that the large banner attracts more attention because it is brighter and more eye-catching.

After analyzing 1+1's media advertising, we can say that the main ads this site works with are re-targeting ones and re-marketing from Google AdWords.

Current trends in media advertising of ZAXID.NET

Zaxid.net is an analytical online media in Lviv. The language of the publication is Ukrainian (until August 2011 it was also Polish and Russian). The site of edition has begun work on May, 4th, 2007. Zaxid.net is an information and analytical resource, which promptly delivers information about current events in the world, Ukraine and in Lviv, provides an expert perspective on them, carries out systematic and objective analysis of the key issues of political, cultural and spiritual life of society and holds discussions on various topics. The audience of Zaxid.net are active intelligent people who always want to be in the spotlight and to be the first to know about what is happening not only in Lviv, but in all areas of the Western region. The presence of interesting news, firsthand photos and video-reports from their own special correspondents attracts attention of a large number of readers and generates a regular site audience. Professional analytical materials from well-known journalists and writers ensure high interest and loyalty of the site visitors. It is therefore safe to say that readers are progressive, intelligent and up-to-date. According to Zaxid.net, visitors to the site are:

- TOP management, qualified professionals;
- young, ambitious people aged 21+;
- The core of the target audience are men aged 25-55;
- inhabitants of large and medium-sized cities (from 50 thousand people);
- Family people;
- middle-income;
- education higher education [681].

Zaxid.net uses a lot of banners and ads, taking advantage of a modern development from Google AdWords. The banner stretch - on top of the homepage, on both sides of the re-marketing banner ads from Google AdWords and in the middle of the site itself there is a clickable ad. It should be noted that being blinded by ads can make it hard to find the information you want. Accordingly, banner blindness can be a major cause of this. When visitors browse a web page, they look at the information that is relevant to them and discard everything else because they believe that the information has no

interest. This trend has been going on for a long time as long as irrelevant banner ads were common practice. In order to avoid banner blindness on Zaxid.net and to give users a chance to read quite an amount of information on the site I would like to give some advice on advertising. The first is to use natural advertising. This is a technique for developing and publishing ads that match the design and purpose of the page. Such ad units look natural and authentic on any site. They tend to be more visible. The characteristics of natural advertising are:

- naturalness of the communication channel for the audience and the subject of the advertisement;
- the naturalness of the advertising medium for the subject of the advertisement;
- naturalness of placement of the advertisement in the general information flow (ratio of general information to advertisement, place of advertisement in the general timing of the message, etc.)
- naturalness of the advertising message itself (regularity, ease of perception for the audience, naturalness of the composition, graphics and video).

Properties of natural advertising: interesting for the target audience, organic to the overall message, unobtrusive, uses the same design, style and related attributes of the main content [684]. Another viable option is a photograph of a person looking in a particular direction. In real life or in a picture, we tend to track the gazes of others in an attempt to find out where they are looking. If you incorporate such a technique into your ad design, users are more likely to respond to it. Among other things, you can stand out and try some innovative types of online advertising:

- welcome ads. These ads appear on the screen when the site loads. Some of them can be closed and proceed to the page view, while others make you wait a bit, after which the transition to the site is automatic.
- background ads. This type of advertising occupies the entire background of the page, but more importantly, these ads look relevant to the resource, so users associate the value of the site and trust it with the advertiser.

According to many marketers, banner blindness is what minimizes the CTR of ad units. However, it is possible to counter this phenomenon by displaying more relevant

ads and placing them intelligently on the page. Advertising content is an integral part of branding, and the effectiveness of a particular banner cannot be judged by its click-through rate alone. Consequently Zaxid.net needs to review the banner placement policy on its website and intelligently build advertisements for website visitors.

Working with ads in the regional online media ZAKARPATTYA.NET.UA

A study of the Zakarpattya Online website suggests that it is quite saturated with information and advertisements [678]. There are also advertisements in the middle of the site. The site is overloaded with advertisements. On the site, advertising is in the nature of clickable banners, stretch banners and remarketing banners from Google AdWords and information banners. Although the ads are not too intrusive, everything is so dull that it prevents you from seeing the basic information on the site itself. Given the site's statistics and banner loading, the site needs a boost in ranking. Here we can recommend to make such media advertising as Pop-up on the site. Of course, you should be careful with this type of advertising, because its improper use will only cause a negative impact on the users. But if you think about it, you just need to think about when it is appropriate to show the advertisement to your users and under what circumstances. Branding is the most effective because of its size and location (now do not have to be locked in the standard resolution of the banner and you can give free rein to your imagination in the composition of this type of advertising), that is, and you can fit almost anything. By styling the site design for branding such advertising looks very effective and appropriate. With branding site may look even better than without it, especially if the advertising is thematic - then a high conversion is ensured. Both advertisers and webmasters benefit [676].

Another plus for webmasters and owners of large media resources can be noted the high price of branding and interest in this type of advertising, "big players" that do not spare money on the promotion of brands. It can also be said that the site uses modern re-marketing banners from Google AdWords. This site is informational, so native advertising — advertising that is gaining momentum and is one of the modern developments — will be very useful here.

Native advertising is the use of editorial formats for advertising purposes and the use of advertising formats for editorial purposes. The New York Times and BuzzFeed are obsessed with this type of advertising today, by the way. By the way, they are very good at turning commercials into native ads. There are a number of good reasons for the success of native advertising [675, p. 62]. It is very effective and quick to produce. Native is a cross-platform format. It does not matter to us at all where an interesting article is found: on a news site, in an app or on Facebook. It is additional traffic. Native advertising itself brings traffic, and the traffic is great.

The use of native advertising is growing: advertisers are allocating budgets to it (for example, American advertisers are spending most of their budgets on digital channels instead of TV ads, as they used to), there are tens of thousands of blogs and case studies, channels and communities on the web - everywhere they carefully examine the good and bad of native advertising.

According to forecasts, in the next few years native advertising will be used in the vast majority of advertising campaigns for brands and online agencies. Native is a format shifted from the periphery to the middle. And even if it's a video, it doesn't change anything.

Sponsored Content or sponsored content - this type can be in the form of a useful article or video, use humor or help make sense of a topic. Its main task is to become as viral and interesting to the audience as possible [680]. Content relevant to the brand is selected for sponsorship. The content creator speaks to the audience on a topic of interest both with the advertiser's input and support. This largely minimizes much of the negativity: people understand that modern media lives through advertising, but they appreciate it if it's done respectfully and sensitively, and even more so if it's done in an interesting and thoughtful way. And in America, the definition applied is premium native advertising - when a site publishes advertising material on its site so that users stay on it. Sponsored articles are an example of this kind of native advertising. This benefits the site - the audience does not leave the site, and the brands - the advertising content is published on a par with editorial articles [683].

The Buzz-PR word-of-mouth marketing method is based on trust, which is why it is so effective. Psychologically, people perceive such information as something true, because it does not come from the producing company, but from consumers like themselves. However, the word-of-mouth effect does not suit all companies, but this is where opinion leaders come in.

Objective, unbiased and authoritative professionals in their niche, enjoying a high level of trust in their target audience. They do not disregard their expertise, they do not accept blatant advertising proposals with dubious histories, but are guided only by their own experience and knowledge. As a result, they are valued, respected and listened to.

So, from our point of view, a native product is good because it presents the useful properties of goods and services in an original, unexpected way in a very dignified way. They are always interesting, attractive projects that use a lot of media tools - more than other promotional materials. Therefore, for a news site like Regional Zakarpattia, it will be very useful to use such media advertising.

The results of media advertising research on the example of 1plus1.ua, zachid.net, zakarpattia.net.ua can build a SWOT- matrix of media advertising (table 1). The strengths of media advertising are freedom of speech and media freedom, prohibition of censorship, independence of media, business qualities of the manager, experienced staff, highly qualified managers, effective marketing service, non-material motivation of employees, high level of activity of employees, effective staff potential, openness to communication , wide range of media advertising, strong material base, affordable pricing policy.

Table 1. SWOT-matrix of media advertising*

Pros	Cons
Freedom of speech and media freedom	Lack of systematic information activity by public authorities
Ban of censorship	Low level of paying capacity of businesses and population
Media independence	Age of media service
Market advantages	Ineffective communication
Customer needs	Different level of motivation
Manager's business qualities	Weak system of media advertising quality monitoring
Experience of staff	Lack of understanding and commitment in the media company

Continuation of table 1

Highly qualified managers	
Effective marketing department	
Intangible motivation of employees	
High level of employee engagement	
Efficient talent potential	
Great social skills	
Wide range of media advertising	
Strong asset base	
Affordable pricing policy for media advertising	
Opportunities	Threats
Support for human rights and civil society organizations	High level of media advertising in the external market
Establishment of an effective communication system	EU subsidies
Expansion of market segments	Lack of stakeholders`s awareness
Domestic market leadership	Weak image of the media company
Media innovations	
Entering foreign media markets	

*Source: Own elaboration

Among the weaknesses that negatively affect the media advertising functioning are: the age of the media services and the lack of understanding and commitment within the media company. Suggested SWOT matrix for media advertising.

All three sites studied use a modern development — re-marketing by Google Adwords which allows you to return up to 30% of visitors to the site and make 20% of them customers. This is a powerful promotional tool, a strategic component of an advertising campaign that allows for different marketing objectives. Google's services provide almost unlimited possibilities for fine-tuning your advertising, targeting your target audience. Most importantly, the effectiveness of advertising campaigns is regularly monitored and strategies are adjusted. However, there is also something that makes the use of media advertising on these sites different. The 1+1 site is harmonious, with little advertising, as it is a promoted brand in itself, but the other two sites present a different picture. Sites informational, news nature, rating is low, the sites are overloaded with ads that cause "banner blindness", so you need to improve the look of sites in other ways to raise the rating and financially support themselves. Sites can be advised to use several media traps: native advertising, branding, etc.

The results of the study lead us to believe that the Ukrainian media market trends of online advertising coincide with the general global trends. The volume of this market is growing, and the number of segments is increasing proportionally. After all, new media always attract advertisers. Internet has long been popular and they are trying to use it in advertising campaigns. True, there are still many tools to work with online advertising, which, unfortunately, have not yet spread in Ukraine. Also, a common guideline for the prosperity of media online advertising need to keep a close eye on the development of modern technology.

9.4 Цели устойчивого развития, провозглашенные ООН - составляющая механизма управления глобальными рисками

Трансформационные процессы, происходящие в современном мире, сопровождаются усложнением причинно-следственных и функциональных связей между элементами социально-экономического механизма жизни общества, которые формируются под влиянием мощных социально-экономических, политических, технико-технологических и др. факторов.

Следствием происходящих трансформаций является усиление неопределенности результатов деятельности человека и общества в целом. Отражением масштабности этой неопределенности стал термин «глобальный риск», который активно используется в последнее время на многих международных коммуникационных площадках.

Общий тон обсуждения проблемы позволяет утверждать, что существование глобальных рисков ставит на повестку дня вопрос выживания человечества в существующих усложняющихся природных и общественно-политических условиях.

Происходящие трансформационные процессы требуют от мирового сообщества понимания причин их возникновения и возможных последствий, для принятия обоснованных решений по разработке и реализации стратегий и планов использования появившихся новых возможностей, реагирования на возможные вызовы и проблемы.

Вместе с тем, существующие исследования и разработки не всегда могут служить эффективным инструментом в процессе анализа глобальных рисков и разработки путей и методов их предупреждения, или снижения негативных последствий их наступления.

Интересу к проблеме в значительной степени способствовали исследования специалистов Всемирного Экономического Форума (ВЭФ) о глобальных рисках, результаты которых, начиная с 2006 года, регулярно публикуются в ежегодных отчетах (The Global Risks Report) к форуму в Давосе,

последним из которых является [686]. По мнению авторов исследования, человечеству грозят глобальные риски, с которыми оно пока не в состоянии справиться.

Обобщением этого вывода могут быть высказывания Президента ВЭФ Клауса Шваба (Klaus Martin Schwab), о том, что характер происходящих изменений настолько фундаментальный, что мировая история еще не знала подобной эпохи — времени как больших возможностей, так и потенциальных опасностей. При этом он отмечает, что национальные и глобальные структуры, призванные смягчать последствия возможных опасностей, в лучшем случае являются неадекватными, а в худшем — полностью отсутствуют [687].

Это предопределяет актуальность исследования, целью которого является разработка предложений, направленных на предупреждение глобальных рисков или снижения негативных последствий их наступления.

Первым принципиальным вопросом, который возникает при разработке и внедрении методов предупреждения наступления глобальных рисков, является выявление субъекта глобального риска.

Сегодня большинство специалистов высказывают мнение о том, что риск является атрибутом деятельности субъекта. Так Луман Н. (Luhmann N.) выражает мнение о том, что при риске потери (являются следствием деятельности или бездеятельности) [688]. Соглашаясь с ним, известный специалист по проблемам риска Бехманн Г. (Bechmann G.) утверждает: «сегодня опасности ведут свое происхождение от действий и решений, и потому выражаются в виде рисков. ... все опасности, которые нам угрожают, в принципе порождены принятыми или не принятыми решениями» [689, с.79].

Можно также согласиться, с изложенным в [690] подходом к определению понятия «риск» в социологии. В его основе лежит одна из следующих предпосылок: «Риск, связанный с действием и субъектом, который действует, существует только при наличии субъекта и возможности действия. Например, общность может быть в условиях риска лишь в том случае, когда признается, что

«общность» является некоторым субъектом, который может действовать» [690, с. 62-63].

Выявлению и пониманию субъекта глобального риска способствует следующее, наиболее часто употребляемое, определение глобального риска: «Глобальный риск — это возможность возникновения события или условия, которое в случае возникновения может привести к значительным негативным последствиям для нескольких стран или отраслей в ближайшие 10 лет.» [686].

Свое мнение, о дискуссионности данного определения термина «глобальный риск», мы изложили в [691]. Вместе с тем, это не влияет на дальнейшие рассуждения и выводы относительно субъекта глобального риска и путей предупреждения этого риска, или снижения негативных последствий его наступления. Поскольку в подавляющем количестве литературных источников уровнем, на котором рассматриваются глобальные риски, являются страны, или общество в целом, то речь должна идти именно о деятельности на этом уровне. То есть, именно страны и общество в целом, являются субъектами глобального риска.

Учитывая тяжелые последствия для общества вследствие наступления глобальных рисков, международное сообщество стремится принимать меры, которые, позволяют снизить вероятность их проявления, а также смягчить опасные последствия их наступления. Сегодня эту деятельность можно рассматривать как направленную на обеспечение устойчивого развития всех стран. Естественно, что инициатива в этом вопросе принадлежит ООН. Как отмечает Ю. Соколов, «К началу 90-х годов прошлого века проблема глобализации риска достигла такого уровня, когда Всемирная комиссия ООН по окружающей среде и развитию вынуждена была поставить вопрос о необходимости новой модели развития цивилизации, получившей название «устойчивое развитие» (sustainable development). В ее основе лежит осознание риска прекращения существования человека как биологического вида. При таком подходе к определению риска причиной, порождающей его, выступает человек, неспособный существовать в гармонии с природой, а жертвой

становится человечество, утрачивающее возможности для выживания настоящего и будущего поколений.» [692,с.9].

Первым ощутимым результатом решения вопроса явилась, принятая в 2000 году Генеральной Ассамблеей ООН, Декларация тысячелетия [693], в которой сформулированы цели развития тысячелетия (ЦРТ). Эти цели являлись ориентирами для усилий, направленных на развитие на глобальном и национальном уровнях до конца 2015 года.

Как отмечается в [694], «С приближением установленного срока, внимание сосредоточилось на программе-преемнике. Повесткой дня на период после 2015 года руководили государства-члены ООН, при поддержке учреждений системы ООН, а также участия множества заинтересованных сторон. В то время как ЦРТ ориентированы на развивающиеся страны, Цели устойчивого развития (ЦУР) должны быть «применимы ко всем странам, и при этом, они должны формулироваться с учетом условий, возможностей и уровней развития разных стран и национальных стратегий и приоритетов».

Подводя итог процессу, который продолжался более двух лет, в августе 2015 года государства-члены согласовали итоговый документ. «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития до 2030 года».

Как следует из рабочих документов Генеральной Ассамблеи ООН [695], целями устойчивого развития (ЦУР) до 2030 года являются:

Цель 1. Повсеместная ликвидация нищеты во всех ее формах.

Цель 2. Ликвидация голода, обеспечение продовольственной безопасности и улучшение питания и содействие устойчивому развитию сельского хозяйства.

Цель 3. Обеспечение здорового образа жизни и содействие благополучию для всех в любом возрасте.

Цель 4. Обеспечение всеохватного и справедливого качественного образования и поощрение возможности обучения на протяжении всей жизни для всех.

Цель 5. Обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек.

Цель 6. Обеспечение наличия и рациональное использование водных ресурсов и санитарии для всех.

Цель 7. Обеспечение доступа к недорогостоящим, надежным, устойчивым и современным источникам энергии для всех.

Цель 8. Содействие неуклонному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех.

Цель 9. Создание прочной инфраструктуры, содействие обеспечению всеохватной и устойчивой индустриализации и внедрению инноваций.

Цель 10. Снижение уровня неравенства внутри стран и между ними.

Цель 11. Обеспечение открытости, безопасности, жизнестойкости и устойчивости городов и населенных пунктов.

Цель 12. Обеспечение рациональных моделей потребления и производства.

Цель 13. Принятие срочных мер по борьбе с изменением климата и его последствиями.

Цель 14. Сохранение и рациональное использование океанов, морей и морских ресурсов в интересах устойчивого развития.

Цель 15. Защита, восстановление экосистем суши и содействие их рациональному использованию, рациональное управление лесами, борьба с опустыниванием, прекращение и обращение вспять процесса деградации земель и прекращение процесса утраты биологического разнообразия.

Цель 16. Содействие построению миролюбивых и открытых обществ в интересах устойчивого развития, обеспечение доступа к правосудию для всех и создание эффективных, подотчетных и основанных на широком участии учреждений на всех уровнях.

Цель 17. Укрепление средств достижения устойчивого развития и активизация работы механизмов глобального партнерства в интересах устойчивого развития. [695, с.11-12].

Как отмечается в [696], «В ходе широкомасштабных переговоров было решено, что именно национальные правительства несут первоочередную

ответственность за осуществление Повестки дня до 2030 года». Как результат, в итоговом документе указывается, что «Каждая страна несет главную ответственность за собственное экономическое и социальное развитие, и роль национальной политики, собственных ресурсов и стратегий развития стран невозможно переоценить.» [695, с.10].

Как видим, цели охватывают экономические, геополитические, социальные и экологические аспекты при решении задач устойчивого развития.

Нетрудно увидеть, что эти цели направлены на предупреждение или снижение неблагоприятных последствий наступления глобальных экономического, геополитического, социального и экологического рисков. Это позволяет рассматривать деятельность по достижению устойчивого развития в качестве мер по снижению этих рисков. Этот вывод подтверждает выполненный нами анализ взаимосвязи составляющих глобального риска с целями устойчивого развития, достижение которых снижает уровень этих рисков. Эта взаимосвязь представлена в табл. 1.

Таблица 1

Взаимосвязь ЦУР с глобальными рисками, на снижение которых они направлены

Составляющие рисков*	Описание рисков*	ЦУР, способствующие снижению рисков
Экономические глобальные риски		
Финансовые пузыри в крупных экономиках	Неоправданно завышенная стоимость активов (сырьевые товары, жилье, акции и т.д.) в крупных экономиках или регионах	
Дефляционные процессы в крупных экономиках	Продолжительная почти нулевая инфляция или дефляция в крупных экономиках или регионах	
Дефолт крупного финансового механизма или учреждения	Крах финансового учреждения и/или неправильное функционирование финансовой системы, которая влияет на мировую экономику	

Продолжение таблицы 1

Дефицит важнейших объектов инфраструктуры	Неспособность адекватно инвестировать в модернизацию и/или защиту сетей инфраструктуры (например, энергетики, транспорта и связи), что приводит к напряженности или наступлению неблагоприятных общесистемных последствий	ЦУР 9
Фискальный кризис в ключевых экономиках	Бремя чрезмерной задолженности, которое генерирует суверенные долговые кризисы и/или кризис ликвидности	ЦУР 12
Высокий уровень структурной безработицы или неполная занятость	Устойчивый высокий уровень безработицы или недоиспользование возможностей трудового населения	ЦУР 8,
Незаконная торговля (например, незаконный отток финансовых средств, уклонения от уплаты налогов, торговля людьми, организованная преступность и т.д.)	Масштабная деятельность вне рамок правового поля, таких как незаконные финансовые потоки, уклонение от уплаты налогов, торговля людьми, фальшивомонетничество или организованная преступность, которая подрывает социальные взаимоотношения, региональное и международное сотрудничество, а также глобальный рост	
Скачки цен на энергоносители (резкий рост или снижение)	Значительный рост или снижение цен на энергоносители, что приводит к экономическому давлению на энергозависимые отрасли промышленности и потребителей	ЦУР 7,
Неуправляемая инфляция	Неуправляемое увеличение общих уровней цен на товары и услуги в ключевых экономиках	
Экологические глобальные риски		
Экстремальные погодные условия (наводнения, ураганы и т.д.)	Значительный материальный ущерб, ущерб, причиненный инфраструктуре, и/или экологический ущерб, а также человеческие жертвы, вызванные экстремальными погодными явлениями	

Продолжение таблицы 1

Несостоятельность мер по смягчению последствий изменения климата и адаптации к нему	Неспособность, как государств, так и представителей бизнеса обеспечивать соблюдение или принятие эффективных мер для смягчения последствий изменения климата, защиты населения и оказания помощи предприятиям, затронутым изменением климата, для адаптации	ЦУР 13,
Значительная утрата биоразнообразия и разрушение экосистемы (как наземных, так и прибрежных/морских)	Необратимые последствия для окружающей среды, приводящие к значительному истощению ресурсов, необходимых как для человечества в целом, так и для промышленности в частности	ЦУР 6, ЦУР 12, ЦУР 13, ЦУР 14, ЦУР 15,
Крупномасштабные стихийные бедствия (например, землетрясения, цунами, извержения вулканов, геомагнитные бури)	Значительный материальный ущерб, ущерб, причиненный инфраструктуре, и/или экологический ущерб, а также человеческие жертвы, вызванные геофизическими катаклизмами, такими как землетрясения, вулканическая активность, оползни, цунами или геомагнитные бури	ЦУР 3,
Техногенный ущерб окружающей среде и катастрофы (например, разливы нефти, радиоактивные загрязнения и т.д.)	Неспособность предотвратить причинение серьезного антропогенного ущерба, стихийные бедствия, а также экологические преступления, повлекшие причинение вреда жизни и здоровью людей, инфраструктуре, имуществу, экономической деятельности и окружающей среде	ЦУР 3, ЦУР 14, ЦУР 15,

Продолжение таблицы 1

Социальные глобальные риски		
Несостоятельность городского планирования	Плохо спланированные города, разрастание городов и связанной с ними инфраструктуры, которые создают социальные, экологические проблемы и проблемы для здоровья	ЦУР 9, ЦУР 11,
Продовольственный кризис	Недостаточный, недоступный по средствам, или ненадежный доступ к необходимому количеству и качеству пищевых продуктов и питанию в крупном масштабе	ЦУР 1, ЦУР 2, ЦУР 3,
Крупномасштабная произвольная миграция	Крупномасштабная вынужденная миграция, обусловленная конфликтами, стихийными бедствиями, экологическими или экономическими причинами	ЦУР 1, ЦУР 2, ЦУР 8, ЦУР 9, ЦУР 10, ЦУР 11, ЦУР 13,
Значительная социальная нестабильность	Значительные социальные движения или протесты (например, уличные беспорядки, социальные волнения и т.д.), которые разрушают политическую и социальную стабильность, негативно влияют на группы населения и экономическую деятельность	ЦУР 1, ЦУР 2, ЦУР 8, ЦУР 9, ЦУР 10,
Быстрое и массовое распространение инфекционных заболеваний	Бактерии, вирусы, паразиты или грибки, которые вызывают неконтролируемое распространение инфекционных заболеваний (например, в результате резистентности к антибиотикам, противовирусным препаратам и другим видам лечения), что приводит к широкому распространению заболеваний со смертельным исходом	

Геополитические риски		
Несостоятельность национального управления (например, отказ от верховенства права, коррупция, политический тупик и т.д.)	Неспособность управлять нацией, имеющей геополитическую важность, в результате слабого верховенства права, коррупции или политического тупика	ЦУР 16
Несостоятельность регионального или глобального управления	Несостоятельность региональных или глобальных институтов в решении экономических, геополитических и экологических вопросов	ЦУР 16
Межгосударственные конфликты с региональными последствиями	Двусторонние и многосторонние споры между государствами, которые перерастают в экономические (например, торговля/валютные войны, национализация ресурсов) военные, кибер-, социальные или иные конфликты	ЦУР 16, ЦУР 17
Масштабные террористические атаки	Отдельные лица или негосударственные группы с политическими или религиозными целями, которые успешно наносят крупномасштабный материальный ущерб или их деятельность приводит к человеческим жертвам	
Государственный коллапс или кризис (например, гражданский конфликт, военный переворот, недееспособные государства и т.д.)	Государственный коллапс геополитического значения из-за внутреннего насилия, региональной или глобальной нестабильности, военный переворот, гражданский конфликт, недееспособные государства и т.д.	

Оружие массового поражения	Развертывание ядерных, химических, биологических и радиологических технологий и материалов, создающих международные кризисы и потенциал для значительного разрушения	
Технологические глобальные риски		
Неблагоприятные последствия технического прогресса	Преднамеренные или непреднамеренные неблагоприятные последствия технологических достижений, таких как искусственный интеллект, геоинженерия и синтетическая биология, вызывающие экологический и экономический ущерб	
Разрушение критической информационной инфраструктуры и сетей	Киберзависимость, повышающая риск выхода из строя критической информационной инфраструктуры и сетей	
Широкомасштабные кибератаки	Масштабные кибератаки или распространение вредоносных программ, вызывающих экономические убытки, геополитическую напряженность или массовые потери доверия в Интернете	
Массовые случаи мошенничества и кража данных	Неправомерное использование частных или официальных данных, которое происходит в беспрецедентных масштабах	

* Состав и описание рисков в Отчетах разных периодов отличается

Анализ этой взаимосвязи позволяет сделать некоторые выводы.

Как отмечалось ранее, эти цели, в значительной степени, направлены на снижение экономических, геополитических, социальных и экологических рисков.

Можно согласиться с утверждением о том, что «не у всех целей одинаковый «вес». Некоторые из них по своему характеру кажутся более широкими и «окончательными», другие могут рассматриваться как «средство» их достижения.

Так, например, цели, касающиеся рационального использования водных ресурсов и обеспечения доступа к источникам энергии для всех (ЦУР 6 и 7), строго говоря, сами по себе не являются конечными. Вода и энергия нужны не сами по себе, а как средство достижения подлинных целей, таких как обеспечение здоровья и благополучия. Однако проблема доступа к чистой воде и источникам энергии настолько важна, что требует особого внимания и выделения в отдельную цель. Взгляд на ряд целей как на средство достижения других может помочь лучше осознать позитивные стороны существующей взаимосвязи всех целей в области устойчивого развития» [696].

Как видим, ряд целей (ЦУР 4, ЦУР 5) **непосредственно** не связаны с глобальными рисками, как пути снижения уровня этих рисков. Вместе с тем, следует обратить внимание на **опосредованное** влияние на снижение глобальных рисков обеспечение образования (ЦУР 4). Это влияние осуществляется посредством взаимодействия образования с другими целями устойчивого развития (ЦУР 3, ЦУР 5, ЦУР 6, ЦУР 8, ЦУР 12, ЦУР 14, ЦУР 15), в определенной степени способствуя их достижению и, как следствие, снижению соответствующих глобальных рисков.

Как следует из табл. 1, наибольшее количество целей могут рассматриваться как средство, достижение которого косвенно влияет на такие глобальные риски как «крупномасштабная непроизвольная миграция» и «значительная социальная нестабильность».

Выполненный анализ взаимосвязи ЦУР с глобальными рисками показывает, что среди целей отсутствуют такие, которые можно рассматривать как средство, которое способствует предупреждению наступления технологических глобальных рисков, или снижению негативных последствий их наступления.

Как показывает практика предпринимаемые международным сообществом меры по противодействию технологическим рискам [697-701] пока не дают желаемых результатов [702-704], так как международная и национальная политики с указанных вопросов не успевают за техническим прогрессом [700].

Одновременно, в настоящее время наблюдается тенденция роста объединения усилий преступных организаций по противодействию этим мерам [701].

Учитывая тяжелые потери общества вследствие наступления технологических глобальных рисков, а также тесную взаимосвязь и влияние ЦУР на снижение большинства глобальных рисков, желательно эти цели дополнить такими, достижение которых будет способствовать предупреждению наступления технологических глобальных рисков, или снижению негативных последствий их наступления.

Следует отметить также, что в представленном Отчете (The Global Risks Report 2022) [686] отсутствуют такие, по нашему мнению, актуальные риски, как: массовые случаи мошенничества и кражи данных, разрушение критической информационной инфраструктуры и сетей, массовая цифровая дезинформация. Эти риски указывались в предыдущих Отчетах и, как свидетельствует практика, являются актуальными сегодня и на ближайшие годы.

В заключение следует отметить также, что установленная взаимосвязь составляющих глобального риска с целями устойчивого развития, достижение которых снижает уровень этих рисков, позволяет рассматривать деятельность по достижению целей устойчивого развития в качестве составляющей механизма управления этими рисками. Поскольку не все составляющие глобального риска учтены в целях устойчивого развития, а также не все актуальные риски присутствуют в Отчетах, можно утверждать, что если даже все сформулированные ООН цели устойчивого развития будут достигнуты, останутся риски, которые будут препятствовать достижению желаемого уровня устойчивого развития. Это позволяет констатировать, что достижение провозглашенных ООН целей является необходимым, но недостаточным условием устойчивого развития. Поскольку, без решения имеющихся проблем достижение устойчивого развития становится все же весьма проблематичным.

Выполненное исследование приводит к следующим выводам относительно дальнейших перспективных исследований в данном направлении.

В существующих условиях разработка и внедрение традиционных, широко используемых на практике и эффективных противорисковых мероприятий – страхования, резервирования, диверсификации, лимитирования и др., является недостаточной. Необходимо создать нормативно-правовую концепцию, позволяющую формировать Нормы и Правила, обеспечивающие необходимые юридические, нормативные и этические ограничения. Следует пересмотреть правила взаимодействия, кодекс поведения, принципы международного взаимодействия, порядок реагирования международного сообщества на проявления различного рода рисков. Необходимо формирование международных стабилизационных фондов, подразделений быстрого реагирования на природно-климатические и технико-технологические риски и мн. др. Эти и другие вопросы следует переводить в практическую плоскость, разрабатывая конкретные меры и мероприятия, позволяющие обеспечить смягчение отрицательных последствий наступления рисков событий. Мировому сообществу пора перейти к разработке реальной стратегии совместного противостояния глобальным угрозам и вызовам.

Учитывая взаимосвязь и влияние ЦУР на снижение большинства глобальных рисков, дальнейшие исследования должны быть направлены на дополнение этих целей такими, достижение которых будет способствовать предупреждению наступления всего перечня глобальных рисков, или снижению негативных последствий их наступления.

Отмечая важную роль образования, как одного из направлений преодоления глобальных кризисов. Желательно рассмотреть организационно-методические проблемы введения в учебных заведениях согласованного обучения противостоянию опасностей наступления рисков, организации соответствующих психологических тренингов, что будет способствовать повышению коллективной осознанности, постановке долгосрочных совместных целей и развитию доверия, обеспечит принятие населением более эффективных подготовительных и ответных мер в случае ожидания и возможного наступления глобального риска, с целью снижения неблагоприятных последствий его наступления.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.9.5

9.5 Статистичне забезпечення розвитку менеджмента академічною школою професора О.Г. Лібермана

XX століття характеризується подальшим розвитком практичної і наукової діяльності вчених-статистиків. Це було пов'язано із зростанням продуктивних сил і потребою у об'єктивних даних щодо організації практичної діяльності в області менеджменту. На початку століття нестримно розвивалася математична статистика, а її апарат активно застосовувався на практиці. У другій половині століття розвиток виробництва стає усе більш складним, а соціально-економічні процеси різноманітнішими. Це поставило перед практичною статистикою нові завдання, у вирішенні яких бере участь статистична думка. У цей час виходить безліч робіт, присвячених обговоренню найважливіших питань вдосконалення статистичної методології, а також застосування цих методів дослідження щодо менеджменту виробництва.

Теоретичні, практичні, а також соціальні питання дослідження статистичної думки видатного вченого професора О.Г. Лібермана стали темами у працях таких відомих економістів, як А.С. Аблов, А.Е. Багатир, В.Е. Ермаченко, В. Карнацевич, М.О. Кизим, Г.В.Ковалевський, Е.П. Кушнарєв, Д.Ю. Михайличенко, С.У. Олейник, В.С.Пономаренко, У.Дж. Самуельс, А.А.Сахно, В.М.Селиванов, О.М. Тищенко, Т.А. Хорунжая, Н. Шубенко та інші[705, с.127-131; 706, с.13, 733-735; 707. с.280-284]. Проте усі ці праці присвячені дослідженню наукової думки переважно О.Г. Лібермана і немає навіть натяку на вивчення робіт його учнів і послідовників.

Мета цього розділу колективної монографії полягає у тому, щоб на основі аналізу наявних наукових історичних джерел, офіційних документів, фактів і доступних статистичних даних сформулювати системне уявлення про природу і характер функціонування статистичної думки послідовників видатного економіста О.Г. Лібермана, що викладали у різні роки на кафедрі статистики, обліку та аудиту Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна

Плеяду академічних статистиків, що продовжили шлях О.Г. Лібермана до сучасних економічних реформ в Україні і інших країнах світу можна віднести

таких вчених Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна як З.Л.Житницький (1911-1987), А.В.Сивоконь (1931-2017), В.В. Спивакова (1924-1995), И.В.Семеняк (1935-2011) і В.М.Селиванов(1929-2013).

Ліберман Овсій Григорович (1897-1981) народився в місті Славута Подільської губернії у родині службовця лісового маєтку. У 1915 році з відзнакою закінчив гімназію, а у 1920 році — юридичний факультет Імператорського університету Святого Володимира. У 1920–1923 роках працював службовцем у державних установах УРСР. У 1923 році продовжив навчання як практикант Інституту Праці Наркомату Робітничо-Селянської Інспекції УРСР у місті Харків. Він очолював лабораторію обліку і аналізу виробництва, створив першу в країні станцію машинного обліку на Харківському машинобудівному заводі «Серп і Молот». У 1947 — 1950-х роках на чолі колективу вчених-економістів розгорнув широку програму досліджень, що охопили машинобудівні підприємства Харкова і Харківської області, створив науково-дослідну лабораторію економіки та планування машинобудівного виробництва Харківської ради народного господарства при Харківському інженерно-економічному інституті.

За результатами досліджень сформулював пропозиції щодо реформи господарського механізму соціалістичної промисловості, які подав у вигляді доповідної записки в ЦК КПРС і виклав у статті «План, прибуток, премія» у газеті «Правда» від 9 вересня 1962 року. Взяв активну участь у розпочатій статтею загальносоюзній економічній дискусії та у розробці економічної реформи 1965 року.

Ім'я професора О.Г. Лібермана та його ідеї економічної реформи по цей час дуже популярні за кордоном, особливо у США. У Харківський державний університет, для зустрічі з Ліберманом О.Г. приїжджали іноземні економісти та журналісти, його портрет був надрукований на обгортці журналу «Time».

Овсій Григорович Ліберман пропрацював професором кафедри статистики та обліку ХДУ з 1963 по 1981 рік. У 1970 році опублікував книгу «Економічні методи підвищення ефективності громадського виробництва», яку

опублікували у багатьох країнах. Він був прихильником ідеї інтеграції науки та навчання. Довкола нього сформувалась сильна наукова школа талановитих молодих дослідників. Чудовий вчений О. Г. Ліberman мав велику популярність та великий авторитет у професорському колі.

Житницький Зіновій Лазарович (1911-1987) народився у місті Красноград Харківської області. Закінчив Харківський інститут Планування, за спеціальністю економіста - плановика промисловості. З 1932 по 1937 рік працював у Харківській обласній плановій комісії. Одночасно викладав у інституті Планування, а у 1939 році став деканом факультету планування промисловості.

У 1940-ві роки Житницький З.Л. був заступником Голови Харківської обласної планової комісії. При цьому він не залишав свою педагогічну діяльність, читаючи лекції з планування у інституті Радянської торгівлі.

З 1948 року Житницький З.Л. переходить працювати до Харківського Державного університету на економічний факультет і повністю присвячує себе викладацькій діяльності. У 1950 році захистив кандидатську дисертації на тему: «Відновлення та розвиток кооперативної промисловості Харківської області у післявоєнні п'ятирічки». Йому була присвоєна наукова ступень кандидата економічних наук, а у 1953 році – звання доцента.

З 1953 по 1974 роки Житницький З.Л. був незмінним завідувачем кафедри статистики та обліку ХДУ. Володіючи великими знаннями у галузі планування та статистичного обліку, мудрістю і тактом керівника та організатора, талантом лектора він володів безмежною повагою колег. Зіновій Лазарович протягом 19 років одногосно обирався керівником кафедри.

Своїми науковими роботами він зробив внесок в аналіз та оцінку роботи промислових підприємств, а також у вдосконалення планування та обліку. Серед його наукових праць «Ефективність роботи промислових підприємств. Статистичні показники» та «Статистичне вивчення бюджету часу студентів. Звіт про виконання робіт»[708, с. 5]. У 1973 році «Соціалістичне змагання на промислових підприємствах. Показники та оцінка результатів».

Слід особливо відзначити любов та повагу студентів до Житницького З.Л.. Кожна його лекція була для них дивовижною подорожжю у світ пізнання такої цікавої і важливої науки, як економічна статистика.

Сивоконь Антоніна Василівна (1931 -2017) народилася у 1931 році в місті Харкові, у сім'ї робітників. Після закінчення школи у 1947 році поступила вчитися в Харківський обліково-кредитний технікум, який закінчила з відмінністю і у 1955 році продовжила навчання на економічному факультеті ХГУ. Після закінчення університету, отримані знання Антоніна Василівна застосовувала як у педагогічній, так і в практичній діяльності. Багато років вона працювала викладачем у технікумі, старшим економістом у Харківському обласному статистичному управлінні, а також економістом в управлінні харчової та цукрової промисловості Совнархозі.

З 1964 року розпочалася її викладацька практика на економічному факультеті Харківського державного університету. Працюючи викладачем на кафедрі статистики і обліку, Антоніна Василівна з метою підвищення своєї кваліфікації поступила в аспірантуру. Закінчивши її у 1970 році, успішно захистила дисертацію під науковим керівництвом всесвітньовідомого професора О.Г. Лібермана.

Продовжуючи вести науково-педагогічну діяльність, Сивоконь А.В. активно брала участь у житті факультету. Виступала на наукових конференціях, працювала у науково-дослідній темі кафедри і розробляла показники для оцінки ефективності роботи підприємств цукрової та інших галузей промисловості. За результатами цієї роботи було опубліковано більш ніж 80 наукових статей і тез доповідей. У сферу її наукових інтересів входили дослідження в області статистики промисловості, сільського господарства і інших галузей, але пріоритетною завжди залишалася цукрова промисловість.

Оцінивши досвід роботи Антоніни Василівни, а також авторитет серед викладачів, співробітників і студентів, керівництво факультету висунуло її кандидатуру на посаду завідуючою кафедрою. З 1973 до 1985 року вона успішно очолювала кафедру статистики і обліку економічного факультету. За роки своєї

роботи на кафедрі їй вдалося створити дружний, згуртований і працездатний колектив. Результатом цього була висока оцінка роботи кафедри у рейтингу факультету.

Усі роки своєї роботи Антоніна Василівна особливу увагу приділяла підготовці кваліфікованих кадрів для органів державної статистики. Вона підтримувала тісний науковий і практичний зв'язок з ЦСУ УРСР, а також управлінням статистики Харкова і Харківської області.

З 1985 по 2002 роки Сивоконь Антоніна Василівна успішно продовжувала науково-педагогічну діяльність на посаді доцента кафедри. До останніх днів свого життя вона продовжувала підтримувати зв'язок з кафедрою, а також завжди була твердо переконана, що навчання і виховання молоді дуже благородна і потрібна справа!

Співакова Валентина Василівна (1924-1995) народилася у Москві, в сім'ї лікаря. У 1941 році вступила у Московський фінансово-економічний інститут, але повчилася лише 1 рік, так як вже йшла війна і треба було йти працювати. На початку 1950-х років, у зв'язку з одруженням, переїхала до Харкова та вступила до Харківського інституту Радянської торгівлі. Після його закінчення почала працювати викладачем у Харківському Державному університеті, на економічному факультеті, який знаходився тоді в історичній будівлі архітектора Бекетова, на вулиці Тринклера, де зараз знаходиться музей Природи.

На початку 1960-х років у колишньому СРСР була особлива цікавість до питань економічного розвитку, велися дискусії про реформи у сфері економіки. Була також цікава теорія, про зближення двох моделей економіки: соціалістичної та капіталістичної. Суть полягала у тому, щоб взяти найкраще від кожної із систем та створити більш ефективну модель економічного розвитку. Наприклад, у капіталістичній моделі пропонувалось застосовувати планування, а у соціалістичній моделі рекомендувалось ввести показник прибутку.

Одним із видатних економістів, який виступив за введення показника прибутку при оцінці ефективності роботи підприємства був професор Ліберман О.Г., який у 1963 році прийшов на роботу у ХДУ за запрошенням Юрія

Івановича Терехова, на кафедрі статистики та обліку економічного факультету [710, с.10]. З його приходом поживалася наукова робота на кафедрі. Викладачі та співробітники кафедри проводили дослідження на багатьох підприємствах країни з метою визначення найбільш вірних та правдивих показників щодо обліку прибутку та рентабельності.

Співакова В.В. одна з перших у 1966 році захистила кандидатську дисертацію за новими показниками обліку ефективності роботи підприємств. Разом з іншими викладачами кафедри брала участь у написанні статей, монографій та методичних посібників з актуальних питань статистичних досліджень [708, с. 5]. Усе своє трудове педагогічне життя Валентина Василівна працювала на кафедрі статистики та обліку, де заслужено користувалась любов'ю і повагою колег та студентів.

Семеняк Інна Володимирівна (1935 – 2011) народилася у місті Воронеж, в сім'ї службовців. Відразу після закінчення економічного факультету Харківського державного університету (ХДУ) імені Горького, з 1958 року Інна Володимирівна працювала економістом на великих машинобудівних підприємствах міста Харкова, а з 1970 року стала викладачем ХДУ. Пройшла шлях від аспірантури з 1970 по 1973 роки під науковим керівництвом О.Г. Лібермана до захисту дисертації доктора економічних наук у 1988 році. У 1990 році стала професором кафедри статистики та обліку університету. Незабаром обгрунтувала необхідність у формуванні наукового колективу кафедри маркетингу, яку вона і очолила у 1998 році.

Науково-педагогічна діяльність І.В. Семеняк завжди носила інноваційно-пошуковий характер. Так з'явилась ще одна спеціальність «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» на економічному факультеті ХНУ імені В.Н. Каразіна. Сформована освітня модель менеджерів зовнішньоекономічної діяльності підкорена стратегії європейської інтеграції України та гуманітарної компетентності випускників.

Результати наукової діяльності відображені більш ніж у 120 наукових публікаціях та навчально-методичних трудах, у тому числі дві монографії та два

навчальних посібника з грифом Міністерства освіти та науки України [711, с. 8].
Результати наукової діяльності були представлені на міжнародних конференціях: «Project Ecozone and Health for Analyzing Information» (Vienna, 1991 year), «Marketing of goods: statistics of feed back» (Warszawa, 1992 year), «Modeling of Regional Marketing Information system under Conditions of Passing to Market Economy for Ukraine» (Geneva, 1996 year).

Як член спеціалізованих Рад з захисту докторських та кандидатських дисертацій І.В. Семеняк приймала участь в підготовці спеціалістів вищої кваліфікації. Вона підготувала 10 висококваліфікованих викладачів, кандидатів економічних наук: Березань-Кущенко О.І., Болотна О.В., Бондаренко Н. В., Гогітідзе Г. І., Катаєв А. В., Оберемок С. В., Рахман М. С., Мангушев Д. В., Мозгова Г. В., які успішно працюють у системі вищої школи України [713, с. 10]. Головний принцип, якого дотримувалася Інна Володимирівна в освітньому та виховному процесі: «Навчай своїм прикладом».

Селіванов Володимир Михайлович (1929-2013) народився у Кіровоградській області, батьки - вихідці з селян. У 1931 році сім'я переїхала до Харкова, на будівництво Харківського тракторного заводу. Дитячі роки були затьмарені війною, окупацією, розставанням з батьками. Незважаючи на усі труднощі Володимир Михайлович зі срібною медаллю закінчив школу і у 1948 році поступив навчатися на економічний факультет Харківського Державного університету. У 1953 році він з відзнакою закінчив університет за спеціальністю "Планування народного господарства" і вступив до аспірантури на кафедру статистики та обліку.

Усі свої знання та здібності Селіванов Володимир Михайлович присвятив педагогічній діяльності. У 1950-ті роки він викладав у Харківському відділенні Всесоюзного заочного фінансового інституту та на кафедрі економіки Харківської Вищої партійної школи. З 1960 року - старший викладач кафедри економіки промисловості УЗП.

У 1963 році Селіванов Володимир Михайлович захистив кандидатську дисертацію, а у 1967 році отримав вчене звання доцента. У той же час

Володимир Михайлович переходить до роботи в ХДУ, зв'язки з яким ніколи не переривав, на посаду доцента кафедри статистики та обліку. Сфера його наукових інтересів є дуже широкою: він займається дослідженнями у галузі статистики промисловості та соціально-економічної статистики, приймає участь у науково-практичних конференціях, написав десятки статей і монографій, багато уваги приділяв вдосконаленню підготовки молодих фахівців.

З 1985 по 2003 роки Селіванов Володимир Михайлович завідував кафедрою статистики та обліку ХДУ. У 2002 році у співавторстві з професором Ковалевським Г.В. Володимир Михайлович публікує роботу «Харківська економічна школа (1804-2004)» та разом із Богатирем А.Е. ділиться спогадами щодо О.Г.Лібермана у колективній монографії «Економічна наука в Харківському університеті»[706,с.29-31;705,с.127-131]. Високий професіоналізм та організаторський талант зробили Селіванова В.М. одним зі значних представників чудової плеяди вчених і викладачів економічного факультету Харківського Національного університету імені В.Н. Каразіна.

Отже значне місце в історії розвитку статистичної думки належить представникам так званої академічної статистики, тобто представникам тих наукових сил, які займалися питаннями теорії статистики і вели спеціальні курси у вищих навчальних закладах. Власне академічна статистика склалася лише до кінця ХІХ століття, що підтверджується появою ряду праць теоретичного характеру, у яких знаходить справжнє обґрунтування теорія статистика, як особлива галузь наукових знань. Академічна статистика в процесі розвитку була представлена багатьма широко розгалуженими напрямками.

Одним з напрямів, представлених реформаторами менеджменту промислового виробництва, займалася Харківська економіко-статистична школа і у тому числі послідовники О.Г. Лібермана – викладачі кафедри статистики Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна З.Л. Житницький, А.В. Сивоконь, В.В. Спивакова, В.М. Селіванов, И.В.Семеняк, а також автори розділу колективної монографії, які працюють на кафедрі зараз. Раніше Куценко (Березань) О.І. була останньою аспіранткою професора

Лібермана О.Г. та першою аспіранткою професора Семеняк І.В., Назарова О.Ю. є онукою доцента Житницького З.Л., а Чуприна О.А. дочка доцента Сивоконь А.В. Узагальнені напрями статистичних досліджень викладачів кафедри статистики, обліку та аудиту під керівництвом О.Г. Лібермана представлені у таблиці 1:

Таблиця 1.

Прізвище, Ім'я, По батькові	Тема кандидатської або докторської дисертації	Рік захисту
Ліберман Овсій Григорович	« Шляхи підвищення рентабельності соціалістичних підприємств» (д.е.н.)	1956
Житницький Зіновій Лазаровіч	«Відновлення і розвиток кооперативної промисловості Харківської області в післявоєнній п'ятирічці» (к.е.н.)	1950
Співакова Валентина Василівна	«Статистико-економічні методи оцінки ефективності роботи промислових підприємств(на прикладі підприємств швацької промисловості)» (к.е.н.)	1966
Селіванов Володимир Михайлович	«Питання поліпшення обліку і статистики праці на підприємствах машинобудування(На матеріалах машинобудівних підприємств)» (к.е.н.)	1963
Сивоконь Антонина Василівна	« Економіко-статистичне вивчення собівартості продукції на підприємствах цукрової промисловості» (к.е.н.)	1970
Семеняк Інна Володимирівна	«Статистика якості продукції на промисловому підприємстві» (к.е.н.) «Методологія управління якістю продукції» (д.е.н.)	1973 1988

Усі ці наукові роботи об'єднує те, що основною методологічною особливістю їх було застосування в економіко-статистичних дослідженнях статистичного інструментарію.

Головною ідеєю О.Г. Лібермана, а відповідно і його послідовників, було: дати підприємствам економічну свободу, оскільки державне регулювання знижує продуктивність праці. По суті це була пропозиція перейти на госпрозрахунок і вводити елементи ринку в зашторену радянську економіку.

Як відмічають соратники великого вченого: «О.Г. Ліберман виступив одним з ініціаторів проведення «передринкової» економічної реформи в СРСР («Хрущовська відлига»). Ця реформа послугувала прологом до «перебудови» М.С. Горбачова й до сучасних економічних реформ у країнах

Східної Європи (Україні, Польщі, Чехії, Словаччині, Угорщині, Румунії, Болгарії). Однак до цього часу внесок О.Г. Лібермана щодо економічного реформування СРСР не здобув належної оцінки»[706, с. 31]. Впродовж останніх років на підприємствах України триває пошук нових форм організації менеджменту виробництва, джерел ресурсного та статистичного забезпечення і ринків збуту продукції, що випускається, встановлення нових економічних зв'язків, каналів збуту і поставань, оскільки старі виявилися зруйнованими, а зараз у воєнні часи вони зовсім майже відсутні.

Продовжуючи традиції О.Г. Лібермана і його послідовників, необхідно активізувати статистичні дослідження по проблемах менеджменту виробництва в сучасних непростих умовах не лише у Харківському національному університеті імені В.Н. Каразіна, але і в інших ВНЗ, де є економічні факультети.

9.6 Кібербезпека: загрози, рішення

У сучасному світі кібербезпека дуже важлива через різні загрози безпеці та кібератаки. Раніше потрібно було тільки встановити антивірус на комп'ютер, але сьогоднішні атаки є значно складнішими і вимагають спеціальних методів захисту. Для захисту даних безліч компаній розробили програмне забезпечення, яке захищає дані. Кібербезопасність важлива, тому що вона захищає не лише інформацію, а й усю робочу систему від вірусної атаки.

Кібербезпека – це практика захисту комп'ютерів, серверів, мобільних пристроїв, електронних систем, мереж та даних від шкідливих атак. Він також відомий як безпека інформаційних технологій чи електронна інформаційна безпека. Цей термін застосовується у різних контекстах, від бізнесу до мобільних обчислень, і може бути поділений на кілька загальних категорій. Рівень кіберзагроз постійно розвивається і стає все складнішим, і більшість компаній не мають власних інструментів кібербезпеки та можливостей підтримувати заходи безпеки в актуальному стані. Оскільки хакерам легше, ніж будь-коли, ініціювати атаку, організації тепер відчують підвищений ризик та вищий рівень невизначеності. Згодом зломи та успішні атаки можуть коштувати компаніям мільйони, не кажучи вже про шкоду репутації бренду.

Безпека програм - використовується для тестування вразливостей програмних програм під час розробки та тестування, а також для захисту програм, що працюють у виробничому середовищі, від таких загроз, як мережеві атаки, використання вразливостей програмного забезпечення та атаки веб-додатків.

Мережева безпека - відстежує мережевий трафік, виявляє потенційно шкідливий трафік і дозволяє організаціям блокувати, фільтрувати або пом'якшувати загрози.

Хмарна безпека - реалізує заходи безпеки у загальнодоступних, приватних та гібридних хмарних середовищах, виявляючи та виправляючи неправдиві конфігурації безпеки та вразливості.

Безпека кінцевих точок - розгортається на кінцевих пристроях, таких як сервери та робочі станції співробітників, що дозволяє запобігати таким загрозам, як шкідливе ПЗ, несанкціонований доступ та використання вразливостей операційної системи та браузера.

Безпека Інтернету речей (IoT) – підключені пристрої часто використовуються для зберігання конфіденційних даних, але зазвичай не захищені конструктивно. Рішення безпеки IoT допомагають забезпечити прозорість та підвищити безпеку пристроїв IoT.браузера.

Аналітика загроз - об'єднує кілька каналів, що містять дані про сигнатури атак і суб'єктів загроз, забезпечуючи додатковий контекст для подій безпеки. Дані аналізу загроз можуть допомогти службам безпеки виявляти атаки, розуміти їх і розробляти найбільш відповідні заходи у відповідь.

Атака відмови в обслуговуванні. Відмова в обслуговуванні (DoS) атака перевантажує цільову систему з великим обсягом трафіку, що перешкоджає здатності системи нормально функціонувати. Атака за участю декількох пристроїв відома як атака розподіленої відмови в обслуговуванні (DDoS).

До методів DoS-атак належать:

HTTP-флуд DDoS - зловмисник використовує HTTP-запити, які здаються законними для перевантаження програми або веб-сервера. Цей метод не вимагає високої пропускної здатності або спотворених пакетів і зазвичай намагається змусити цільову систему виділяти якнайбільше ресурсів для кожного запиту.

SYN flood DDoS - ініціювання послідовності підключення по протоколу управління передачею (TCP) включає відправку SYN-запиту, на який хост повинен відповісти SYN-ACK, який підтверджує запит, а потім сторона, що запитує, повинна відповісти ACK. Зловмисники можуть використовувати цю послідовність, пов'язуючи ресурси сервера, відправляючи запити SYN, але не відповідаючи на SYN-ACK від хоста.

UDP flood DDoS - на віддалений хост закидається лавинне розсилання пакетів протоколу дейтаграм (UDP), що відправляються на випадкові порти. Цей

метод змушує хост шукати програми на порушених портах і відповідати пакетами Destination Unreachable, які використовують ресурси хоста.

ICMP Flood - потік пакетів ICMP Echo Request переповнює ціль, споживаючи як вхідну, і вихідну смугу пропускання. Сервери можуть намагатися відповісти на кожен запит пакетом відлуння ICMP, але не встигають за швидкістю запитів, тому система уповільнюється.

Посилення NTP - сервери Network Time Protocol (NTP) доступні всім і можуть бути використані зловмисником для надсилання великих обсягів UDP-трафіку на цільовий сервер. Це вважається атакою з посиленням через співвідношення запитів і відповідей від 1:20 до 1:200, що дозволяє зловмиснику використовувати відкриті сервери NTP для виконання великомасштабних DDoS-атак з високою пропускною здатністю.

Ін'єкційні атаки

Атаки з використанням ін'єкцій використовують різні вразливості для прямої вставки зловмисних даних у код веб-програми. Успішні атаки можуть розкрити конфіденційну інформацію, виконати DoS-атаку або поставити під загрозу всю систему.

Ось деякі з основних векторів ін'єкційних атак:

SQL-ін'єкція - зловмисник вводить SQL-запит у канал введення кінцевого користувача, такий як веб-форма або поле коментаря. Вразлива програма відправить дані зловмисника до бази даних та виконає будь-які команди SQL, введені в запит. Більшість веб-застосунків використовують бази даних на основі мови структурованих запитів (SQL), що робить їх уразливими для впровадження SQL. Новий варіант цієї атаки – атаки NoSQL, націлені на бази даних, що не використовують реляційну структуру даних.

Впровадження коду - зловмисник може впровадити код у програму, якщо вона вразлива. Веб-сервер виконує шкідливий код, якби він був частиною програми.

Впровадження команд ОС - зловмисник може користуватися вразливістю застосування команд для введення команд до виконання

операційною системою. Це дозволяє атаці захопити дані ОС чи захопити систему.

Впровадження LDAP – зловмисник вводить символи для зміни запитів LDAP. Система вразлива, якщо вона використовує необроблені запити LDAP. Ці атаки дуже серйозні, тому що сервери LDAP можуть зберігати облікові записи користувачів та облікові дані для всієї організації.

XML eXternal Entities (XXE) Injection - атака проводиться за допомогою спеціально сконструйованих XML-документів. Це відрізняється від інших векторів атак, оскільки використовує вразливості, властиві застарілим синтаксичним аналізаторам XML, а не неперевірені дані, що вводяться користувачем. XML-документи можуть використовуватися для обходу шляхів, віддаленого виконання коду та виконання підробки запитів на стороні сервера (SSRF).

Міжсайтовий скриптинг (XSS) - зловмисник вводить текстовий рядок, що містить шкідливий код JavaScript. Браузер цілі виконує код, дозволяючи зловмиснику перенаправити користувачів на шкідливий вебсайт або вкрасти файли cookie сеансу, щоб захопити сеанс користувача. Програма вразлива для XSS, якщо вона не дезінфікує дані, що вводяться користувачем, для видалення коду JavaScript.

Загрози кібербезпеки - це дії, що здійснюються особами зі шкідливими намірами, мета яких - викрасти дані, завдати шкоди або порушити роботу комп'ютерних систем. Загальні категорії кіберзагроз включають шкідливе програмне забезпечення, соціальну інженерію, атаки типу «людина посередині» (MitM), відмова в обслуговуванні (DoS) та атаки з використанням ін'єкцій.

Мета кібербезпеки - захистити дані, а також спрогнозувати, запобігти та пом'якшити наслідки будь-яких шкідливих впливів, які можуть завдати шкоди інформації (видалення, спотворення, копіювання, передача третім особам тощо).

До методів захисту відносять засоби, заходи та практики, які повинні захищати кіберпростір від загроз - випадкових чи зловмисних, зовнішніх та внутрішніх.

Кіберзагрози можуть виходити з різних джерел: від ворожих держав і терористичних груп до окремих хакерів і довірених осіб, таких як співробітники або підрядники, які зловживають своїми привілеями для скоєння зловмисних дій.

Загальні джерела кіберзагроз, яких відносять кілька поширених джерел для організацій:

- **Національні держави** - ворожі країни можуть запускати кібератаки на місцеві компанії та установи з метою завадити комунікації, викликати заворушення та завдати шкоди.

- **Терористичні організації** – терористи проводять кібератаки, спрямовані на руйнування чи зловживання критично важливою інфраструктурою, загрожують національній безпеці, підривають економіку та завдають тілесних ушкоджень громадянам.

- **Злочинні групи.** Організовані групи хакерів прагнуть зламати комп'ютерні системи з одержання економічної вигоди. Ці групи використовують фішинг, спам, шпигунське та шкідливе ПЗ для вимагання, крадіжки приватної інформації та онлайн-шахрайства.

- **Хакери** – окремі хакери націлені на організації, використовуючи різні методи атак. Зазвичай вони мотивовані особистою вигодою, помстою, фінансовою вигодою чи політичною діяльністю. Хакери часто розробляють нові загрози, щоб підвищити свої кримінальні здібності та покращити своє особисте становище у хакерському співтоваристві.

- **Шкідливі інсайдери** – співробітник, який має законний доступ до активів компанії та зловживає своїми привілеями для крадіжки інформації або пошкодження комп'ютерних систем з метою економічної чи особистої вигоди. Інсайдери можуть бути співробітниками, підрядниками, постачальниками чи партнерами цільової організації. Вони також можуть бути сторонніми, які зламали привілейований обліковий запис та видають себе за його власника.

Типи загроз кібербезпеці

Атаки шкідливого ПЗ

Шкідливе ПЗ - це ПЗ, яке включає віруси, черв'яки, трояни, шпигунське ПЗ та програми-вимагачі, і є найбільш поширеним типом кібератак. Шкідливе програмне забезпечення проникає в систему, як правило, через посилання на ненадійному веб-сайті або електронною поштою або через завантаження небажаного програмного забезпечення. Він розгортається в цільовій системі, збирає конфіденційні дані, маніпулює та блокує доступ до компонентів мережі, а також може знищити дані або повністю вимкнути систему.

Ось деякі з основних типів атак шкідливих програм:

- **Віруси** – фрагмент коду впроваджується у додаток. Коли програма запускається, запускається шкідливий код.

- **Черв'яки** - шкідливе ПЗ, яке використовує вразливість програмного забезпечення та бекдори для отримання доступу до операційної системи. Після встановлення в мережі черв'як може виконувати такі атаки, як розподілена відмова в обслуговуванні (DDoS).

- **Трояни** - шкідливий код або програмне забезпечення, яке видає себе за безневинну програму, що ховається у програмах, іграх або вкладеннях електронної пошти. Користувач, який нічого не підозрює, завантажує троян, дозволяючи йому отримати контроль над своїм пристроєм.

- **Програма-вимагач** - користувачеві або організації заборонено доступ до їх власних систем або даних за допомогою шифрування. Зловмисник зазвичай вимагає сплати викупу в обмін на ключ дешифрування для відновлення доступу, але немає гарантії, що сплата викупу фактично відновить доступ або функціональність. - Криптоджекінг - зловмисники розгортають програмне забезпечення на пристрої жертви і без їхнього відома починають використовувати свої обчислювальні ресурси для генерації криптовалюти. Зачеплені системи можуть стати повільними, а комплекти криптоджекінгу можуть вплинути на стабільність системи.

- **Шпигунське ПЗ** - зловмисник отримує доступ до даних користувача, що нічого не підозрює, включаючи конфіденційну інформацію, таку як паролі та

платіжні реквізити. Шпигунське програмне забезпечення може вплинути на настільні браузері, мобільні телефони та настільні програми.

- **Рекламне ПЗ** - активність користувача у браузері відстежується для визначення моделей поведінки та інтересів, що дозволяє рекламодавцям розсилати користувачеві цільову рекламу. Рекламне програмне забезпечення пов'язане зі шпигунським програмним забезпеченням, але не вимагає установки програмного забезпечення на пристрій користувача і не обов'язково використовується в зловмисних цілях, але може використовуватися без згоди користувача і ставити під загрозу його конфіденційність.

- **Безфайлове шкідливе програмне забезпечення** - в операційній системі не встановлено програмне забезпечення. Власні файли, такі як WMI та PowerShell, редагуються для увімкнення шкідливих функцій. Цю приховану форму атаки важко виявити (антивірус не може її ідентифікувати), оскільки компрометовані файли розпізнаються як легітимні.

- **Руткіти** - програмне забезпечення впроваджується у додатки, прошивки, ядра операційних систем або гіпервізори, забезпечуючи віддалений адміністративний доступ до комп'ютера. Зловмисник може запуснути операційну систему у скомпрометованому середовищі, отримати повний контроль над комп'ютером та доставити додаткове шкідливе програмне забезпечення.

Головна увага приділена захисту інформації корпоративних та інших користувачів під час відвідування інтернет-сайтів, оплати рахунків та використання інтернет-банкінгу. Основними учасниками кіберпростору є користувачі (приватні та корпоративні) та оператори (мереж зв'язку та різних телекомунікаційних додатків). Під загрозу ставляться активи, які можна поділити на персональні та корпоративні, віртуальні та фізичні. Засоби реагування на кіберзагрози поділяють на превентивні, реактивні та які виявляють.

Також у сфері кібербезпеки використовується визначення «агент загрози» - людина або група людей, які виконують або підтримують атаку. Під

уразливістю активу розуміють слабку захищеність активу чи управління, яка може бути загрозою.

Окремо варто згадати термін «cybersafety», який не має прямого перекладу та розуміється як принципи безпечної поведінки у кіберпросторі. Дуже часто, користуючись інтернет-сервісами, соціальними мережами та іншими елементами кіберпростору, у людей виникає хибне уявлення про приватність і захищеність інформації, що міститься в кіберпросторі. Фото, відео, персональна інформація - все це розміщується в мережі для друзів, але може в будь-який момент використовуватися і зловмисниками. Саме тому безпечної поведінки в кіберпросторі потрібно починати вчити одночасно зі знайомством з комп'ютером.

Існує також таке поняття, як "інформаційна війна"; вона відрізняється від звичайної війни тим, що як зброя виступає старанно підготовлена інформація.

Важливо розуміти і той факт, що жодна система безпеки не здатна дати 100% гарантію захисту даних. І ця проблема, на жаль, актуалізується з кожним роком.

Під час пандемії було не до впровадження нових інструментів захисту, але найбільше мали інтерес до них. Конфіденційність перестала бути просто питанням відповідності вимог регулятора.

Основні пропоновані у стандарті методи оцінки та усунення ризиків:

1. Ідентифікація критичних активів: використання термінології кіберпростору розширюють область активів. Оскільки економічно нерентабельно захистити всі активи, важливо ідентифікувати критичні активи та передбачити спеціальні заходи для їхнього захисту. Виділення походить з контексту бізнесу, шляхом розгляду впливу втрати або погіршення активу на бізнесі в цілому.

2. Ідентифікація ризиків: учасники повинні розглянути додаткові ризики, загрози та атаки, що виникають при включенні в кіберпростір.

3. Відповідальність: учасник кіберпростору має нести додаткову відповідальність перед іншими учасниками.

4. Відключення систем та сервісів: якщо система або сервіс перестає використовуватись, то вони повинні бути видалені, що гарантує припинення впливу та зменшення загроз на пов'язані сервіси та інтерфейси.

5. Взаємодія: підхід до управління ризиками застосовується до всього кіберпростору. На учасників кіберпростору покладаються обов'язки планування на випадок непередбачених ситуацій, аварійного відновлення, розвитку та впровадження захисних програм для систем під їх контролем чи їх власності.

Головну загрозу надають штучні навмисні небезпеки. З огляду на дедалі більшу комп'ютеризацію всіх сфер бізнесу та зростання кількості електронних транзакцій ці загрози також бурхливо розвиваються. У пошуках способів отримання секретних відомостей та заподіяння шкоди компаніям, зловмисники активно використовують сучасні технології та програмні рішення. Їхні дії можуть завдавати значної шкоди, у тому числі у вигляді прямих фінансових втрат або втрати інтелектуальної власності.

Залежно від реалізацій, засоби захисту кібербезпеки бувають наступних типів:

Організаційні. Комплекс заходів та засобів організаційно-правового та організаційно-технічного характеру. До перших відносять законодавчі та нормативні акти, локальні нормативні документи організації. Другий тип – це заходи щодо обслуговування інформаційної інфраструктури об'єкта.

Апаратні (технічні). Спеціальне обладнання та пристрій, що запобігає витоку, що захищає від проникнення в ІТ-інфраструктуру.

Програмні. Спеціальне програмне забезпечення, призначене для захисту, контролю, зберігання інформації.

Програмно-апаратні. Спеціальне обладнання з встановленим програмним забезпеченням для захисту даних.

Найширше поширення сьогодні набули програмні засоби захисту інформації. Вони повністю відповідають вимогам ефективності та актуальності, регулярно оновлюються, ефективно реагуючи на актуальні загрози штучного характеру.

Для захисту даних у сучасних мережах застосовується широкий спектр спеціалізованого програмного забезпечення, серед яких можна виділити такі типи програмних засобів захисту:

Антивірусне ПЗ. Спеціалізований софт для виявлення, нейтралізації та видалення комп'ютерних вірусів. Виявлення може виконуватися під час перевірок за розкладом або запусчених адміністратором. Програми виявляють та блокують підозрілу активність програм у «гарячому» режимі. Крім того, сучасні антивіруси можуть відновлювати файли, заражені шкідливими програмами.

Хмарні антивіруси (Cloud AV). Поєднання можливостей сучасних антивірусних програм із хмарними технологіями. До таких рішень відносяться сервіси CrowdStrike, Panda Cloud Antivirus, Immundet та багато інших. Весь основний функціонал ПЗ розміщений у хмарі, а на комп'ютері, що захищається, встановлюється клієнт-програма з мінімальними технічними вимогами. Клієнт вивантажує хмарний сервер основну частину аналізу даних. Завдяки цьому забезпечується ефективний антивірусний захист за мінімальних ресурсних вимог до обладнання. Рішення CloudAV оптимально підходять для захисту ПК, які не мають достатньої вільної обчислювальної потужності для стандартного антивірусу.

Рішення DLP (Data Leak Prevention). Спеціальні програмні рішення, що запобігають витоку даних. Це комплекс технологій, які ефективно захищають підприємства від втрати конфіденційної інформації з різних причин. Впровадження та підтримка DLP - вимагає досить великих вкладень та зусиль з боку підприємства. Однак цей захід здатний значно зменшити рівень інформаційних ризиків для IT-інфраструктури компанії.

Системи криптографії. (DES - Data Encryption Standard, AES - Advanced Encryption Standard). Перетворюють дані, після чого розшифровка може бути виконана тільки з використанням відповідних шифрів. Крім цього, криптографія може використовувати інші корисні програми для захисту інформації, у тому числі дайджести повідомлень, методи автентифікації, зашифровані мережеві комунікації, цифрові підписи. Сьогодні нові програми,

що використовують зашифровані комунікації, наприклад, Secure Shell (SSH), поступово витісняють застарілі рішення, що не забезпечують в сучасних умовах необхідний рівень безпеки, такі як Telnet та протокол передачі файлів FTP. Для шифрування бездротового зв'язку широко використовуються сучасні протоколи WPA/WPA2. Також використовується досить старий протокол WEP, який поступається з безпеки. ІТУ-T G.hn та інші провідні комунікації шифруються за допомогою AES, а автентифікацію та обмін ключами в них забезпечує X.1035. Для шифрування електронної пошти використовують такі програми як PGP та GnuPG.

Міжмережеві екрани (МСЕ). Рішення, які забезпечують фільтрацію та блокування небажаного трафіку, контролюють доступ до мережі. Розрізняють такі види фаєрволів, як мережеві та хост-сервери. Мережеві фаєрволи розміщуються на шлюзових ПК LAN, WAN та в інтрамережах. Міжмережевий екран може бути виконаний у форматі програми, встановленої на звичайний комп'ютер або програмно-апаратне виконання. Програмно-апаратний фаєрвол - це спеціальний пристрій на базі операційної системи з встановленим МСЕ. Крім основних функцій, міжмережеві екрани пропонують низку додаткових рішень для внутрішньої мережі. Наприклад, виступають як сервер VPN або DHCP.

Віртуальні приватні мережі VPN (Virtual Private Network). Рішення, що використовує у межах загальнодоступної мережі приватну мережу передачі та прийому даних, що дає ефективний захист підключених до мережі додатків. За допомогою VPN забезпечується можливість віддаленого підключення до локальної мережі, створення спільної мережі головного офісу з філією. Безпосередньо для користувачів VPN дає можливість приховувати розташування та захист дій, що виконуються в мережі.

Проксі-сервер. Виконує функцію шлюзу між комп'ютером та зовнішнім сервером. Запит, який надсилається користувачем на сервер, спочатку надходить на проху і від його імені надходить на сервер. Повернення відповіді проводиться також із проходженням проміжної ланки - проху. Перевагою є те, що кеш проксі-

сервера доступний для всіх користувачів. Це підвищує зручність у роботі, оскільки найчастіше запитані ресурси перебувають у кеші.

Рішення SIEM - системи моніторингу та управління інформаційною безпекою. Спеціалізоване ПЗ, яке перебирає функцію управління безпекою даних. SIEM забезпечує збирання відомостей про події з усіх джерел, що підтримують безпеку, у тому числі від антивірусного ПЗ, IPS, фаєрволів, а також від операційних систем тощо. Також SIEM виконує аналіз зібраних даних та забезпечує їх централізоване зберігання в журналі подій. На підставі аналізу даних система виявляє можливі збої, атаки хакерів, інші відхилення і можливі інформаційні загрози.

9.7 Сучасні тренди в управлінні розвитком людського капіталу в цифровій економіці

В умовах конкуренції людський потенціал є визначальним фактором розвитку організації. Мотивація стає важливим елементом в системі роботи з трудовим потенціалом і ефективною діяльністю організації. Однак переважна більшість керівників використовують лише матеріальну мотивацію, а це в умовах кризи, за браком коштів на оплату праці, знецінює орієнтацію персоналу на підвищення продуктивності праці. Варто розширити перспективи застосування сучасних методів нематеріального стимулювання, що в умовах мінливого середовища дасть можливість досягнути намічених результатів. Завдання організації – змотивувати працівників до якісної і продуктивної роботи, обов'язок персоналу – усвідомлено та відповідально виконувати поставлені задачі. Доцільно виробити ефективний мотиваційний механізм управління персоналом, що відповідатиме ринковим умовам господарювання, і тим самим забезпечить успішну діяльність і розвиток організації.

Проблемі мотиваційних процесів у сучасному менеджменті присвятили свою увагу такі науковці, як Вербицька Г.Л. [715], Щокін Г.В. [716], Виханский О.С. [717], Гриньова В.М. [718], Потьомкін С.К. [719], Соченко В.М. [721], Лукьянова Н.А. [722], Колот А.М. [724] та інші. Дослідження впливу мотиваційного менеджменту на ефективну діяльність організації наразі залишається актуальним. Вагомий внесок у дослідження маркетингового менеджменту внесли такі науковці, як Л. Балабанова [725], О. Біловодська [726], І. Комарницький [728], Ф. Котлер [729], І. Кошова [730], В. Куценко [731], В. Россохи [735], Н. Язвінська [737] та інші. Незважаючи на велику кількість досліджень у сфері організації маркетингового менеджменту на підприємстві, це питання залишається актуальним і зумовлює необхідність проведення додаткових поглиблених досліджень.

На сьогоднішній день усе більш актуальною стає проблема соціальних відносин між людьми, що виступають не лише складовими соціальної структури

суспільства, а також їх ресурсом. Саме теорія соціального капіталу концентрує свою увагу на таких поняттях, як відносини та зв'язки.

Дослідження сутності категорії «соціального капіталу» є досить складним процесом, зміст цієї категорії більшість економістів, соціологів, політологів розкривали з точки зору своєї галузі знань, хоча і тісно пов'язували її з економічним розвитком регіону чи країни загалом. Людина є основою гуманістичної ідеї, яку містить у собі концепція соціального капіталу.

На відміну від фізичного, людський капітал не є уречевленим – він виступає у знаннях. Людський капітал, як і соціальний, збільшується у процесі використання. Відмінність соціального капіталу від людського полягає в тому, що він втілюється в соціальних взаємовідносинах акторів, тому не є власністю конкретного суб'єкта. Схожість соціального капіталу з іншими видами капіталів полягає в тому, що для його збереження та відтворення необхідні інвестиції.

«Капітальна» складова соціального капіталу проявляється в його здатності знижувати трансакційні витрати, невизначеність і ризик, підвищувати ефективність використання специфічних активів та ін. Якщо фізичний капітал втілений в обладнанні та будівлях, то соціальний капітал є нематеріальною субстанцією. Соціальний капітал втілений у відносинах, існуючих між членами сім'ї, групи, суспільства, нерозривно пов'язаний з ними і тому не може продаватися або передаватися в користування або володіння. «Соціальна» складова соціального капіталу виявляється в тому, що його носієм є сім'я, група, суспільство, а накопичення і використання відбувається у відносинах між друзями, колегами по роботі, просто незнайомими людьми» [744, с. 177]. До «капітальної» складової соціального капіталу можна віднести:

- обмеженість (нерівний доступ до соціальних мереж, норм і цінностей; радіус довіри);

- накопичення (примноження соціального капіталу відбувається в результаті розширення та щільності соціальних мереж при збільшенні рівня довіри);

- ліквідність (можливість обміну його на різні блага). Він представляє собою взаємовідносини і знаходиться у структурі зв'язку між акторами (економічними агентами). При цьому включеність окремих індивідів у мережі і характеристика цих мереж (розмір, щільність, сила і інтенсивність мережевих зв'язків) впливає на розмір соціального капіталу;

- можливість конвертації в інші форми капіталу: існування соціального капіталу досить тісно пов'язане з іншими формами капіталу. Соціальний капітал можливо реалізувати через його конвертацію у процесі виробництва в інші значущі форми капіталу. Він виражається у відносинах, тоді як інші форми капіталу – в суб'єктах і об'єктах. Актори, що використовують соціальний капітал, можуть отримувати прямий доступ до економічних ресурсів, можуть бути причетні до інститутів, які розподіляють привілеї, або можуть примножити свій культурний капітал;

- для відтворення необхідні певні інвестиції (вкладення економічних, культурних, символічних ресурсів задля збільшення рівня довіри, примноження соціальних контактів);

- здатність створювати додаткову вартість, у деяких випадках можна досягти збільшення показників результативності в тих мережах, де панує довіра та згуртованість.

Капітальне благо: соціальні мережі, довіра, норми та цінності є складовими соціального капіталу на одиничному рівні і водночас на загальному рівні вони є позаекономічними інститутами, що мають властивості до нагромадження, розширення та інвестування в економічний кругообіг.

Соціальний капітал – це елемент сталого економічного розвитку суспільства, чинник розвитку національної економіки, умова формування і функціонування громадянського суспільства. Капітал – це певне багатство, що дозволяє досягати бажаного результату.

Розбіжності у визначеннях терміна «соціальний капітал» пояснюється тим, що вчені, які займалися дослідженням цієї проблеми, працювали в різних теоретичних напрямках. До того ж структурні елементи соціального капіталу

– соціальні мережі, норми та довіра – існують у різних економічних, політичних, правових, культурологічних умовах.

Незважаючи на різне трактування терміна «соціальний капітал», майже всі вчені схилиються до думки, що ключова роль цього капіталу полягає в тому, що він сприяє зміцненню довіри між учасниками, а також є одним із факторів ефективного розвитку економіки, організації, соціальної групи та ін. [745].

Структурна основа соціального капіталу утворює мережі соціальних зв'язків, на основі яких формується інституційна основа цього капіталу, крім того, включає відповідні норми та цінності, довіру. Соціальний капітал допомагає акторам краще знати можливі дії один одного, знижує ризики і трансакційні витрати. Він дає можливість людині, групі, суспільству простіше та швидше залагодити виниклі проблеми чи питання, а довіра, взаємозв'язок, норми взаємної відповідальності допоможуть у формуванні та збереженні необхідної поведінки в певному колективі.

Соціальний капітал – це чинник, який забезпечує через функції неформальної регуляції економіки, позаекономічні конкурентні переваги економічним суб'єктам. Неформальна регуляція проявляється за допомогою громадської думки, міжособистісних стосунків.

Щоб збільшити обсяг соціального капіталу, треба мати певний соціальний ресурс (зв'язки, контакти) та бути включеним у соціальну мережу, в основі якої відносини побудовані на довірі та дотриманні норм.

До соціального капіталу ми відносимо соціальні мережі, норми та цінності, довіру. За їх допомогою можна досліджувати відносини держави і громадських організацій, стан довіри в суспільстві, вплив на економічний розвиток, умови життя та інше.

Уперше в 1916 році в роботі «Сільські общинні школи» Л. Дж. Ханіфан застосував термін «соціальний капітал» у дискусіях про сільські школи для опису громадських осередків сільської освіти та вагомих обставин, які впливають на повсякденне життя кожного та для визначення «тих матеріальних субстанцій, які мають особливе значення у повсякденному бутті людей»

[746, с. 130]. У результаті цього зроблено висновок про необхідність розвитку братських почуттів, взаєморозуміння та взаємодії; виховання волі, взаємної симпатії, вміння налагоджувати соціальні взаємини і комунікацію серед людей [746, с. 130–138]. Цей термін також використаний у праці «Смерть і життя великих американських міст» Джейн Джейкобс, де вона пояснила, що густа соціальна мережа, яка існувала в старіших кварталах змішаного міського типу, сприяє громадській безпеці, складаючи форму соціального капіталу [747, с. 138].

Термін «соціальний капітал» використовували у 1970-х роках економіст Глен Лаурі, а також соціолог Іван Лайт для аналізу проблеми економічного розвитку центральної частини міста. Вони з'ясували, що афроамериканцям бракувало зв'язків довіри і соціальної прив'язки у власній громаді, на відміну від середовища азійських американців та інших етнічних груп, що і пояснило поганий розвиток малого бізнесу серед темношкірого населення [748].

З часом термін «соціальний капітал» набув ширшого застосування в науковому обігу. Класики світової соціології М. Вебер, Т. Веблен, Е. Дюркгейм, Ф. Теніс першими пояснили трансформацію індивідуальної довіри людини в «упредметнену довіру» окремого співтовариства.

Американський економіст і соціолог Торстейн Веблен ще у 1899 р. використовував концепцію соціального капіталу при характеристиці «праздного класу». Клас, який використовував цей капітал, вийшов із суспільства для того, щоб жити за рахунок праці інших [749].

Соціальний капітал формують норми, що мають охоплювати такі, цінності: правда (чесність), взаємозв'язок і дотримання зобов'язань. Не дивно, що ці норми значною мірою накладаються на ті протестантські цінності, які Макс Вебер у книзі «Протестантська етика та дух капіталізму» визначив критичними для розвитку західної цивілізації [749]. У праці розглянуто питання зв'язку між віросповіданням і соціальними розшаруваннями, проаналізовано комплекс психологічних і культурних факторів, що сприяють утвердженню ринкових відносин в економіці.

Водночас у працях М. Вебера й Е. Дюркгейма закладені основи дослідження концепції соціального капіталу, де довіра, яка перестає бути індивідуальною якістю, характеризує особистість та може розповсюдитися повністю на соціальну групу чи суспільство і є головним компонентом соціального капіталу.

Професор соціології Каліфорнійського університету Джонатан Тернер убачає в концепції соціального капіталу один з новітніх підходів у соціології, що має багато спільного, по-перше, зі структурним функціоналізмом, по-друге, з економічним мисленням. Він вважає соціальний капітал властивістю соціуму, яку визначають взаємозв'язки, котрі формуються між людьми в усіх сферах їх життєдіяльності; пропонує вивчати проблеми сучасного суспільства через аналіз взаємозв'язків між його структурними елементами з точки зору людських взаємин [750]. Отже, поняття «соціальний капітал» виступає головним елементом науково-дослідницького інструментарію аналізу соціальних явищ. Особливо це стосується вивчення економічної сфери, де соціальний капітал є означенням сил, що підвищують потенціал економічного розвитку суспільства через стимулювання і створення моделей людських взаємин як головних складників загальної моделі соціальної організації.

Лише у другій половині ХХ століття завдяки видатним працям П. Бурдье, Дж. Коулман, Р. Патнема, Ф. Фукуями та інших започатковано та розвинуто категорію «соціального капіталу», що увійшла в науковий обіг, пов'язуючи її з підвищенням економічного розвитку та економічної діяльності. Вони вважають важливими ресурсами соціальної взаємодії економічних агентів неформальні інституційні практики та немонетарну мотивацію.

Американський дослідник Джеймс Коулман дає визначення соціальному капіталу як потенціалу взаємної довіри та взаємодопомоги, що націлено та раціонально формується в міжособистісних взаєминах (зобов'язання та очікування, соціальні норми). Він інтерпретує соціальний капітал як ресурс, спосіб організації економічного й соціального життя населення або, точніше, як «колективне благо» (Public Good); використовує поняття соціального капіталу

для аналізу відносин усередині групи людей, об'єднаних спільними цінностями, нормами, світоглядом, а також взаємними зобов'язаннями.

Дж. Коулман оригінально здійснив системний аналіз процесу формування соціального капіталу й акцентував увагу на ролі соціального капіталу у створенні людського капіталу, зокрема в досягненні індивідом певного освітнього рівня. Індивід вносить у практику соціального життя різні нові норми соціального життя і нові форми взаємних зобов'язань, що мають забезпечити відносини довіри, щоб створити певні моральні рамки тієї чи іншої групи. Він зазначає, що «соціальний капітал виникає з таких змін у відносинах людей, які полегшують їх взаємодію ... Так само як фізичний або людський капітал, соціальний капітал вносить свій внесок у результати виробничої діяльності. Соціальний капітал – це ресурси соціальних відносин, їх мережі, які полегшують дії індивідів завдяки формуванню взаємної довіри, визначенню взаємних зобов'язань і очікувань, формулюванню і встановленню соціальних норм, освіти асоціацій... Тому спільнота людей, що володіє надійною репутацією і великим потенціалом довіри, може досягти значно більших успіхів, ніж аналогічна група осіб, що не володіє цими якостями» [751, с. 307]. Дж. Коулман основною нормою, що представляє собою одну з форм соціального капіталу сучасних суспільств, виділяє норму колективізму (готовність докласти своїх зусиль для досягнення загального блага); це сприяє виникненню поняття «соціальна мережа» [752, с. 95–120] як системи взаємодії індивідів, які спільно виконують певну роботу, оскільки мають спільні групові або організаційні цілі.

Важливо, що одним з механізмів породження соціального капіталу він вважав привілейований доступ до інформації (а такий доступ, з одного боку, є наслідком володіння соціальним капіталом на попередньому етапі суспільної діяльності, а з другого – первинним джерелом поширення доступу до інформації на наступному етапі). Він доводить, що «соціальний капітал залежить від властивостей соціальної структури, характеру відкритості соціальних мереж, тривалості соціальних відносин та множинності зв'язків (множинний зв'язок між

двома людьми означає, що вони пов'язані кількома видами діяльності або ролями)» [753, с. 166].

Дж. Коулман убачав, що первинний соціальний капітал – це той, який створює стійкі відносини, а довіра, яка виникла в їх результаті, у свою чергу, самоутворює взаємність, і як наслідок таких взаємних відносин – генерація довіри і на макрорівні, у результаті чого формуються спільні цінності [751, с.с. 165]. На його думку, соціальний капітал – це форма капіталу, що пов'язана зі встановленням зв'язків з іншими господарюючими агентами, а також це сукупність відносин, що спонукають до дії. Ці відносини пов'язані з очікуванням того, що інші агенти будуть виконувати свої обов'язки без застосування санкцій [753, с. 122]. Ця одночасна концентрація зобов'язань та очікувань веде до росту довіри між економічними агентами, а отже, і соціального капіталу.

Дж. Коулман указує, що соціальний капітал продуктивний, він сприяє досягненню певних цілей, отримання яких при його відсутності неможливе [777, с. 124], також «соціальний капітал – це потенціал взаємної довіри і взаємодопомоги, ... формований у міжособистісному просторі. ... Соціальний капітал утворює норми і мережі, обслуговуючі колективні дії». Тому соціальний капітал є необхідним доповненням для ефективного функціонування людського та фізичного капіталу.

Соціальний капітал обумовлений тим, що кожний економічний суб'єкт інтегрований у систему соціальних відносин, а саме: співробітництва, взаємної довіри та взаємодопомоги, взаємодії, капіталу спілкування, що утворюються в просторі міжособистісних економічних відносин.

Говорячи про сутність соціального капіталу, можна прослідкувати, що використана Дж. Коулманом модель економічної людини не дозволяє розкрити (виявити) у процесі акумуляції соціального капіталу роль таких позаекономічних чинників, як релігія, культура, звички та традиції, відсутність визначення ускладнює класифікацію явищ і процесів, що належать до сфери функціонування соціального капіталу.

На відміну від Дж. Коулмана, який вважав зв'язки важливими як для еліти, так і для малозабезпечених осіб та колективів, П. Бурдьє в роботі «Форми капіталу» акцентує увагу на тому, що соціальний капітал «являє собою сукупність реальних чи потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкою мережею більш чи менш інституалізованих відносин взаємного знайомства та визнання». Автор стверджував, що привілейовані особи підтримують свій стан завдяки власним зв'язкам серед таких же привілейованих осіб. На його думку, соціальний капітал – це ніщо інше, як просто мережа групових зв'язків. А на думку багатьох соціологів, рівень соціального капіталу можливо визначити через інституційну характеристику мереж і ступінь включеності в ті чи інші мережі.

Важливий внесок у розвиток поняття соціального капіталу зробила теорія французького соціолога і філософа П. Бурдьє, який виокремив соціальний простір від фізичного і диференціював капітал на соціальний (нематеріальний), або позаекономічний, і матеріальний, або економічний, банківський, фінансовий та інші. П. Бурдьє встановив взаємозв'язок між соціальним, людським, культурним і фізичним капіталами, а вже на основі цієї взаємодії визначив соціальний капітал як диференціюючий і конструюючий чинник соціальної поведінки. При цьому П. Бурдьє заявляє, що результати володіння соціальним капіталом зводяться до економічного капіталу, проте їх не можна розглядати як альтернативні форми. Соціальний капітал є сукупністю явних і потенційних ресурсів, які передбачають наявність системи інституційних відносин взаємного визнання, він має власну динаміку і характеризується порівняно з економічним капіталом більшою невизначеністю і меншою прозорістю.

Після праці «Сільські общинні школи» Л. Дж. Ханіфан П. Бурдьє звернувся до питання забезпечення елітою своєї переваги. Ця перевага чітко виокремлює соціальний простір від фізичного і зосереджується на диференціації капіталу, а саме: на економічному (матеріальна безпека), на раціональному або соціальному (тісні взаємовідносини), на культурному капіталі (якість мови), якими володіє кожний [755]. Ці «капітали» є родовими ознаками, на основі яких еліти, на відміну від звичайних людей, забезпечують свою перевагу.

Досліджуючи соціальний капітал, французький науковець не відриває його від соціального простору, наголошуючи, що соціальний капітал – це один з різновидів капіталу, які визначають статус людини в соціальному просторі, а також що це своєрідний ресурс, одержаний індивідом завдяки членству в асоціаціях, який дає йому реальні можливості і переваги, і, нарешті, що це влада, яка гарантує певні шанси на успіх у конкретних ситуаціях [756]. З цього випливає, що соціальний капітал має два аспекти: перший – соціальні відносини, що дають індивідам доступ до ресурсів, якими володіють інші індивіди; другий – кількість і якість ресурсів, якими індивід може оволодіти. П. Бурдьє доходить висновку, що володіння соціальним капіталом спричинює володіння економічним капіталом, тобто відносини нематеріального характеру (довіра, авторитет, рейтинг) можуть давати матеріальний ефект (престижну посаду, вищу заробітну плату, додаткові джерела поліпшення життєвого комфорту). У нашому дослідженні цей матеріальний ефект ми будемо розглядати у формі соціальної ренти.

За П. Бурдьє, об'єм соціального капіталу є функцією розміру мережі й об'єму капіталу (економічного, культурного та соціального), яким користуються індивіди, об'єднані в певну соціальну мережу.

П. Бурдьє, досліджуючи «соціальний капітал», виявив, що він визначається відносинами реципрокності «reciprocity» – очікуванням взаємного обміну, що є можливим без довіри. Він визначав соціальний капітал як «сукупність актуальних або потенційних ресурсів, які пов'язані з наявністю міцних мереж зв'язків, більш-менш інституціолізованих відносинами взаємного знайомства і визнання»; за автором, це особистий внесок кожного члена панівного класу, групи або соціальної мережі з метою збереження своїх провідних позицій у суспільстві.

На думку П. Бурдьє, соціальний капітал, на відміну від інших форм, найбільше пов'язаний з іншими формами капіталу. Він ідентифікує такі основні форми капіталу: економічний, культурний, соціальний і символічний. Якщо використовувати соціальний капітал, можливо отримати прямий доступ до

економічних ресурсів, але водночас щоб отримати соціальний капітал, необхідні певні вкладення економічних, культурних і символічних ресурсів.

Він стверджує, що результати володіння соціальним і культурним капіталом зводяться до економічного капіталу, разом з тим вони не можуть бути розглянуті як його альтернативні форми. Соціальний капітал «складається з соціальних зобов'язань (зв'язків), які можуть бути конвертовані, при певних умовах, в економічний капітал і можуть бути інституціоналізовані у формі титулу або знатності» [757, с. 243].

Сутність соціального капіталу, за П. Бурдьє, полягає в тому, що «вибудувати це поняття означає створити спосіб вивчення логіки, згідно якої цей особливий вид капіталу накопичується, передається, відтворюється; створити спосіб розуміння того, як він трансформується в економічний капітал і, навпаки, ціною яких зусиль економічний капітал може конвертуватися в соціальний, створити спосіб усвідомлення функцій таких інститутів, як клуби, або просто сім'ї – основного місця акумуляції та передачі цього виду капіталу». Оскільки саме панівна група визначає мову, цінності, судження, моделі успіху і невдач ... окремі види капіталу, як козири в грі, є владою, яка визначає шанси на виграш в даному полі...» [758].

Під впливом наукових робіт Дж. Коулмана про соціальний капітал професор Гарвардського університету Роберт Патнем зосередив свою увагу на значенні громадських співтовариств та асоціацій, а головний його внесок полягає в тому, що володіння соціальним капіталом відіграє велику роль у становленні добробуту людей.

Роберт Патнем визначає соціальний капітал через «характеристики соціального життя – мережі, норми і довіру, – що спонукають учасників до більш ефективної спільної дії для досягнення спільних цілей». Виміряє соціальний капітал за допомогою індивідуальних індикаторів (інтенсивність і сила контактів, членство в об'єднаннях, електоральна активність, відчуття безпеки, довіра).

У працях Р. Патнема використана трифакторна модель соціального капіталу (тріада):

- норми взаємності;
- довіра;
- соціальні мережі.

Соціальні мережі Р. Патнем визначає як міжособистісне спілкування, або громадянське, зобов'язання. Соціальні мережі (знайомства, зв'язки) надають людям широкий вибір можливостей, що веде до покращення матеріального становища (підвищення по кар'єрній драбині). Вони є основою повсякдення.

У книзі Р. Патнема і його колег Р. Леонарді і Р. Нанетті «Творення демократії. Традиції громадянської активності в сучасній Італії» (1993) розкрито вплив соціально-культурних факторів та історичної традиції на політичний розвиток Півночі і Півдня Італії. Роберт Патнем звернув увагу на те, що північні регіони, де люди більш соціально активні (за показниками явки на виборах, участі в асоціаціях, зацікавленості в місцевих справах), краще скористалися переданими повноваженнями, у «пасивних» південних, навпаки, якість управління впала. У центрі його уваги – осередок соціального життя – цивільна громада з культурно визначеними рисами поведінки її членів, у якій «ціннісні ставлення і зразки практики утворюють взаємно підтримуючий еквілібрум». Єдність культури і структури, що складається в межах цивільних громад, характеризує поняття соціального капіталу. Воно включає в себе норми взаємності (толерантність, довіра) та мережі громадянського залучення (участь людей у різного роду спілках та об'єднаннях). Взаємно підсилюючи один одного, ці два аспекти соціального капіталу сприяють підвищенню дієздатності людей, сприяють солідаризації, кооперації та взаємодопомозі.

Р. Патнем довів, що найважливішим досягненням формування соціального капіталу в Італії (як і будь-якій іншій країні) є висока довіра громадян одне до одного. Індивіди можуть співпрацювати ефективніше, якщо вони довіряють одне одному задля досягнення спільних цілей і реалізації спільних інтересів. І навпаки, відчужені люди, які не мають довіри одне до одного, можуть опинитися

в когорті невдах за межами громадянського суспільства. У цій книзі італійські соціологи спочатку описують ті негативні явища в економічній сфері, що відбуваються через недовіру і нездатність співпрацювати заради досягнення загального блага. Для функціонування демократичних інститутів люди схильні добровільно підкорятися правовим нормам і створювати сприятливе соціальне середовище.

Дослідження, зроблені Р. Патнемом в Італії, показали, що мережа місцевих добровільних організацій створює соціальний капітал (навички, знання, громадянські цінності), необхідний для консолідації демократії. «Люди, зацікавлені в демократії, її консолідації й ефективності, повинні передусім сприяти формуванню громадянського суспільства. Ми підтримуємо тих, хто виступає за трансформацію місцевих структур і реформи на місцевому рівні з метою створення соціального капіталу, а не лише за загальнодержавні ініціативи, оскільки саме так можна домогтися ефективного функціонування демократії» [759, с. 24].

Деякі дослідники виділяють не три, а чотири елементи соціального капіталу, а саме: соціальні мережі, загальні норми, цінності та довіра. Ми будемо розглядати норми та цінності як один із трьох структурних компонентів соціального капіталу.

На думку Френсіса Фукуями, «соціальний капітал – це загальноприйняті норми і цінності, які практикуються певною групою людей і дозволяють їм співпрацювати; це – певний потенціал суспільства або його частини, що виникає як результат наявності довіри між його членами. Соціальний капітал є неформальною практикою розуму». Він доводить, що соціальний капітал необхідний для успіху кожної країни у сфері глобального економічного і політичного устрою. У праці «Соціальний капітал і світова економіка» дослідник зазначає: «Здорова капіталістична економіка опирається передусім на досить високий рівень соціального капіталу громадянського суспільства, що сприяє підвищенню самоорганізації в бізнесі, корпораціях і подібних структурах... Саме тенденція до самоорганізації життєво необхідна для ефективної діяльності

демократичних політичних інститутів» [760, с. 92]. На думку автора, кожне суспільство має певний соціальний капітал, проте кожен «власник» соціального капіталу має різний «радіус довіри».

Соціальний капітал як і фізичний, на думку Ф. Фукуями, інколи може бути використаний з деструктивною метою чи застаріти, не завжди він є позитивним. Він не тільки може застаріти, але й може бути використаний для виробництва бойових рушниць, вульгарних розваг і будь-якого іншого негативу. Кожне суспільство має закони, що забороняють виробництво фізичним чи соціальним капіталом найгірших соціальних «нечистот». Отже, соціальний капітал використовується не в менш корисних із соціальної точки зору цілях, ніж продукція фізичного капіталу.

Ф. Фукуяма наголошує на тому, що «закон, договір, економічна доцільність є необхідним, але аж ніяк не достатнім базисом стабільності і добробуту в постіндустріальний період – вони повинні спиратися на такі речі, як взаємодія, моральні зобов'язання, відповідальність перед суспільством і довіра» [761]. Соціальний капітал, за твердженням Ф. Фукуями, – це певний набір неформальних цінностей чи норм, яких дотримуються члени групи, що дає їм змогу співпрацювати один з одним.

Ф. Фукуяма прирівняв довіру і соціальний капітал, хоча до елементів соціального капіталу він відносив і довіру, і сформовані у процесі комунікації та взаємодії загальні системи норм, цілей і цінностей.

Аналіз досліджень і публікацій указує, що українські науковці (В. Сікора, А. Колодій, А. Багнюк, А. Бова, Є. Гугнін, В. Чепак, О. Кіреєва, М. Лесечко, В. Паніотто, Н. Харченко, А. Чемерис, Ю. Савко, О. Сидорчук, В. Степаненко, Ю. Зайцев та ін.) приділяють також велику увагу дослідженню та вивченню проблеми соціального капіталу в громадянському суспільстві.

На думку українського економіста М. Туган-Барановського, автора теорії соціально-економічних криз, конкуренція і кооперація є двома основними взаємодоповнюючими процесами ринкової економіки і сьогодні тісно пов'язані з теорією розвитку соціального капіталу суспільства. У праці «Соціальні основи

кооперації» (1916 р.) він виклав основи теорії соціального капіталу на основі конкуренції і кооперації, які, на його думку, є взаємодоповнюючими процесами в економіці.

В Україні тільки започатковується впровадження в науковий обіг категорії «соціальний капітал». Уперше на науковій конференції «Громадянське суспільство і соціальні перетворення в Україні» професор Антоніна Колодій у доповіді «Соціальний капітал: зміст та евристична цінність концепції» порушила питання про евристичну цінність цієї категорії. Згідно з концепцією, А. Колодій розглядає взаємозв'язок соціального капіталу і громадянського суспільства. Останнє вона асоціює з цінностями довіри, розсудливості та толерантності, формується громадянська позиція громадянська і добропорядність, саме тому його учасники з довірою ставляться до своїх колег по діяльності, до інших людей і громадських інститутів, визнають право інших громадян на власну думку і захист. Соціальний капітал є основним продуктом, який забезпечує вплив громадянського суспільства на інші сфери суспільного життя, ознакою його зрілості та ефективності громадянського суспільства.

А. Колодій виділяє наступні компоненти, з яких складається концепція соціального капіталу:

- мережа горизонтальних зв'язків між рівними і вільними індивідами;
 - норми взаємності й довіри;
 - навички колективних дій;
 - почуття участі у громадських справах, обов'язки й відповідальності перед іншими людьми, тобто «громадянськість» у її неполітичних проявах (civicsness).
- На нашу думку, з першими двома компонентами, з яких, за А. Колодій, складається соціальний капітал, ми погоджуємося, проте останні два компоненти є зайвими, оскільки вони виникають у межах перших двох компонентів. «Навички колективних дій» виникають у межах певної соціальної групи (мережі) на основі встановлених у цій мережі норм. «Почуття участі у громадських справах, обов'язки і відповідальності перед іншими людьми» є бажанням

індивіда належати до тієї чи іншої мережі, в якій панують комфортні умови для існування на основі взаємності та довірчих відносин.

Український науковець Веніамін Сікора у своїх працях проаналізував економічну сутність соціального капіталу. Проведені дослідження у країнах з перехідною економікою засвідчили, що високий рівень довіри й участь населення у громадських організаціях сприяє в довготривалій перспективі економічному зростанню завдяки полегшенню передачі інформації, зниженню затрат на примус і контроль. Він зазначає: «Соціальний капітал стає головним напрямом економічного мислення в сфері економічного розвитку і фактично утверджується як нова парадигма. Соціальний капітал фактично складає 78 % у сукупному багатстві розвинених ринкових економік. Соціальний капітал виробляє те, без чого не може існувати ринкова економіка – довіру між людьми» [776]. Взаємовідносини в мережі, побудовані на довірі, є стійкішими та довготривалішими. Такі мережі швидше досягають поставлених цілей, оскільки скорочується час на перевірку та пошук інформації (учасники мережі довіряють один одному), знижуються трансакційні витрати і практично відсутній примус (відносини в групі побудовані на принципі взаємної допомоги).

В. Степаненко провів аналіз концепції соціального капіталу в умовах посткомуністичного суспільства і показав його зв'язок з формуванням громадянського суспільства в Україні [762]. М. Лесечко та О. Сидорчук аналізують соціальний капітал з позицій державного управління та відносин держави з носіями соціального капіталу. Е. Гугнін і В. Чепак визначають соціальний капітал як одну з форм, що, будучи багатофункціональною, сприяє задоволенню інтересів індивіда і водночас обслуговує суспільні та групові інтереси.

А. Багнюк визначає соціальний капітал як будь-яку іншу форму капіталу, яка передбачає обмін, що відбувається певними порціями (дозами), де порція отриманого має перевищувати порцію вкладеного, у результаті чого з'являється логічна необхідність у застосуванні такого поняття, як «суспільна квантифікація». Соціальний капітал – це «капітал соціального спілкування,

капітал людських взаємин через обмін квантами істини, добра, краси, справедливості, закону, віри, правди».

Ю. Савко виділяє такі три структурних компоненти соціального капіталу:

- соціальні відносини (індивіди можуть мати доступ до ресурсів їхніх партнерів по спілкуванню);
- обсяг і якість доступних ресурсів партнера по спілкуванню;
- відносини взаємності обміну [775].

А. Бова вказав, що в Україні відбувається тенденція до зменшення соціального капіталу, і зазначив, що особливістю цієї тенденції є зниження довіри до органів державної влади та падіння громадської активності на тлі збільшення довіри до сім'ї, родичів, колег, церкви і, відповідно, активізацію діяльності саме в родинній та церковній сферах [722]. Автор виділив такі складові соціального капіталу: довіру до формальних і неформальних зв'язків; членство у громадських та політичних організаціях; освіта; вільний доступ до інформації; норми, традиції, цінності.

Д. Д. Попов зазначає, що соціальний капітал представляє сукупність двох форм – структурної та інституційної. Структурний соціальний капітал полегшує отримання інформації, сприяє колективним діям і спільному прийняттю рішень шляхом розподілу ролей, формування соціальних зв'язків та інших соціальних структур, пов'язаних із правилами. Це об'єктивна форма соціального капіталу. До інституційного соціального капіталу належать норми, цінності, взаємна довіра. Це суб'єктивна форма соціального капіталу.

Загалом науковці виділяють ще й такі форми соціального капіталу:

1. Структурна форма соціального капіталу розкривається акторами (індивідами) через соціальні мережі. Чим щільніший зв'язок, чим більший розмір мережі, тим міцніший соціальний капітал. Мережі формуються на мікрорівні в сім'ї; на мезорівні – серед колег або друзів, в організації; на макрорівні – взаємозв'язки на рівні суспільства та держави.

2. Інституційна форма розкривається через сукупність норм і цінностей, які регулюють взаємодії між різними групами. Норми – це зразки правильної поведінки або взаємодії.

3. Культурна форма соціального капіталу розкривається через механізм довіри. Сім'я, колектив, організація, держава, суспільство буде розвиватися ефективніше, якщо взаємозв'язки учасників побудовані на довірі.

Соціальні мережі. Маючи мережу соціальних зв'язків, економічні агенти «належать» до певної соціальної групи і користуються певними привілеями, які може надати та чи та соціальна група. Ці привілеї полягають у взаємодопомозі (надавши якусь послугу, актор (агент) буде чекати на допомогу у відповідь).

Проте «...нерідко (а навіть – найчастіше) в мережі соціальних зв'язків підприємців безпосередньо залучаються державні структури і окремі державні чиновники, що істотно знижує і якість державного управління, і підриває можливості для подальшого зміцнення соціального капіталу першого типу» [769]. Л. Н. Федотов вважає, що основоположна ідея концепції соціального капіталу полягає в тому, що соціальні мережі створюють основу для соціальних зв'язків, оскільки в них люди можуть кооперуватися одне з одним для досягнення взаємної допомоги, успіхів і вигод. Елементами соціального капіталу виступають: 1) соціальні зв'язки і шляхи, якими вони створюються, 2) довіра, що забезпечує дії членів суспільства як єдиного цілого; 3) нормативи і правила, які зміцнюють довіру, 4) інститути, що забезпечують функціонування суспільства [768]. Автор вважає, що не кожна соціальна мережа є соціальним капіталом, якщо в цій мережі учасники не дотримуються позитивних цілей цієї групи.

У роботі «Слабкі місця структури в порівнянні з завершеною мережею соціального капіталу» (2000 р.) американський дослідник Р. Барт зазначив, що «соціальний капітал є не простою сутністю, а варіацією різних сутностей з такими спільними характеристиками: 1) усі сутності складаються з деякого аспекту соціальної структури та 2) сприяють здійсненню деяких вчинків індивідів, які належать до цієї структури» [763]. У праці пояснено мережеву структуру соціального капіталу. Мережа, на думку автора, – це система

функціонування соціального капіталу як інституту соціальної реальності, а соціальний капітал є закритою мережею, у якій люди можуть взаємодіяти на рівні неформальних взаємовідносин.

Соціальний капітал має структурну основу, що утворює мережі соціальних зв'язків, за допомогою яких можна скоротити транзакційні витрати і зекономити ресурси, сформувати імідж та ін. На основі соціальних мереж формується інституційна основа соціального капіталу (належність до певної групи, суспільства).

Ефективною передумовою економічного розвитку держави є соціальний капітал, що втілений у мережі громадських зв'язків, довірі між її членами та дотриманні закріплених норм і цінностей. Держава, у якій домінують довірчі відносини, моральні цінності та норми, є більш ефективною та менш затратною, ніж та держава, яка сподівається на силу і примус.

Нині роль держави в системі відтворення соціального капіталу є надзвичайно важливою для розвитку громадського суспільства, адже вона повинна створювати незмінне і передбачуване середовище побудоване на довірі, загальних нормах і цінностях.

Соціальний капітал макрорівня (рівень держави) реалізується через діяльність інституційного і нормативного середовища для забезпечення суспільної довіри і співпраці в межах національного ринку. Держава може «заручатися» підтримкою соціальних мереж, які утворюються за допомогою налагодження соціальних зв'язків як на рівні міністерств, так і на рівні підприємств, груп.

Відтворення соціального капіталу на державному рівні повинно здійснюватися за допомогою:

- економічного середовища (зростання добробуту населення, задоволення соціально-економічних потреб, застосування корпоративної етики);
- політичного середовища (демократичний розвиток держави, заохочення до утворення громадської організацій і підтримання їхньої діяльності, прозора діяльність політиків);

- соціального середовища (підтримка та розвиток соціальних інститутів, соціальна справедливість і соціальна безпека, консолідація суспільства);
- культурного середовища (дотримання моральних норм і цінностей, збільшення рівня довіри до державних органів, відродження громадських традицій).

Соціальний капітал нашої держави є недоінвестованим, тому що на макрорівні виступає як суспільне благо (не є приватною власністю). Він недоотримує необхідних приватних вкладень, відповідно і соціальну ренту від його використання отримує все суспільство загалом.

Збільшення соціального капіталу, а надалі і стабільний розвиток держави може відбутися при сприянні розширенню кількості громадських зв'язків, зміцненню соціальних мереж, розвитку громадської свідомості, відкритості стосунків влади з громадою, прозорості всіх економічних процесів, патріотизмі та ін. Держава має сприяти розвитку соціального капіталу на 3-х рівнях: національному, регіональному та місцевому.

Макросоціальний капітал відтворюється при координації особистих і соціальних інтересів за допомогою вироблених суспільством норм і цінностей у напрямку досягнення економікою громадського оптимуму й підвищення соціального добробуту. Метою створення державного соціального капіталу виступає узгодження суспільних інтересів: органів влади, населення та інших суб'єктів, а в подальшому – ефективний розвиток країни.

Структурні елементи соціального капіталу (соціальні мережі, довіра, норми і цінності) виконують функцію внутрішніх, неформальних позаекономічних механізмів координації поведінки людей у суспільстві. Ефективні позаекономічні інститути здійснюють позитивний вплив на позитивний і стійкий економічний розвиток, забезпечуючи можливість тривалому співробітництву та накопиченню соціального капіталу. Водночас неефективні позаекономічні інститути, навпаки, створюють атмосферу сумніву і недовіри, зменшують щільність соціальної мережі та загалом руйнують соціальний капітал.

Керуючись дослідженням П. Бурдьє, виокремимо такі види державного

соціального капіталу:

- 1) капітал держави (податки та інші економічні активи);
- 2) капітал фізичного примусу (армія, міліція);
- 3) політичний капітал формування політичних рішень з приводу соціально-економічних проблем суспільства;
- 4) інформаційний капітал обліку території, населення, його стану, норм мовної комунікації, освітніх, медичних, наукових, інформаційних (мас-медіа), технічних та інших стандартів та ін.;
- 5) юридичний капітал правового захисту інтересів громадян і держави;
- 6) адміністративний капітал регулювання реалізації прав власності громадян на всі форми соціального капіталу.

Механізмом формування соціального капіталу в суспільстві є: соціальні мережі (зв'язки), довіра, норми і цінності. Для його функціонування потрібно запровадити заходи на рівні держави та органів місцевого самоврядування, які допоможуть примножувати і покращувати стосунки в суспільстві.

Повільна побудова системи взаємовідносин держави і громадян гальмує розбудову процвітаючого суспільства. Необхідно виробити механізм взаємодії органів державної влади та інститутів громадського суспільства і розробити ряд заходів державного регулювання процесів відтворення соціального капіталу.

Заходи, які сприяють відтворенню соціального капіталу на рівні держави:

- відкрита і прозора діяльність державних органів та організацій;
- поінформованість населення про їх функціонування;
- постійний контроль і моніторинг ситуації в країні та ознайомлення з нею населення.

Усе це зміцнить довіру суспільства, забезпечить сприяння в досягненні поставленої мети та розширення взаємовідносин у напрямку спільної діяльності.

Як зазначалося в попередньому розділі, основною складовою соціального капіталу виступає довіра, а тому важливим компонентом саме державного управління є забезпечення взаємної довіри суспільства і влади, що є неможливим без прозорості діяльності владних структур. Будь-яке співробітництво

не можливе без належного рівня довіри між агентами, їхня співпраця базується на передбачуваності поведінки одне одного та більш ефективній співпраці.

Довіра в суспільстві має бути взаємною: як громадяни мають довіряти діям держави, так і держава має бути впевнена, що її громадяни будуть виконувати установлені цілі. Це дасть можливість створювати довгострокові стратегії розвитку регіонів і держави загалом. Через відсутність довіри до держави з боку громади відбуваються зайві затрати часу і зусиль на контроль і примус до дії, а при відсутності соціального капіталу в країнах, організаціях, групах відбувається уповільнення їх розвитку.

У свою чергу досить часто неформальні соціальні норми відображають змогу домінування певної групи над іншою завдяки силі, владі, багатству. Кожне суспільство побудоване на певній системі норм і принципів, на основі яких здійснюється співробітництво. Норми зазвичай формуються у стабільному та закритому суспільстві, тобто новоприбулим людям буде важко влитися в таке суспільство, оскільки на них будуть дивитися з підозрою. У такій системі норм утворюються уявлення про те, на кого можливо розраховувати при співпраці, а на кого ні. Під час дотримання загальних норм і цінностей постає взаємна довіра, що має конкретну величину. Ф. Фукуяма досить аргументовано доводить, що «добробут країни і її змагальна здатність на тлі інших країн визначається однією універсальною культурною характеристикою – властивим їй суспільству рівнем довіри» [761]. Довіра – це культурний феномен, що має великий, часом вирішальний вплив на економічне і політичне життя країни.

Норми, зокрема і шкідливі, утримуються в суспільстві протягом поколінь за допомогою таких позаекономічних чинників, як традиції, звички і стереотипи мислення. Традиції, як позаекономічні чинники, впливають на розуміння норм, оскільки народ насамперед діє на основі звичаїв, а не раціонального вибору. Припустимо, що норми створилися спочатку шляхом поміркованого вибору, проте все одно вони передаються з покоління в покоління за допомогою процесу соціалізації, що включає в себе процес пристосування людей до певної моделі поведінки. Соціальну поведінку, що є звичкою, важко змінити, на відміну від

ідей, поглядів, які змінюються на основі певної інформації. У нормах має переважати інтерес групи над індивідуальним інтересом, довгостроковий над короткостроковим відповідно. Релігія, як позаекономічний чинник, «залишається важливим джерелом культурних правил, навіть в очевидно світських суспільствах; водночас релігійні правила можуть зазнавати спонтанної еволюції, оскільки вони взаємодіють з цим історичним середовищем суспільства. Розуміння цих взаємовідносин і забезпечення емпіричної мапи джерел фактичних культурних правил – це завдання майбутнього. Звички і стереотипи мислення поєднують індивіда із суспільством через зразки поведінки, що передаються з покоління в покоління.

Норми можуть бути спонтанно створені, вони не завжди є раціональними, проте продовжують існувати завдяки звичкам і стереотипам мислення. У результаті несправедливі норми можуть існувати досить тривалий час. У будь-якому суспільстві спонтанний порядок не здатний формувати абсолютний порядок, оскільки потрібно доповнення раціональною ієрархічною владою у формі держави. Держава зі своєю ієрархічною структурою влади лише доповнює спонтанну організацію суспільства, а нинішня корпоративна версія спонтанної організації суспільства – мережа.

Основною передумовою нормального розвитку держави та соціального капіталу є перехід з ієрархічної структури управління на мережеву, в якій усі учасники один з одним співпрацюють і очікують взаємної допомоги. Тому для відтворення соціального капіталу взаємостосунки між суспільством, державою та її органами повинні будуватися на основі рівності у відносинах.

Проте слід пам'ятати той факт, що навіть у державах з найвищим рівнем економічного розвитку соціальний капітал не позбавлений негативних проявів. Ф. Фукуяма, досліджуючи динаміку змін соціального капіталу, дійшов до висновків, що у США за останні десятиліття ця динаміка є негативною (рівень злочинності зростає, родинні цінності занепадають, наростає соціальна дезорганізація), тоді як у Японії та Республіці Корея темпи зростання злочинності нижчі та міцніші родинні зв'язки. Але одночасно зростає дефіцит

довіри в суспільстві. Ф. Фукуяма пояснює це так: підвищення рівня бідності та нерівності за доходами; загальне збільшення багатства в суспільстві; особливості сучасної системи державного соціального забезпечення; загальні культурні зрушення: занепад релігії та панування індивідуалістичних інтересів [761]. Найголовнішою причиною великого розриву автор вважає зміни в культурних цінностях.

Розвиток громадянського суспільства в Україні – процес самоорганізації українських громадян (громадянська активність), коли індивідуальні та колективні дії спрямовані на визначення й вирішення нагальних питань сьогодення і створюють нову якість організації навколишнього простору. Сучасне українське суспільство поступово відходить від патерналістської традиції взаємозв'язку між державними органами і громадськістю, знаходячи перспективу більш продуктивної самореалізації в кооперації в горизонтальній площині, що у свою чергу ставить на порядок денний завдання створення державою сприятливих умов для становлення і функціонування інститутів громадянського суспільства, заохочення громадян до суспільно корисної самоорганізації, зокрема у спосіб передачі їх об'єднанням окремих управлінських функцій. Стабільний розвиток регіону і держави загалом можливий за рахунок ефективності взаємодії та побудови партнерських відносин, що базуються на довірі і встановлених нормах поведінки учасників цієї мережі. Здобути соціально-економічний ефект від такої взаємодії можна за рахунок напрацювання конкретних навичок, відкритості інституційного середовища громадянського суспільства, прозорості в діяльності влади і партнерстві.

Формування соціального капіталу залежить від показників залучення до активної громадської діяльності. Про роль соціального капіталу в контексті діяльності громади Л. Климанська та О. Софій твердять, що «громада створює і підтримує механізм соціальної солідарності, створює і примножує соціальний капітал – простір, де цінується довіра, взаємодопомога» [764]. Будь-яка формальна організація (армія, профспілка, політична партія, корпорація тощо)

прагне мобілізувати всі ресурси (людські, фінансові) як засоби для досягнення своїх цілей.

Аналітична записка «Третій сектор у них і у нас» указує, що громадські організації і соціальний капітал мають зв'язок: «громадські організації в демократичних суспільствах вважаються осередками акумуляції і середовищами реалізації соціального капіталу». За проведеними дослідженнями встановлено, що «громадські ініціативи через соціальний капітал тісно пов'язані з економічним розвитком суспільства: активний економічний ріст відбувається саме у тих країнах, де є традиції громадських об'єднань, їхньої участі у прийнятті рішень і вирішенні суспільних проблем», Кожна людина прагне чесного і прозорого (відкритого) ставлення до себе як з боку інших людей, так і з боку держави. І саме держава відіграє основну роль у створенні партнерських відносин між учасниками мережі, побудованих на взаємній довірі.

Показником достатнього рівня соціального капіталу в державі виступають показники готовності населення залучатися до активної громадської діяльності, показники довіри до громадських організацій або кількості в них учасників, громадські рухи та ін.

Р. Патнем пов'язує довіру і добровільні асоціації, оскільки довіра – основа соціального капіталу, а добровільні асоціації – джерело довіри.

Недержавна організація (скорочено НДО, англ. Non-governmental organization, скорочено NGO) є легальним підприємством, створеним окремо від держави. Це може бути консолідований громадський рух, який складається з окремих, взаємно не підпорядкованих, але взаємодіючих громадських організацій, які спрямовують енергію громадян на творчу діяльність і тим самим знижують соціальну напругу в суспільстві [773]. Полем діяльності недержавних організацій можуть бути майже всі галузі життя людини (освіта, наука, культура, політика, економіка). За їх кількістю можна охарактеризувати рівень розвитку суспільстві, оскільки громадська активність – важливий показник розвитку демократичного суспільства.

НДО створюють основу громадянського суспільства, є вирішальним стабілізуючим фактором, гарантом демократичного шляху розвитку. Так звані інституційні інвестори, які не належать ні до державного, ні до комерційного сектору – пенсійні, благодійні фонди, фонди культури, науки та ін., біржі, університети тощо, разом зі своїми допоміжними установами забезпечують левову частку світового венчурного капіталу [771]. Недержавні організації в суспільстві з високим рівнем довіри допомагають у створенні та збільшенні соціального капіталу шляхом активного впливу на діяльність держави через забезпечення захисту громадянського суспільства, соціальних гарантій, ефективний розподіл доходів та ін. Проте як показує досвід в порівнянні з іншими розвиненими країнами світу недержавні організації в Україні є досить непопулярними.

Реалії сьогодення показують, що одним з найбільш важливих інструментів впливу на результат роботи підприємства є управління маркетинговою діяльністю. Менеджмент присутній в усіх сферах життя суспільства. Підприємства зацікавлені в ефективному управлінні маркетинговою діяльністю і пошуку якісно нового підходу організації виробництва та збуту товарів/послуг. Тому з урахуванням принципів сталого розвитку маркетинговий менеджмент формує навички планування, організації, мотивації та контролю маркетингової діяльності підприємства. Це дасть можливість зміцнити економічну діяльність, підвищити підприємницький дух, розширити бізнес. На сьогодні постає потреба використання інноваційного підходу в управлінні виробництвом і збутом на основі принципів маркетингу і менеджменту.

В науковій літературі дослідженню проблеми мотивації присвячена велика кількість наукових праць, відсутність однозначного трактування понять «мотивація» і «мотиваційний менеджмент», пояснюється надмірною складністю самого явища мотивації, тому дана проблематика не втратила актуальності вивчення і на теперішній час.

Поняття «мотивація» в своїй еволюції змінювалося від політики «батога і пряника» (покарання і винагороди) до «концепції людських ресурсів»

(сприйняття працівника як ключової фігури на виробництві, від якої залежать кінцеві результати виробничої діяльності) [715]. Мотивація – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій; процес свідомого вибору певного типу діяльності внаслідок комплексного впливу зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) факторів [716]. Однак і на сьогодні, однозначного визначення не існує, одні автори розглядають мотивацію як сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних дій [717], інші – як процес спонукання себе й інших до діяльності для досягнення цілей [718, с. 5]. Мотивація – це рушійна сила людської поведінки, а мотивація персоналу є важливою умовою ефективної роботи працівників в інтересах організації. Ефективний менеджер має розуміти зміст мотивації, забезпечувати здоровий моральний настрій в колективі та стимулювати співробітників до праці з повною віддачою [720].

Мотивація пронизує всі етапи управлінської діяльності, сприяє активізації високопродуктивної праці, максимальному задоволенню потреб працівників, розвитку їх потенціалу [721]. Кожний окремих працівник сприймається на підприємстві як незалежна, самостійна одиниця, яку не можна в будь-який момент замінити. В цьому одночасно полягає й складність мотиваційного управління, оскільки для кожного працівника властивий індивідуальний набір мотивів, які змінюються з часом, і які постійно повинні бути під контролем керівництва.

Мотиваційний менеджмент за своєю сутністю повинен бути спрямований не стільки на здійснення впливу на працівників, як виходить з класичного розуміння менеджменту як виду діяльності в цілому, скільки на постійне та безперервне вивчення та дослідження кожного окремого працівника з його індивідуальними, специфічними, властивими тільки йому потребами, мотивами, інтересами, цінностями, вподобаннями. В цілому мотиваційний менеджмент представляє керування, у якому ключові пріоритети віддаються мотивуванню творчої, продуктивної, ініціативної й професійної діяльності людини [722]. Він включає в себе організацію виробничого процесу, що спрямований на узгоджену

взаємодію всіх рівнів підприємства, від керівництва до підлеглих. Мотиваційний менеджмент передбачає не тільки встановлення мотивів діяльності, а й побудову управління на основі пріоритету тих чи інших мотивів. Виходячи з цього, мотиви застосовуються як засоби управління [721]. Організації, що мають невелику кількість управлінських рівнів, мотивація персоналу спрямована на прояв ініціативи, самостійності, повної свободи дій, що здійснюються для досягнення поставленого завдання. Мотиваційний менеджмент в таких організаціях ґрунтується на можливості самостійно вирішувати невеликі виробничі проблеми. Отже, мотиваційний менеджмент включає в себе організацію виробничого процесу, який спрямований на злагоджену взаємодію всіх рівнів підприємства, від керівників до підлеглих.

Мотиваційний менеджмент має забезпечити сумлінне, якісне виконання всіма членами організації покладених на них обов'язків. Функція мотивації тісно пов'язана з іншими функціями управління виробництвом - плануванням, організацією, контролем. При плануванні роботи керівник зобов'язаний направити зусилля працівників організації в напрямку, який приведе організацію до виконання поставленого завдання. Поставлена мета перед співробітниками, повинна бути чіткою, реальною і досяжною. Правильне застосування мотиваційного менеджменту дає можливість усунути пасивність персоналу і низькі показники праці.

Мотивуючу дію на співробітників дає позитивна оцінка керівництвом якісно виконаної роботи та стимулює їх до сумлінного виконання покладених обов'язків надалі. Довіра та цінність кожного працівника, як вагомого члена команди, яка йде до спільної мети та постійне розширення засобів нематеріальної мотивації праці дозволить справлятися з найскладнішим завданням керівника – мотивацією персоналу.

Ефективний менеджмент через механізм довіри здійснюється за допомогою довіри всередині організації (підприємства) між керівниками кожного підрозділу, між структурними підрозділами, між працівниками, а також довіри керівництва до підлеглих і навпаки; довіри всіх членів організації до

встановленої цілі (мети) діяльності організації; довіри до профспілки; довіри до регулюючих чи контролюючих органів [723]. Успішне керівництво передбачає підтримку своєї команди, незважаючи на те, що довіра це завжди ризик проте потрібно покладатись на своїх працівників.

Контроль всіх етапів виробництва допоможе виявити недоліки в роботі, визначити якість виконаної роботи, на підставі чого визначається міра заохочення/покарання працівника. Матеріальна мотивація (підвищення заробітної плати, премії, винагороди) спонукає людину, яка прагне досягти кращого рівня життя, через грошову винагороду на досягнення високих результатів в роботі.

Ще одним фактором, що впливає на мотивацію в період пандемії коронавірусної інфекції та з розвитком сучасних інформаційних технологій є можливість працювати віддалено. Все більше працівників виявляють бажання працювати дома і мати гнучкий графік роботи – це пріоритети нових поколінь персоналу.

Результативне впровадження і застосування маркетингового менеджменту підприємством вимагає спершу чіткого розуміння суті та значення маркетингового менеджменту, цілей і принципів його використання, функцій та етапів його становлення.

В науковій літературі існує багато визначень маркетингового менеджменту. Так на думку Ф. Котлера, маркетинговий менеджмент - це процес планування та реалізації концепцій щодо ціноутворення, просування та розподілу ідей, товарів та послуг, направлений на здійснення обмінів, котрі задовольняють індивідуальні та організаційні цілі [729]. Вибір результативних засобів маркетингового управління підприємства залежить від майстерності керівників своєчасно орієнтуватися на тенденції, які характерні для розвитку сучасного ринку.

Л. Балабанова, маркетинговий менеджмент визначає як поняття більш ширше, ніж управління маркетингом. Якщо останнє являє собою одну із загальних функцій менеджменту, то маркетинговий менеджмент – це ширше

поняття, ніж загальна функція менеджменту підприємства, це управління всіма функціями, всіма структурними підрозділами на основі маркетингу [725].

В свою чергу, Д. Райко зазначає, що маркетингове управління (маркетинговий менеджмент) – сучасна концепція маркетингу, принципово новий підхід, перш за все, до стратегічного управління організацією, що в умовах гострої конкуренції спирається на ринкову орієнтацію [734]. Постійне дослідження ринку, оновлення асортименту та передбачення вимог споживачів стане базисом ефективного управління підприємством на засадах маркетингу.

За обґрунтуванням В. Россохи, маркетинговий менеджмент у широкому розумінні включає комплекс стратегічних і тактичних заходів, спрямованих на забезпечення стійкого й всебічного успіху у споживачів товарів підприємства та його ефективної діяльності. Вузьке розуміння базується на сфері управління службою маркетингу з урахуванням впливу чинника загального керівництва виробничо-фінансовою діяльністю підприємства [735]. Процес маркетингового менеджменту забезпечує функціонування підприємств у конкурентному середовищі.

На думку О. Біловодської, маркетинговий менеджмент – цілеспрямована координація і формування всіх заходів підприємства, які пов'язані з ринковою діяльністю організації на рівні ринку та суспільства в цілому і базуються на принципах маркетингу [726]. Маркетинг охоплює концептуальне завдання, завдання виконання, завдання управління.

І. Кошова зазначає, що маркетинговий менеджмент – це інноваційний підхід до управління підприємством в умовах мінливості внутрішнього і зовнішнього середовищ для досягнення поставлених структурованих цілей відповідно до стратегічної мети, яка відповідає етичним нормам прийнятим у суспільстві та дозволяє досягти оптимального рівня результативності з врахуванням економічних та соціальних ефектів [730]. Таким чином, аналіз та узагальнення теоретичних засад маркетингового менеджменту є передумовою ефективного функціонування підприємства.

Маркетингове управління може функціонувати лише за умови, що управління підприємством здійснено на основі принципів маркетингу, тобто в центрі організації повинен бути споживач, і система маркетингу та менеджменту повинні об'єднувати всі зусилля, щоб максимально задовольнити потреби споживачів [728]. Т. Ільченко вважає, що з основних принципів управління маркетингом впливають основні принципи маркетингового менеджменту на підприємстві, а саме: орієнтація на споживача, адаптивність і гнучкість, спрямованість на перспективу, вплив на споживача, комплексність, системність, свобода споживача і виробника, обмеження потенційного збитку, задоволення базових потреб, економічна ефективність, інновації, навчання та інформування, захист споживача [727].

На даному етапі розвитку сучасний ринок переповнюється товаром/послугами, а це означає, що на мікрорівні збільшується конкуренція. Підприємства для ефективного функціонування мають зосередити свою увагу на організації маркетингового менеджменту в системі управління. Маркетинговий менеджмент передбачає винайдення виняткової системи функціонування підприємства, що включає процес створення та формування маркетингових планів, які узгоджені з стратегічними цілями менеджменту.

В. Куценко вирізняє такі основні етапи процесу маркетингового менеджменту, що становлять логічну послідовність дій для досягнення підприємством поставлених цілей: аналіз ринкових можливостей; відбір цільових ринків; позиціонування товару на ринку; визначення маркетингової стратегії підприємства; розробка комплексу маркетингу; планування маркетингових програм; реалізація заходів (програм) маркетингу; контроль і аналіз маркетингової діяльності підприємства [731]. Маркетинговий менеджмент на підприємстві спрямований на розвиток системи управління маркетинговою діяльністю, підвищення ефективності роботи, зміцнення конкурентних позицій, максимізація прибутку через розроблення ефективного комплекс маркетингу, активізацію цільових або вихід на нові ринки.

До основних функцій маркетингового менеджменту належать:

- аналіз ринку (визначення його потенціалу, місткості, кон'юнктури, попиту, поведінки споживачів, оцінювання конкурентів тощо) і відповідно ринкових можливостей підприємства з урахуванням його ресурсів;

- планування, тобто формування виробничозбутових маркетингових програм на основі ринкових і кон'юнктурних прогнозів, оцінок розвитку науково-технічного прогресу тощо;

- організація, тобто формування організаційної структури маркетингу на підприємстві; реалізація встановлених планів (розробка конкретних завдань, визначення повноважень і відповідальності за реалізацію маркетингових заходів тощо);

- мотивація, тобто розробка і реалізація матеріальних і моральних стимулів для працівників фірми з метою підвищення ефективності їх праці;

- контроль і аналіз виконання маркетингових планів (заходів) [731]. В основі маркетингового менеджменту лежать управлінські функції. Маркетинговий менеджмент треба розглядати у взаємозв'язку із завданнями в межах процесу маркетингу, із завданнями щодо управління колективом. Він визначає також планування і координацію всіх заходів підприємства на рівні ринку і суспільства. Маркетинговий менеджмент відіграє свою значну роль в процесі розробки стратегічних планів та обранні ефективного стратегічного напрямку.

Рішення з управління маркетингу засновані на знанні сильних маркетингових функцій і чіткого розуміння та застосування наглядних й управлінських методів. Менеджери з маркетингу і менеджери з продукції виконують процеси управління маркетингом. Клієнти можуть побачити результати такого процесу у вигляді продукції, ціни, рекламних оголошень, рекламних акцій тощо. Менеджери з маркетингу повинні балансувати між вартістю переваг і рішень проблем, які пропонуються клієнтам, і прибутковістю певних груп клієнтів. Організації мають свою власну унікальну культуру, яка може допомогти або перешкодити виконанню функції маркетингу [738].

Маркетинговий менеджмент є механізмом який усуває дисбаланс між потребами споживачів та можливостями підприємства.

Завдання підприємства змотивувати працівників до якісної і продуктивної роботи, обов'язок персоналу – сумлінно виконувати поставлені задачі. Функція мотивації тісно пов'язана з іншими функціями управління виробництвом - плануванням, організацією, контролем. При плануванні роботи керівник зобов'язаний направити зусилля працівників організації в напрямку, який приведе організацію до виконання поставленого завдання. Поставлена мета перед співробітниками, повинна бути чіткою, реальною і досяжною [733]. Мотивація працівників підприємства дає можливість усунути безініціативність персоналу і низькі показники праці.

На даний час в менеджменті відбуваються інноваційні процеси в різних сферах: в організації та підборі персоналу, в організації виробництва, ресурсозбереженні, в технічних і конструктивних особливостях, в підвищенні якості продукції, послуг і технологій, в ефективній роботі посередників і каналів розподілу, в оцінці ринкових можливостей підприємства, в розробці маркетингових стратегій і програм маркетингу, в управлінні комплексом маркетингу, в організації і контролі маркетингової діяльності підприємства в цілому все це і є основою маркетингового менеджменту [732]. Ефективність маркетингового менеджменту буде досягнута за допомогою впровадженню інноваційних процесів в менеджменті підприємства та наявності і використання в достатній кількості ресурсів підприємства (матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних) із взаємодією вимог ринку.

Оптимальну роботу підприємства можна досягти завдяки створенню служби, що займається маркетингом. Маркетингова служба підприємства повинна вивчити показники діяльності підприємства та проаналізувати маркетинговий процес і винести до впровадження сучасні ідеї та пропозиції для подальшого удосконалення. Вдало побудований маркетинговий менеджмент здатен вивести підприємство на лідируючі позиції на ринку та створити особливі пропозиції для споживачів, контрагентів в умовах конкуренції. В умовах

ринкової економіки підприємства знаходяться під впливом величезної кількості різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів, тому для ефективного функціонування підприємству потрібно зайняти свою особливу нішу і впізнаваний імідж, виділяючи себе серед конкурентів.

Розуміння працівниками поставленої цілі діяльності підприємства допомагає швидше досягти кінцевого результату та максимізувати прибуток за допомогою розробки та удосконалення оптимальних маркетингових програм. Маркетологи підприємства розробляють програму, яка повинна служити основою для всіх планів підприємства, це дасть можливість уникнути робочих прорахунків і безпомилково оцінити свої можливості.

У результаті проведених досліджень з'ясовано, що процес формування маркетингового менеджменту на підприємстві складається з етапів направлених на управління попитом потенційних споживачів і задоволення потреб ринку. Під час формування системи маркетингового менеджменту на підприємстві необхідно визначити головні принципи та функції маркетингового менеджменту, врахувати конкурентне середовище, в якому діє підприємство, а також розробити алгоритм, за допомогою якого буде формуватися процес управління маркетинговою діяльністю.

Використання маркетингового менеджменту на практиці допоможе стати надійною основою для успішного розвитку підприємства (отримання прибутку, збільшення обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо). Отож, урахування вище зазначеного сприятиме досягненню поставлених цілей у діяльності підприємства та успішному його функціонуванню в сучасних жорстких умовах економічних відносин.

Таким чином, у результаті нашого дослідження висловлено, що мотивація дає можливість ефективно здійснювати організаційний розвиток. В свою чергу, мотиваційний менеджмент слід визначати як сукупність організаційно-управлінських заходів мотиваційного спрямування, що мобілізує людські ресурси і трудовий потенціал організації, забезпечує оптимальне використання фінансових ресурсів та спрямований на досягнення встановлених цілей.

Вивчення основних прийомів мотиваційного менеджменту, використання цих прийомів на практиці допоможе стати надійною основою для успішного розвитку організації.

Маркетинговий менеджмент слід розглядати в загальній системі менеджменту підприємства, тобто в цілісній системі управління. Успіх здобуде те підприємство, яке творчо застосовує маркетинговий менеджмент у своїй діяльності і буде постійно в пошуках нових способів адаптації до безперервно мінливих умов існування. Сутність маркетингового менеджменту проявляється у планомірній взаємодії на засадах маркетингу всіх функціональних підрозділів підприємства для швидкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі й отримання соціально-економічного ефекту. Організація маркетингового менеджменту в системі управління підприємством дає можливість ефективно здійснювати свою господарську діяльність.

Пандемія трансформувала компанії на пошук нових стратегій, адже для того, щоб протидіяти новим викликам, керівникам та HR спеціалістам потрібні нові компетенції. Лідерство має бути адаптовано до нової реальності інтенсивних змін, які вимагають мислення, гнучкості та зростання. Менеджерам необхідно дистанційно мотивувати та контролювати персонал до виконання своїх обов'язків та створювати безпечні умови праці. Швидкість прийняття рішень стала актуальною та цифровою, тому підприємцям доводиться модернізувати HR-стратегії.

Актуальним є створення нових сучасних та інноваційних підходів до управління персоналом із залученням мотиваційних чинників. Нові виклики спричинені карантинними обмеженнями, пов'язаними з COVID-19, висувають принципово нові вимоги до побудови процесу управління персоналом, його оцінки й ефективного використання, а також забезпечення hr-процесів продуктивними кадрами для їхньої участі у бізнес-процесах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності системи управління персоналом розглядаються в роботах зарубіжних та вітчизняних економістів: П. Друкера, С. Паркера, О. Аверіна, Л. Балабанова, Д. Богиня, В.

Гриньова, М. Семикіна, О. Кузьміна, І. Макарова, В. Диканя, В. Ільченко та інші. Вчені вивчають питання підбору, розстановки, перепідготовки кадрів та керівників, навчання, аналіз трудових процесів, а також мотивацію до праці. Найбільш дискусійним питанням залишається дослідження у напрямі формування стратегій управління персоналом із позиції глобалізації, переходу до цифрової економіки, діджиталізації, мобільності персоналу із позиції сучасних викликів і загроз.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є виявлення та аналіз нових викликів та можливостей у HR - управлінні внаслідок пандемії Covid - 19, що враховують адаптацію персоналу до інновацій цифровізації та швидкісний розвиток компаній у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління персоналом - частина стратегії будь-якої організації. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується цифровізацією виробництва, тому реалізовувати функцію “управління” будь-якою компанією сьогодні складно, адже конкуренція стає дедалі жорсткішою з кожним роком. Тому питанням управління необхідно приділяти особливу увагу, і це вимагає значних змін у вимогах до персоналу [723]. Дослідження показують, що при переході до гнучких методів основною перешкодою є традиційний менеджмент.

Компаніям важко впроваджувати такі процеси, як Scrum, XP або Канбан, якщо їхні лідери беруть за основу застарілі управлінські підходи. Менеджери мають зрозуміти, у чому полягає їхня нова роль у XXI столітті як отримати від команд розробників максимальних результатів. Дедалі більшої популярності набуває таке поняття, як Менеджмент 3.0, якому передували такі управлінські практики, як Менеджмент 1.0 та 2.0.

Основними ознаками Менеджмент 1.0 управління є повна залежність компанії від її керівника. Дехто називає цей менеджмент командно-контролюючим: організацію вибудовують і керують нею зверху вниз, але повноваженнями влади наділені одиниці. Топ-менеджери мають можливість маніпулювати бонусами, що негативно впливає на результати очолюваних

компаній. Отже, можна стверджувати, що Менеджмент 1.0 має недоліки, застарілий та потребує оновлення.

Менеджмент 2.0 - це знайомий нам менеджмент 1.0, до якого додано кілька надбудов, аби трохи знівелювати проблеми, породжені застарілою системою. Ця версія управління є гнучкою та досконалою, тому в організаціях існують правила, яких мусять дотримуватися персонал і керівники, а що стосується комунікації – багатовекторні.

Менеджмент 3.0 – це епоха складності, переорієнтація з ієрархій на мережеві структури. Один з найважливіших висновків нової системи полягає в тому, що всі організації являють собою мережі. Окрім того, теорія складності в застосуванні до соціальних систем свідчить, що менеджмент у свою чергу має вирішувати завдання комплектації штату підприємства, створення системи підготовки керівного резерву, а не структурою департаментів й отриманням прибутку [724].

Ринкова ситуація ставить підприємства у принципово нові відносини з державними організаціями, з виробничими й іншими контрагентами, з працівниками стосовно формування та використання ресурсного потенціалу.

Оскільки зовнішнє середовище постійно змінюється й ускладнюється, то система управління ресурсним потенціалом підприємств в структурі економіки має набути нових якостей, розширюючи свої можливості. Отже, зміни ділового середовища вітчизняних підприємств пов'язані з розвитком конкуренції, інформаційних технологій, глобалізацією бізнесу та іншими чинниками і обумовлюють необхідність удосконалення системи управління ресурсним потенціалом, що націлений на ефективне використання ресурсів.

Система ефективного управління ресурсним потенціалом підприємств дає можливість визначити, які внутрішні його характеристики послаблюють результативність досягнення ефективності в процесі управління. Ефективність досягається за рахунок реалізації послідовних дій, які здійснюються під час управління [720].

За дослідженнями О. Іляша [777], виділено найбільш ймовірні тенденції, які будуть властиві змінам у HR найближчим часом: стратегічне мислення стане основною внутрішньою компетенцією HR. Фактично, Brashears прогнозує тенденцію до посилення стратегічної HR-функції та стимулювання створення нових посад. У той же час, професіонали з управління персоналом, очевидно, перейдуть у бізнес-професіоналів HR, які не лише розуміють наслідки HR, але здатні управляти бізнес-операціями та формувати стратегію розвитку бізнесу. Незважаючи на блискучі успіхи Agile-проектів з огляду на рентабельність інвестицій, чимало менеджерів перешкоджають впровадженню гнучкого проектного менеджменту та дотриманню гнучких підходів у своїх компаніях [778].

Проблема формування системи антикризового менеджменту та оцінки її ефективності є складною, у практичному відношенні, й вимагає серйозних напрацювань в методичному плані. У період системної трансформації України у світовий економічний простір, зазначена проблема стала практично ключовим питанням, яке визначає функціонування підприємств в економічних умовах, що склалися. У зв'язку з цим, вивчення особливостей антикризового управління та формування методики оцінки ефективності системи антикризового менеджменту набуває гострої актуалізації та вимагає інноваційного пошуку вирішення складних економічних рішень [782].

Дослідження та опитування свідчить, що основними перешкодами на шляху прийняття гнучких методів розробки програмного забезпечення (ПЗ) стають традиційні методи управління змінами, організаційна культура, недостатня підтримка з боку керівництва, низький рівень підготовки персоналу, а також зовнішній тиск. За більшість позицій із даного переліку відповідають саме менеджери. Коли ієрархічний менеджмент стикається із складними системами і нелінійним мисленням, це стосується Agile менеджменту.

Впровадження методик Agile в управлінні персоналом означає, що принципи й цінності фокусуються на людях і командах, тісній співпраці із замовниками й швидкісній реакції на виникаючі зміни при мінімумі планування:

Основну цінність складають взаємодія та співробітництво між людьми, а не їх індивідуальні компетенції. Даний підхід передбачає роботу в невеликих функціональних командах, які виконують різні ролі і розташовані в одному приміщенні.

Функціональність - кращі програмні продукти створюються в умовах, коли засновник максимально залучений до процесу розробки, підтримуючи в актуальному стані відомості про затримки в проекті і постійно оновлюючи спільні пріоритети.

Якість відіграє визначальну роль в успіху продукту, тому в центрі уваги перебуває технічна досконалість.

Найважливішими процесами стають мінімальне планування, щоденне особисте спілкування і моніторинг просування проекту за критерієм наявності працюючого продукту.

Наявність внутрішнього конфлікту - природна властивість складних систем, необхідна умова для креативності та інновацій [724].

Технологічний прогрес неможливий без якісного людського капіталу. Компанії, які вкладають ресурси в розвиток технологій, не повинні забувати про те, що вирішальне значення в комунікаціях все ж належить людям. Змішане середовище майбутнього зумовлює ефективну взаємодію людини і актуальних технологій.

І.В. Горбачова зазначає тенденцію [779], що співробітники старшого віку не поспішають залишати професію, тому в міжнародних компаніях працюють представники п'яти різних поколінь: «тихе покоління» (75–95 років), «бемі-бумери» (55–75 років), «покоління Х» (35–55 років), «покоління Y, або мілленіали» (23–35 років) і «покоління Z» (15–23 роки) [718]. Одна з причин такого розмаїття в колективі криється у зміні самого підходу до кадрових цінностей. Зараз роботодавцям часто важливий не тільки вік і досвід, а й молодий, сміливий погляд.

Дослідження Л. Філіпової показує [781], що в Україні не вистачає кваліфікованих менеджерів, підготовлених до ринкової діяльності. У керівників

більшості українських підприємств залишилися ще стереотипи. Хоча в таких умовах потрібен принципово новий тип працівника: висококваліфікований, ініціативний, схильний до інновацій, готовий самостійно приймати рішення і нести за них відповідальність, орієнтований на довгострокову співпрацю. Практика показує, що для будь-яких підприємств, незалежно від форми господарювання, розміру, напрямку економічної діяльності, управління персоналом має надзвичайно важливе значення. Жодне підприємство не досягне намічених цілей поза належним відбором, розстановкою професійно підготовлених людських ресурсів. Це й виступає визначальним фактором в системі управління персоналом [782].

Висновки з проведеного дослідження. Проблема пандемії COVID-19 є найбільш актуальною в сучасному світі та вплинула на усі аспекти життя людей, але працівники компаній, як завжди, поступово адаптуються та починають перетворювати та вдосконалювати бізнес-процеси. Управління персоналом, реалізуючи функцію HR-менеджменту, ґрунтується на принципах гнучкості, що і є яскравим прикладом тих змін, які властиві сьогоденню часу. Дослідження дозволяє зробити висновок, що HR - менеджмент під впливом цифрових та інформативних технологій потребує розширеного розвитку ініціативи, можливостей команд та повноважень, компетенцій та поліпшення організаційних структур. Це означає, що організаціям необхідно чітко сформулювати місію, узгодити та вдосконалювати у співробітників навички майбутнього, управляти не лише залученням, а й задоволеністю персоналу.

SECTION 10. MARKETING

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.10.1

10.1 Theoretical and methodological aspects of marketing complex formation in agricultural service cooperatives

It is believed that the term "marketing complex" arose in 1948, it was introduced by J. Culliton and suggested "that in order to carry out marketing activities in practice, it is advisable to use a certain "recipe" that causes their effectiveness . The scientist noted that managers of firms use a variety of procedures and techniques in marketing programs that do not depend on the profile of the enterprise, and he concluded that a successful head of the company should not only follow the instructions, but also be a creative nature – "a person who mixes ingredients", forming a marketing program . The metaphor of J. Calliton not only assumes the presence of a wide range of possible components and a large number of combinations, but also the fact that different combinations lead to different results, some of which are the most overwhelming: "Not every vegetable stew has an excellent taste, not any alcoholic beverages can be mixed" .

Neil Borden summarized them into a model "called "marketing mix" and it consisted of 12 elements, such as product planning, pricing, branding, distribution channels, personal sales, advertising, promotion, packaging, demonstrations, maintenance, material processing, fact-finding and analysis. Let's consider the essence of these components.

1. Product planning – policies and procedures related to planned product lines – properties, product design, etc.; target markets – to whom, where, when and in what quantity goods are offered; policy towards new products – research and development programs.

2. Pricing – settings and procedures related to the selected price level; setting a specific price; pricing policy, preservation of price, use of price list prices, etc.

3. Branding – installations and procedures related to the choice of trademarks; trademark policy; sales under the private brand of the intermediary.

4. Distribution channels – installations and procedures related to channels connecting the manufacturer and the consumer; degree of selectivity of wholesale and retail sellers; aspiration for cooperation with trade.

5. Activities of trade representatives – installations and procedures related to the load of trade representatives and methods used in sales to manufacturers; wholesale segment; retail segment [783].

6. Advertising – installations and procedures related to the advertising budget; selection of the conceptual basis of advertising (the desired image of the product; the desired corporate image); advertising mix – advertising focused on trade, and through it – on consumers.

7. Promotion – installations and procedures related to the load of special sales plans or trade-oriented activities; form of these measures to stimulate consumers and stimulate trade.

8. Packaging – installations and procedures related to the creation of packaging and labeling.

9. Demonstration of goods – installations and procedures related to the load on favorable effective sales of demonstration and presentation of goods; methods chosen to ensure the demonstration of the product.

10. Maintenance – installations and procedures related to the provision of the necessary service.

11. Material processing – installations and procedures related to warehousing; transportation; management of material and technical reserves.

12. Search for factors and data analysis – policies and procedures related to the search, analysis and use of information in marketing operations .

Albert Frey divided the elements of the marketing complex into 2 groups, such as "offer (product, packaging, brand, price, service), as well as methods and tools (distribution channels, advertising, personal sales, sales incentives, PR) in 1961 ".

In 1964, Jerry McCarthy proposed the "4P" model, that is a marketing complex" consisting of only 4 elements: product, price, distribution ("place"), promotion, and since then it has become common and most often used in marketing management ."

"Marketing complex is a set of marketing tools, a certain structure of which ensures the achievement of the goal and solving marketing problems. Each of the system tools in the marketing complex must be used together with other tools, because their properties, affecting the consumer separately are lost; and together they help to respond promptly to the changing market situation [784].

The term "marketing mix" is the main term that defines the combination of tools of an enterprise at the operational level used by it for a certain period of time. Thus, the main elements of the marketing complex F. Kotler considers "the product, price, methods of distribution (distribution) and promotion of goods".

Let's consider the definition of "marketing complex" by leading scientists (Table 1).

Table 1

Definition of marketing complex

Author	Definition Entity
N. H. Borden	proportional ratio of efforts, combination of measures, project plan and integration of marketing elements into the program or "complex", which, based on the assessment of market forces, will most contribute to the enterprise in achieving its tasks and goals at a specific time
J.P.P. Rowling McCarthy	a set of marketing tools, a certain structure of which ensures the achievement of the goal and the solution of relevant tasks
T.A. Kapustina	system of variable and enterprise-controlled factors and methods of their management, which is aimed at achieving the goals of the company's marketing strategy
A.I. Kredisov	a set of interrelated elements used to meet the needs of the relevant market or part thereof (segment) taking into account this environment (political, cultural, economic, institutional)
G.D. Krylova, M.I. Sokolova	a set of practical measures to influence the market or adapt the company's activities to the market situation, as well as timely and flexible response to its changes
Van Waterschut U.	a set of controlled instruments that intervene in the nature of demand that can be combined as part of a marketing program used by a company (or any organization) to achieve a certain level and nature of reaction from the target market
P. Doyle	a set of marketing decisions made by managers in order to implement the strategy of positioning and solving the tasks

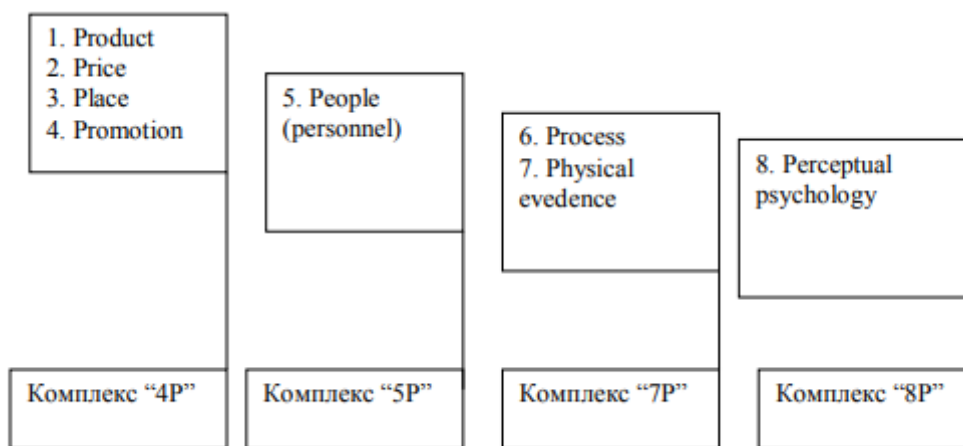
Continuation of table 1

E.P. Holubkov	a set of managed parameters of marketing activity, manipulating which the management of the organization tries to best meet the needs of market segments
T. O. Primak	a set of practical measures to influence the market, adapting the company's activities to market situations, quickly and flexibly responding to their changes
F. Kotler	is a set of variable marketing factors to be controlled, the totality of which the company uses in an effort to cause the desired response from the target market

The optimal marketing mix is such a combination of marketing tools, thanks to which the achievement of the goals for the rational use of marketing budget funds is ensured as much as possible. The relative significance of each individual marketing element depends on various factors, such as the type of organization, the type of product, and the behavior of consumers.

Currently, the proposed marketing complex is the standard in theory and practice of marketing activities, but due to rapid changes in the market environment and consumer values of consumers, the concept of "4P" is undergoing certain additions all the time. Thus, some foreign and domestic marketing theorists, guided by the formed concept, complement it with new elements that are combined into such models as "6P", "7P", "8P", "10P", "12P", etc. However, it can be argued that each new content inherently includes elements that were previously included in the previous marketing complex and reflect the links between its components .

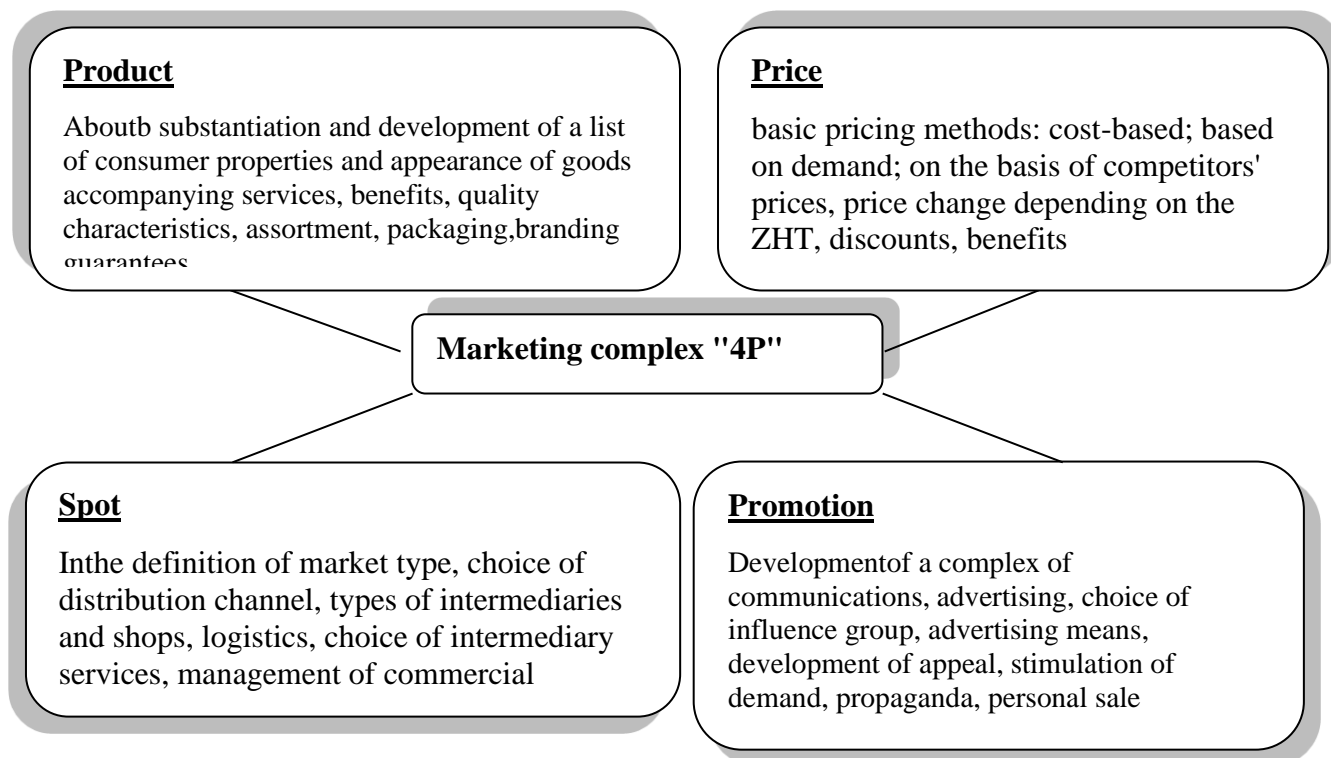
In the process of applying the concept of marketing mix, a number of alternative classifications were formulated, which often reflected the features of a particular sphere of application of the marketing complex. For the most part, adaptation was carried out by adding one or more "P" to the list of "4P" by J. McCarthy (Rice. 1).



Rice. 1. Transformation of complex "4"

It should be noted that now there are a large number of marketing complexes. Their occurrence is associated with the clarification of the traditional concept of "4P". The use of marketing mix with new additional tools is due to the need of the enterprise to adapt to modern market requirements.

In the classic presentation, there are only four elements of the marketing complex – the product, price, sales and promotion of the product, which are controlled tools of the marketing complex (Rice 2).



Rice. 1.2. Components of the marketing complex of the enterprise "4P" [786]

And now let's look at the main components of the marketing complex in more detail.

Commodity. One of the main elements of the marketing activity of the enterprise is the development and maintenance of effective commodity policy, the choice of the product range, the expansion of the production nomenclature. In the production of products, special attention should be paid to the quality of products.

Price. It is the most important element of the marketing complex. To choose a price strategy, the company must identify and analyze all factors that may affect the price level. The marketing goals and costs of the enterprise are only approximate benchmarks for determining the final price of the product.

Distribution. In the context of market relations, one of the most important tasks facing producers is the formation of an effective distribution policy taking into account supply and demand in the market, the level of competition. There are such channels for the sale of products direct channel, single-level, two-level, multilevel.

Promotion. This component of the complex of marketing enterprises is understood as their communication policy, which distinguish such basic elements as advertising, direct marketing, sales promotion, public real estate, with the help of which it is possible to inform consumers about the enterprise and its products, to form the image of the enterprise, to cause consumers affection for the enterprise and its products.

In addition to the complex of marketing in marketing activities, it is necessary to take into account 4 market forces that the marketer must study in the development of a successful marketing program, according to N. H. Borden:

1. Buying behavior of consumers, due to their motivation to make a purchase; buying habits; life habits; external environment (present and future, the impact of which is manifested through trends: the environment affects the consumer's attitude to goods and their use); purchasing power; quantity (i.e. purchase volume).

2. Behavior of wholesale and retail trade, which is influenced by their motivation; their structure, practical activity, attitude to the goods; trends in the development of structures and procedures.

3. The position and behavior of competitors, which are influenced by the structure of the industry and the place of the enterprise in it (the number of competitors and the level of industry concentration); indirect competition (from substitution

goods); the relationship between supply and demand; the choice offered by the industry (quality of goods, prices, service); intensity of price and non-price competition; motivation and installation of competitors – their probable reaction to the action of other enterprises; technological and social trends that affect changes in supply and demand.

4. Behavior of state regulatory authorities – control over marketing (regulation of production of goods, prices, competition practices; advertising and promotion) .

We agree with scientists who note that during the entire period of research, scientists do not add new elements of the classical marketing complex, but crush the four main components of the marketing complex into smaller, inherent in a certain situation, object and subject of marketing activities.

All complexes other than "4P" essentially describe in more detail the specific elements of a specific complex. For example, packaging is the same element of the product. Only splitting allows you to focus more on significant elements for a particular industry, for example, "7P" is relevant for the service sector, although now such an element as people is important for any enterprise and any field of activity.

We believe that the marketing complex of any enterprise is an interdependent combination of four marketing policies: commodity, pricing, distribution marketing policy and communication.

Consequently, all four elements of the marketing complex are the main ones, and in their complex use they form a comprehensive marketing system, which is used constantly depending on the economic activity of the enterprise, as well as the market situation. Even one of the four elements of the marketing complex – incorrectly developed – can cause a negative impression of the buyer and lead to a decrease in the seller's profits. The ability to properly use the above elements is the basis of the marketing activity of the enterprise.

Farms, personal farms, as well as small agricultural enterprises today are an integral part of agricultural production. They play an important role in the production of agricultural products, food supply to residents of rural areas, as well as in the formation of proposals in regional and local food markets. But, despite this, small

agricultural producers are currently unable to process their land, due to the low level of technical support.

Thus, in most private agricultural producers in small areas and a small number of workers, in the absence of the necessary agricultural machinery, it is almost impossible to independently organize the effective production of competitive commodity products, as well as to ensure an effective system of its harvesting, storage, sales and processing. In addition, farms and private farms, with all their importance and significance, will not be able to provide the population with high-quality food, taking into account the world standards and WTO requirements to which Ukraine joined. Therefore, one of the ways to solve this problem is the cooperation of small producers and personal farms not only in production, but also in maintenance activities, in particular, in the processing of land, in the field of processing, harvesting and marketing of products, etc.

As the experience of developed countries shows, cooperation is not needed for farmers who have 500-1000 heads of livestock. The cooperative is needed by small producers, and among milk suppliers in Ukraine there are about 80.0%. The cooperative helps to sell products to processing enterprises at a higher price. Contracts are concluded with the population that guarantee the purchase of products by processing enterprises at a high price.

Trends in the development of global and regional economies are formed under the constant influence of modern information and communication technologies, which cover more and more areas of human activity. The processes of rapid spread and implementation of information and communication technologies in our country include financial management at the state level (for which the Strategy for Digital Development, Digital Transformations and Digitalization of Public Financial Management until 2025 was developed and approved) and economic activity most Ukrainian enterprises.

According to researchers, no business entity can imagine its existence without the use of Internet technologies, because a more or less serious organization can not form a positive image without its own corporate website, a full-fledged organization of

business relations both inside and outside the enterprise without the means of electronic document management, to establish contact with consumers and partners without using the capabilities of the Internet.

Under such conditions, digital marketing is actively developing at agribusiness enterprises. Digital marketing uses the Internet - marketing technologies, mobile technologies, cloud technologies, business intelligence based on digital technologies, social media. This helps to increase: conversions, the number of site visitors (existing and potential users-consumers), sales of specific products and sales in general; improving the image and popularity of the enterprise. The development and implementation of digital marketing tools is an urgent problem for most agricultural enterprises.

The problem mentioned in the article is certainly relevant, as evidenced by numerous scientific publications and studies on this topic. Thus, scientists Borisenko OS, Fisun Yu. V., Tkachenko A. Ya., Zibareva OV, Goltsova IL thoroughly investigated the tools of Internet marketing communications and modern trends in digital technology in the activities of domestic enterprises. Researchers Ilchenko TV and Mozgova GV in their works considered the role and their benefits of Internet marketing tools in the innovative development of agricultural enterprises. Researcher Romanenko OO substantiated the use of digital marketing system for effective implementation of marketing strategies by food industry enterprises. In her research, Rosola VV considered methodological approaches to the formation and development of marketing activities of agricultural enterprises in the region, in particular in terms of their implementation of digital marketing tools. But the results have not solved this problem in full and require research into the implementation of digital tools for external and internal marketing in agricultural cooperatives. The aim of the study is to study the state of implementation of digital tools of external and internal marketing in agricultural cooperatives, as one of the most important mechanisms for solving economic problems in rural areas and a factor of stable growth of the agricultural sector is the development of agricultural cooperatives.

The cooperative movement in the world began to emerge at the beginning of the XXI century and now has more than 700 million cooperatives worldwide. Some of them have long gone beyond a certain country - they are powerful transnational associations with thousands of employees and billions in earnings. For example, the turnover of the world's largest South Korean cooperative NH Nonghyup (Korea) reaches \$ 63 billion .

In the EU, the "General Confederation of Agricultural Cooperatives in the European Union". Currently, this organization represents the interests of about 40,000 farmers' cooperatives, which employ about 660,000 people and have an annual total turnover of more than 300 billion euros. Today, there are about 14 million farms in the EU and other production formations that directly carry out agricultural activities. The average farm size in the EU is less than 13 hectares. The largest farms are in Denmark (about 59.7 hectares), Great Britain (about 53.8 hectares), France (over 52.1 hectares). On average, cooperation in the EU covers more than 40% of farms. The largest number of agricultural cooperatives operates in Italy (5,834 units), Spain (3,844 units), France and Germany (2,400 units each). At the same time, the largest number of members (1,440,600 people) was attracted by German and (1,179,323 people) Spanish cooperatives. The highest annual turnover from sales in 2017 was received by French (84,350 million Euros) and German (67,502 million Euros) cooperators. Agricultural cooperatives of almost all European countries are widely supported by the state.

Implementation of the principles of cooperation in the formation and development of the system of agricultural cooperatives is an urgent problem for Ukrainian farmers. World experience confirms that one of the effective mechanisms for improving the efficiency of marketing activities of small, small and medium producers is the creation and operation of agricultural cooperatives.

SECTION 11. MICRO AND MACRO ECONOMY

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.11.1

11.1 Sector exogenization method and identity of price indices in demand and supply driven input-output models

Аналіз «витрати-випуск» широко застосовується для макроекономічного вивчення прямих, непрямих та індукованих ефектів впровадження новітніх технологій генерації в енергетичному секторі, зокрема й відновлюваних джерел енергії. Наявна література щодо оцінки економіко-енергетичної та екологічної політики головним чином концентрується на її ефективності з точки зору вартості втраченого навантаження (при аварійному розвантаженні енергосистем), випуску, рівня зайнятості та викидів (див. огляд багатокритеріальних енергетичних моделей «витрати-випуск» (ВВ) у [788]).

Однак досліджень, які пов'язують зміну цін із варіаціями попиту, або вплив зміни цін у певних секторах економіки на інші галузі наразі недостатньо [789]. Разом з тим, використання цінових моделей ВВ для оцінки енергетичної політики привернуло увагу міжнародного наукового співтовариства [790, 791]. У літературі підкреслюється, що ціни на енергію впливають на промислові та енергетичні структури [792], а також наголошується на важливості вивчення їх зв'язків.

Система моделей «витрати-випуск» широко використовується у дослідженнях впливу зміни цін у секторі енергетики на ціну інших секторів. Зокрема, цінова модель Леонтьєва, пов'язана з керованою попитом обсяговою моделлю Леонтьєва [793], як правило застосовується з метою аналізу прямого і непрямого впливу на ціни продуктів доданої вартості, імпорту або проміжних витрат у кожному секторі.

Натомість, обсягова модель Гоша [794], орієнтована на задану пропозицію, або валову додану вартість у цьому контексті, також може розглядатися як цінова модель, й для багатьох застосувань доведено її еквівалентність ціновій моделі Леонтьєва [795]. Тому модель керована пропозицією у численних дослідженнях

інтерпретується як цінова, а не кількісна (обсягова) модель. У межах системи досліджень «витрати-випуск» можна розглянути структуру витрат за видами виробничої діяльності кожного сектора і на цій основі цього можна вивчати їх взаємний ціновий вплив.

Інтерпретація моделі, орієнтованої на пропозицію, як цінової моделі також дозволяє вивести двоїсту модель – обсягову модель Гоша. Цей тип моделі може використовуватися для тих самих цілей, що й стандартна керована попитом обсягова модель Леонт'єва, і дає ті самі результати. Зокрема, ці обидві обсягові моделі можуть бути застосовані для аналізу ефектів екзогенно обумовлених змін попиту.

З іншого боку, стосовно моделі цін Леонт'єва, в роботі [796] вказано, що це модель, розв'язки якої не є цінами виробництва, а тільки індексами цін. Це впливає з того, що дана модель використовує ціни щонайменше «у двох часових точках», або вимагає для своєї побудови двох станів системи з різними значеннями цін.

Крім того, важливо наголосити, що якщо метою дослідження є вивчення впливу зміни цін у довільному секторі, наприклад енергетичному, – на ціну інших секторів, вид діяльності з постачання енергії слід розглядати як екзогенний. Цей процес означає, що розглянутий сектор необхідно вилучити з матриці проміжних витрат (попиту), щоб долучити його до нових векторів доданої вартості та кінцевого попиту.

Як виявилось, цінова модель Гоша має лише незначні переваги, – з точки зору необхідної інформації та кількості обчислювальних кроків, перед ціновою моделлю Леонт'єва. Для кількісних моделей справедливе протилежне. У цілому, однак, моделі типу Гоша еквівалентні моделям типу Леонт'єва. Незважаючи на те, що вони можуть додати небагато нового, в тому сенсі, що на ті самі запитання можуть відповісти стандартні моделі типу Леонт'єва, вони не є менш правдоподібними. Корисність моделей типу Гоша слід вбачати у забезпеченні кращого, тобто, більш простого і прямолінійного тлумачення мультиплікаторів, прямих зв'язків та наслідків зниження витрат, наприклад.

Разом з тим, коли мова йде про застосування аналізу «витрати-випуск» до вирішення задач прогнозування, «незначні переваги» у вимогах до необхідного інформаційного базису стають вирішальними щодо вибору моделей, керованих пропозицією, оскільки прогнози валової доданої вартості є аргументовано більш точними і надійними [797], в порівнянні з прогнозами попиту.

Рівняння балансу обсягів випуску і витрат, умови їх рівності у секторах, а також умова рівності загальних значень валової доданої вартості та кінцевого використання, які описують структури даних таблиць «витрати-випуск» мають добре відомий вигляд

$$x = Z \cdot i + C; \quad (1)$$

$$z' = i' \cdot Z + D'; \quad (2)$$

$$z = x; \quad (3)$$

$$i' \cdot C = D' \cdot i, \quad (4)$$

де x , z , C , D – вектори обсягу випуску, загальних витрат, кінцевого споживання, доданої вартості, відповідно, Z – матриця проміжних витрат, i – одиничний вектор з розмірністю, що дорівнює кількості секторів таблиці «витрати-випуск», символом $'$ позначено операцію транспонування вектора.

У термінах широко вживаних в теорії міжпродуктового балансу вектор-похідних діагональних матриць, які позначаються символом дашка « \wedge » над буквою-позначенням відповідного вектора і містять на основній діагоналі його елементи, із врахуванням умови (3) визначення матриць прямих витрат A моделі Леонтьєва і випусків B у моделі Гоша подається рівняннями

$$A \cdot \hat{x} = Z \quad (5)$$

і

$$\hat{x}' \cdot B = Z, \quad (6)$$

відповідно.

Із (5) і (6) безпосередньо випливає $A \cdot \hat{x} = \hat{x}' \cdot B$, що дозволяє встановити базові співвідношення зв'язку між основними матрицями міжпродуктового балансу

$$A = \hat{x}' \cdot B \cdot \hat{x}^{-1}; \quad (7)$$

$$B = \hat{x}'^{-1} \cdot A \cdot \hat{x}, \quad (8)$$

які як правило називаються властивостями їх взаємної подібності. Беручи до уваги умову тотожної рівності транспонованої та вихідної діагональних матриць $\hat{x}' = \hat{x}$, також маємо

$$A = \hat{x} \cdot B \cdot \hat{x}^{-1}, \quad (9)$$

$$B = \hat{x}^{-1} \cdot A \cdot \hat{x}. \quad (10)$$

Застосування відомих правил транспонування матриць та властивостей самоподібності діагональних матриць дозволяє записати відповідні співвідношення між транспонованими відповідниками A і B , наприклад,

$$A' = (\hat{x} \cdot B \cdot \hat{x}^{-1})' = (B \cdot \hat{x}^{-1})' \cdot \hat{x}' = (\hat{x}^{-1})' \cdot B' \cdot \hat{x}' = \hat{x}^{-1} \cdot B' \cdot \hat{x}', \quad (11)$$

що легко встановлюється й для їх зміщених варіантів. Тобто

$$(E - A)' = \hat{x}^{-1} \cdot (E - B)' \cdot \hat{x}, \quad (12)$$

$$(E - B)' = \hat{x} \cdot (E - A)' \cdot \hat{x}^{-1}, \quad (13)$$

де E – одинична матриця розмірності $n \times n$

Записані для окремих елементів матриць A і B умови (9), (10), (11) зводяться до співвідношень

$$b_{ij} = \frac{1}{x_i} \cdot a_{ij} \cdot x_j, \quad a_{ij} = x_i \cdot b_{ij} \cdot \frac{1}{x_j} \quad (14)$$

і

$$b'_{ij} = x_i \cdot a'_{ij} \cdot \frac{1}{x_j}, \quad a'_{ij} = \frac{1}{x_i} \cdot b'_{ij} \cdot x_j, \quad (15)$$

де a_{ij} , b_{ij} – елементи i -го рядка і j -го стовпчика матриць Леонтьєва і Гоша, відповідно, $i, j = \overline{1, n}$, де, в свою чергу n – кількість секторів економіки в таблиці «витрати-випуск».

Використання матриць прямих витрат і випусків у загальних умовах балансу (1) і (2) приводить до співвідношень

$$x = A \cdot x + C, \quad (16)$$

$$x = B' \cdot x + D, \quad (17)$$

які являють собою обсягові моделі Леонт'єва та Гоша, відповідно.

Перехід економічної системи до нового збалансованого стану за довільної зміни цін можна врахувати у рівняннях (16) шляхом множення рядків на невідомі ціни

$$p' \cdot x = p' \cdot A \cdot x + p' \cdot C, \quad (18)$$

де p' – транспонований вектор цін на продукти секторів.

Враховуючи рівність загальної доданої вартості й сукупного кінцевого використання (4) у формі $p' \cdot c = \sum_{j=1}^n D_j = \sum_{j=1}^n d_j \cdot x_j = d' \cdot x$, маємо

$p' \cdot x = p' \cdot A \cdot x + d' \cdot x$, або $(p' - p' \cdot A - d') \cdot x = 0$, що у підсумку дає класичну форму цінової моделі Леонт'єва

$$p = A' \cdot p + d, \quad (19)$$

де d – вектор питомих, нормованих на одиницю обсягу випуску доданих вартостей секторів.

Таким чином, розглядувані надалі для визначення індексів цін обсягова модель Гоша й цінова модель Леонт'єва записуються у вигляді

$$x = B' \cdot x + D; \quad (20)$$

$$p = A' \cdot p + d, \quad (21)$$

що після звичайних перетворень остаточно дає

$$(E - B)' \cdot x = D; \quad (22)$$

$$(E - A)' \cdot p = d; \quad (23)$$

Екзогенізування сектора. Довільна модель міжпродуктового балансу, яка в деталізованому представленні має вигляд

$$\begin{aligned}
 &(1 - a_{11})x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1k-1}x_{k-1} + a_{1k}x_k + a_{1k+1}x_{k+1} + \dots + a_{1n}x_n = c_1 \\
 &a_{21}x_1 + (1 - a_{22})x_2 + \dots + a_{2k-1}x_{k-1} + a_{2k}x_k + a_{2k+1}x_{k+1} + \dots + a_{2n}x_n = c_2 \\
 &\dots\dots\dots \\
 &a_{k-11}x_1 + a_{k-12}x_2 + \dots + (1 - a_{k-1k-1})x_{k-1} + a_{k-1k}x_k + a_{k-1k+1}x_{k+1} + \dots \\
 &+ a_{k-1n}x_n = c_{k-1} \\
 &a_{k1}x_1 + a_{k2}x_2 + \dots + a_{kk-1}x_{k-1} + (1 - a_{kk})x_k + a_{kk+1}x_{k+1} + \dots \quad , \quad (24) \\
 &+ a_{kn}x_n = c_k \\
 &a_{k+11}x_1 + a_{k+12}x_2 + \dots + a_{k+1k-1}x_{k-1} + a_{k+1k}x_k + (1 - a_{k+1k+1})x_{k+1} + \dots \\
 &+ a_{k+1n}x_n = c_{k+1} \\
 &\dots\dots\dots \\
 &a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + \dots + a_{nk-1}x_{k-1} + a_{nk}x_k + a_{nk+1}x_{k+1} + \dots + (1 - a_{nn})x_n = c_n
 \end{aligned}$$

згідно з методикою [798] може бути подана в наступній еквівалентній формі

$$\begin{aligned}
 &(1 - a_{11})x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1k-1}x_{k-1} + a_{1k+1}x_{k+1} + \dots + a_{1n}x_n + 0 \cdot c_n = c_1 - a_{1k}x_k \\
 &a_{21}x_1 + (1 - a_{22})x_2 + \dots + a_{2k-1}x_{k-1} + a_{2k+1}x_{k+1} + \dots + a_{2n}x_n + 0 \cdot c_n = c_2 - a_{2k}x_k \\
 &\dots\dots\dots \\
 &a_{k-11}x_1 + a_{k-12}x_2 + \dots + (1 - a_{k-1k-1})x_{k-1} + a_{k-1k+1}x_{k+1} + \dots + a_{k-1n}x_n + 0 \cdot c_n = \\
 &= c_{k-1} - a_{k-1k}x_k \\
 &a_{k+11}x_1 + a_{k+12}x_2 + \dots + a_{k+1k-1}x_{k-1} + (1 - a_{k+1k+1})x_{k+1} + \dots + a_{k+1n}x_n + 0 \cdot c_n = \quad (25) \\
 &= c_{k+1} - a_{k+1k}x_k \\
 &\dots\dots\dots \\
 &a_{n-11}x_1 + a_{n-12}x_2 + \dots + a_{n-1k-1}x_{k-1} + a_{n-1k+1}x_{k+1} + \dots + (1 - a_{nn})x_n + 0 \cdot c_n = \\
 &= c_n - a_{nk}x_k \\
 &a_{k1}x_1 + a_{k2}x_2 + \dots + a_{kk-1}x_{k-1} + a_{kk+1}x_{k+1} + \dots + a_{kn}x_n - 1 \cdot c_n = -(1 - a_{kk})x_k
 \end{aligned}$$

Система (25) являє собою модель міжпродуктового балансу з екзогенізованим сектором k , яка дозволяє розглядати відповідну йому змінну, – обсягову або цінову, як параметр для досліджень впливу стану цього сектора на інші сектори. У векторно-матричному поданні ця система має вигляд

$$\begin{aligned}
 &(E - \bar{A}^{(k)}) \cdot \bar{X}^{(k)} + 0 \cdot c_k = \bar{C}^{(k)} - x_k^0 \cdot \bar{A}_k^{(k)} ; \\
 &(E - \bar{\bar{A}}^{(k)}) \cdot \bar{X}^{(k)} + 1 \cdot c_k = -x_k^0 \cdot (1 - a_{kk}), \quad , \quad (26)
 \end{aligned}$$

або в поелементному представленні

$$\sum_{j=1}^{k-1} (\delta_{ij} - a_{ij}) \cdot x_j + \sum_{j=k+1}^n (\delta_{ij} - a_{ij}) \cdot x_j + 0 \cdot c_k = c_i - x_k^0 \cdot a_{ik} \Big|_{i=1, n; i \neq k} ; \quad (27)$$

$$\sum_{j=1}^{k-1} (\delta_{ij} - a_{ij}) \cdot x_j + \sum_{j=k+1}^n (\delta_{ij} - a_{ij}) \cdot x_j + 1 \cdot c_k = -x_k^0 \cdot (1 - a_{kk}) \Big|_{i=k} .$$

Останні рівняння систем (26) і (27) використовуються для визначення змінної обсягу кінцевого використання екзогенізованого сектора i , як зазначається в [798], як правило не мають суттєвого смислового навантаження, внаслідок чого відкидаються. Тому надалі тут розглядаються підсистеми моделей (22) й (23), які мають розмірність $(n-1) \times (n-1)$ і праві частини яких формуються згідно з (26) або (27). Матриці цих підсистем позначені символом « $\tilde{}$ » (тільда). Вони співпадають з вихідними матрицями A і B із видаленими рядком та стовпчиком з номером k . Вектори змінних обсягів і цін, повної та питомої валової доданої вартості також містять $(n-1)$ елемент й утворюються з відповідних вихідних векторів видаленням k -го елемента. Якщо $x^{(0)}$, і $p^{(0)}$ – вектори обсягів і цін (індексів цін), утворені як вказано вище із розв’язків первинних рівнянь (22–23), то для них справедливо також

$$\tilde{B}' \cdot x^{(0)} = D^{(1)} ; \quad (28)$$

$$\tilde{A}' \cdot p^{(0)} = d^{(1)} \quad (29)$$

і самі ці розв’язки також можуть бути визначені з «екзогенізованої» підсистеми як

$$x^{(0)} = \tilde{B}'^{-1} \cdot D^{(1)} ; \quad (30)$$

$$p^{(0)} = \tilde{A}'^{-1} \cdot d^{(1)} . \quad (31)$$

Зазначимо далі, що процедура екзогенізації сектора k за [798] передбачає на першому етапі перестановку k -их рядка і стовпчика вихідних матриць із n -тими рядком і стовпчиком, відповідно. Тому нижче позначатимемо вектор-стовпчик цього сектора індексом n . Тоді вектор правих частин цінової моделі

Леонтьєва, записаної у вигляді (26) за вихідної ціни в екзогенізованому секторі $p_n^{(0)} \in$

$$d^{(1)} = d^{(0)} - p_n^{(0)} \cdot \tilde{A}'_n. \quad (32)$$

Із зміною вказаної ціни в μ разів цей вектор буде дорівнювати

$$d^{(2)} = d^{(0)} - \mu \cdot p_n^{(0)} \cdot \tilde{A}'_n. \quad (33)$$

Враховуючи те, що у початковому стані економічної системи при побудові цінової моделі Леонтьєва (29) $p_i^{(0)} = 1$, $i = \overline{1, n}$, для її правих частин до i після зміни ціни в екзогенізованому секторі остаточно маємо

$$d^{(1)} = d^{(0)} - 1 \cdot \tilde{A}'_n; \quad (34)$$

$$d^{(2)} = d^{(0)} - \mu \cdot \tilde{A}'_n. \quad (35)$$

Аналогічно для випадку обсягової моделі Гоша можна записати

$$D^{(1)} = D^{(0)} - x_n^{(0)} \cdot \tilde{B}'_n; \quad (36)$$

$$D^{(2)} = D^{(0)} - \mu \cdot x_n^{(0)} \cdot \tilde{B}'_n; \quad (37)$$

Тоді обсяги випусків в моделі Гоша і ціни в моделі Леонтьєва з урахуванням (34–37) визначаються із наступних систем векторно-матричних рівнянь

$$x^{(1)} = \tilde{B}'^{-1} \cdot D^{(1)}; \quad (38)$$

$$p^{(1)} = \tilde{A}'^{-1} \cdot d^{(1)}; \quad (39)$$

$$x^{(2)} = \tilde{B}'^{-1} \cdot D^{(2)}; \quad (40)$$

$$p^{(2)} = \tilde{A}'^{-1} \cdot d^{(2)}. \quad (41)$$

Наприклад, із (40) маємо

$$x^{(2)} = \tilde{B}'^{-1} \cdot D^{(2)} = \tilde{B}'^{-1} \cdot \left(D^{(0)} - \mu \cdot x_n^{(0)} \cdot \tilde{B}'_n \right) \quad (42)$$

Індекси зміни цін та обсягів випуску у секторах економіки, які утворюються із зміною ціни в досліджуваному екзогенізованому секторі можна визначити у вигляді діагональної матриці

$$\hat{\xi}_{21} = \hat{x}^{(2)} \cdot \hat{x}^{(1)-1}, \quad (43)$$

або поелементно

$$\xi_{21,i} = x_i^{(2)} / x_i^{(1)}. \quad (44)$$

Використовуючи далі нотацію діагональних матриць, вектор питомої доданої вартості визначається через вектор повної доданої вартості як

$$d^{(0)} = (\hat{x}^{(0)})^{-1} \cdot D^{(0)} \quad (45)$$

і навпаки

$$D^{(0)} = \hat{x}^{(0)} \cdot d^{(0)}. \quad (46)$$

Застосування (45) і (46) до (38) і (40), зокрема, дає

$$\begin{aligned} x_i^{(2)} &= \sum_j \tilde{b}_{ij}'^{-1} \cdot D_j^{(2)} = \sum_j \tilde{b}_{ij}'^{-1} \cdot (D_j^{(0)} - \mu \cdot x_n^{(0)} \cdot \tilde{b}_{jn}') = \\ &= \sum_j \tilde{b}_{ij}'^{-1} \cdot (x_j^{(0)} \cdot d_j^{(0)} - \mu \cdot x_n^{(0)} \cdot \tilde{b}_{jn}') \end{aligned} \quad (47)$$

$$\begin{aligned} x_i^{(1)} &= \sum_j \tilde{b}_{ij}'^{-1} \cdot D_j^{(1)} = \sum_j \tilde{b}_{ij}'^{-1} \cdot (D_j^{(0)} - 1 \cdot x_n^{(0)} \cdot \tilde{b}_{jn}') = \\ &= \sum_j \tilde{b}_{ij}'^{-1} \cdot (x_j^{(0)} \cdot d_j^{(0)} - 1 \cdot x_n^{(0)} \cdot \tilde{b}_{jn}') \end{aligned} \quad (48)$$

Використовуючи далі у (47) і (48) умови подібності матриць Леонт'єва і Гоша у вигляді (12–15), послідовно отримуємо

$$\begin{aligned} x_i^{(2)} &= \sum_j \tilde{b}_{ij}'^{-1} \cdot (x_j^{(0)} \cdot d_j^{(0)} - \mu \cdot x_n^{(0)} \cdot \tilde{b}_{jn}') = \\ &= \sum_j x_i^{(0)} \cdot \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot \frac{1}{x_j^{(0)}} \cdot \left(x_j^{(0)} \cdot d_j^{(0)} - \mu \cdot x_n^{(0)} \cdot x_j^{(0)} \cdot \tilde{a}_{jn}' \cdot \frac{1}{x_n^{(0)}} \right) =, \quad (49) \\ &= x_i^{(0)} \cdot \sum_j \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot (d_j^{(0)} - \mu \cdot \tilde{a}_{jn}') \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} x_i^{(1)} &= \sum_j \tilde{b}_{ij}'^{-1} \cdot (x_j^{(0)} \cdot d_j^{(0)} - 1 \cdot x_n^{(0)} \cdot \tilde{b}_{jn}') = \\ &= \sum_j x_i^{(0)} \cdot \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot \frac{1}{x_j^{(0)}} \cdot \left(x_j^{(0)} \cdot d_j^{(0)} - 1 \cdot x_n^{(0)} \cdot x_j^{(0)} \cdot \tilde{a}_{jn}' \cdot \frac{1}{x_n^{(0)}} \right) = \quad (50) \\ &= x_i^{(0)} \cdot \sum_j \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot (d_j^{(0)} - 1 \cdot \tilde{a}_{jn}'), \end{aligned}$$

що для обсягових індексів моделі Гоша остаточно дає

$$\xi_{21,i} = x_i^{(2)} / x_i^{(1)} = \frac{x_i^{(0)} \cdot \sum_j \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot (d_j^{(0)} - \mu \cdot \tilde{a}_{jn}')}{x_i^{(0)} \cdot \sum_j \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot (d_j^{(0)} - 1 \cdot \tilde{a}_{jn}')} = \frac{\sum_j \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot (d_j^{(0)} - \mu \cdot \tilde{a}_{jn}')}{\sum_j \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot (d_j^{(0)} - 1 \cdot \tilde{a}_{jn}')} . \quad (51)$$

У випадку цінової моделі Леонт'єва послідовно маємо

$$\hat{\pi}_{21} = \hat{p}^{(2)} \cdot (\hat{p}^{(1)})^{-1} ; \quad (51)$$

$$\pi_{21,i} = p_i^{(2)} / p_i^{(1)} ; \quad (52)$$

$$p^{(2)} = \tilde{A}'^{-1} \cdot d^{(2)} = \tilde{A}'^{-1} \cdot (d^{(0)} - \mu \cdot 1 \cdot \tilde{A}'_n) ; \quad (53)$$

$$p_i^{(2)} = \sum_j \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot d_j^{(2)} = \sum_j \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot (d_j^{(0)} - \mu \cdot p_n^{(0)} \cdot \tilde{a}_{jn}') ; \quad (54)$$

$$p_i^{(1)} = \sum_j \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot d_j^{(1)} = \sum_j \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot (d_j^{(0)} - 1 \cdot p_n^{(0)} \cdot \tilde{a}_{jn}') ; \quad (55)$$

$$\pi_{21,i} = p_i^{(2)} / p_i^{(1)} = \frac{\sum_j \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot (d_j^{(0)} - \mu \cdot \tilde{a}_{jn}')}{\sum_j \tilde{a}_{ij}'^{-1} \cdot (d_j^{(0)} - 1 \cdot \tilde{a}_{jn}')} . \quad (56)$$

Порівняння (51) і (56) приводить до співвідношення $\pi_{21,i} = \xi_{21,i} \Big|_{i=1, \dots, n}$.

Це дозволяє остаточно стверджувати, що індекси обсягів випуску, отримані в моделі Гоша внаслідок екзогенізування окремого сектора економіки та зміни ціни на продукт цього сектора в μ разів, дорівнюють відповідним індексам цін цінової моделі Леонт'єва, обчисленим за допомогою аналогічної процедури.

SECTION 12. TOURISM AND HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.12.1

12.1 Вплив придорожньої та туристичної інфраструктури на розвиток автотуризму в Україні

Найчастіше термін «автотуризм» означає подорожі, в яких основним засобом пересування виступає автотранспорт. Основними видами автотуризму вважаються такі: подорожі на автомобілі (власному, орендованому) чи автобусі, караванінг, джипінг, автосафарі.

Згідно законодавству нашої країни автомобільний туризм є самостійним видом туризму, що закріплено в статті 5 Закону України «Про туризм» [799]. Багато українців обирають саме цей вид туризму з таких причин: зростання парку особистого автотранспорту за рахунок імпорту закордонних автомобілів; підвищення надійності автомобільної техніки; розширення спектру пропозицій з ремонту автомобільної техніки зарубіжних марок [800]; мобільність подорожі за рахунок самостійного вибору маршруту та тривалості поїздки; створення умов для планування поїздки відповідно до її бюджету; економічність подорожі у порівнянні з готовими турами на підставі зменшення витрат при збільшенні кількості людей, подорожуючих разом; застосування GPS-навігації тощо.

Доцільність розвитку автотуризму в Україні виявляється в такому:

- активізація розвитку внутрішнього та в'їзного туризму (зокрема туризму вихідного дня);
- низьковитратне освоєння туристичних територій;
- розвиток регіональної інфраструктури: об'єктів придорожнього сервісу, засобів розміщення та закладів харчування;
- створення додаткових робочих місць;
- можливість використання при створенні мережі об'єктів придорожнього сервісу земель, забудову яких для інших цілей заборонено;
- формування іміджу країни як привабливої для туризму.

Автотуризм має власні особливості, які виражаються в його перевагах та недоліках (таблиця 1).

Таблиця 1

Особливості розвитку автотуризму

Переваги	Недоліки
Повна свобода дій щодо вибору маршруту подорожі та поява зручної навігації	Можлива втома від дороги
Пізнавальність подорожей – можливість обирати ті місця, які насправді цікаві для туристів	Обов'язкова наявність декількох кермувальників
Повнота набору супутніх послуг – відвідування різноманітних розваг та створення власної екскурсійної програми	Підготовка додаткових документів для виїзду за кордон («Зелена карта»)
Зручність перевезення багажу	Ймовірні витрати на ремонт автомобіля в разі його поломки
Вигідна вартість подорожі у розрахунку на кожного учасника	Ймовірність ДТП або штрафів за порушення правил дорожнього руху

Джерело: розроблено автором

Разом із тим, Україна, яка протягом багатьох десятиліть приймала велику кількість іноземних туристів, останніми роками перетворилась на емісійний туристичний ринок з негативним сальдо туристичного балансу (-\$6,3 млрд), посідаючи 10 місце у світі з цього показника [801]. Виїзний туристопотік із нашої країни став більшим, ніж в'їзний, що було спричинено лібералізацією та скасуванням візових формальностей для туристичних подорожей за кордон, орієнтацією туроператорського сектору на обслуговування переважно виїзних туристів, слабкою рекламою національного туристичного продукту за межами України, нестабільною соціально-економічною та політичною ситуацією, а з 24.02.2022 року – воєнним станом та військовими діями на нашій території.

За даними, оприлюдненими «World Economic Forum» у 2019 році, частка туристичного сектору у ВВП України становила лише 1,4%, а питома вага зайнятих у сфері туризму – 1,3%, що надто мало [802].

Україна, будучи найбільшою за площею країною Європи і володіючи унікальними природними ресурсами та культурно-історичними пам'ятками,

посідає 78 місце серед 140 країн світу згідно з рейтингом конкурентоспроможності туристичного сектора, який раз на два роки публікує «World Economic Forum» [802]. Інтегральна оцінка використання туристичних можливостей України за даними 2019 року становить лише 3,7 бали із 7 можливих (найближчі конкуренти – Шрі-Ланка і Вірменія). Проте позитивним явищем було підвищення рейтингу України за період 2017-2019 років на 10 позицій (таблиця 2).

Таблиця 2

Рейтинг туристичної привабливості України за даними
«The Travel & Tourism Competitiveness Report»

Показники		Значення показників по роках	
		2017	2019
Індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму	місце / максимум	88 / 136	78 / 140
	бали / максимум	3,5 / 7	3,7 / 7
Ефективність маркетингу і брендингу для залучення туристів	місце	103	101
	бали / максимум	3,6 / 7	3,8 / 7
Розвиток інфраструктури туристичного сервісу	місце	71	65
	бали / максимум	4 / 7	4,3 / 7
Якість туристичної інфраструктури	місце	107	105
	бали / максимум	3,9 / 7	4,1 / 7
Готельна інфраструктура – кількість номерів у розрахунку на 1000 осіб місцевого населення	місце	103	106
	кількість номерів на 1000 осіб	2	2
Середні ціни на послуги розміщення в готелях	місце	29	31
	\$	95,4	102,7
Витрати із державного бюджету на транспортну інфраструктуру	місце	36	31
	% / 100%	5,1 / 100	5,5 / 100
Щільність автодоріг	місце	68	69
Щільність асфальтованих доріг	місце	52	49
Рівень цін на пальне	місце	65	47
	\$	1,16	0,73
Якість автодорожньої інфраструктури	місце	132	123
	бали / максимум	2,4 / 7	2,7 / 7

Складено за джерелом [802]

Показники України в Індексі конкурентоспроможності туристичного сектору поступаються показникам більшості зіставних країн (держави – нові члени ЄС та члени СНД, включаючи країни-сусіди), за винятком держав центральної Азії та, частково, Кавказу, чий значення ще нижчі.

Певне покращення позицій України в рейтингу 2019 р. відбулося головним чином завдяки складовим, пов'язаним із показниками розвитку туристичної інфраструктури, – переміщення з 71 місця на 65 та збільшення індексу з 4,0 до 4,3 балів із 7 можливих. Тобто Україна знаходиться практично всередині рейтингу, однак для такої багатой на туристичні ресурси держави цього недостатньо.

Варто звернути увагу на низькі показники розвитку засобів розміщення в Україні. Так, наша держава може запропонувати лише 2 номери у розрахунку на 1 тис. місцевих жителів, хоча по світових мірках середнє значення цього показника становить 10 номерів. Крім того, середні ціни на номери в українських готелях досить високі – від \$95,2 до \$102,7, у разі чого Україні належать 29 та 31 місця у світовому рейтингу за 2017 і 2019 роки, що не дуже добре позначається на її конкурентоспроможності.

Згідно звіту «World Economic Forum» можливості України для розвитку автотуризму досить низькі. Так, за показником «якість автодорожньої інфраструктури» нашій державі вдалося піднятися лише з 132 на 123 місце впродовж 2017-2019 років. Серед європейських країн більш гірша ситуація з автодорогами тільки у Молдові; решта держав знаходяться в Африці, Центральній Америці і Близькому Сході та мають низькі показники соціально-економічного розвитку. Якість автодорожньої інфраструктури України оцінюється у 2,7 бали із 7 можливих.

Однак у 2020 році стартувала програма Президента України «Велике будівництво», завдяки якій було відремонтовано багато кілометрів автодоріг, особливо між обласними центрами. Проте на сьогоднішній день в Україні триває війна, і велика кількість об'єктів дорожнього сервісу зруйнована. Так, станом на 17.03.2022 року, з початку військової агресії РФ в Україні збитки, нанесені

цивільній інфраструктурі, оцінюються у \$62,6 млрд. Зокрема, було пошкоджено та знищено 15 тис. км автодоріг загального користування на суму \$16,9 млрд та 350 мостів – на \$12,2 млн, а також втрачено 5 тис. км залізничних колій, виведено з ладу 15 аеропортів [803].

Разом із тим, у мирний час витрати із державного бюджету на транспортну інфраструктуру поступово зростали – з 5,1% до 5,5% за 2017-2019 роки, а з 2020 року – ще більше. За цим показником Україна посідала 36 і 31 місце у світовому рейтингу за досліджуваний період часу.

Рівень цін на пальне оцінюється у \$1,16 в 2017 році та у \$0,73 в 2019 році. Ймовірно, зменшення цін відбулось через відкриття регіональних АЗС, які не належать до відомих мережевих операторів ринку. З цього показника Україна підвищила свій рейтинг, перемістившись з 65 на 47 місце за два роки.

Щільність автодоріг, зокрема асфальтованих, у 2019 році дозволила нашій країні посісти 69 та 49 місце відповідно. Значення цього показника вказує на необхідність подальшого розвитку системи автодорожнього сервісу.

Більш детальна інформація про транспортно-експлуатаційний стан автодоріг України у довоєнний період (до 24.02.2022 р.) свідчить, що:

- майже всі автомобільні шляхи України проходять через населені пункти, що не відповідає вимогам до міжнародних транспортних коридорів, адже призводить до обмеження швидкості руху автомобільного транспорту;
- транспортно-експлуатаційний стан автошляхів незадовільний: 51,1 % не відповідає вимогам за рівністю, 39,2 % - за міцністю;
- середня швидкість руху на автошляхах України у 2-3 рази нижча, ніж у західноєвропейських країнах.

Це пояснюється зокрема тим, що тягар на утримання транспортної мережі на душу населення в Україні є більшим порівняно з європейськими країнами через відносно невелику щільність населення (76 осіб / м²), низьку купівельну спроможність громадян (1/5 купівельної спроможності Єврозони), порівняно невеликий парк автомобілів та значну територію країни [804].

Загальна мережа автошляхів загального користування становить 169,5 тис. км., з яких 165,8 тис. км. – з твердим покриттям. Вигідне географічне положення України зумовлює проходження її територією європейських транспортних коридорів № 3, 5, 7, 9; коридорів «Організації співробітництва залізниць» (ОСЗ) № 3, 4, 5, 7, 8, 10 та транспортного коридору «Європа-Кавказ-Азія» (ТРАСЕКА) [805].

Автомобільні дороги загального користування поділяються на:

- дороги державного значення (міжнародні, національні та регіональні дороги);
- дороги місцевого значення (територіальні, обласні та районні дороги).

Переліки доріг державного та місцевого значення, у тому числі їх ділянок, що суміщаються з вулицями міст та інших населених пунктів, затверджується Кабінетом Міністрів України. Ці дороги перебувають у державній власності і не підлягають приватизації. Вони є складовою Єдиної транспортної системи України і мають задовольняти потреби суспільства в автомобільних пасажирських і вантажних перевезеннях.

Як вже зазначалось, у 2020 році стартувала програма «Велике будівництво», що реалізується Кабінетом Міністрів України, Міністерством інфраструктури під патронатом Президента України Володимира Зеленського. По всій країні відбувався ремонт та модернізація окремих ділянок автомобільних доріг (таблиця 3).

Таблиця 3

Ремонт та модернізація об'єктів дорожньої інфраструктури
за проектом «Велике будівництво»

Інфраструктурні об'єкти	Од. вим.	Значення показників по роках		
		2020 (факт)	2021 (факт)	2022 (план)
Дороги державного значення	км	4056	5098	5500
Дороги місцевого значення	км	2527	2190	1400
Мости	од.	250	258	258

Складено за джерелом [805]

Завдяки реалізації проєкту «Велике будівництво» в Україні значно покращився стан автодоріг – особливо тих, які з'єднують обласні центри та інші великі міста держави. Це підвищило в рази зацікавленість автотуристів у подорожах нашою країною.

Проте за даними порталу «Автострада: актуальний стан автодоріг», де мандрівники обмінюються інформацією, в Україні ще існувало багато проблем, які потрібно було вирішувати в мирний, довоєнний час.

Так, станом на лютий 2022 року досить багато автодоріг, особливо регіонального значення, отримували незадовільні оцінки по відгуках автомобілістів (таблиця 4).

Таблиця 4

Оцінка стану автодоріг загального користування державного значення в Україні за відгуками автомобілістів

Види автодоріг	Кількість трас, од.	Од. вим.	Загальна довжина	Оцінка стану автодоріг		
				добре	задовільно	погано
Міжнародні (М)	29	тис. км	8,2	2,2	4,3	1,7
		%	100	27	52	21
Національні (Н)	22	тис. км	5,0	1,6	2,5	0,9
		%	100	32	50	18
Регіональні (Р)	77	тис. км	9,9	1,6	4,7	3,6
		%	100	16	48	36

Складено за джерелами [806, с. 9]

Варто звернути увагу на дуже низькі оцінки, які характеризують стан українських автодоріг, особливо міжнародних, які суміщаються з міжнародними транспортними коридорами, входять до Європейської мережі автошляхів і мають забезпечувати міжнародні автомобільні перевезення. Такі автотраси становлять лише 4,9% довжини всіх автомобільних доріг України, що також є низьким значенням цього показника, враховуючи, що наша країна – найбільша в Європі за територією.

Для розвитку автотуризму дуже важливо своєчасно заправляти паливом автотранспорт. Незважаючи на те, що на дорогах України є певна кількість заправок, не на кожній із них паливо відповідає міжнародним стандартам. При заправці неякісним бензином (дизелем, газом) транспортний засіб може швидко вийти з ладу і вимагати дорогого ремонту. В даному випадку довести, що причиною стало саме паливо і притягнути до відповідальності недбайливих власників АЗС, практично неможливо. Тому щоб автомобіль не став «жертвою» неякісного пального, потрібно наперед вивчити ринок АЗС в Україні. Рейтинг заправок з якісним паливом представлено в таблиці 5.

Таблиця 5

Рейтинг АЗС України з якісним паливом

Назва мережі АЗС	Кількість заправок	Поширення	Країни-постачальники пального	Країна-власник мережі АЗС
WOG	335	Вся територія країни	Румунія, Литва	Україна
KLO	64	Центральна Україна	Європа	Україна
OKKO	400	Вся територія	Литва, Польща, Угорщина, Румунія	Україна
SOCAR	55	9 областей	Азербайджан	Азербайджан
SHELL	132	20 областей	Велика Британія	Велика Британія
AMIC	200	Вся територія країни	Литва	Австрія
БРСМ	204	Вся територія	Європа	Україна
UPG	73	17 областей	Європа	Україна
УКРНАФТА	500	Вся територія	Україна	Україна
GLUSCO	127	13 областей	Литва	Швейцарія

Складено за джерелом [808]

Усі перелічені АЗС надають автомобілістам додаткові послуги – харчування в кафе або ресторанах, продаж товарів споживацького попиту у міні-маркетах, автомийка, підкачування шин, заряджання електрокарів тощо. Діють програми лояльності для клієнтів.

Проте, в Україні є багато АЗС, які торгують неякісним паливом та не пропонують додаткових зручностей. Також туристи, подорожуючі другорядними дорогами (обласними, територіальними, районними), стикаються з проблемами неякісних доріг, відсутністю автозаправок та станцій з технічного обслуговування та ремонту автомобілів. Також в Україні практично відсутні послуги з оренди автомобілів для подорожей країною.

Об'єктами придорожного сервісу, покликаними забезпечити нічліг та відпочинок автотуристів, є мотелі та кемпінги, в яких можна розмістити свій караван (трейлер) або кемпер. В країнах Європи та Північної Америки караванізація виявилась найбільш популярною та привабливою формою організації туристичних поїздок, адже автотуризм загалом та караванінг зокрема внаслідок впливу Covid-19 сприяють дотриманню нових правил і норм життєдіяльності. Подорожуючи на власному або орендованому автотранспорті, турист мінімізує контакти з іншими особами порівняно з використанням авіаперельотів, залізничних або автобусних перевезень. Такий вид туризму сприяє дотриманню соціальної дистанції та водночас психологічному комфорту туриста, що висувається на перший план [809]. Однак в Україні караванінг як вид автотуризму не здобув поширення через практично повну відсутність пропозицій щодо придбання або оренди кемперів та трейлерів.

Об'єкти нерухомості, які найбільше відповідають поняттю «мотель», переважно розташовані в структурі основних трас, які з'єднують столицю України зі Сходом і Заходом держави. Проте кількість цих засобів розміщення мінімальна. Варто зазначити, що такий сегмент бізнесу, як придорожня туристична інфраструктура, характеризується низьким порогом входження і невисокою конкуренцією. Загалом в Україні ринок насичений не більше ніж на

30%. Цей показник вищий на дорогах біля великих міст (Київ, Львів, Харків), але не перевищує 70-80% [810].

Сучасна інфраструктура придорожного сервісу в Україні найбільш розвинена на трасах між Чопом, Києвом та Харковом (таблиця 6).

Згідно зі статистичними даними, нині лише 2,8% від загальної кількості осіб, які скористалися послугами засобів розміщення України, зупинялися в мотелях. Ці ж дані говорять про дуже незначну щільність мотелів на трасах. На сьогоднішній день не можна назвати точну цифру кількості придорожніх мотелів, оскільки багато з них навіть не зареєстровані офіційно.

Таблиця 6

Характеристика придорожньої туристичної інфраструктури окремих трас України

Траса	Протяжність	Середня швидкість руху	Час у дорозі	Кількість об'єктів інфраструктури		
				Мотелі	Заклади харчування	АЗС
М-06 (Є40) Київ-Чоп	812 км	77 км/год	10,5 год	16	31	237
М-12 (Є50) Львів-Дніпро	944 км	67 км/год	14 год	11	16	164
М-03 (Є40) Київ-Харків	477 км	80 км/год	6 год	9	34	193
Є50 Київ-Одеса	475 км	90 км/год	5,5 год	8	18	130

Складено за джерелами [805, с. 13]

«Бум» будівництва мотелів в Україні спостерігався напередодні проведення чемпіонату з футболу «Євро-2012». Середній рейтинг українських мотелів, зареєстрованих на Booking.com, становить приблизно 7,6 бали із 10 можливих. Відгуки клієнтів про отримане обслуговування дозволяють виявити основні проблеми, з якими стикаються автотуристи під час розміщення в них: погана звукоізоляція в номерах, у разі чого шум автотраси заважає повноцінному відпочинку; погана вентиляція номерів, розташованих над станцією технічного обслуговування, що викликає нарікання на шум від ремонтних робіт та запахи

від пально-мастильних матеріалів; нестабільна робота інтернету або повна його відсутність; комплектування номерів застарілими меблями, неякісною сантехнікою та постільною білизною; нестача гарячої води через невеликий об'єм бойлеру тощо. Позитивними рисами українських мотелів автотуристи визначають такі: зручне розташування мотелів неподалік від крупних міст та інших населених пунктів; смачні страви у закладах ресторанного господарства; ввічливий персонал; низькі ціни на розміщення та харчування. Представлені дані свідчать про наявність певної матеріально-технічної бази мотелів, яка може бути розширена за умов активізації автотуризму в Україні [812].

У таблиці 7 зроблено SWOT-аналіз розвитку автотуризму та об'єктів придорожнього сервісу в Україні.

Таблиця 7

SWOT-аналіз розвитку автотуризму та об'єктів придорожнього сервісу
в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> - унікальні природні ресурси – гори, моря, річки, мальовничі дестинації; - багата культурно-історична спадщина, традиції та звичаї українського народу; - соціально-економічні фактори – підвищення рівня життя, збільшення загального автопарку, наявність мереж АЗС з якісним паливом; - розвиток інфраструктури придорожнього сервісу; - реалізація проекту «Велике будівництво»; - створення окремих проєктів для розвитку автотуризму (наприклад, «Дорогами вина та смаку Бесарабії»); - налагодження дружніх відносин із сусідніми країнами 	<ul style="list-style-type: none"> - низька якість автодоріг, особливо у міжрайонному сполученні; - відсутність автобанів; - недостатня кількість АЗС з якісним паливом; - нестача СТО поруч з АЗС на автодорогах; - мала кількість мотелів і кемпінгів та інформації про їх наявність; - відсутність можливості оренди автомобілів та караванів; - небезпечність руху та загроза ДТП; - можливість виникнення поломок автотранспорту; - безсистемне розміщення об'єктів придорожнього сервісу; - відсутність автотранспорту у власності туроператорів

Продовження таблиці 7

Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - переваги розвитку автотуризму перед іншими видами транспортних подорожей при застосуванні карантинних обмежень, пов'язаних із встановленням соціальної дистанції; - створення та просування нового конкурентоспроможного продукту для розвитку автотуризму; - впровадження інновацій в обслуговуванні автотуристів; - реклама можливостей українського автотуризму на світовому туристичному ринку; - приплив інвестицій в Україну на розвиток туристичної інфраструктури 	<ul style="list-style-type: none"> - воєнний стан (війна); - соціально-економічні проблеми (криза, зруйнування загальної та туристичної інфраструктури); - карантинні обмеження внаслідок пандемії коронавірусу (локдаун, закриття кордонів для приїзду іноземних туристів); - природні катастрофи (землетруси, підвищення рівня радіації тощо)

Джерело: розроблено автором

Таким чином, основні проблеми в розвитку автотуризму та об'єктів придорожнього сервісу України полягають у такому:

- нерозвинутість регіональної придорожньої інфраструктури і низька якість доріг регіонального значення;
- фактична відсутність обладнаних кемпінгів, кемпостоянок і мінімальної дорожньої інфраструктури для подорожувальників на автомобілях;
- відсутність системи класифікації кемпінгів та кемпостоянок;
- невелика кількість пропозицій автотуристичних маршрутів;
- відсутність єдиної інформаційної системи бронювання автобудинків, караванів, кемперів, місць розміщення на кемпостоянках і в кемпінгах;
- недостатність інформаційного і кадрового супроводження розвитку автотуризму;
- відсутність дієвої асоціації автотуризму в Україні тощо.

Найсуттєвішими загрозами для розвитку автотуризму та об'єктів придорожного сервісу є воєнний стан та військові дії на нашій території, соціально-економічні проблеми та карантинні обмеження через пандемію. Проте існують численні переваги і можливості для розвитку автотуризму у мирний час. Так, відновлення автодоріг та поступове зростання кількості закладів придорожньої інфраструктури, які надаватимуть якісні туристичні послуги, зумовить збільшення інтенсивності туристичних потоків на автомагістралях та призведе до активізації автотуризму.

10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.2.12.2

12.2 Стратегічні орієнтири розвитку суб'єктів туристичного підприємництва територіальних громад

Туристична діяльність є одним із пріоритетних напрямів місцевого розвитку громад. Тому має бути створено сприятливе підприємницьке середовище для активізації туризму. Під останнім ми розуміємо сукупність активних факторів, які впливають на можливості формувати і розвивати туристичну діяльність як фундаментальну основу місцевого розвитку громади. Основними такими факторами є:

- розробка стратегії розвитку туризму на партисипативних засадах;

- здійснення заходів з дерегуляції підприємницької діяльності, у тому числі туристичної, для усунення адміністративних бар'єрів, спрощення адміністративно-дозвільних процедур та створення сприятливих умов для розвитку туристичної діяльності;

- сприяння у залученні інвестицій у сферу туристичного бізнесу;

- залучення до туристичної діяльності молодь та інших верств населення;

- впровадження сучасних програм перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів;

- розширювання та вдосконалення існуючих інфраструктур розвитку бізнесу.

Для того, що б почати роботу з розробки програм розвитку туризму в громадах, необхідно визначити проблеми та сформувані задачі. Нами сформований узагальнений перелік проблем, що є типовими для громад Черкаської області та інших та територій України:

- незадовільний рівень роботи з координації туризму в громадах;

- низький рівень якості послуг та стандартів роботи закладів індустрії туризму;

- недостатній рівень реклами громад та територій;

- низький рівень конкурентності послуг індустрії туризму громад;

- незадовільний рівень інфраструктури громад;

незадовільний зовнішній вигляд потенційних туристичних об'єктів;

низький рівень прибутковості підприємств індустрії туризму;

високий рівень плинності кадрів в індустрії туризму: харчування, проживання, сервіс;

недостатній рівень матеріально технічної бази підприємств індустрії гостинності;

недостатній рівень співпраці з містами та територіями;

низький рівень об'ємів продаж внутрішніх тур продуктів;

недостатній рівень роботи комунальних служб громади;

низький рівень співпраці в секторі туризму та між секторами;

недостатній рівень розвитку спеціалізованих видів туризму;

відсутня інвентаризація тур ресурсів та тур продуктів;

недостатній рівень інформації про місто та околиці на мовах туристів;

короткий термін перебування туриста та екскурсанта на території громади, області;

незадовільний рівень участі громади у виставкових заходах та презентаціях;

недостатній рівень якісних фото та відео продуктів про громаду;

відсутність бачення перспектив та напрямків розвитку туризму міста чи громади;

відсутній календар подій на рік та узгодження дій між організаторами;

відсутні нові тур маршрути та тур продукти громади;

низький рівень патріотизму місцевих жителів громад;

недостатній рівень співпраці закладів освіти з питань розвитку внутрішнього туризму громад;

відсутність системи підготовки та перепідготовки кадрів у секторі туризму, за межами ЗВО.

Звісно, перелік проблем, може розширюватись та змінюватись, для різних громад, та вносити свої коригування. Але важливо формувати задачі, по їх вирішенню. Для вирішення зазначених проблем сектору та розвитку туризму

громад, пропонується, реалізація наступних програм та ініціатив, за участі представників освітніх закладів, органів влади, бізнесу, громадських організацій, та медіа:

створення сприятливих умов для розвитку туристичної галузі громади:

забезпечення діяльності Регіональної туристичної організації громади, щодо підвищення якості послуг, просування території, та діяльності пов'язаних з організацією відпочинку громадян;

співпраця з туристичними підприємствами громади, побудови партнерства;

сприяння підвищенню якості туристичних послуг для гостей та жителів громади;

регулярні засідання Координаційної Ради з питань туризму громади;

організація професійних презентаційних, освітніх заходів до Всесвітнього дня туризму, ініціювання та проведення тематичних форумів для секторів туризму;

заходи для підвищення туристичного потоку в громаду в сезони: осінь – зима та весна – літо;

розробка та запровадження системи громадського контролю якості послуг, що надаються об'єктами туристичної інфраструктури та туристичними компаніями;

аналіз потреб, оцінки логістики, розробка та запровадження системи супроводу туристів у громадах;

створення, підтримка та просування системи «Онлайн гід» , переклад на іноземні мови;

розробка системи та проведення моніторингу діяльності об'єктів туристичної інфраструктури та суб'єктів підприємницької діяльності у сфері надання послуг, пов'язаних з організацією відпочинку та подорожей громадян;

розробка пропозицій та заходів щодо покращання їх роботи;

аудит, оцінки та затвердження вимог до екскурсійних програм по території громади;

створення та затвердження положення про правила здійснення екскурсійної діяльності в громаді;

співпраця з закладами розміщення та харчування, перевезення громад, щодо підвищення якості послуг сфери обслуговування для гостей та туристів;

створення реєстру та постійне оновлення електронної бази даних підприємств туристично-рекреаційного комплексу громади;

проведення інвентаризації та паспортизації об'єктів культурної спадщини згідно з Державними стандартами;

моніторинг потреб суб'єктів індустрії туризму, розробка плану дій, щодо їх задоволення та покращення;

створення реєстру та постійне оновлення електронної бази даних об'єктів туристичної інфраструктури громади;

проведення заходів із пропаганди серед жителів міста (цільових груп: освіта, підприємства, службовці) перспектив розвитку туристичної галузі шляхом організації круглих столів, екскурсій, навчань, конкурсів;

створення програми фінансування ініціатив діяльності громадських організацій, що сприяють розвитку туризму в громаді;

розробка та видання інформаційних матеріалів, з метою популяризації різних видів туризму в громаді: діловий, подієвий, гастрономічний, лікувально-оздоровчий туризм та інші;

сприяти розширенню мережі та різноманітності гуртків, заходів для популяризації пізнавального, культурного та активного туризму серед дітей та молоді громади;

сприяти запровадженню сучасних інтерактивних Інтернет-сервісів для підвищення якості інфраструктури та надання послуг туристам та мешканцям громади, з можливістю громадянам висловлювати свої відгуки щодо сервісу та якості послуг з використанням Інтернет-ресурсів;

вивчення перспектив та створення туристичного кластеру: «Громада та околиці»;

сприяння промоції транспортної інфраструктури громади (зупинка автобусів, автомашин, залізничний вокзал, автостанція, аеропорт);

розвиток кадрового потенціалу індустрії туризму, формування іміджу, патріотизму громади:

представлення туристичного потенціалу громади на туристичних виставках;

забезпечення поширення на міжнародному та всеукраїнському рівні інформації про заходи в рамках: Дня громади, сезонні та міжсезонні періоди;

посилення співпраці з містами побратимами;

створення туристичної Інтернет-сторінки «Відпочинок в громаді», забезпечення її системного оновлення та розміщення промоційних матеріалів про туристичний потенціал громади;

сприяння співпраці туристичних підприємств з навальними закладами, які готують спеціалістів для туристичної сфери;

пропагування в засобах масової інформації переваг внутрішнього туризму громади;

проведення семінарів-навчань, тренінгів для представників туристичних підприємств, громадських організацій щодо організації в'їзного туризму громади;

забезпечення проведення туристичних екскурсійних програм для школярів початкової та середньої школи, місцевих жителів;

підвищення туристичної привабливості та створення сучасного позитивного туристичного іміджу громади:

– створити реєстр та затвердити список головних подій громади (фестивалі, ярмарки, форуми), та внести його на вищій рівень (село – громада – район – область – регіон);

– організація різноманітних конкурсів, програм для створення позитивного туристичного іміджу громади;

- створення інформаційних друкованих та електронних матеріалів для представлення туристичного потенціалу громади;
- підтримка нових культурних ініціатив, з метою підвищення туристичної привабливості громади;
- провести інвентаризацію та створення реєстру культурних пам'яток за історико-культурними періодами громади;
- створення та підтримка музею громади;
- оцінка та аналіз, розробка пропозицій, створення системи туристичної навігації у громаді, в т.ч. організувати виготовлення та встановлення туристичних вказівників (туристичних стовпів-показчиків, показчиків різних напрямків, туристичних карт-схем, стендів туристичної інформації, інформаційних білбордів та сіті-лайтів, туристичних стендів тощо);
- сприяння популяризації сучасних форматів проведення акцій з популяризації екскурсійного туризму в громаді – квестів, флеш-мобів, вуличних перформенсів тощо по усім районам громади;
- сприяти створенню та популяризації сучасних інтерактивних засобів поширення інформації із застосуванням QR-кодів на основних об'єктах туристичної інфраструктури;
- сприяти запровадженню громадських ініціатив щодо поширення в Інтернеті та соціальних мережах інформації про громаду та про туристичні об'єкти: гасло, логотип, селфі та інше;

забезпечення умов для роботи іноземних та вітчизняних туристичних операторів та груп:

співпраця з організаціями іноземних студентів, громадських організацій, ЗВО України, національними культурними товариствами, закордонними діаспорами українців, що проживають чи навчаються за кордоном, налагодження обміну групами та проведення спільних культурних акцій для створення позитивного туристичного іміджу громади;

розширення співпраці з громадами побратимами щодо реалізації культурних акцій, спрямованих на розвиток спільних соціокультурних ініціатив та розвиток туристичних обмінів;

сприяння розвитку різних видів туризму – розробка карт-схем, дороговказів (популярними іноземними мовами) облаштування місць стоянки для транспортних засобів, кемпінгів, місць зупинок в громаді;

розробляти проекти та сприяти їх втіленню щодо привабливого зовнішнього вигляду фасадів будівель, автомобільних в'їздів в громаду в т.ч. дизайну вітальних написів, благоустрою території, карт-схем та дизайну оригінального освітлення;

розробка системи заходів щодо супроводу іноземних туристів;

забезпечити наявність електронних матеріалів та розмістити їх онлайн простір на іноземних мовах;

путівники, карти-схеми з визначними місцями пов'язаними з історією, культурою та системи супроводу екскурсантів;

створити ініціативу «Рекомендую громаду» для іноземців (візуальні символи, правила);

забезпечувати підтримку установам громади під час проведення міжнародних конференцій (роздаткові матеріали, сувеніри).

Вважаємо, що для реалізації зазначених задач та питань, необхідно:

залучити до процесу розробки програми зацікавлених учасників: влада – бізнес – громадські організації – освітні заклади – місцеві жителі – журналісти;

прийняти програму розвитку туризму громади на найближчі роки;

закласти відповідну суму коштів на виконання програми з розвитку туризму громади на рівні не менше, ніж йде сплата готельного чи туристичного збору;

створити механізм фінансування ініціатив громадських організацій з бюджету громади, через конкурс;

стимулювати процес формування замовлення з виконання певних послуг (робота інформаційних центрів, організація фестивалів, навчання персоналу та інші) зацікавленим сторонам.

Нами розроблено паспорт проєкту стратегії розвитку туризму для Паланської сільської територіальної громади. Неможливо наразі розробити саму стратегію, так як не розроблена та не прийнята загальна стратегія розвитку Паланської громади.

Основною метою стратегії розвитку туризму вбачаємо у створенні конкурентоспроможного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення громади, забезпечити на цій основі комплексний розвиток громади за умови збереження екологічної рівноваги та історико-культурної спадщини. Оптимізація використання туристичних ресурсів, подальше формування туристичного продукту, забезпечення зростання надходжень до бюджетів усіх рівнів сприятиме соціально-економічному розвитку громади.

Основними завданнями Стратегії мають бути:

- забезпечення сталого розвитку туристичної галузі в громаді;
- підвищення рівня життя громадян і створення додаткових робочих місць;
- популяризація історії та культури краю;
- залучення інвестицій у туристичну галузь;
- ефективне просування туристичного продукту;
- впорядкування і модернізація туристичних об'єктів громади;
- проведення паспортизації та інвентаризації туристичних об'єктів громади;
- розробка та впровадження нових туристичних маршрутів з урахуванням історико-краєзнавчої, літературно-мистецтвознавчої, історико-етнічної та іншої тематики.

Стратегією визначаються такі напрями розвитку туризму:

- створення досконалої системи управління галуззю;
- розвиток та зміцнення матеріальної бази туризму;

ефективне використання рекреаційних ресурсів, об'єктів історико-культурної спадщини та необхідність їх збереження;

організація рекламно-інформаційної підтримки розвитку галузі; відтворення народних традицій та ремесел;

забезпечення здійснення організаційно-правових заходів контролю.

Щодо фінансового забезпечення стратегії, то вона буде здійснюватися за рахунок коштів бюджету громади, коштів інвесторів, кредитів, благодійних внесків та інших надходжень. Термін дії стратегії – 2022-2024 роки.

Виконання завдань Стратегії дасть крім поліпшення якості життя туристів та відпочиваючих наступні позитивних моменти:

- населення отримує додаткові робочі місця, вищі доходи;
- громада отримує додаткові надходження до бюджету за рахунок податків, розв'язує проблему з працевлаштуванням мешканців громади;
- зростають показники туристичної індустрії.

За рахунок виконання заходів, що направлені на вирішення проблем у галузі туризму:

- на 20,0 % збільшиться кількість об'єктів інформування в громаді (інформаційні знаки, інформаційні центри);
- на 5,0% збільшиться кількість туристів;
- на 10,0 % збільшиться кількість нових туристичних об'єктів;
- на 20,0 % збільшиться кількість інфраструктурних об'єктів у сфері туризму.

Вважаємо, що основний контроль на виконання стратегії має покладатися на відділ туризму та комунікацій Полянської територіальної громади, який ми пропонуємо створити. Основними обов'язками та повноваження останнього є:

у сфері туристичної діяльності:

- ✓ реалізація пріоритетів державної та місцевої політики, а також повноваження органів місцевого самоврядування у сфері туризму;
- ✓ організація роботи з розгляду звернень громадян та юридичних осіб.

✓ вносить пропозиції до відповідних інстанцій, при формуванні та підготовці проектів нормативно-правових актів галузі регулювання туристичної діяльності;

✓ формування конкурентоспроможного туристичного середовища шляхом створення власного туристичного продукту, розробки туристичних маршрутів, залучення підприємців регіону до розвитку туризму, організації розважальних та виховних заходів на території громади;

✓ визначення перспектив і напрямків розвитку туризму у громаді.

✓ налагодження співпраці з міжнародними проектами і творчими організаціями;

✓ надання методичної допомоги управлінням, відділам, службам ради громади та іншим структурам при розгляді питань щодо туристичної діяльності на території громади;

✓ організація залучення фінансування місцевих підприємців, міжнародних та українських підприємств, установ, організацій для розвитку туристичної діяльності на території громади;

✓ розробка програми та інших стратегічних документів щодо розвитку туристичної діяльності на території громади;

підготовка проектів рішень ради громади та виконавчого комітету, що належать до компетенції відділу.

у сфері комунікацій:

– організація комунікацій Полянської територіальної громади, її виконавчого комітету та посадових осіб з населенням та підприємствами, установами, організаціями усіх форм власності;

– здійснення контролю за дотриманням рекомендацій та правил такої комунікації, які розробляються відділом та затверджуються виконавчим комітетом Полянської територіальної громади;

– підготовка і подання на затвердження виконавчому комітету ради громади проекти місцевих програм з популяризації громади та створення

інформаційного простору громади, участь у підготовці відповідних загальнодержавних і регіональних програм;

- забезпечення систематичного і оперативного інформування підприємств, установ, організацій і населення громади про діяльність громади та її виконавчого комітету.

- здійснення інформаційного наповнення усіх ресурсів громади, зокрема веб-порталів, сторінок у соціальних мережах, друкованих засобів масової інформації;

- формування банку даних про населення та підприємства, установи, організації регіону;

- реалізація пріоритетів інформаційної політики Полянської територіальної громади та її виконавчого комітету;

- невідкладно реагувати на будь-які інформаційні приводи, які стосуються діяльності громади та її виконавчого комітету;

- організація представництв посадових осіб Полянської територіальної громади на заходах, які стосуються її розвитку.

Також вбачаємо, що саме запропонований відділ має займатися пошуком позабюджетних джерел фінансування та налагодження співпраці з різноманітними фондами та грантовими програмами.

У подальшому нашому дослідженні зосередимо увагу на міжнародному досвіді розвитку зеленого туризму.

Розвиток сільського зеленого туризму у більшості країн світу розглядається як невід'ємна складова частина комплексного соціально-економічного розвитку села. Це актуально й для Черкаської області. В країнах Європи приділяється велика увага розвитку сільського туризму як галузі, яка дає можливість у короткий час оживити місцеву інфраструктуру. Оскільки зелений туризм є дійовим засобом вирішення проблеми утримання населення в слаборозвинутих регіонах, у багатьох країнах він розглядається як один із важливих напрямів у політиці розвитку села. У Великобританії, Франції, Австрії, Румунії, Польщі, Угорщині залучення до діяльності у сфері зеленого туризму

набув значного розвитку і вбачає в ньому основний важіль економічного підйому своїх сільських територій, тому для Миколаївської області досвід цих країн є актуальним для вивчення.

Класичні європейські традиції й цінності сільського відпочинку впродовж багатьох десятиліть сповідує Великобританія. Ставлення нації до своєї сільської спадщини задекларовано в місії існування британської Національної організації сільського туризму та агротуризму, яка формується так: "Наша сільськогосподарська спадщина допомогла створювати Британську сільську місцевість такою, якою Ви бачите її сьогодні, з усім її різноманіттям і величним пейзажем, наші сільські будинки зберегли найкраще з архітектурної традиції, від респектабельних будівель помість до солом'яних будиночків".

Національною туристичною організацією акредитовано понад 1200 агроосель. Сільський туризм забезпечує близько 400 000 робочих місць і є підвалиною існування 25 000 од. малого бізнесу лише в одній сільській Англії (не враховуючи Уельсу, Шотландії і Північної Ірландії) [813-815].

Щорічно в Англії багатотисячними накладами друкуються рекламно-інформаційні каталоги об'єктів сільського зеленого туризму з сертифікованою характеристикою спектра їх послуг. Кожен з них містить яскраві рекламні слогани, в яких розкривається все розмаїття сутності сільського туризму в Великобританії. Зокрема такі:

- «відчуйте себе господарем країни»;
- «осягніть велич світанків»;
- «відчуйте незабутній смак щойно приготованого у сільській оселі сніданку»;
- «вдихайте на повні груди чисте повітря своєї країни»;
- «відкрийте для себе красу, різноманіття і світ британської сільської місцевості»;
- «підніміться на гору для пікніка, повудьте форель, насолоджуйтесь традиційним чаєм з домашніми вершками чи погодуйте улюблене ягнятко»;

- «самотня ферма пропонує Вам розділити просторий сільський дім з родиною сільського господаря – проте Ви будете мати Вашу власну спальню, ванну і гостьову кімнату – і сільська родина піклуватися про Вас у цій оселі та на території ферми» [829-834].

Цікавим для Черкаської області є досвід розвитку сільського туризму Франції, який представлений Національною організацією будинків відпочинку і зеленого туризму (Maison des Gites de France et du Tourisme Vert). Ця організація пропонує агрооселі на будь-який смак і вид відпочинку, сертифіковані за високими національними стандартами сервісу. Загалом агрооселі Франції з особливим національним шармом і багатими гастрономічними традиціями виглядають набагато комфортніше, ніж будиночки Північної Європи [829].

Зокрема, у Франції прийняті такі високі стандарти сільського житла [821]:

1) оселя з обійстям і садом, умебльована; на кімнати душ і WC один (до 6 осіб), гриль-бар чи міні-духовка, плита, холодильник, посуд і посудомийна машина, дитяча колиска на вимогу;

2) додатково до умов I категорії на території саду є всі умови для барбекю, крім того, у будинку ванна, пральна машина, міксер, електрокавоварка, телебачення;

3) додатково до умов II категорії є окремий вхідний та прогулянковий сад; два WC для 7 осіб, телефон; послуги прибиральниці на вимогу;

4) додатково до умов III категорії є вишуканий будинок з респектабельним умеблюванням і внутрішнім художнім оформленням, камін;

5) додатково до умов IV категорії є приватний ландшафтний парк чи сад, облаштовані майданчики для активного дозвілля (наприклад, тенісний корт, басейн, сауна та джакузі), гараж для авто; відеомагнітофон, інша побутова техніка.

Оселі аграрних районів Франції різняться не лише зірковістю (від простих сільських будиночків до вілл і приватних історичних замків (chateaux)). Враховано також етногеографічні ознаки: оселі Шампані, Провансу, Гасконі, Нормандії, Савойї мають особливий шарм, якого не знайдеш більше ніде в

Європі. У вартість проживання завжди входить сніданок, де, враховуючи кулінарні традиції, буде нагода скуштувати щойно спечений хрусткий хліб з молоком, круасани з джемами домашнього виробництва, піріжки й печиво, а також різноманітні сири і, безумовно, вишукані місцеві вина. Частина агроосель різних категорій приймає гостей з їхніми домашніми улюбленцями: кішками, собаками, морськими свинками тощо, для них створена спеціальна інфраструктура [834].

Існує спеціальна категорія агроосель для інвалідів, сертифікованих організацією "A. P. F.". Вони поділяються на дві категорії: I категорія: розміщення на першому поверсі з можливістю в'їзду в оселю і пересування по ній (до кухні, спальні, ванни, туалету тощо) інвалідним візком. II категорія: подібні умови, але дещо обмежені умови пересування оселею на інвалідному візку і користування спеціальним обладнанням.

У Франції розроблена спеціальна програма дитячого відпочинку в сільській місцевості впродовж шкільних канікул. Дітей від 3 до 13 років запрошують для проживання у сім'ї, піклування про свійських тварин (ягнята, поросята, кролики), активних ігор на природі зі своїми сільськими ровесниками, цікавих походів і пригод. Також у селі діти мають змогу вивчати народні танці, художні промисли, фольклор краю, іноземні мови. Якість такого відпочинку контролює і сертифікує DDASS – Міністерство охорони здоров'я і соціального забезпечення Франції, а також Міністерство молоді та спорту [835].

Для тих категорій туристів, які полюбляють подорожувати країною на власному авто, у Франції значного розвитку набула мережа авто туристичних кемпінгів, "прив'язаних" до сільської місцевості, де туристи можуть отримувати свіжі продукти домашнього приготування. Усі кемпінги країни постійно перевіряють на відповідність національним стандартам сервісу й отримують категорійний сертифікат. Зокрема, в країні існують кемпінги таких категорій [840]:

- 1) кемпінг неподалік села. Площа для розкладання наметів 300 м і 400 м – ділянка з природною рослинністю (лісопарком, луками). Один WC і одна

мийка для прання одягу, від 1 до 3 душових чи ванних кімнат, водовід з кранами гарячої і холодної води, залежно від кількості наметових місць;

2) на доповнення до умов I категорії наявні дитячий ігровий майданчик та спортмайданчик для дорослих;

3) на доповнення до умов II категорії: від 30 до 100 % наметових місць електрифіковані й оснащені біотуалетами, є крита автостоянка, 2–3 ванни і 2–4 душові кабінки, 3 приміщення для прання одягу, автомийка;

4) на доповнення до умов III категорії: всі наметові місця освітлені, є кімната відпочинку, таксофон. Кількість ванних і душових кімнат більша, з розрахунку одна на 10 осіб.

Альтернативу відпочинку у сільських господарів становлять курортні селища, які облаштовуються у місцевостях з мальовничою природою національних і регіональних ландшафтних парків. У Франції діє спеціальна інвестиційна програма "Gotes de France programme, chalets-loisirs" розбудови інфраструктури "курортних селищ", які складаються з 3–25 дерев'яних будиночків-шале, розрахованих на 4–6 гостей кожен.

Крім того, з метою популяризації агроекотуризму, у національних природних парках Франції створено мережу т. зв. панда-готельчиків (Panda-Gotes), сертифікованих WWF, що відповідають таким вимогам — "вписуються" у природний ландшафт і мають помірний рівень сервісу, що не вимагає значних затрат ресурсів;

— дотримуються умов захисту навколишнього природного середовища (використання екотехнологій);

— пропонують гостям програми екотуристичного супроводу, оренду біноклів, довідники-ідентифікатори фауни, топокарти з нанесеними екотуристичними маршрутами, екотуристичні брошури тощо.

Відповідно до угоди між власниками "пандаготельчиків" і WWF Франції, вчені-експерти цієї організації здійснюють регулярні перевірки цієї категорії нічліжних закладів щодо дотримання ними правил природоохоронного режиму.

Надзвичайно великою популярністю серед самих французів та іноземних туристів користуються відпочинкові програми проживання у замках, розташованих посеред мальовничих агроландшафтів рівнинної та передгірної Франції. Такі родові замки-помістя пропонують туристам від однієї-кількох гостьових кімнат до апартаментів з витонченим аристократичним сервісом.

У Франції налічується понад 700 замків і палаців вишуканих архітектурних стилів, сертифікованих для приймання агротуристів. Їхні інтер'єри, залежно від заможності господарів, прикрашені багатьма картинами, скульптурами, керамікою, антикварними та сучасними меблями.

Цікавою для України та Черкаської області зокрема є австрійська "формула успіху" сільського зеленого туризму. Ця невелика альпійська країна нині нараховує понад 15 000 зареєстрованих агротуристичних господарств сумарною місткістю 170 000 ліжко-місць. Станом на 2011 р. кожне сьоме туристичне ліжко країни знаходилося в агротуристичному секторі [818].

Основою відпочинку в австрійських Альпах є безпосередня задіяність гостей у традиційному фермерському газдуванні: вигоні худоби на альпійські луки, зборі альпійських трав, виготовленні молокопродуктів, зборі лісових ягід тощо, а також різноманітні програми активного гірського, екстремального й екологічного туризму.

Також вартим вивчення є досвід Угорщини, Румунії, Польщі.

Згідно з законодавством Угорщини сільський зелений туризм зараховано до сфери ведення особистого селянського господарства, формуються відповідні пільгові податкові інструменти. У цьому виді туризму в Угорщині задіяно 7 тис. сільських жителів. До найпопулярніших місцевостей належать південно-західна область Ваш, східна область Сольнок (район р. Тис) і славнозвісний Хортобадський степ.

Особливістю сільського туризму в Угорщині є його поєднання з національними традиціями конярства (до XII ст. угорці були кочівниками і сьогодні зберегли свою любов до коней). Щорічно в Угорщині проводяться

Національні фестивалі кінного спорту, до яких входить 40 видовищних програм [817].

У Румунії інтереси власників агроосель представляє ANTREC - Національна асоціація сільського, екологічного і культурного туризму (член EuroGites від Румунії). На сьогодні ця організація нараховує 3250 членів, понад 2500 агроосель з сумарним рекреаційним потенціалом понад 11 000 ліжко-місць. Сільський туризм у цій країні орієнтується на збереження природного середовища й етнокультурних традицій (обряди, звичаї, народні ремесла, відгонне вівчарство на карпатських полонинах, гастрономічні традиції, унікальна народна архітектура, гірські замки, гірськолижні курорти, мережа природно-заповідних територій).

З усіх закордонних країн для Миколаївської області найбільше значення має досвід Польщі. За даними ВТО, з 1997 р. ця країна утримує 5-7 місце серед найбільш відвідуваних країн Європи. За даними Польської агенції розвитку туризму, участь країни у приїжджому туризмі в Європу складає близько 5 % , а у валютних доходах від туризму - близько 4 % .

Масовий сільський туризм зародився у Польщі на початку 1990-х рр. як наслідок масштабних соціально-політичних трансформацій у Європі (зміна економічного режиму в країні, пожвавлення євроінтеграційних процесів, об'єднання Німеччини, відкриття західного кордону). Впродовж 1990-х рр. сільський зелений туризм у Польщі перебував у фазі інтенсивного кількісного та якісного розвитку. Він стимулювався як успіхами ліберальної політики держави, так і потребами ринку. В сільському туризмі уряд країни вбачає джерело розвитку для регіонів, які не мають природних ресурсів для розбудови виробничих галузей економіки. Зазвичай ці регіони депресивні, бідні, бо не мають основ для промислового розвитку [828].

Нині у Польщі в розрізі регіонів агротуризм розвивається дуже нерівномірно. Серед причин цього можна назвати: природну диференціацію країни; економічну нерівномірність розвитку регіонів; історичне минуле;

географічне положення (міра віддаленості від основних транспортних комунікацій); традиції відпочинку.

Згідно з законодавством Польщі надання послуг сільського зеленого туризму не належить до підприємницької діяльності. Тому прибутки селянських господарств за такі послуги не підлягають обкладанню податком на додану вартість. Крім того, законодавство передбачає також звільнення доходів від оподаткування, що отримані завдяки наданню нічліжних послуг агротуристам за таких умов [838]:

- житловий будинок, в якому здаються кімнати, належить до сільського господарства;

- кімнати здаються туристам, а не сезонним працівникам чи третім особам;

- кімнати для туристів знаходяться у житловому будинку сільської родини,

а не в іншій спеціально пристосованій будівлі для туристів;

- кількість кімнат, що здаються туристам, не перевищує п'яти [839]. З 1997 р.

Польська федерація сільського туризму "Гостинні господарства" запровадила нові засади класифікації та категоризації об'єктів сільської нічліжної бази. Завдяки цій категоризації власники об'єктів для ночівлі почали пристосовуватись до поставлених вимог, зросла якість запропонованих послуг.

Система категоризації сільської нічліжної бази є добровільною. Садиби, в яких була проведена категоризація, гарантують високу якість послуг і їх частіше відвідують гості. До того ж господар такої оселі отримує право розмістити свою пропозицію в рекламних матеріалах федерації.

Категоризація проводиться на підставі письмового звернення, яке надсилається в Польську федерацію сільського туризму "Гостинні господарства". Правління федерації делегує на об'єкт двох інспекторів, які здійснюють категоризацію. Присвоювані категорії відрізняються кількістю сонечок на знаку федерації (чим вища категорія, тим більше сонечок). Нині можна отримати максимально III категорію (тобто три сонечка). Сонечка відповідають зіркам, які використовують при категоризації готелів. Оселя, якій присвоєно відповідну категорію, має право два роки користуватися знаком

Польської федерації сільського туризму "Гостинні господарства". Після чого необхідно повторно подати запит у федерацію, яка проводить інспекцію об'єкта, й затверджує категорію на наступні два роки.

Зараз у Польщі існує безліч гостинних господарств і мікrohотелів у сільській місцевості, для яких сільський туризм є основною формою підприємництва. Натомість типових агротуристичних господарств порівняно мало, а з-поміж тих, які функціонують, значна кількість стратегічно зорієнтована на приймання німецьких туристів (йдеться про економічно розвинутіші території західної Польщі).

Для обслуговування цього сегмента споживачів власники агроосель західного регіону країни пристосовують інтер'єр до високих євростандартів: облаштовують на рівні люксу ванні кімнати, використовують елементи оздоблення інтер'єру, "рідні" для німецького менталітету (наприклад, фігурки гномів і інших персонажів німецьких казок), використовують готичне письмо на рекламних щитах, вивісках з написами німецькою мовою [827].

Для німецьких туристів, які становлять абсолютну більшість усього закордонного туризму в Польщі, відпочинок у польському селі лише на 10-15% дешевший від пропозиції "Urlaub auf dem Bauernhof" і тому спонукає західнопольських господарів підтримувати паритетно високі ціни і стандарти сервісу.

Загальним недоліком польського агротуризму в інших регіонах країни є недостатній зв'язок його матеріальної бази із селом, сільським господарством, з традиційною архітектурою та інтер'єрами. Сільські мешканці часто з великим старанням та запалом намагаються уподібнити свої будинки та помешкання міським, що знижує екзотичність їх сприйняття туристами. Власники агротуристичних господарств, зазвичай, не надають належного значення піклуванню про те, щоб їх будинки мали якомога більше оригінальної архітектури та етно-регіональної стилістики.

Агротуристичний продукт, що пропонується польськими господарствами, на жаль, часто зводиться виключно до ночівлі та харчування. Але ж

загальновідомо, що рентабельність об'єктів для ночівлі зростає при наданні, наприклад, інших послуг.

Промоційна система польських агротуристичних господарств також варта наслідування. У країні щорічно видаються десятки тисяч каталогів та рекламних буклетів із агротуристичними послугами, розробленими для всіх територіальних рівнів: груп воєводств, воєводств, гмін і навіть окремих сіл. Перевагою каталогів є насичення їх конкретною практичною інформацією: ціни, адреси, категорії та види осель.

Таким чином, можна зробити висновок на основі вище проаналізованих досліджень, що основними напрямками розвитку сільського зеленого туризму в Черкакській області мають стати: створення сприятливих умов для отримання податкових пільг та кредитів для власників агросадиб, рекламування послуг сільських господарств, випуск різноманітних путівників, поширення різноманітних видів агротуристичного бізнесу, у тому числі курортна спеціалізація сільського зеленого туризму.

Закінчуючи аналіз європейського досвіду організації сільського туризму, звертаємо увагу на нові тенденції його розвитку, пов'язані з процесом глобалізації. Глобалізація у туристичній сфері, передусім, передбачає зникнення будь-яких бар'єрів у міжнародних туристичних обмінах, туристичне "зменшення" земної кулі завдяки здешевленню трансконтинентальних авіаперельотів та створенню більш-менш однорідної за рівнем сервісу туристичної інфраструктури в усіх без винятку країнах світу тощо. Глобалізація в сільському туризмі й агротуризмі набирає обертів, передусім, через запровадження глобальних банків даних агротуристичної пропозиції планети та механізмів глобальної електронної торгівлі цими послугами.

Універсальною та невід'ємною складовою розвитку туристичного підприємства є комунікація. Від її розвитку багато в чому залежить якість самого туризму та ефективність здійснення туристичної діяльності (послуг). Завдяки прогресу інформаційних технологій (ІТ) в сучасному світі змінилися способи та характер комунікацій. Це безпосередньо стосується і сфери туризму і, окрім

іншого, призвело до перетворення механізмів туристичної діяльності. [851]. Ефективна система і висока якість комунікації є умовою сталого розвитку туристичного підприємництва, підвищення його стандартів, а також успішності туризму в громаді.

Комунікація – це ефективний управлінській засіб розвитку та реалізації заходів необхідних для досягнення поставлених цілей. Тому комунікативна діяльність має застосовуватися стратегічно, бути продуманою та належно контролюватися.

У базовому варіанті комунікацію в туризмі необхідно розглядати з точки зору турфірми і туристів.

Комунікація в діяльності турфірми є різновидом економічної комунікації та ділиться на два напрямки - у зовнішньому середовищі та всередині фірми. Зовнішні комунікації турфірми охоплюють взаємодії з:

- 1) потенційними і діючими клієнтами (маркетингова комунікація);
- 2) партнерами, головним чином, туроператорами (ділова комунікація);
- 3) регулюючими органами (звітна комунікація).

Два перших види є особливими для сфери туризму, охоплені компетентнісним підходом та можуть моделюватися. Маркетингова комунікація передбачає пошук/формування каналів інформування та взаємодії з клієнтами, є частиною туристичних компетенцій і містить неформальні зв'язки. Особливістю турфірм є те, що їх комунікація з клієнтами виходить за рамки надання суто споживчої інформації. Проводиться великий обсяг ознайомчої роботи, що вимагає особливої підготовки і розвитку комунікаційної культури. Комунікація з клієнтами є як індивідуальною (персоніфікованою), так і масовою (публічною).

Комунікація відіграє ключову роль в туризмі. Комунікація в туризмі може розумітися широко та багатоаспектно як: спілкування, взаємодія, зв'язок між різними суб'єктами, передача інформації (повідомлень) або інформаційний обмін як процес, а також в прикладному плані як спосіб трансляції знань (досвіду). У певному сенсі туризм може бути представлений як комунікаційний процес, в рамках якого мають місце комунікації між турфірмами і туристами, а

також всередині цих груп. В результаті, можуть розглядатися різні системи комунікацій: між громадою та суб'єктами туристичної діяльності та між суб'єктами туристичної діяльності та між туристами.

Для Жашківської територіальної громади розроблено план заходів з розвитку комунікації в туризмі:

запровадження системи надання електронних послуг для туристичного бізнесу;

створення окремого розділу «Суб'єктам туристичної діяльності» на офіційному сайті громади для чинних та майбутніх підприємців, який міститиме необхідну інформацію про заснування та ведення бізнесу, оперативну інформацію про зміну відповідних нормативно-правових актів тощо;

оприлюднення інформації про грантові та кредитні можливості у відповідному розділі;

аналіз потреб бізнесу в окремих елементах інфраструктури (опитування);

моніторинг появи нових грантових та кредитних можливостей та регулярне інформування підприємців; проведення тренінгів та соціально просвітницьких заходів серед дітей та підлітків;

інформація про туристичні об'єкти тощо.

Вважаємо, що в Жашківській територіальній громаді комунікації мають сприйматися, як звичайна складова планування різних видів діяльності та прийняття рішень. Усі відомства та підприємства повинні відслідковувати та оцінювати свій комунікативний внесок по відношенню до власних комунікативних цілей.

Нами визначені зацікавлені сторони в Жашківській територіальній громаді: мешканці; органи влади; бізнес; політики; громадські організації; гості; журналісти; ті, хто формує суспільну думку (opinionsbildare); партнери; інші учасники.

Вважаємо, що комунікативна стратегія у громаді має базуватися на таких принципах, як: відкритість; зрозумілість; простота; оперативність.

Для активізації системи комунікації між громадою та суб'єктами туристичної діяльності для досліджуваних територіальних громад нами запропоновано наступні заходи:

створити туристично-інформаційні продукти та відповідну інфраструктуру – вказівники, карти, пункти туристичної інформації, постійно актуалізувати інформацію в геопошукових системах та туристичних веб-порталах, створити та оновлювати туристично-інформаційний веб-портал громади;

на рівні громади постійно підвищувати якість надання послуг для туристів, зокрема шляхом навчання та стажування працівників, проводити сертифікацію та рейтингування закладів тощо;

визначити та зарезервувати земельні ділянки для будівництва туристичних об'єктів;

постійно презентувати рекреаційний потенціал громади на туристичних виставках;

створити дорадчий орган при голові громади – туристичну Координаційну раду з керівників найбільших туристичних закладів, закладів громадського харчування, екскурсіводів, інших підприємців, які надають послуги туристам, керівництва громади;

утворити «Агенції місцевого розвитку територіальної громади» зі створенням нею відповідного підрозділу - Центр розвитку туризму, з виконанням функції туроператора, тур агента, квартирного та екскурсійного бюро на базі можливостей громад.

Враховуючи, що Черкаська область є учасником проекту SMEDO (Офіс розвитку малого та середнього підприємництва) в досліджуваних громадах пропонуємо створити Інформаційний пункту підприємця (ІПП) на базі Центру надання адміністративних послуг (ЦНАП). Вважаємо, що ІПП може стати дієвим інструментом громади в реалізації місцевої стратегії розвитку туризму із врахуванням економічного профілю громади та точкою взаємодії місцевої влади

із підприємцями. Основною функцією ІПП має бути надання безкоштовних інформаційних та консультаційних послуги про:

дотримання регуляторних процедур (реєстрація бізнесу, дозволи та ліцензії тощо);

доступ до наявних державних або міжнародних програм підтримки МСП; можливості підтримки від інших державних органів, установ та організацій;

неурядові організації розвитку підприємництва, де можна отримати фахову консультаційну або навчальну підтримку.

Основними проблемами забезпечення відповідних умов для розвитку в громадах сільського зеленого туризму є: низький рівень якості та комфорту, які необхідні для задоволення потреб як вітчизняних, так і іноземних туристів; збереження чистоти довкілля; погане сполучення (дороги в сільській місцевості знаходяться у надзвичайно занедбаному стані); незнання селянами іноземної мови; існує сильна конкуренція з боку сусідніх областей, які пропонують кращу інфраструктуру та сполучення. Але найбільшою проблемою є відсутність інформаційного забезпечення як національного, так і іноземного туриста про можливі туристичні маршрути та привабливі території для відпочинку у громадах.

Пропонуємо кожній громаді створити туристичний веб-сайт з *віртуальнийи туром* - це мультимедійний спосіб представлення навколишнього простору. Це може бути кругова панорама приміщення або огляд території туристично-екскурсійного об'єкта, відеоекскурсія приміщеннями готельного комплексу або відеокаталог пропозицій туристичної фірми.

Мультимедійний віртуальний тур громад максимально реалізує принцип "краще один раз побачити". Повний ефект присутності, що створюється технологією віртуального туризму, має низку характеристик:

- зображення (або серія зображень) ландшафту, історичних місць представлені на суцільній поверхні, що оточує глядача; зображення розгорнуте перед глядачем таким чином, щоби створити враження його безперервності;

- необмежений вигляд у всіх напрямках;
- вичерпне вивчення, оцінка предмета;

- безперервна серія сцен або подій, які постійно змінюються. На екрані монітора створюється панорамне 3 D - зображення, яке оточує глядача площиною в 360°. Переглядаючи віртуальну 3 D-панораму, глядач отримує більший обсяг візуальної інформації, ніж на звичайній фотографії. Керуючи клавішами або мишею, можливо, відповідно до свого бажання, озирнутися навколо або повернутися, наблизити або віддалити предмет, який вас зацікавив, розгорнути картину під потрібним кутом [830].

Веб-сторінка забезпечить збільшення продажів туристичного продукту. Процес продажу відбувається у двох площинах: без використання сервісів мережі та за допомогою Інтернету. Веб-сторінка підтримує угоди без використання Інтернету, вказуючи клієнтам найближчу точку продажу. Розташування пунктів обслуговування клієнта можна представити на інтерактивній Миколаївській області і, клацнувши на обраний пункт, дізнатися його адресу, телефон, електронну пошту, факс, спосіб доїзду тощо.

Ми пропонуємо створити на веб-сайті громад дискусійні групи (*newsgroups*) та chat rooms - це спеціально створені місця в Інтернеті, де можна проводити текстові дискусії в режимі реального часу з багатьма користувачами (за умови, що вони перебуватимуть у той самий час на певній веб-сторінці). Туристичне підприємство може використати такі конференції, розміщаючи їх на своїх веб-сторінках, черпаючи з них різноманітну інформацію (наприклад, думку клієнтів щодо наданих фірмою послуг тощо). На сервісі WWW туристичне підприємство може оголосити час, коли буде проводитися дискусія на певну тему. Прикладом цього може бути організування дискусії з відомим мандрівником. Тоді користувач може долучитися до розмови і поставити запитання головному. Після закінчення чат-дискусії на своїй веб-сторінці туристичне підприємство має розмістити матеріал її перебігу, щоб його могли переглянути користувачі, які не мали часу чи можливості взяти в ній участь [850].

Дестинація – територія, яка приваблює туриста, куди він здійснює поїздку і де проводить певний час. Поняття «дестинації» походить від латинського («destino») і перекладається як «місцезнаходження», адреса. Відтак існує безпосередній зв'язок між туристською дестинацією та територіальною громадою, на території якої вона розміщена (якщо це не землі загальнодержавної власності).

За територіально-географічним підходом туристські дестинації розглядаються дослідниками як різні за розмірами територіальні утворення – континенти, країни, регіони, місцеві територіальні утворення, курорти і навіть окремі атракції, які обираються туристами в якості пунктів призначення своєї подорожі. Відповідно до маркетингового підходу *туристична дестинація – це сукупність туристичних ресурсів, туристичної інфраструктури, туристичних атракцій територіальної громади, які підібрані і ув'язані таким чином, щоб відповідати потребам і очікуванням туристів.*

Досить часто туристичні дестинації поєднуються з рекреаційними дестинаціями, – які володіють атракціями, що можуть приваблювати та задовольняти потреби достатньо широкої групи відпочиваючих. Рекреаційна дестинація є необхідним елементом лікувально-оздоровчого туризму, її репутація та імідж приваблюють туристів, є мотивуючим чинником першого, а головне, повторних візитів [835]. Серед прикладів рекреаційних дестинацій в Європі ми б назвали чеські Карлові Вари, Теплице, Маріанські лазні, угорські Будапешті, Балатонфюреде, Балфі, Дюлі, Хайдусобосло, Харкані, Хевізі, Шарварі, латвійська Юрмала, польська Криниця-Здруй та інші, територіальна громада яких забезпечує фінансування свого соціально-економічного розвитку з рахунок податків, жителі мають гарантовані робочі місця, розвиваються торгівля та сфера послуг.

Туристична дестинації неможлива без маркетингу, оскільки цей продукт орієнтований на зовнішніх споживачів, які можуть дізнатися про дестинацію і її продукт виключно завдяки маркетинговому просуванню, а адекватний продукт, його ефективне ціноутворення та оптимальний розподіл, однозначно формується

на основі маркетингового підходу. Маркетинговий аспект розуміння дестинації передбачає її привабливість для туриста, орієнтацію на задоволення потреб, комплексність та взаємопов'язаність туристичного продукту (туристичні ресурси, туристична інфраструктура, туристичні атракції):

Світовий досвід показує, що при наявності ресурсів і ідеї дестинацію можна зробити з чого завгодно: для цього потрібні тільки ресурси в достатній кількості і генеральна ідея, яку послідовно втілюють в життя. Маркетинговий підхід розширює уявлення про дестинації як про територію, вона існує не тільки фізично, а й ментально у свідомості реальних і потенційних туристів.

Україна сьогодні – це гетерогенний (неоднорідний) соціокультурний простір, у якому на перший план виходить регіональний чинник. Як зазначають американські дослідники, якщо регіон має добре функціонуючу економічну систему і високий рівень політичної інтеграції, то це є результатом успішного акумулювання цим регіоном соціального капіталу. Незважаючи на досить велику кількість робіт, присвячених дослідженню регіонального розвитку, недостатньо вивченим є регіональний соціальний капітал. Це питання ми плануємо вирішити [830].

Успіх громади, які просуває свою туристичну привабливість, безпосередньо залежить від доступності туристичної дестинації, ефективності маркетингової комунікаційної та розподільчої політики, швидкості передачі і обміну інформацією, від її актуальності, своєчасності отримання, адекватності та повноти. Маркетингова комунікаційна політика спрямована на просування туристичної дестинації базується на алгоритмі прийняття рішень туристів про відвідування туристської дестинації (рис. 1), який включає три стадії: до відвідування туристської дестинації, під час і після відвідування туристської дестинації.

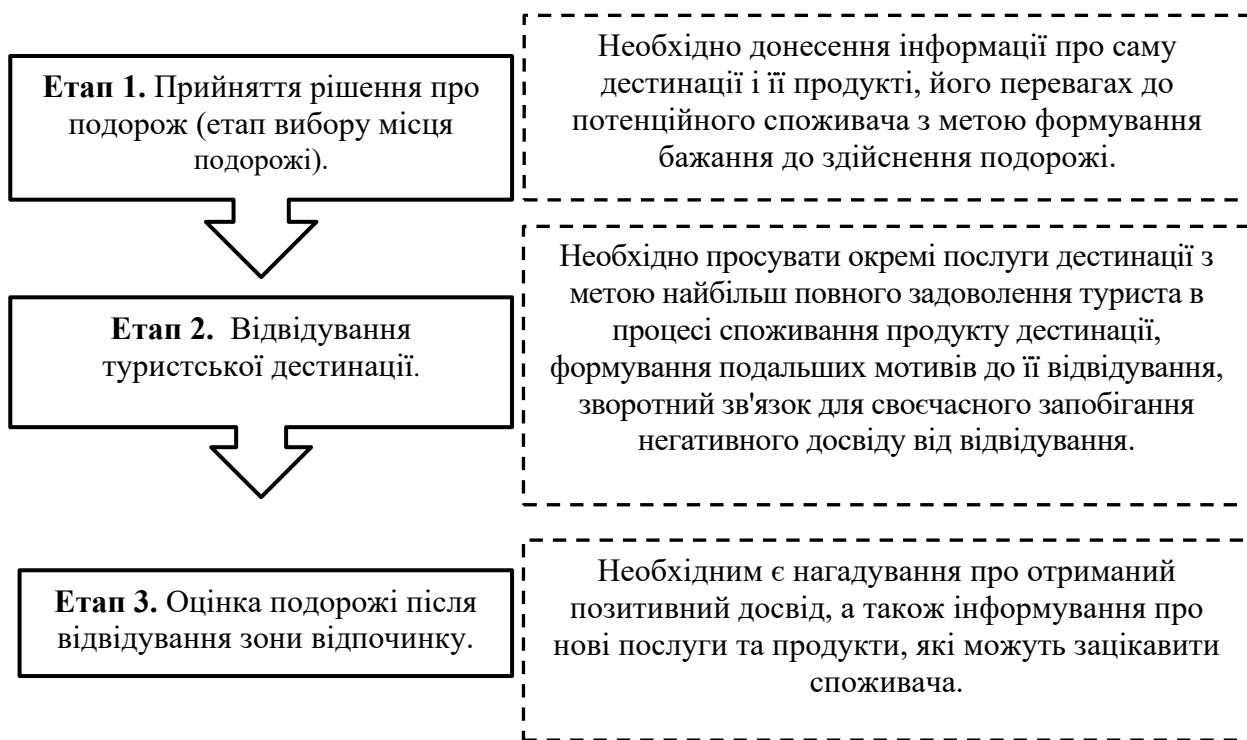


Рисунок 1. Взаємозв'язок етапів споживчого вибору туристичної дестинації та завдань маркетингової комунікаційної політики

Алгоритм процесу прийняття споживачем рішення про відвідування окремої дестинації дає можливість розробити та застосувати інструменти та програми просування продукту дестинації на кожному етапі споживчого вибору: Основними видами маркетингових комунікацій, що застосовуються в просуванні туристських дестинацій є: прес-реліз, прес-кіт, тематичні статті, фотографії, ньюслетер, новинні листи, спонсорство, виставки, акції зі стимулювання збуту, буклети та брошури дестинації, фільми, Інтернет-маркетинг, веб-сайт дестинації.

Шляхом стимулювання збуту передбачається використовувати різні інструменти стимулювання покупки через зниження цін або надання додаткових можливостей. Стимулювати збут є особливо важливим, коли турист робить вибір між двома конкуруючими продуктами. Існує цілий спектр інструментів стимулювання збуту (табл. 1).

**Таблиця 1. Інструменти стимулювання збуту в туристичних
дестинаціях**

Інструмент	Опис	Приклад
Цінове стимулювання	Зниження цін під час низького сезону або в міжсезоння, встановлення особливої ціни при покупці пакету, туристичні квитки	Відбувається зниження вартості відвідувань основних атракцій поза сезоном, спеціальної ціни при одночасній купівлі квитка на фестиваль і номера в готелі. Пропонуються комплексні карти знижок на відвідування всіх музеїв, розробляються комплексні туристичні квитки, які передбачають знижки на транспорт, культурні об'єкти, заклади громадського харчування та відвідування розважальних заходів
Конкурси, тоталізатори, лотереї	Дії, якими передбачаються конкурси, розіграші, розваги, що додаються в процесі покупки	Проводяться конкурси на знання території, квести, розігруються безкоштовні путівки
Подарунок, винагорода	Знаковий подарунок при покупці	Даруються магніти з географічними логотипами, буклети, карти-схеми, путівники всім постояльцям готелів
Програми для постійних покупців	Нагорода за лояльність	Вручаються сертифікати зі знижкою на відвідування атракцій в наступний приїзд

Джерело: та пропозиції автора

Буклети дестинації – стандартний комунікативний інструмент в туризмі і гостинності. Буклети та брошури не просто надають потенційним туристам загальну інформацію про дестинацію, а формують бажання здійснювати поїздки. Основною перевагою брошури / буклету є те, що потенційний турист може прочитати її, коли йому зручно; брошури можна поширювати в багатьох місцях. Буклет, будучи друкованою формою інформації про дестинації, може вперше знайомити потенційного туриста з дестинацією, виступати джерелом інформації при вже існуючому первісному інтересі, може бути джерелом інформації про можливості дестинації для людини, яка вже приїхала в дестинацію.

Однак, брошури, карти, постери не доносять важливі повідомлення до потенційних туристів, поки вони не доставлені їм. Необхідна розробка системи розповсюдження друкованих матеріалів. До каналів, за допомогою яких можливе їх поширення, відносяться офіси туроператорів, які виконують свою діяльність дистанційним шляхом, національні та регіональні туристичні офіси та інформаційні центри, холи готелів, зали прильотів аеропортів, офіси авіакомпаній, що здійснюють рейси до регіону, адресна розсилка.

Фільми також виступають інструментом просування дестинації. Пряма реклама сьогодні все менш ефективна: в результаті інформаційного перенасичення рекламними повідомленнями включається механізм вибіркового сприйняття. Актуальними, в даний час, є маркетингові комунікації, інтегровані в «немаркетингові» форми. Таким інструментом є product placement (продакт плейсмент), за допомогою якого можливо розміщувати, згадувати продукцію компанії в фільмах, телепередачах. Даний спосіб просування активно використовується і в туризмі. Наприклад, Венеція була «героїнею» фільму «Турист», Карлові Вари – «Остання відпустка», регіон Прованс – «Париж почекає» та інші. Коли туристична дестинація представляє частину художнього фільму або телевізійної програми, то їй вдається формувати свій імідж через канали, які заслуговують у споживача більшу довіру, ніж просто пряма реклама.

Основним джерелом комунікації сьогодні є інтернет-простір, який вже став «полем конкурентної битви». Одним з найбільш значущих механізмів

формування іміджу дестинації є соціальні мережі – сукупності учасників, об'єднаних не тільки середовищем спілкування, а й з явно встановленими зв'язками між собою. Мережі несуть в собі, на відміну від преси, телебачення, радіо і офіційних сайтів, неупереджену інформацію, якій довіряють користувачі, і яка може бути, при розумному підході, використана в стратегічних і тактичних цілях туристського підприємства або дестинації. До найбільш поширених форм організації спілкування за допомогою веб-технологій можна віднести:

Блоги. У цих сервісах кожен учасник веде власний журнал – тобто залишає записи в хронологічному порядку. Теми записів можуть бути будь-якими; найпоширеніший підхід – це ведення блогу як власного щоденника. Інші відвідувачі можуть залишати коментарі на ці записи. Блогерами є мандрівники зовсім різного віку, соціальних груп, з різних міст України та зарубіжжя, професійні, любителі, досвідчені і тільки початківці.

Форуми. Ця форма спілкування є розвитком ідеї телеконференцій. Повідомлення користувачів в форумах групуються за темами, які задаються, як правило, першим повідомленням. Всі відвідувачі можуть побачити тему і розмістити своє повідомлення – у відповідь на вже написані. Як правило, теми групуються в тематичні форуми, управління системою здійснюють адміністратори і модератори. Найбільш розвинені форуми починають володіти першими ознаками соціальних мереж – між учасниками можуть бути встановлені соціальні зв'язки.

Соціальні мережі і сервіси, що їх підтримують, є дуже ефективним методом забезпечення відвідуваності сайтів, зворотного зв'язку і поступово стали одним із засобів генерації контенту (вмісту, що має цінність). Найбільш популярними соціальними мережами Twitter, Facebook, Instagram, Last.fm, LinkedIn, MySpace, MyAnimeList.

Наявність додатків для соціальних мереж дозволяє мандрівникам відмовитися від послуг турагентів і організувати поїздку самостійно. Багатьом цікаві не масові маршрути, а «неходжені стежки»; і тут буде вельми доречним досвід інших туристів. Більшості подорожуючих сьогодні потрібна об'єктивна інформація з цього приводу, отримати яку можна тільки з перших рук, від точно

такого ж туриста. Відмінність соціальних мереж для туристів – це їх тематична спрямованість. У цих спільнотах учасники обмінюються враженнями, відгуками, фотографіями, відео, ведуть блоги і багато іншого. Цільова аудиторія таких сайтів – це туристи і мандрівники, які їздили, їздять і планують і далі продовжувати здійснювати поїздки і нові відкриття різних країн і міст.

Ще одним фактором, що впливає на мотивацію в період пандемії коронавірусної інфекції та з розвитком сучасних інформаційних технологій є можливість працювати віддалено. Все більше працівників виявляють бажання працювати дома і мати гнучкий графік роботи – це пріоритети нових поколінь персоналу [846]. Дослідження дозволяє зробити висновок, що HR - менеджмент під впливом цифрових та інформативних технологій потребує розширеного розвитку ініціативи, можливостей команд та повноважень, компетенцій та поліпшення організаційних структур. Це означає, що організаціям необхідно чітко сформулювати місію, узгодити та вдосконалити у співробітників навички майбутнього, управляти не лише залученням, а й задоволеністю персоналу [849].

Важливою складовою частиною маркетингу дестинації є подієві заходи в різних сферах суспільного життя, учасниками яких можуть бути як місцеві жителі, так і туристи. До них відносяться як чисто туристські заходи (конференції, зльоти, форуми, виставки і т.д.), так і інші подієві приводи для прибуття туристів, для диференціації дестинації. Саме можливість підкреслити свою винятковість і залучити туристів змушує державні органи управління та фірми використовувати івент-маркетинг, створюючи певний подієвий ряд на території. Значення подієвих заходів полягає не тільки в диференціації території, але і в зростанні доходів місцевого бюджету та зайнятості, розвитку торгівлі, громадського харчування, транспорту, готельного бізнесу.

Для дестинацій і для окремих турпродуктів використання інтернет-маркетингу має додаткове значення, пов'язане зі специфікою самого продукту – невловимих відчуттів, за якими турист їде в іншу країну, регіон, місто. Факт географічної віддаленості продукту від покупця ускладнює процес продажів. За допомогою Інтернету нівелюється значення географічно віддаленої дестинації

від потенційних туристів. Приймаючи рішення про туристичну поїздку значна частина туристів звертається саме до Інтернету.

В просуванні DESTINATION-карток оптимально використовується інтегрований підхід, в результаті чого відбувається об'єднання різних інструментів для того, щоб донести до цільової аудиторії ключову туристичну пропозицію. Інтеграція маркетингових комунікацій сприяє ефективному позиціонуванню DESTINATION-карток у свідомості туриста і максимальному впливу на його рішення про поїздку.

Головною особливістю сучасних туристичних DESTINATION-карток є об'єднання в мережу підприємств туристичної індустрії, пов'язаних єдиним технологічним циклом обслуговування туристів. Найбільш інноваційним маркетинговим інструментом формування та просування регіонального турпродукту є карт-система туристських DESTINATION-карток (Destination-Card-Systeme) [833].

Впровадження туристичних карток дозволяє диверсифікувати туристичний продукт DESTINATION-карток, залучити в процес туристського обслуговування національних (перевізників, національні пам'ятки, громадські об'єднання) та локальних (готелі, заклади торгівлі, заклади харчування, туристично-інформаційні центри, екскурсійні бюро) операторів, розширити асортимент доступних для туриста послуг, знизити ціну на окремі послуги турпродукту, організувати ефективно просування місцевих пам'яток та атракцій.

Карт-система туристської DESTINATION-картки – це об'єднання в єдиний турпродукт послуг різних організацій і продаж туристам права на їх споживання за нижчими цінами у вигляді спеціальної картки. Основними елементами карт-системи є: організації, що виробляють туристські послуги; туристично-інформаційні центри та організації, які розробляють і реалізують картки турпродукту; покупці карток турпродукту.

Реалізація туристичних послуг через карт-систему заснована на використанні маркетингових механізмів стимулювання збуту, управління туристськими потоками, оптового продажу. Туристична картка, як правило, випускається у формі електронної пластикової картки (на зразок банківської) або чекової книжки з відривними талонами або спеціальної сторінкою для відміток

про відвідування об'єкта. В даний час поширені три типи карток турпродукту: тематичні (музейна карта Нідерландів, музейна картка Больцано, музейна картка Берліну), комплексні міські (Innsbruck Kard, «I Amsterdam», Amsterdam City Pass, Barcelona Card, Vienna City Card), комплексні регіональні (Bodensee Erlebniskarte, Bayern-Ticket ArteCard (по Неаполю і регіону Кампанії)). Туристична картка, як правило, випускається у формі електронної пластикової картки (на зразок банківської) або чекової книжки з відривними талонами або спеціальної сторінкою для відміток про відвідування об'єкта.

Туристичні карки дозволяють підвищити економічну ефективність туристичної дестинації за рахунок збільшення обороту. В карт-системі цей механізм реалізується завдяки можливості продавати туристичний продукт у вигляді «напівфабрикату». Купуючи картку турпродукту, споживач сам вирішує, в якій послідовності і коли відвідувати туристські об'єкти і споживати послуги, включені в неї. Програму відпочинку він формує самостійно.

Однією з популярних програм Іспанії по залученню туристів є картковий проект для гостей «Madrid card». Карта гостя надає численні пропозиції, акції, бонуси в готелях, можливість отримати знижку в ресторанах, безкоштовне або пільгове відвідування музеїв Іспанії і навіть безкоштовний проїзд, знижку в театри, безкоштовні мобільні додатки. Пропозиція по міських картах гостя для великих міст є важливим інструментом і каналом збуту для туристичної індустрії і зручним варіантом для туристів міста, які приїхали з культурними або діловими цілями. Карти гостя Іспанії різні за змістом і за вартістю. Як правило, карта гостя діє від 1 до 5 днів [819]. Попит на карту гостя Іспанії досить високий, наприклад, Barcelona Card в 2017 р було продано 202 156 карт. Barcelona Card [820] у 2019 році коштувала 60 євро для дорослого і 32 євро для дитини. У вартість входить: переміщення на громадському транспорті протягом вказаної кількості днів (автобуси, трамваї, поїзд і автобус в аеропорт); безкоштовний вхідний квиток в ряд музеїв (їх список постійно змінюється); знижка на відвідування найпопулярніших музеїв (до 20%); прохід в будь-який музей без черги; знижки на розваги і покупки (наприклад, на оренду велосипеда і скутера), на деякі екскурсії; додається список ресторанів, музичних

закладів та магазинів з продажу сувенірів, де також працює знижка; путівник по місту (в кіоску така карта коштує кілька євро). Карта допомагає заощадити до 20 євро в день на одну людину.

Регіональна карткатурпродукту *Bodensee Erlebniskarte* розроблена в трьох видах і трьох варіантах. Боденське озеро (Бодензеє) з прилеглим регіоном – одна з найбільш привабливих туристичних дестинацій у всьому альпійському регіоні. Узбережжя Бодензеє ділиться між Німеччиною, Швейцарією та Австрією. Принцип функціонування карт-системи дестинації Бодензеє схожий з карт-системою Інсбруку. Головна відмінність в тому, що картка турпродукту розрахована на відвідування визначних пам'яток в трьох країнах: Австрії, Німеччини та Швейцарії. Придбавши цю картку, турист без додаткової оплати може користуватися послугами ряду об'єктів туристичної індустрії регіону: 16 канатних доріг, 7 зоопарків, 40 аквапарків та басейнів, 75 музеїв, 30 туристських маршрутів, включаючи трансферт через Боденське озеро. Для дітей передбачена знижка 48%. Впровадження карт-системи в практику просування турпродукту призвело до зростання туристського споживання в деяких атракційних пунктах дестинації Бодензеє на 700%.

Впровадження карт-систем в практику формування дестинацій культурного туризму є найважливішим інструментом непрямого стимулювання збуту туристичного продукту окремих міст, регіонів і навіть країн. Маловідвідувані об'єкти туристичної індустрії, якщо вони входять в картки турпродукту, з одного боку, підвищують свою популярність, а з іншого – працюють на позитивний образ дестинації в цілому. В даному випадку виникає синергетичний ефект: привабливість турпродукту, що складається з послуг, включених в картку, набагато вище, ніж проста сума привабливості цих же об'єктів, що функціонують поза карт-системи.

Для туриста дестинації – це єдина сукупність всіх компонентів її продуктів і послуг, а також пов'язані з цим очікування, відчуття. Одним із маркетингових інструментів розвитку суб'єктів туристичного підприємництва територіальних громад та забезпечення їх конкурентоспроможності є туристична картка. У

дисертаційній роботі розроблена туристична карта «Жашків» дозволить підвищити атрактивність туристичної дестинації, збільшити туристичний потік індивідуальних туристів (які лишають більше грошей, ніж організовані групи з короткочасним перебуванням), а отже, і доходів від туризму в галузях гостинності – готельному господарстві, громадському харчуванні і в роздрібній торгівлі. Як показує іноземний досвід, використання карток турпродукту не тільки вигідно туристам, а й формує у них уявлення про різноманітність пам'яток і атракціонів в дестинації. Очевидно, що турист не в змозі за один раз відвідати усі цікаві місця, однак, він отримає уявлення про нереалізовані перспективи відпочинку, до яких можна повернутися в наступні сезони. Таким чином, карт-система впливає на формування нових мотивів повторного відвідування громади.

В умовах пандемії, коли закриті кордони та існує заборона на групові тури, цікавий досвід демонструє Китай, який просуває туристичні дестинації свої територіальних громад. На травневі свята (з 1 по 5 травня) місто центрального підпорядкування Тяньцзінь на півночі Китаю прийняло 1,67 млн. гостей, які витратили в цілому 654 млн юанів (близько \$92,5 млн) на туристичних об'єктах міста; число туристів, що відвідали острівну туристичну провінцію Хайнань на півдні Китаю за травневі свята, досягло 1,3 млн (туристичні пам'ятки відвідали близько 770 тис. осіб), які принесли виручку 994 млн юанів (близько \$140 млн), Дохід чотирьох магазинів безмитної торгівлі за свята склав \$42,4 млн., які принесли 71121 відвідувачів; Пекін відвідало понад 4,6 млн туристів, а виручка від туризму за цей період склала 4,18 млрд юанів (близько \$590 млн). При цьому туристичні об'єкти повинні забезпечити турпотік лише на 30% від звичайного рівня в зв'язку з необхідністю забезпечення профілактики інфекції; туристи також повинні заздалегідь бронювати квитки через Інтернет; обов'язковою є демонстрація QR-кодів паспорта здоров'я для посвідчення про стан здоров'я, вимірювати температуру тіла на вході.

Україна з Китаєм зможе взаємно відкритися швидше, ніж з країнами ЄС. Відбулися попередні перемовини з послом України в Китаї, з представниками

китайсько-українських асоціацій. Налагодити взаємодію туристичних дестинацій України з китайськими партнерами та туристами доцільно через соціальні мережі Weibo и WeChat, у тому числі, через QR-коди, які дозволяють повідомляти цільові аудиторії про пам'ятки, визначні місця, місцеву гастрономію, можливості для шопінгу, цікаві новини, спеціальні акції. Доцільно звернути на увагу на молодих китайських мілленіалов, які формують попит на пригодницький туризм, програми якого можуть запропонувати багато територіальних громад України: рафтинг, подорожі на повітряній кулі та аерошуті, гірське сафарі, полювання, риболовля тощо. Для мандрівникам з Китаю українські милі затишні містечка, краєвиди, сільські та гірські хатинки, вишневі сади, карпатські гори та полонини, свята, майстер-класи це незвичне явище та позитивний користувачський досвід.

У результаті нашого дослідження встановлено, що в сучасних умовах ринкової економіка великого значення набуває управління підприємством на принципах маркетингового менеджменту. Маркетинговий менеджмент слід розглядати в загальній системі менеджменту підприємства, тобто в цілісній системі управління. Успіх здобуде те підприємство, яке творчо застосовує маркетинговий менеджмент у своїй діяльності і буде постійно в пошуках нових способів адаптації до безперервно мінливих умов існування. Організація маркетингового менеджменту в системі управління підприємством дає можливість ефективно здійснювати свою господарську діяльність [856].

Маркетинг сьогодні пропонує територіальним громадам, які позиціонують себе як туристичні та рекреаційні дестинації сукупність технологій та набір інструментів (сайти, соціальні мережі, PR, реєстрація та відгуки про заклади розміщення, харчування, розваг на TripAdvisor, розміщення на тематичних форумах і новинних порталах, ситуативний, актуальний контент в Instagram тощо), які допомагають адаптувати туристичну інфраструктуру, сервіс до потреб туристів.

Таким чином, у сучасних умовах для успішного просування туристичної дестинації важливим є системний комплексний підхід, інтеграція всіх елементів в

єдину систему, активне залучення споживача в процес просування дестинації, постійна комунікація з ним. В якості каналів просування доцільно розглядати: карт-систему туристичної дестинації; оф-лайн та он-лайн путівники, системи навігації, інтерактивні мапи, ГІС-системи тощо; офіційний сайт туристичної дестинації (окремо від сайту міста, але з обов'язковим пере направленням на сайт дестинації); веб-сайти та інтернет-проекти учасників туристичного ринку; соціальні мережі; розділи веб-сайтів, мобільні додатки. Використовуючи широкий комплекс маркетингових інструментів для завоювання цільової аудиторії та реалізуючи різні заходи маркетингової програми, можна збільшити туристичні потоки та попит на регіональні/локальні товари і послуги.

REFERENCES

1. Бартон Т., Шенкир В., Уокер П. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься. // Научно-популярное издание. - М. : ИД «Вильямс», 2007. – 207 с.
2. Крутова А. С., Ставерська Т. О., Шевчук І. Л. The problems of the enterprises financial security / А. С. Крутова, Т. О. Ставерська, І. Л. Шевчук // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. / [редкол. : О. І. Черевко (відпов. ред.) та ін.]. – Харків : ХДУХТ, 2015. – Вип. 1 (21). – С. 92-105
3. Economist Intelligence Unit, Managing Business Risks [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://pages.eiu.com/rs/753-RIQ-438/images/The_Global_Liveability_Index_2018.pdf
4. Інтернет портал для управлінців [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.management.com.ua/about.php>
5. Літовченко О.Ю., Топоркова О.В. Структурно-функціональна модель антикризового фінансового управління підприємством // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна серія «Економічна», випуск 98, 2020р ,с108-114.
6. Майданик Н. И. Управление юридическими рисками в предпринимательской деятельности / Н. И.Майданик // Альманах цивилистики : сборник статей. / под ред. Р. А. Майданика. – Киев: Алерта, 2015. – Вып. 6. – С. 483–508.
7. Наука прийняття рішень [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://www.imena.ua/blog/science-of-decision-making/>
8. Погляди на ризики, 6-те щорічне дослідження PwC – з риск менеджменту: Управління ризиками, 2017р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2017/ukraine-ceo-survey-2017.pdf>
9. Портер М.Б. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей; діяльності конкурентів / М.Б. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
10. Система экономической безопасности. Стоимостный подход для количественной оценки её эффективности (часть 1). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.psj.ru/saver_magazins/
11. Топоркова О. В., Акімова Н. С., Наумова Т. А. Стратегічні аспекти управління ризиками для забезпечення економічної безпеки підприємства. – Бізнес Інформ. – 2019. – №8. – С. 237-243

12. Toporkova, O. Lytovchenko Functional approaches to accounting and analytical information to ensure the economic security of the enterprise / Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг". Збірник наукових праць ХДУХТ, 2021 р. Вип.1 (33) . – С. 51-62.
13. Toporkova E. Strategic aspects of financial risk management of enterprises / Organizational-economic mechanism of management innovative development of economic entities: collective monograph / M. Bezpartochnyi, in 3 Vol. / Higher School of Social and Economic – Przeworsk: WSSG, 2019. – Vol. 2. – 400 p , С. 136-145
14. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: моногр. / С.М. Шкарлет // . – К.: Книжкове видавництво Національного авіаційного ун-ту, 2007. – 436 с.
15. Мацик О. В. Модернізація інформаційно-комунікативного забезпечення діяльності медичних установ. Інноваційна економіка. 2020. №5-6. С. 97-102
16. Бриксіна В. О., Шульгіна Л. М. Процеси та етапи управління модернізацією виробничої діяльності на підприємстві. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 5. С. 137-141
17. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
18. Трансфер інноваційних технологій в агропромислове виробництво регіонів України // за ред. Я. М. Гадзало, А. В. Баян, С. А. Володін. Київ : Аграрна наука, 2016. 244 с.
19. Тимофєєв М. М., Вінюков О. О., Бондарева О. Б. Біогенна система землеробства в аспекті формування сталих агробіогеоценозів. Вісник Центру наукового забезпечення АПВ Харківської області. Харків, 2016. № 20. С. 68–74.
20. Осадчий В. І., Бабіченко В. М. Динаміка стихійних метеорологічних явищ в Україні. Український географічний журнал. 2012. № 4. С. 8–14.
21. Дідух Я. П. Екологічні аспекти глобальних змін клімату: причини, наслідки, дії. Вісник НАН України. 2009. № 2. С. 34–44.
22. Адаменко Т. І. Зміна агрокліматичних умов і їх вплив на зернове господарство України. Погода і зернове господарство України : матеріали наради-семінару. Дніпропетровськ, 2004. С. 3–6.
23. Саблук П. Т. Зерновий ринок України: проблеми і перспективи. Економіка України. 1997. № 5. С. 4–14.
24. Царенко О. М. Еколого-економічне обґрунтування інтенсифікації землеробства. Вісник аграрної науки. 1999. № 6. С. 11–17.

25. Solonechnyi P., Kozachenko M., Vasko N., Gudzenko V., Ischenko V., Kozelets G., Usova N., Logvinenko Y., Vinyukov A. AMMI and GGE biplot analysis of yield performance of spring barley (*Hordeum vulgare* L.) varieties in multi environment trials. *Agriculture & Forestry*. Podgorica, Montenegro 2018. Issue 1. Vol. 64. P. 121–132.
26. Вінюков О. О., Удовиченко С. М. Інноваційно-інвестиційний розвиток Донецького регіону та оптимальні моделі трансферу інновацій (науково-практичні рекомендації) : рекомендації. Донецька ДСД станція НААН. Покровськ, 2018. 45 с.
27. Вінюков О. О. Ефективність впровадження наукових інновацій на розвиток зернового господарства України та Донецької області. Науково-виробничий збірник «Вісник Центру наукового забезпечення АПВ Харківської області». 2018. № 25. С.12-21.
28. Мамєдова Е. І. Вплив гідротермічних умов та агротехнологічних заходів вирощування на особливості росту й розвитку рослин ячменю ярого в Північному Степу. *Зернові культури*. 2017. Т. 1. № 2. С.300-306.
29. Зінченко О. І. Рослинництво. Київ : Аграрна освіта, 2001. 591 с.
30. Каленська С. М., Шевчук О. Я., Дмитришак М. Я. Рослинництво. Київ: НАУ, 2005. 502 с.
31. Попов С. И., Бондаренко Е. С., Курилов А. С. Влияние азотных подкормок на урожайность и качество зерна пшеницы озимой. *Вісник центру наукового забезпечення АПВ Харківської області*. 2018. № 24. С. 68–77.
32. Кліпакова Ю.О., Білоусова З.В. Вплив передпосівної обробки насіння та погодних умов року на урожайність та якість зерна пшениці озимої. *Зрошуване землеробство*. 2018. № 69. С.41-45.
33. Чугрій Г.А., Вінюков О.О. Тестування програм збалансованого живлення пшениці озимої в умовах нестійкого зволоження зони Степу України з метою стабілізації врожайності зернової групи у Східному регіоні. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2021. № 1. С.55-64.
34. Иванов Г. И., Васильев Г. С. Эффективность ЭМ-технологии при выращивании зерновых колосовых в условиях Одесской области. *Надежда планеты*. 2002. № 6. С. 3–4.
35. Лопачев Н. А., Наумкин В. Н., Петров В. А. Теоретические основы биологизации земледелия. *Агротехнический вестник*. 1998. № 5–6. С. 32–33.
36. Сендецький В. М. Виробництво органічних добрив нового покоління “Біогумус” з органічних відходів агропромислового комплексу методом вермикультивування і його вплив на врожайність сільськогосподарських культур. *Збірник наукових праць Білоцерківського національного аграрного університету. Агробіологія*. 2010; 4: 72–80.

37. Суслов С. А., Дулепов М. А. Биогумус – резерв повышения эффективности сельского хозяйства. Вестник НГИЭИ. 2011. 1 (2). С. 38–43.
38. Сытников Д. М. Биотехнология микроорганизмов азотфиксаторов и перспективы применения препаратов на их основе. Біотехнологія. 2012. Т. 5. № 4. С. 34-48.
39. Petrychenko V. F., Korniychuk O. V., Voronetska I. S. Biological farming in conditions of transformational changes in the agrarian production of Ukraine. *Agricultural Science and Practice*. 2018. 5(2). P. 3–12.
<https://doi.org/10.15407/agrisp5.02.003>
40. Мартенюк Г. М. Біогумус в системі органічного виробництва. Органічне виробництво і продовольча безпека. Житомир: О. О. Євенок, 2016. С. 189–192.
<http://ir.znau.edu.ua/handle/123456789/5198>
41. Коноваленко Л. І., Моргун В. В., Петренко К. В. Ефективність різних регуляторів росту рослин та біопрепаратів в умовах Степу. Агроєкологічний журнал. 2013. № 3. С. 51–56.
42. Гирка А. Д., Андрейченко О. Г., Кулик І. О. Вплив біопрепаратів і регуляторів росту на продуктивність рослин ячменю ярого голозерного та півчастого в умовах північного Степу. Бюлетень Інституту сільського господарства степової зони. 2012. № 3. С. 65–68.
43. Сметанко О. В., Бурикiна С. І., Кривенко А. І. Вплив елементів біологізації вирощування пшениці озимої на різних фонах мінерального живлення в умовах Південного Степу України Вісник аграрної науки. 2018. № 8 (785). С. 33-37.
<https://doi.org/10.31073/agrovisnyk201808-05>
44. Іващенко О. О., Іващенко О. О. Біологізація аграрного виробництва. Вісник аграрної науки. 2016. № 12 (785). С. 58-62.
45. Остапчук М.О., Поліщук І.С., Мазур О.В., Максимов А.М. Використання біопрепаратів — перспективний напрямок вдосконалення агротехнологій. Сільське господарство та лісівництво. 2015. № 2. С. 5–17.
46. Найдъонова О. Є. Застосування гумінового препарату «Humin plus» в органічному землеробстві. Вісник ХНАУ. 2015. № 2. С. 39–50.
47. Василенко М.Г., Стадник А.П., Душко П.М. [та ін.] Урожайність і якість насіння сільськогосподарських культур за дії регуляторів росту рослин. Агроєкологічний журнал. 2018. № 1. С. 96–101.
48. Доспехов Б.А. Методика полевого опыта. М.: Агропромиздат, 1985. 351 с.
49. *Aquaculture in China. Success Stories and Modern Trends*. John Wiley & Sons Ltd. 2018. 730 pp.

50. Albert G. J. Tacon (2020) Trends in Global Aquaculture and Aquafeed Production: 2000–2017, *Reviews in Fisheries Science & Aquaculture*, 28:1, 43-56, DOI: 10.1080/23308249.2019.1649634
51. Rosamond L. Naylor et al. (2021) A 20-year retrospective review of global aquaculture. *Nature*, 591: pp.551-563
52. Dan Gibbons (2019). Alltech: Global aquafeed production hit 40m tons for the first time in 2018. Режим доступу: <https://cutt.ly/OGatbE0>
53. Scientific, Technical and Economic Committee for Fisheries (STECF) – The EU Aquaculture Sector – Economic report 2020 (STECF-20-12). 389 pp. EUR 28359 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2021.
54. Батієвська Н. О. Удосконалення технології гранулювання при виробництві комбікормів: дисертація. Одеса. 2020. С. 31–32.
55. Zoran Markovic, Marko Stankovic, Boz'idar Ras'kovic, Zorka Dulic, Ivana Z'ivic, Vesna Poleksic (2016). Comparative analysis of using cereal grains and compound feed in semi-intensive common carp pond production. *Aquacult Int.* (2016) 24:1699–1723 DOI 10.1007/s10499-016-0076-z
56. Павлюк Ю.Ю. Просторовий розвиток регіонально-економічних систем. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2011. № 2 (53). С. 42 - 47.
57. Пепа Т.В. Просторовий розвиток регіональних соціально-економічних систем в контексті державної регіональної політики. *Держава та регіони*. 2009. № 2. С. 17-21.
58. Пепа Т.В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України. Черкаси: Брама України, 2006. 440 с.
59. Аналіз відтворювальної структури регіону. URL: <https://buklib.net/books/32366/> (дата звернення 02.06.22).
60. Глізнуца М.Ю. Визначення складових та оцінка інноваційного потенціалу регіону. *Развитие производительных сил и региональная экономика*. 2016. № 3/5. С. 11-14.
61. Бугай Т. В. Методичні підходи до оцінки ефективності бюджетного процесу в Україні. *Ефективна економіка*. 2015. № 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4287> (дата звернення 12.05.22).
62. Інклюзивний вимір розвитку міст – центрів ділової активності України: тенденції та перспективи : наукова доповідь / наук. ред. М.І. Мельник. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього» НАН України, 2019. 55 с.

63. Zaloznova, Yu., & Trushkina, N. (2018). Information technologies as a tool for management of the logistic activity of enterprise. *Innovation technologies in Economy and Society*. T. Nestorenko, M. Wierzbik-Stronska, R. Jendrus (Eds.) (pp. 165-178). Katowice: Wydawnictwo Wyzszej Szkoły Technicznej Katowice.
64. Sandiuk, H., Lushpiienko, Yu., Trushkina, N., Tkachenko, I., & Kurganskaya, E. (2019). Special Procedures for Electronic Public Procurement. *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues*, 22. Retrieved from <https://www.abacademies.org/articles/special-procedures-for-electronic-public-procurement-1544-0044-22-SI-2-351.pdf>.
65. Kashchena, N., Solokha, D., Trushkina, N., Potemkin, L., & Mirkurbanova, R. (2019). Use of multi-agent simulation modeling for predicting the sales of wholesale trade companies. *Journal of Management Information and Decision Sciences*, 22(4), 483-488.
66. Trushkina, N. (2019). Transformation of customer relationship management in the digital economy. *Digital economy and digital society*. T. Nestorenko, M. Wierzbik-Stronska (Eds.) (pp. 311-316). Katowice: Wydawnictwo Wyzszej Szkoły Technicznej w Katowicach.
67. Tryfonova, O., & Trushkina, N. (2019). Application of information technologies in logistic activities of enterprises. Conceptual aspects management of competitiveness the economic entities. M. Bezpartochnyi, I. Britchenko (Eds.) (pp. 161-172). Przeworsk: WSSG.
68. Zaloznova, Yu., & Trushkina, N. (2019). Management of logistic activities as a mechanism for providing sustainable development of enterprises in the digital economy. *Virtual Economics*, 2(1), 63-80. [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01\(4\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01(4)).
69. Trushkina, N. (2019). Development of the information economy under the conditions of global economic transformations: features, factors and prospects. *Virtual Economics*, 2(4), 7-25. [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.04\(1\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.04(1)).
70. Kryshtanovych, S., Prosovykh, O., Panas, Y., Trushkina, N., & Omelchenko, V. (2022). Features of the Socio-Economic Development of the Countries of the World under the influence of the Digital Economy and COVID-19. *International Journal of Computer Science and Network Security*, 22(1), 9-14. <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2022.22.2.2>.
71. Liashenko, V., Ivanov, S., & Trushkina, N. (2021). A Conceptual Approach to Forming a Transport and Logistics Cluster as a Component of the Region's Innovative Infrastructure (on the Example of Prydniprovsky Economic Region of Ukraine). *Virtual Economics*, 4(1), 19-53. [https://doi.org/10.34021/ve.2021.04.01\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2021.04.01(2)).

72. Liashenko, V., & Trushkina, N. (2021). Cross-border transport and logistics cluster as an effective form of cooperation between the regions of Ukraine and Visegrad Four. In: A. Krysovaty, T. Shengelia (Eds.), *Visegrad Group: a form of establishment and development of European integration: collective monograph* (pp. 265-288). Tbilisi: Publishing House "Universal".
73. Liashenko, V., & Trushkina, N. (2021). Institutional Principles of Formation of Cross-border Transport and Logistics Cluster in the Conditions of Digital and Sustainable Development. *Green, Blue & Digital Economy Journal*, 2(3), 90-100. <https://doi.org/10.30525/2661-5169/2021-3-14>.
74. Trushkina, N., & Shyposha, V. (2021). Cluster Initiatives as a Mechanism for Modernizing the National Economy: Adaptation of European Practice. *Moderní aspekty vědy: XIV Díl mezinárodní kolektivní monografie* (Str. 590-601). Česká republika, Jesenice: Mezinárodní Ekonomický Institut s.r.o.
75. Trushkina, N., & Shyposha, V. (2021). Clustering of the national economy as an effective tool for the sustainable development of European Countries. *Three Seas Economic Journal*, 2(4), 63-70. <https://doi.org/10.30525/2661-5150/2021-4-11>.
76. Trushkina, N. (2022). Cluster model of USA's national economy development. *Scientific Foundations in Economics and Management: Collective monograph* (pp. 146-153). Boston: Primedia eLaunch. <https://doi.org/10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.1.3.2>.
77. Dźwigoł, H., Kwilinski, A., & Trushkina, N. (2021). Green Logistics as a Sustainable Development Concept of Logistics Systems in a Circular Economy. *Proceedings of the 37th International Business Information Management Association (IBIMA)*, 1-2 April 2021 (pp. 10862-10874). Cordoba, Spain: IBIMA Publishing.
78. Dzwigol, H., Trushkina, N., & Kwilinski, A. (2021). The Organizational and Economic Mechanism of Implementing the Concept of Green Logistics. *Virtual Economics*, 4(2), 74-108. [https://doi.org/10.34021/ve.2021.04.02\(3\)](https://doi.org/10.34021/ve.2021.04.02(3)).
79. Liashenko, V. I., Tsvirko, O. O., & Trushkina, N. V. (2021). Zelena transformatsiia transportno-lohistychnoi systemy Prychornomorskoho rehionu v konteksti Yevropeiskoho Zelenoho Kursu [Green transformation of the transport and logistics system of the Black Sea region in the context of the European Green Course]. *Black Sea Economic Studies*, 68, 64-76. <https://doi.org/10.32843/bses.68-10>. (in Ukrainian)
80. Trushkina, N. (2022). Zelena ekonomika: stanovlennia kontseptsii, evoliutsiia rozvytku ta suchasnist [Green economy: the formation of the concept, the evolution of development and modernity]. *Moderní aspekty vědy: XVII Díl mezinárodní kolektivní monografie* (str. 112-129). Česká republika, Jesenice: Mezinárodní Ekonomický Institut s.r.o. (in Ukrainian)
81. Trushkina, N. (2022). Green economy in the conditions of modern challenges: conceptual frameworks. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*, 1(1), 1-6. <https://doi.org/10.46299/j.isjmef.20220101.1>.

82. Trushkina, N. (2022). Green investments as a nontraditional source of financing the development of the Czech national logistics system. *Moderní aspekty vědy: XVI Díl mezinárodní kolektivní monografie* (str. 453-466). Česká republika, Jesenice: Mezinárodní Ekonomický Institut s.r.o.
83. Trushkina, N. V. (2021). Tsyrukuliarna ekonomika: stanovlennia kontseptsii, evoliutsiia rozvytku, bariery, problemy i perspektyvy [Circular economy: concept formation, evolution of development, barriers, problems and prospects]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy – Herald of the Economic Sciences of Ukraine*, 1(40), 9-20. [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.1\(40\).9-20](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.1(40).9-20). (in Ukrainian)
84. Trushkina, N., & Prokopyshyn, O. (2021). Circular economy as a new way of managing in the conditions of digital transformations. *Green, Blue & Digital Economy Journal*, 2(3), 64-71. <https://doi.org/10.30525/2661-5169/2021-3-10>.
85. Skoryk, O. V. (2014). Osoblyvosti funktsionuvannia rehionalnykh lohistrychnykh tsestriv ta kompanii Ukrainy [Features of the functioning of regional logistics centers and companies in Ukraine]. *Regional Economy*, 2, 200-206. (in Ukrainian)
86. Valkova, N. V. (2015). Lohistrychni systemy: vyznachennia, klasyfikatsiia ta rol na riznykh rivniakh upravlinnia [Logistics systems: definition, classification and role at different levels of management]. *Young Scientist*, 2(17), 146-150. (in Ukrainian)
87. Vinichenko, I., & Horodko, M. (2016). Lohistrychnyi pidkhid v upravlinni silskohospodarskymy pidpriemstvamy [Logistic approach to management of agricultural enterprises]. *Investments: practice and experience*, 24, 11-15. (in Ukrainian)
88. Hryhorak, M. Yu. (2017). Intelektualizatsiia rynku lohistrychnykh posluh: kontseptsii, metodolohiia, kompetentnist [Intellectualization of the market of logistics services: concept, methodology, competence]: monohrafiia. Kyiv: Sik Group Ukraine. (in Ukrainian)
89. Krykavskyyi, Ye. V., & Chornopyska, N. V. (2019). Lohistrychni systemy [Logistics systems]. Lviv: Lviv Polytechnic National University Publishing House. (in Ukrainian)
90. Mykhalitska, N. Ya., & Vereskliia, M. R. (2020). Lohistrychnyi menedzhment [Logistics management]. Lviv: Lviv State University of Internal Affairs. (in Ukrainian)
91. Trushkina, N. V. (2020). Kliientoorientovanyi pidkhid do lohistrychnoho servisu v umovakh informatsiinoi ekonomiky [Customer-oriented approach to logistics service in the information economy]. *Business Inform*, 6, 196-204. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-6-196-204>. (in Ukrainian)
92. Hnatyshyn, L. B., & Trushkina, N. V. (2021). Tsyfrova transformatsiia systemy upravlinnia lohistrychnoiu diialnistiu ahrarnykh pidpriemstv [Digital transformation of logistics management system of agricultural enterprises]. *Business Inform*, 12, 98-107. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-12-98-107>. (in Ukrainian)

93. Trushkina, N. (2022). Lohistychna systema: do pytannia terminolohii [Logistics system: to the question of terminology]. *Věda a perspektivy*, 3(10), 84-96. [https://doi.org/10.52058/2695-1592-2022-3\(10\)-84-96](https://doi.org/10.52058/2695-1592-2022-3(10)-84-96). (in Ukrainian)
94. Tsvirko, O. O., & Trushkina, N. V. (2022). Lohistychna infrastruktura: sutnist i rol u zabezpechenni staloho rozvytku natsionalnoi ekonomiky [Logistics infrastructure: the essence and role in ensuring sustainable development of the national economy]. *Moderní aspekty vědy: XIX. Díl mezinárodní kolektivní monografie* (str. 258-279). Česká republika, Jesenice: Mezinárodní Ekonomický Institut s.r.o. (in Ukrainian)
95. Trushkina, N., Prokopyshyn, O., & Dranus, L. (2022). Customer relationship management in the system of logistics administration at agricultural enterprises. In: Diachkov, D. (Ed.), *Security management of the XXI century: national and geopolitical aspects: collective monograph* (pp. 190-196). Prague: Eastern European Center of the Fundamental Researchers, Nemoros s.r.o., iss. 4.
96. Kaletnik, G.M. Starosud, V.I., Amons, S.E. Organizational and economic principles of increasing the efficiency of production of sugar beet seeds. *Economics. Finances. Management: current issues of science and practice*. 2017. №10 (26). Pp.7–23.
97. Kodenska M. Yu., Segeda S.A. Regularities of development of agro-industrial production and efficiency of its functioning. *Economics of agro-industrial complex*. 2018. № 6. Pp. 30–39.
98. Krasnyak O.P. Methodical approaches of research of integration processes in a sugar-beet subcomplex and structure of market of sugar. *ECONOMICS. FINANCE. RIGHT*. 2017. vol. 5(1). Pp.36-41.
99. Krasnyak O.P., Amons S. Sugar market: problems and prospects. *Efficient economy*. 2020. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua /pdf/1_2020/66.pdf
100. Nominal growth / decrease rate and real wage index. URL: <http://www.gusrv.gov.ua/statinform/doxody/temprik.htm>
101. Research and practice center of sugar beet production «November report of 2019. USDA on the production of sugar in the world and separate countries in 2019/20 MP». 2019. URL: <http://sugarua.com/ua/main/lists/5129>
102. Sabluk P.T., Kodenska M.Yu. Sugar beet production of Ukraine: problems of revival, development prospects, NNTS IAE. 2007. Kyiv, Ukraine.
103. Trynko R.I. *Methods of economic research*. Lviv: Ukr. Technology. 1999. 356 p.
104. UKRINFORM «World market of sugar can appear in a deficit». 2019. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2750680-svitovij-rinok-cukru-moze-opinitisa-v-deficiti-prognoz.html>
105. Yarchuk T.M. «Prospects and consequences of the sugar market in the European Union». 2010. vol. 2. Pp.14-20.

106. Zhydovska N.M. Features of functioning of beet-sugar subcomplex of agro-industrial complex. Actual problems of modern business: accounting and financial and management aspects: materials of the III International scientific-practical Internet conference, March 17-19, 2021. Part 1. Lviv: LNAU. 2021. Pp. 198-201.
107. Zayts O.S. Development of the world sugar market. Sugar beet. № 6.1999. P.15.
108. Zayts O.S. Methodological problems of creating a regulated sugar market. Economics of agro-industrial complex. 2001. №5. Pp. 101-108.
109. Vdovenko N. M., Korobova N. M. Methods of state regulation of agricultural sector in terms of the orientation of the economy to safety and quality standards. Wspolraca Europejska. 2015. № 3 (3). Vol. 3. С. 68–80.
110. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
111. Тіхонова Н. О., Межинська-Бруй О. Ю. Органічна продукція: переваги і недоліки. Наукові праці НУХТ. 2014. Т. 20. № 5. С. 98–104.
112. Руликівський В. Система показників оцінювання впливу агропромислового комплексу на ефективність забезпечення продовольчої безпеки держави. Вісник НАДУ. 2019. № 1. С. 115.
113. Вдовенко Н. М., Наконечна К. В. Особливості структурних змін в економіці України. Економіка АПК. 2018. № 9. С. 56–61.
114. Василенко Л. В. Світові тенденції розвитку ринку засобів захисту рослин. Економіка АПК. 2018. № 2. С. 100.
115. Федоренко В. П., Гетьман С. В. Актуальні питання захисту посівів. Карантин: захист рослин. 2009. № 3. С. 1–5.
116. Ходаківська О. В., Корчинська С. Г., Челомбітко А. Ф., Чекан К. В. Використання засобів захисту рослин у сільському господарстві. Економіка АПК. 2017. № 1. С. 24–30.
117. Корчинська О. А. Організаційно-економічне регулювання розширеного відтворення родючості ґрунтів: монографія. К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. 338 с.
118. Круть М. В. Екологічна спрямованість інновацій Інституту захисту рослин НААН. Захист і карантин рослин. 2014. Вип. 60. С. 184–190.
119. Фролов А. Понятійно-категоріальний апарат державного регулювання забезпечення продовольством населення. Вісник державної служби України. 2015. № 3. С. 11–15.
120. Професійна (професійно-технічна) освіта. Департамент освіти і науки Львівської ОДА. URL: <https://osvita.loda.gov.ua/index.php>
121. НМЦ ПТО у Львівській області. URL: <http://ptonmc.lviv.ua/>

122. Аналіз діяльності регіональних систем професійної освіти. URL: https://vrc.rv.ua/case_study/analiz-diialnosti-rehionalnykh-system-profesijnoi-osvity/
123. Головне управління статистики у Львівській області. Офіційний сайт. URL: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>
124. Інформація про здобувачів освіти закладів професійної (професійно-технічної) освіти Львівщини (станом на 01 жовтня 2021 року). Навчально-методичний центр професійно-технічної освіти у Львівській області. Львів.2021. 30 с. URL: http://ptonmc.lviv.ua/index.php?publish_filter
125. Класифікатор професій ДК 003:2010. Держспоживстандарт України. Класифікатор від 28.07.2010 № 327. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10#Text>.
126. Концепція Державної цільової соціальної програми розвитку професійної (професійно-технічної) освіти на 2022-2027 роки. Розпорядження КМУ від 09 грудня 2021 р. № 1619-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-konceptsiyi-derzhavnoyi-cilovoyi-socialnoyi-programi-rozvitku-profesijnoyi-profesijno-tehnicnoyi-osviti-na-20222027-roki-1619-091221>
127. Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів: Закон України від 8.07.2011. № 3677–VI.
128. Кваша С. М., Вдовенко Н. М. Специфічні особливості державного регулювання аквакультурного виробництва. Ефективна економіка. 2011. № 8. <http://www.economy.nayka.com.ua>.
129. Вдовенко Н. М. Економіка рибогосподарської галузі: Навчальний посібник. К.: Бізнес Медіа Консалтинг. 2010. 382 с.
130. Vdovenko N. M., Korobova N. M. Methods of state regulation of agricultural sector in terms of the orientation of the economy to safety and quality standards. *Wspolraca Europejska*. 2015. № 3 (3). Vol. 3. С. 68–80.
131. Вдовенко Н. М., Шепелев С. С. Конкуренентоспроможність рибного господарства в умовах євроінтеграції. К.: НУБіП України, 2021. 265 с.
132. Koval V., Olczak P., Vdovenko N., Boiko O., Matuszewska D., Mikhno I. Ecosystem of Environmentally Sustainable Municipal Infrastructure in Ukraine. *Sustainability*. 2021. № 13. <https://doi.org/10.3390/su131810223>
133. Kostetska K., Gordiichuk Y., Movchaniuk A., Vdovenko N., Nahorni V., Koval V. Inclusive development of social entrepreneurship in nature management. *Journal of Geology, Geography and Geoecology*. 2021. Vol. 30. № 3. P. 500–511. <https://doi.org/https://doi.org/10.15421/112146>
134. Kangasniemi M., Knowles M., Karfakis P. 2020. The role of social protection in inclusive structural transformation. Rome. FAO. www.fao.org/3/ca7333en/CA7333EN.pdf

135. Flaaten O. Fisheries Economics and Management [Handbook]. Tromso, University of Tromso, Norway. 2010. 361 p.
136. Jiang Q., Bhattacharjya N., Pahlward M., Xu Z. Environmental sustainability and footprints of global aquaculture. Resources, Conservation and Recycling. Vol. 180. 2022. Режим доступу: <https://cutt.ly/hFzJYKY>
137. Литвинов В. Д. Латинсько-український словник. К. : Укр. Пропілеї, 1998. 644 с.
138. Ткачук Г. Ю. Підходи до сутнісного наповнення категорії «безпека». Вісник ЖДТУ. 2014. № 2 (68). Серія: Економічні науки. С. 178–184.
139. Основи політичної науки. : у 2 ч. Ч. 1 : З історії політичної думки: від стародавності до наших днів / Б. Кухта, А. Романюк, М. Поліщук [та ін.]; за ред. Б. Кухти. Львів : Кальварія, 1997. 288 с.
140. Платон. Собрание сочинений : в 3 т. М.: Мысль, 1971. Т. 3, ч. 1. 688 с.
141. Цицерон М. Т. О старости. О дружбе. Об обязанностях. М. : Наука, 1993. 245 с. (Репринт текста издания 1974 г.). URL: <http://ancientrome.ru/antlitr/t.htm?a=1423775001> (дата обращения: 15.06.2022).
142. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З. С. Варналія. К. : Знання, 2009. 647 с.
143. Нижник В. М. Економічна дипломатія та економічна безпека України. Хмельницький : ХНУ, 2007. 299 с.
144. Энциклопедический словарь / под ред. И. Е. Андреевского. СПб., 1890–1907. URL: <http://www.vehi.net/brokgauz/index.html> (дата обращения: 15.06.2022).
145. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / пер. с фр. М. : Наука, 1991. 572 с.
146. Вебер М. О некоторых категориях понимающей социологии. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. 804 с.
147. Маркс К., Энгельс Ф. К критике политической экономии. Сочинения : в 30 т. Изд. 2-е. Том 13. М.: Госполитиздат, 1959. 771 с.
148. Денисенко М. П., Бреус С. В. Характеристика поняття «економічна безпека» як категорії. Теорія і практика діяльності підприємств: монографія : в 2 т. Т. 1 / Нац. металург. академія України; за заг. ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. Дніпро : Пороги, 2017. 472 с. С. 131–146.
149. Бреус С. В. Економічна безпека як категорія. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2017. № 12. С. 140–149.
150. Gould J. W., Kolb W. L. (ed.). A Dictionary of the Social Science. London: Tavistock Publications, 1964. 629 p.

151. Словник української мови : в 11 т. / за ред. І. К. Білодід та ін. Т. 1: А–В. К. : Наукова думка, 1970. 799 с.
152. Тимків Я. Теорія і практика сучасної європейської політики безпеки: приклад Польщі. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. 224 с.
153. Гуменюк А. М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти : монографія. К. : НІСД, 2014. 468 с.
154. The Oxford Reference Dictionary / ed. J. M. Hawkins. Oxford: Oxford University Press, 1991. 749 p.
155. Новий тлумачний словник української мови : 42000 сл. У 4 т. Т. 1 : А-Є / уклад. В. Яременко, О. Сліпушко. К. : Аконіт, 1998. 910 с. (Серія : Нові словники).
156. Ситник Г. П., Олуйко В. М., Вавринчук М. П. Національна безпека України: теорія і практика / за заг. ред. Г. П. Ситника. Хмельницький ; К. : Кондор, 2007. 616 с.
157. Пасічник В. Філософська категорія безпеки як основа нової парадигми державного управління національною безпекою. Науковий вісник. 2011. Вип. 7 : Демократичне врядування. URL: www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnik7/fail/pasichnyk.pdf (дата звернення: 15.06.2022).
158. Конституція України – основа реформування суспільства. Х.: Право, 1996. 96 с.
159. Бреус С. В. Управління економічною безпекою системи вітчизняних закладів вищої освіти : монографія. К. : КНУТД, 2019. 400 с.
160. Денисенко М. П., Бреус С. В. Економічна безпека держави в умовах глобалізації. Становлення економіки України у післякризовий період: ризики та проблеми розвитку : монографія / під. ред. О. О. Непочатенко. Ч. 1. Умань: Видавець «Сочінський», 2012. 416 с. С. 48–54.
161. Денисенко М. П., Бреус С. В. Основні аспекти управління економічною безпекою на різних ієрархічних рівнях. Management, finance, economics: modern problems and ways of their solutions : collective monograph / Zhydovska N., etc. International Science Group. Boston : Primedia eLaunch, 2021. 615. P. 99-105.
162. Денисенко М. П., Бреус С. В. Імплементация світового досвіду в національну модель управління українською економікою. The X International Science Conference «Topical issues, achievements and innovations of fundamental and applied sciences», March 09 – 12, 2021, Lisbon, Portugal, 2021. 340 p. P. 80-85.

163. Денисенко М. П., Бреус С. В. Основні пріоритети реалізації інноваційної діяльності в Україні. Trends in scientific thought in economics and management : collective monograph / Galushkina T., Butrym O., Baranovska V., Afanasieva O., Zaruba D., – etc. – International Science Group. – Boston : Primedia eLaunch, 2021. 502 p. С. 71-78.
164. Економічна безпека підприємства / укл. І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. 295 с.
165. Becker S.Y. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. – 3rd ed. – University of Chicago Press, 1993. – 390 p.
166. Vazhynska V.V. Investytsiyni rozvytok liudskoho kapitalu v promyslovosti Ukrainy // Avtoreferat dys. kand.ekon.nauk: 08.60.07. – Donetsk: DonNU, 2010. – 20 s.
167. Machlup F. The Economics of information and Human Capital // Princeton, 1984. – С. 419.
168. Osipchuk T.M. Problemy otsiniuvannya liudskoho kapitalu // Visnyk Natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannya: Zb.nauk.prats. – Rivne: Natsionalnyi universytet vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannya, 2008. – 660 s.
169. Smyrnov V.T., Bondarev V.F., Romanchyn V.Y. Osnovy ekonomycheskoi teoryy. Orel: Orel HTU, 2003. – 474 s.
170. Tnurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970. – С. 48.
171. Schultz T.W. The Economic Value of Education. – New-York: Colombia University Press. – 1963.
172. Chambers, G.C., Pope, R.D. (1996). Aggregate Productivity Measures. American Journal of Agricultural Economics. Vol. 78. pp. 1360-1365 [In English].
173. Chand, R., Kaul, J.K. (1986). A Note on the Use of the Cobb-Douglas Profit Function. American Journal of Agricultural Economics. Vol. 67. pp. 162-164 [In English].
174. Fare, R., Grosskopf, S., Lee, H.A. (1990). Nonparametric Approach to Expenditure-Constrained Profit Maximization. American Journal of Agricultural Economics. Vol. 72. pp. 574-581 [In English].
175. Jensen, H. et al. (1996). A Stochastic Frontier Analysis of Technical Efficiency of Ukrainian Crop and Livestock Enterprises and Implications for Reform. Ukrainian Economic Review. Vol. 2. pp. 4-22 [In Ukrainian].
176. Keleberda, T. (2019). Znachennia kooperatsii u vyrobnitsvi organichnoi produktsii [The value of the cooperation in production of the organic product]. Evropeiskii zhurnal ekonomiki i mieniedzhmienta. Vol.5. Issue 6. pp. 57-61 [In Ukrainian].

177. Kostyrko, I. G. (2020). Rozvitok silskohospodarskikh kooperatyviv iak orhanizatsiino-ekonomychnoi formy [The development of the farm cooperatives organization-economical form]. *Ukrainskii zhurnal prikladnoi ekonomyky*, T. 5, № 1, pp. 152-159 [In Ukrainian].
178. Lupenko, Yu. O., Malik, M. Yo., Shpykuliak, O. H., Mamchur, V. A., Korinets R.Ya., et al. (2021). Kontseptsiiia rozvytku simeinykh fermerskykh gospodarstv na period do 2030 roku : proiekt [The concept of development of family farms for the period up to 2030: a project]. Kyiv: NNTs «IAE» [In Ukrainian].
179. Malik, M. Y. (2021). Rol pidpriiemnitstva, kooperatsii i integratsii v stalomu rozvitku ekonomiki [The role business, cooperation and integration in stabilized development economics]. *Ekonomika APK*, № 7. pp. 50-62 [In Ukrainian].
180. Mamchur, V. A. (2021). Teoretiko-metodolohichni osoblyvosti institutsionalnoho seredovischa rozvitku pidpriiemnitskikh struktur [The theoretical-methodological specifics institutional environment of the development of the structure business]. *Colloquium-journal*, № 12 (99), pp. 74-79 [In Ukrainian].
181. Murova, O.I., Trueblood, M.A., Coble, K.H. (2000). Efficiency and Productivity Analysis in Ukrainian Agriculture. *Journal of Productivity Analysis*. Vol. 73. pp. 375-378 [In Ukrainian].
182. Nitani, M. (Miwako) & Riding, A.L. (2005). Promoting Enterprise Development or Subsidizing Tradition? The Japan Credit Supplementation System. *International Small Business Journal*, 23(1), pp. 48-71 [In English].
183. Peterson, W. (1979). International Farm Prices and the Social Cost of Cheap Food Policies. *American Journal of Agricultural Economics*. Vol. 59. pp. 12-23 [In English].
184. Rao, M. J. (1989). Agricultural Supply Response: A Survey. *Agricultural Economics*. Vol. 3. pp. 3-25 [In English].
185. Shumway, C.R., Lim, H. (1993). Functional Form and U.S. Agricultural Production Elastic ties. *Journal of Agricultural and Resource Economics*. Vol. 18. pp. 266-276 [In English].
186. Shumway, C.R., Alexander, W.P. (1998). Agricultural Product Supplies and Input Demands: Regional Comparisons. *American Journal of Agricultural Economics*. Vol. 23. pp. 153-161 [In English].
187. Shpykuliak, O. H., Malik, M. Y. (2019). Instytutsionalnyi analiz rozvytku pidpriemnytstva v ahrarnomu sektori ekonomiky: metodychnyi aspekt [Institutional analysis of entrepreneurship development in agricultural sector of economy: methodical aspect]. *Ekonomika APK*, 6, pp. 73-82 [In Ukrainian].
188. Nerlove M. (1958). *The Dynamics of Supply: Estimation of Farmers Response to Price*. Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1958. 123 p. [In English].

189. Balog, A. (2018). Analysis of SME Segment Lending Processes in Light of Credit Guarantees in the European Union. *Financial and Economic Review*, Magyar Nemzeti Bank (Central Bank of Hungary), 17(1), pp. 62-82 [In English].
190. Beck, T., Klapper, L.F. & Mendoza, J.C. (2010). The Typology of Partial Credit Guarantee Funds around the World. *Journal of Financial Stability*, Elsevier, 6(1), pp. 10-25 [In English].
191. Gropp, R., Gruendl, C. & Guettler, A. (2013). The Impact of Public Guarantees on Bank Risk-Taking : Evidence from a Natural Experiment. *Review of Finance*, 18(2), pp. 457-488 [In English].
192. Keleberda, T. (2019). Znachennia kooperatsii u vyrobnitsvi organichnoi produktsii [The value of the cooperation in production of the organic product]. *Evropeiskii zhurnal ekonomiki i mieniedzhmienta*. Vol.5. Issue 6. pp. 57-61 [In Ukrainian].
193. Kostyrko, I. G. (2020). Rozvitok silskohospodarskikh kooperatyviv iak orhanizatsiino-ekonomychnoi formy [The development of the farm cooperatives organization-economical form]. *Ukrainskii zhurnal prikladnoi ekonomyky*, T. 5, № 1, pp. 152-159 [In Ukrainian].
194. Leone, P., Panetta, I.C. & Porretta, P. (2013). Credit Guarantee Institutions, Performance and Risk Analysis: An Experimental Scoring. *Bank Stability, Sovereign Debt and Derivatives*. Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions. J. Falzon (Ed.). London, Palgrave Macmillan. pp. 115-160 [In English].
195. Lien-Wen Lianga, Bor-Yi Huangb, Chih-Feng Liaob, YuTing Gaob. (2017). The Impact of SMEs' Lending and Credit Guarantee on Bank Efficiency in South Korea. *Review of Development Finance*, 7(2), pp. 134-141 [In English].
196. Lupenko, Yu. O., Mesel-Veseliak, V. Ya., Shpykuliak, O. H., et all. (2018). Rozvytok form hospodariuvannia v silskomu hospodarstvi: problemy i rishennia: nauk. dop. [Development of forms of management in agriculture: problems and solutions: scientific report]. Kyiv: NNTs «IAE» [In Ukrainian].
197. Lupenko, Yu. O., Malik, M. Y., Shpykuliak, O. H. (2019). Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia rozvitku simeinykh fermerskikh hospodarstv : monohrafiia [Organizational-economic maintenance of development of family farms : monograph]. Kyiv : NNTs «IAE» [In Ukrainian].
198. Lupenko, Yu. O., Malik, M. Yo., Shpykuliak, O. H., Mamchur, V. A., Korinets R.Ya., et al. (2021). Kontseptsiia rozvytku simeinykh fermerskykh hospodarstv na period do 2030 roku : proiekt [The concept of development of family farms for the period up to 2030: a project]. Kyiv: NNTs «IAE» [In Ukrainian].
199. Malik, M. Y. (2021). Rol pidpriemnitstva, kooperatsii i integratsii v stalomu rozvitku ekonomiki [The role business, cooperation and integration in stabilized development economics]. *Ekonomika APK*, № 7. pp. 50-62 [In Ukrainian].

200. Mamchur, V. A. (2021). Teoretiko-metodolohichni osoblyvosti institutsionalnoho seredovischa rozvitku pidpriemnitskikh struktur [The theoretical-methodological specifics institutional environment of the development of the structure business]. *Colloquium-journal*, № 12 (99), pp. 74-79 [In Ukrainian].
201. Nitani, M. (Miwako) & Riding, A.L. (2005). Promoting Enterprise Development or Subsidizing Tradition? The Japan Credit Supplementation System. *International Small Business Journal*, 23(1), pp. 48-71 [In English].
202. Prilipko, S. M. (2019). Rosvitok obsluhovuiuchoi kooperatsii silskikh teritorii : : monohrafiia [The development of the attendant cooperation of the country territories : : theory and practice : monograph]. Kyiv : TOV «Avgust Treid» [In Ukrainian].
203. Riding, A.L. & Haines, G.Jr. (2001). Loan Guarantees : Costs of Default and Benefits to Small Firms. *Journal of Business Venturing*, 16(6), pp. 595-612 [In English].
204. Saito, K. & Tsuruta, D. (2018). Information Asymmetry in Small and Medium Enterprise Credit Guarantee Schemes : Evidence from Japan. *Applied Economics*, 50(3), pp. 1-17 [In English].
205. Shpykuliak, O. H. & Malik, M. Y. (2019). Instytutsionalnyi analiz rozvytku pidpriemnytstva v aharnomu sektori ekonomiky: metodychnyi aspekt [Institutional analysis of entrepreneurship development in agricultural sector of economy: methodical aspect]. *Ekonomika APK*, 6, pp. 73-82 [In Ukrainian].
206. Zander, R., Miller, C. & Mhlanga, N. (2013). Credit Guarantee Systems for Agriculture and Rural Enterprise Development. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations. Retrieved from: <http://www.fao.org/3/i3123e/i3123e00.pdf> [In English].
207. Dul'ska, I.V. (2021). Mozhlyvosti didzhytalizatsii terytorialnykh hromad i smart-spetsializatsii yikh rozvytku v umovakh reformy detsentralizatsii v Ukraini [Opportunities for digitalization of territorial communities and smart specialization of their development in the conditions of decentralization reform in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, 4, pp. 68-87 [In Ukrainian].
208. Heiets, V.M., Borodina, O.M., Prokopa, I.V. (2020). Inkliuzyvnist yak napriam i viziia silskoho rozvytku v Ukraini: kontseptualni zasady [Inclusiveness as a direction and vision of rural development in Ukraine: conceptual basis]. *Ekonomika Ukrainy*, 11, pp. 3-20 [In Ukrainian].
209. Korinets, R.Ya., Malik, L.M. (2018). Instytutsionalizatsiia simeinykh fermerskykh gospodarstv u sotsialno-ekonomichne seredovyshe [Institutionalization of family farms in the socio-economic environment]. *Ekonomika APK*, 4, pp. 60-69 [In Ukrainian].

210. Khodakivska, O.V., Mohylnyi, O.M. (2020). Selianske pytannia – vid obshchynnoho zemlevolodinnia do ekspansii ahrokhodyniv: monohrafiia [The peasant question - from communal land ownership to the expansion of agricultural holdings: monograph]. Kyiv: NNTs «IAE» [In Ukrainian].
211. Lupenko, Yu.O., Kropyvko, M.F., Malik, M.Y., et al. (2013). Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ta sotsialnoi spriamovanosti ahropromysloвого vyrobnytstva na osnovi rozvytku klasternykh system [Increasing the competitiveness and social orientation of agro-industrial production on the basis of development of cluster systems]. M.F. Kropyvko (Ed.). Kyiv: NNTs IAE [In Ukrainian].
212. Lupenko, Yu.O., Malik, M.Yo., Shpykuliak, O.H., et al. (2014). Innovatsiine zabezpechennia rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy: problemy ta perspektyvy [Innovative support of agricultural development of Ukraine: problems and prospects]. Kyiv : NNTs IAE [In Ukrainian].
213. Lupenko, Yu.O., et al. (2018). Rozvytok form hospodariuvannia v silskomu hospodarstvi: problemy i rishennia: naukova dopovid [Development of forms of management in agriculture: problems and solutions: scientific report]. Kyiv: NNTs «IAE» [In Ukrainian].
214. Malik, M. Y. & Mamchur, V. A. (2020). Sotsialno-ekonomichna orientatsiia simeinykh fermerskykh hospodarstv u pidpriemnytskii diialnosti [Social and economic orientation of family farms in enterprise activity]. Ekonomika APK, 9, pp. 30-35 [In Ukrainian].
215. Mamchur, V.A. (2021). Instytutsionalni zasady rozvytku pidpriemnytskoi diialnosti v ahrarnomu sektori ekonomiky [Institutional principles of business development in the agricultural sector of the economy]. Doctor's thesis. Kyiv [In Ukrainian].
216. Mohylnyi, O.M. (2020). Derehuliatsiia yak vyrishalniy faktor masovoi instytutsionalizatsii simeinykh fermerskykh hospodarstv (retsenziia na metodychni rekomendatsii "Orhanizatsiia simeinykh fermerskykh hospodarstv", Yu. O. Lupenko, M. Y. Malik, O. H. Shpykulyak ta in.) [Deregulation as a decisive factor in the mass institutionalization of family farms (review of methodical recommendations "Organization of family farms", Yu. O. Lupenko, M. Y. Malik, O. H. Shpykulyak, etc.)]. Ekonomika APK, 8, pp. 113-116 [In Ukrainian].
217. Prylipko, S.M. (2019). Rozvytok obsluhovuiuchoi kooperatsii silskykh terytorii: teoriia ta praktyka : monohrafiia [Development of service cooperation of rural areas: theory and practice: monograph]. Kyiv : TOV Avhust-Treid [In Ukrainian].
218. Sabluk, P.T., Ambrosova, V.Ya., Maznieva, H.Ye. (2000). Problemy ekonomiky ahropromysloвого kompleksu i formuvannia yoho kadrovoho potentsialu: monohrafiia [Problems of economy of agro-industrial complex and formation of its personnel potential: monograph]. Kyiv: IAE UAAN [In Ukrainian].

219. Shpykuliak, O.H., Malik, M.Yo. (2019). Instytutsionalnyi analiz rozvytku pidpriemnytstva v ahrarnomu sektori ekonomiky: metodychnyi aspekt [Institutional analysis of business development in the agricultural sector of the economy: methodological aspect]. *Ekonomika APK*, 6, pp. 73-82 [In Ukrainian].
220. Zinchuk, T.O., Patynska-Popeta, M.M. (2020). Suchasna model obiednanykh terytorialnykh hromad yak chynnyk rozvytku biznesu na silskykh terytoriakh: yevropeisko-ukrainski realii [A modern model of united territorial communities as a factor of business development in rural areas: European-Ukrainian realities]. *Problemy ekonomiky*, 2(44), pp. 111-118 [In Ukrainian].
221. Zhuk, V.M., Bezdushna, Yu.S., Popko, Ye.Yu. (2019). Kapitalizatsiia natsionalnoho bahatstva Ukrainy: vartist zemel silskohospodarskoho pryznachennia : nauk. dop. [Capitalization of national wealth of Ukraine: the value of agricultural land: scientific report]. Kyiv : NNTs «IAE» [In Ukrainian].
222. Bazas, M.F., Starovoit, V.A. & Skoryna, V.Ye. (2006). Modeliuvannia ekonomichnykh protsesiv ta pryiniattia upravlinskikh rishen [Economic modelling and management of decisionmaking]. *Ptoblemy teorii ta metodologii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, 3(6), pp. 33-39 [In Ukrainian].
223. Beder, T.S. (1995). VAR: Seductive but Dangerous. *Financial Analysts Journal*. Vol. 51. № 5. pp. 12-25 [In English].
224. Bondarenko, A.I. (2018). Derzhavne rehuliuвання finansovoi bezpeky ekonomiky Ukrainy: metodolohichni ta teoretychni aspekty [State regulation of financial security of the economy of Ukraine: methodological and theoretical aspects]. Kharkiv: NUTsZU [In Ukrainian].
225. Brown, S.J., Goetzmann, W.N., Ibbotson, R.G. (1995). Offshore Hedge Funds: Survival and Performance. *Journal of Business*. Vol. 72. № 1. pp. 91-118 [In English].
226. Courakis, A.S. (1989). Does Constant Relative Risk Aversion Imply Asset Demands That Are Linear in Expected Returns. *Oxford Economic Papers*. Vol. 41. № 4. pp. 553-557 [In English].
227. Dakhnova, O.Ye. & Horodetska, T.E. (2018). Otsinka stanu biudzhethnoi bezpeky Ukrainy [Assessment of the budget security of Ukraine]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, 1, pp. 345-352 [In Ukrainian].
228. Dowd, K. (1998). VAR by Increments. Risk: Special Report on Enterprise–Wide Risk Management. November. pp. 31-33 [In English].
229. Hodges, S. (1998). A Generalization of the Sharpe Ratio and its Application to Valuation Bounds and Risk Measures. University of Warwick Financial Options research Centre Preprint. Vol. 88. № 7. pp. 79-86 [In English].
230. Hu, J., Homem-de-Mello, T. & Mehrotra, S. (2011). Riskadjusted budget allocation models with application in homeland security. *IIE Transactions*, 43 (12), pp. 819-839 [In English].

231. Kahler, M. (2004). Economic security in an era of globalization: Definition and provision. *Pacific Review*, 17 (4), pp. 485-502 [In English].
232. Kharazishvili, Yu.M. (2019). Systemna bezpeka staloho rozvytku: instrumentarii otsinky, rezervy ta stratehichni stsenarii realizatsii : monohrafiia [System security of sustainable development: assessment tools, reserves and strategic implementation scenarios: monograph]; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. Kyiv [In Ukrainian].
233. Kolodiziev, O.M., Lebid, O.V. & Grygorenko, V.M. (2017). Finansove zabezpechennia vprovadzhennia tekhnologii ta innovacii : monohrafiia [Financial supplying with technologies and innovations : monography]. Kharkov. Retrived from : <http://repository.hneu.edu.ua> [In Ukrainian].
234. Leontovych, S., Radchenko, O. & Melnichuk, O. (2021). Analysis of the financial share of the national security of Ukraine. Stages of Formation and Development of the Economy of Independent Ukraine: collective monograph. Yu. Pasichnyk (Ed.). Verlag SWG imex GmbH, Nuremberg, Germany. [In English].
235. Sharpe, W.F. (1994). The Sharpe Ratio. *Journal of Portfolio Management*. Vol. 21. № 1. pp. 49-58 [In English].
236. Shyshkina, O. (2019). Terminolohichni problemy piznannia pryrody finansovoho ryzyku [Terminological problems of understanding the nature of financial risk]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, 1, pp. 253-264 [In Ukrainian].
237. Svirko, S.V. (2021). Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia biudzhethnoiu bezpekoiu : monohrafiia [Mechanisms of state management of budgetary security: monograph]. Zhytomyr [In Ukrainian].
238. Ukhnal, N.M. (2018). Biudzhethna bezpeka krainy v umovakh zahostrennia fiskalnykh ryzykiv [Budget security in the face of exacerbation of fiscal risks]. *Naukovi pratsi NDFI*, 1, pp. 59-72 [In Ukrainian].
239. Van Horne, J. & Wachowicz, J. (2011). *Fundamentals of Financial Management*. Harlow: Pearson Education, PrenticeHall [In English].
240. Varnalii, Z.S. (2020). Ekonomichna ta finansova bezpeka Ukrainy v umovakh hlobalizatsii : monohrafiia [Economic and financial security of Ukraine in the context of globalization: monograph]. Kyiv : Znannia Ukrainy [In Ukrainian].
241. Dolhosheia, N.O. (2011). Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm innovatsiinoi diialnosti v ahrarnomu sektori ekonomiky [Organizational and economic mechanism of innovative activity in the agricultural sector of the economy]. *Visnyk ZhDTU. Ser. Ekonomichni nauky*, 1(55), pp. 192-195 [In Ukrainian].
242. Kisil, M.I. (2014). Suchasni vyklyky, stratehichni priorytety ta zavdannia shchodo investytsiinoho zabezpechennia rozvytku silskoho hospodarstva [Modern challenges, strategic priorities and objectives for investment support of agricultural development]. *Innovatsiyna ekonomika*, 1, pp. 14-19 [In Ukrainian].

243. Koltunovych, O.S. (2019). Innovatsiino-tehnolohichna modernizatsiia vodohospodarskoho kompleksu Ukrainy : monohrafiia [Innovative-technological modernization of the water management complex of Ukraine: monograph]. Kyiv : NNTs IAE [In Ukrainian].
244. Liakhovych, L.A. (2011). Investytsiina stratehiia pidpryyemstva v kryzovykh umovakh hospodaryuvannia. [Investment strategy of the enterprise in crisis conditions]. Stalyi rozvytok ekonomiky, 1, pp. 167-171 [In Ukrainian].
245. Loiko, V.V. (2015). Investytsiina stratehiia v systemi stratehichnoho vyboru pidpryyemstva. [Investment strategy in the system of strategic choice of the enterprise]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. vyp. 6, pp. 363-365 [In Ukrainian].
246. Lupenko, Yu.O., Malik, M.Yo., Shpykuliak, O.H., et al. (2014). Innovatsiine zabezpechennia rozvytku sil'skoho hospodarstva Ukrainy: problemy ta perspektyvy [Innovative support of agricultural development of Ukraine: problems and prospects]. Kyiv : NNTs IAE [In Ukrainian].
247. Lupenko, Yu.O. & Zakharchuk, O.V. (2018). Investytsiine zabezpechennia innovatsiynoho rozvytku sil's'koho hospodarstva Ukrayiny. [Investment provision of innovative development of agriculture of Ukraine]. Ekonomika APK, 11, pp. 9-18 [In Ukrainian].
248. Malik, M. Y. & Mamchur, V. A. (2020). Sotsialno-ekonomichna orientatsiia simeinykh fermerskikh hospodarstv u pidpriemnytskii diialnosti [Social and economic orientation of family farms in enterprise activity]. Ekonomika APK, 9, pp. 30-35 [In Ukrainian].
249. Osetskyi, V.L., Kulish, V.A. (2018). Innovatsiina industrializatsiia yak nova model realizatsii yevrointehratsiinoi makroekonomichnoi polityky Ukrainy [Innovative industrialization as a new model of implementation of Ukraine's European integration macroeconomic policy]. Ekonomichna stratehiia ta polityka realizatsii yevropeiskoho vektoru rozvytku Ukrainy: kontseptualni zasady, vyklyky ta protyrichchia : monohrafiia. Kyiv : Kyivskyi nats. un-t imeni Tarasa Shevchenka, pp.162-182 [In Ukrainian].
250. Skotnikova, L.P. & Uhrimova, I.V. (2018). Rol investytsiynoyi stratehiyi u rozvytku pidpryyemstva [The role of investment strategy in enterprise development]. Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskyi politekhnichniy instytut» (ekonomichni nauky): zb. nauk. pr. Kharkiv: NTU «KHPI», 19 (1295), pp. 19-22 [In Ukrainian].
251. Bakum, V. V. (2009). Samoorhanizatsiia v ahropromyslovykh rehionalnykh klasterakh [Self-organization in agroindustrial regional clusters]. Ekonomika APK, 1, pp. 21-28 [In Ukrainian].

252. Brus, V. Kh. (2004). Uklad i riznoukladnist yak naukovi katehorii [Structure and diversity as scientific categories]. Yurchyshyn, V.V., Shevchenko, L.M., Brus, V.Kh., et al. Rozvytok riznoukladnosti na seli: osoblyvosti, problemy: monohrafiia. Kyiv: NNTs «IAE» [In Ukrainian].
253. Ivanchenko, H. V. (2016). Otsinka ochikuvanoi efektyvnosti klastera yak osnova dlia pryiniattia rishen shchodo klasteroutvorennia [Evaluation expected efficiency cluster as a basis for decisions about its formation]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo, 6(1), pp. 136-139 [In Ukrainian].
254. Khodakivska, O. V. & Mohylnyi, O. M. (2020). Selianske pytannia – vid obshchynnoho zemlevolodinnia do ekspansii ahrokhodyniv: monohrafiia [The peasant question – from communal land ownership to the expansion of agricultural holdings: monograph]. Kyiv: NNTs «IAE» [In Ukrainian].
255. Lupenko, Yu. O., Kropyvko, M. F., Malik, M. Y., et al. (2013). Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ta sotsialnoi spriamovanosti ahropromysloвого vyrobnytstva na osnovi rozvytku klasternykh system [Increasing the competitiveness and social orientation of agro-industrial production on the basis of development of cluster systems]. M.F. Kropyvko (Ed.). Kyiv: NNTs IAE [In Ukrainian].
256. Lupenko, Yu. O., Malik, M. Yo., Shpykuliak, O. H., et al. (2014). Innovatsiine zabezpechennia rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy: problemy ta perspektyvy [Innovative support of agricultural development of Ukraine: problems and prospects]. Kyiv : NNTs IAE [In Ukrainian].
257. Lupenko, Yu. O., et al. (2018). Rozvytok form hospodariuvannia v silskomu hospodarstvi: problemy i rishennia: naukova dopovid [Development of forms of management in agriculture: problems and solutions: scientific report]. Kyiv: NNTs «IAE» [In Ukrainian].
258. Lupenko, Yu. O. & Zakharchuk, O. V. (2018). Investytsiine zabezpechennia innovatsiynoho rozvytku sil's'koho hospodarstva Ukrayiny. [Investment provision of innovative development of agriculture of Ukraine]. Ekonomika APK, 11, pp. 9-18 [In Ukrainian].
259. Malik, M. Y. & Mamchur, V. A. (2020). Sotsialno-ekonomichna orientatsiia simeinyh fermerskih hospodarstv u pidpriemnytskii diialnosti [Social and economic orientation of family farms in enterprise activity]. Ekonomika APK, 9, pp. 30-35 [In Ukrainian].
260. Nosenko, Yu. M., Nechyporenko, O. M., Sinelnyk, L. M. (2020). Innovatsiini ahroklastery yak forma intehratsii naukovoosvitnoi diialnosti ta biznesu [Innovative agroclusters as a form of integration scientific and educational activities and business]. Ekonomika APK, 5, pp. 77-86 [In Ukrainian].

261. Odintsov, O. M. (2014). Formuvannia instytutsionalnykh peredumov klasternoi orhanizatsii ahropromyslovoho kompleksu : monohrafiia [Formation of institutional prerequisites for cluster organization of agro-industrial complex: monograph]. Cherkasy: Vertykal [In Ukrainian]. [Clusters in the global economy]. Kyiv: Lohos [In Ukrainian].
262. Sabluk, P. T., Ambrosova, V. Ya., Maznieva, H. Ye. (2000). Problemy ekonomiky ahropromyslovoho kompleksu i formuvannia yoho kadrovoho potentsialu: monohrafiia [Problems of economy of agro-industrial complex and formation of its personnel potential: monograph]. Kyiv: IAE UAAN [In Ukrainian].
263. Shpykuliak, O. H. & Malik, M. Yo. (2019). Instytutsionalnyi analiz rozvytku pidpriemnytstva v ahrarynomu sektori ekonomiky: metodychnyi aspekt [Institutional analysis of business development in the agricultural sector of the economy: methodological aspect]. Ekonomika APK, 6, pp. 73-82 [In Ukrainian].
264. Voinarenko, M. P. (2011). Klasteri v instytutsiinii ekonomitsi: monohrafiia [Clusters in the institutional economy: a monograph]. Khmelnytskyi: KhNU. TOV "Triada-M" [In Ukrainian].
265. Zhurba, I. O. (2015). Otsiniuvannia rezultatyvnosti realizatsii klasternykh initsiatyv rehionu [The assessment of the performance of regions` cluster initiatives]. Problems and prospects of economics and management, 2, pp. 91-100 [In Ukrainian].
266. Busniuk, S.V. (2015). Finansovyi kapital klasteriv: osoblyvosti formuvannia ta vykorystannia [Financial capital of clusters: features of formation and use]. Candidate's thesis. Lutsk. Retrieved from : https://www.lnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2015/12/dis_busniuk.pdf [In Ukrainian].
267. Butkevych, O.V. (2013). Klaster yak ob'iekt hospodarskopravovoi polityky derzhavy: aktualizatsiia problemy [The cluster as an object of economic and legal policy of the state: actualization of the problem]. Retrieved from : http://www.nbu.gov.ua/UJRN/uy_2013_4_9/ [In Ukrainian].
268. Barannik, V.O. (2021). Shchodo spryiannia rozvytku rehionalnykh klasteriv v Ukraini. Natsionalnyi instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii. Tsentr rehionalnykh doslidzhen [Regarding the development of regional clusters in Ukraine. National Institute for Economic Research and Policy Consulting. Center for Regional Studies]. Retrieved from : <https://www.niss.gov.ua/sites/default/files/2021-08/klustery.pdf> [In Ukrainian].
269. Dubovyk, V.S. (2009). Formuvannia innovatsiinykh klasteriv yak metodu aktyvizatsii innovatsiinoi diialnosti v ekonomitsi rehionu [Formation of innovation clusters as a method of intensifying innovation in the region's economy]. Produktyvni syly Ukrainy, 1, pp. 153-163 [In Ukrainian].

270. Kvasovskyi, O. & Karapetian, E. (2014). Teoretychna kontseptualizatsiia formuvannia finansovoho mekhanizmu vyrobnychkh klasteriv [Theoretical conceptualization of the formation of the financial mechanism of production clusters]. *Svit finansiv*, 3, pp. 135-146 [In Ukrainian].
271. Kuzmin, O.Ye., Maslak, O.O. & Udovychenko, T.Ye. (2018). Problemy klasteryzatsii natsionalnoi ekonomiky ta shliakhy yikh vyrishennia [Problems of clustering of the national economy and ways to solve them]. *Biznesinform*, 1, pp. 73-78 [In Ukrainian].
272. Lupenko, Yu.O., Kropyvko, M.F., Malik, M.Y., et al. (2013). Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ta sotsialnoi spriamovanosti ahropromysloвого vyrobnytstva na osnovi rozvytku klasternykh system [Increasing the competitiveness and social orientation of agro-industrial production on the basis of development of cluster systems]. M.F. Kropyvko (Ed.). Kyiv: NNTs IAE [In Ukrainian].
273. Lupenko, Yu.O., et al. (2018). Rozvytok form hospodariuvannia v silskomu hospodarstvi: problemy i rishennia: naukova dopovid [Development of forms of management in agriculture: problems and solutions: scientific report]. Kyiv: NNTs «IAE» [In Ukrainian].
274. Lupenko, Yu.O. & Zakharchuk, O.V. (2018). Investytsiine zabezpechennia innovatsiynoho rozvytku sil's'koho hospodarstva Ukrayiny. [Investment provision of innovative development of agriculture of Ukraine]. *Ekonomika APK*, 11, pp. 9-18 [In Ukrainian].
275. Nosenko, Yu. M., Nechyporenko, O. M., Sinelnik, L. M. (2020). Innovatsiini ahroklastery yak forma intehratsii naukovoosvitnoi diialnosti ta biznesu [Innovative agroclusters as a form of integration scientific and educational activities and business]. *Ekonomika APK*, 5, pp. 77-86 [In Ukrainian].
276. Odintsov, O.M. (2014). Formuvannia instytutstionalnykh peredumov klasternoi orhanizatsii ahropromysloвого kompleksu : monohrafiia [Formation of institutional prerequisites for cluster organization of agro-industrial complex: monograph]. Cherkasy: Vertykal [In Ukrainian]. [Clusters in the global economy]. Kyiv: Lohos [In Ukrainian].
277. Voinarenko, M.P. (2011). Klastery v instytutstini ekonomitsi: monohrafiia [Clusters in the institutional economy: a monograph]. Khmelnytskyi: KhNU. TOV "Triada-M" [In Ukrainian].
278. Zhurba, I.O. (2015). Otsiniuvannia rezultatyvnosti realizatsii klasternykh initsiatyv rehionu [The assessment of the performance of regions` cluster initiatives]. *Problems and prospects of economics and management*, 2, pp. 91-100 [In Ukrainian].
279. Prokopyshyn O.S. (2021) Systema antykryzovoho upravlinnia yak pidgruntia poperedzhennia kryzovykh yavlyshch na pidpriemstvakh [Crisis management system as a basis for crisis prevention at enterprises]. *Investytsiyni: praktyka ta dosvid*, no. 9, pp.40-45.

280. Horpynchenko O.B. (2019) SWOT-analiz protsesu transformatsii profesiinoho rozvytku pratsivnykiv v Ukraini [SWOT-analysis of the process of transformation of professional development of employees in Ukraine]. *Efektivna ekonomika*, no. 2. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2019/63.pdf
281. Ivanov S.V., Rohoza M.E., Kuzmenko O.K. (2016) Obgruntuvannia stratehichnykh rishen rozvytku spozhyvchoi kooperatsii metodamy kohnityvnoho modeliuвання [Substantiation of strategic decisions for the development of consumer cooperation by methods of cognitive modeling]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 1(73), pp. 114-119.
282. (2021) *Filosofiiia* [Philosophy]. Ed. by O.V. Riabinina, L.I. Yurchenko. Kharkiv: Ivanchenko Publishing House IS, 286 p. (in Ukraine)
283. Kusaikina N.D., Tsybulnyk Y.S. (2009) *Modern explanatory dictionary of the Ukrainian language*. Kiev: Publishing House «School». 832 p. (in Ukraine)
284. Verba V.A., Hrebeshkova O.M. (2011) *Upravlinnia rozvytkom kompanii* [Management of company development] Kiev : KNEU. 482 c.
285. Adizes I. (2014) *Managing Corporate Lifecycles (Pb): How Organizations Grow, Age And Die* Paperback. 2nd ed. Santacruz East: Embassy Books, 460 p.
286. Shynkarenko V.G., Burmaka M.M. (2013) *Doslidzhennia sutnosti poniattia «rozvytok sotsialno-ekonomichnoi systemy»* [Research of the essence of the concept «development of the socio-economic system»]. *Ekonomika transportnoho kompleksu*, no. 21, pp. 73-86.
287. Varlamova S.I., Varlamova I.S. (2017) *Ekolohichna bezpeka ta stalyi rozvytok vzaïmozv'iazok ta vzaïmovplyv* [Ecological safety and sustainable development of relationships and interactions]. *Efektivna ekonomika*, no. 7. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5679>
288. Raievnieva O.V. (2006) *Upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli* [Enterprise development management: methodology, mechanisms, models]. Kharkiv: VD «INZHEK». 496 p. (in Ukraine)
289. Andros S.V. (2018) *Kontseptualni aspekty formuvannia stratehii rozvytku pidpryiemstva* [Conceptual aspects of enterprise development strategy formation]. *Universytetski naukovi zapysky*, no. 1. pp. 214-255.
290. Balanovych A.M. (2017) *Mekhanizm formuvannia stratehii rozvytku promyslovoho pidpryiemstva* [The mechanism of formation of strategy of development of the industrial enterprise]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 3-4, pp. 101-107.
291. Vasiutkina N.V. (2014) *Teoretycheskye aspekty ponyman'ia katehoryi «razvytye predpriatiia»* [Theoretical aspects of understanding the category of «enterprise development»]. *Problemy ekonomiky*, no. 2, pp. 236-242.

292. Vatchenko O.B., Vatchenko B.S., Cherevko O.L. (2017) Innovatsiyni rozvytok pidpriemstva [Innovative development of the enterprise]. Dnipro: Accent PP. 404 p. (in Ukraine)
293. Deili G. (2002) Poza zrostanniam. Ekonomichna teoriia staloho rozvytku [Out of growth. Economic theory of sustainable development]. Kiev: Intelsfera. 312p p. (in Ukraine)
294. Kyrych N.B. (2003) Vid stabilizatsii suspilnoho vyrobnytstva – do staloho rozvytku suspilstva [From the stabilization of social production – to the sustainable development of society] Ternopil: TDTU im. I. Puliuia. 203 p. (in Ukraine)
295. Kovalenko N.V. (2019) Systema upravlinnia rozvytkom pidpriemstva ta yii skladnyky [Enterprise development management system and its components] Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi, no. 4 (72), part 1, pp. 98-107.
296. Kosolapov A.F. (2018) Upravlinnia stalym rozvytkom pidpriemstva: otsinka rivnia ta stratehii zmin [Management of sustainable development of the enterprise: assessment of the level and strategy of change]. Business Inform, no. 5. pp. 465-470.
297. Lelechenko A.P. (2017) Fenomen poniattia «stalyi rozvytok» [The phenomenon of "sustainable development"]. Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok, no. 12. Available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1649>
298. Matseliukh N.P., Korzh M.A. (2021) Stalyi ekonomichnyi rozvytok Ukrainy: kontseptualni osnovy, mekhanizmy zabezpechennia ta draivery rozvytku [Sustainable economic development of Ukraine: conceptual foundations, support mechanisms and drivers of development]. Efektyvna ekonomika, no. № 4. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2021/7.pdf
299. Otenko V.I., Pohorelov Y.S. (2017) Model rozvytku pidpriemstva yak osnova yoho stratehichnoho vyboru [The model of enterprise development as the basis of its strategic choice]. Business Inform, no. pp. 448-453.
300. Pryima L.R., Kulyniak I.Y. (2012) Rozvytok pidpriemstva: sutnist poniattia [Enterprise development: the essence of the concept]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, no. 22. pp. 236-241.
301. herviakov I.M. (2015) Ekonomichnyi rozvytok, ekonomichne zrostannia i faktory, yaki strymuiut ekonomichne zrostannia Ukrainy [Economic development, economic growth and factors that hinder Ukraine's economic growth]. Investytsii: praktyka ta dosvid, no. 6. pp. 99-102.
302. horna M.V., Zabrodska G.I., Zabrodska L.D., Kushnir T.B. (2018) Kontseptualni zasady otsinky rozvytku pidpriemstv rozdrubnoi torhivl [Conceptual bases for assessing the development of retail enterprises]. Business Inform, no. 5. pp. 241-248.
303. Joseph A. Schumpeter (2021) The Theory of Economic Development. Cambridge: Harvard University Press, 254 p. (In Great Britain)

304. ashchenko N.V. (2013) Sutnist paradyhmy «upravlinnia pidpriumstvom cherez upravlinnia personalom». [The essence of the paradigm of «enterprise management through personnel management»]. Business Inform, no. 11, pp. 266-273.
305. Chernenkyi V.P. (2010) Ekonomichnyi rozvytok pidpriumstva: sutnist ta vydy [Economic development of the enterprise: essence and types]. Formuvannia rynkovoï ekonomiky, no. 23, pp. 116-126.
306. Bazylevych L.A. (1989) Avtomatyzatsiia orhanyzatsyonnoho proektyrovannia [Automation of organizational design]. Lviv: Mashinostroenie, 176 p. (in Ukraine)
307. Raiko D.V., Podrez O.I. (2020) Sotsialna vidpovidalnist yak instrument upravlinnia stalym rozvytkom promyslovoho pidpriumstva [Social responsibility as a tool for managing sustainable development of industrial enterprises]. Problemy ekonomiky, no. 1. pp. 173-189.
308. Dunda S.P., Koniaha A.V. (2018) Teoretychni pidkhody do vyznachennia poniattia rozvytku pidpriumstva [Theoretical approaches to defining the concept of enterprise development]. Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tekhnolohii, vol. 24, no. 2. pp. 52-59.
309. Власова К. В. Корпоративна соціальна відповідальність – основа інноваційного розвитку підприємств АПК України. Економічний аналіз. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 247-251.
310. http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2015/1_2015/18.pdf.
311. Гельвановский М.И. Конкуренетоспособность в микро-, мезо- и макроуровневых измерениях // Российский экономический журнал. 1998. №3. С.72
312. Башарина Е. Н. Корпоративная социальная ответственность в системе управления организацией: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Башарина Елена Николаевна. – Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, 2008. 194 с
313. Соціальна відповідальність бізнесу : розуміння та впровадження [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.brc.undp.org.ua>.
314. Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку / Н. А. Супрун. // Економіка і прогнозування. 2009. № 3. С. 61-74.
315. Бібік Н. В. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. Технічний прогрес і ефективність виробництва. 2012. № 14. С. 9-16.
316. https://www.mnau.edu.ua/files/spec_vchen_rad/d_38_806_01/dis_lunkina.pdf.
317. Демкина К. А. Роль профсоюзов в повышении корпоративной социальной ответственности // Бизнес-образование в экономике знаний. №2. 2018. С.26-29.
318. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров/ Под ред. Э.М. Короткова. М.: Издательство Юрайт, 2015, с. 115.

319. Пономарьов, С. В. Корпоративная социальная ответственность в Европе [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://permtpp.ru/upload/iblock/58c/kso.pdf>.
320. Ковальчук В. Г. Соціальна відповідальність бізнесу як невід'ємна складова загальнодержавного управління / В. Г. Ковальчук, М. І. Вербицький // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2016. № 2(21). С.257-263.
321. Осінська О.Б. Теоретичні концепції соціального ринкового господарства [Текст] / О. Б. Осінська // Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 19.7. С. 186-192.
322. Шутаєва О. О. Соціальна відповідальність в досягненні конкурентоспроможності підприємства. Культура народів Причорномор'я. 2014. № 273. С. 73-78. <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/93113>
323. Гончаров С. Ф., Кричевский Н. А. Корпоративная социальная ответственность. Москва, 2006. 195 с.
324. Романова О. А. Формирование конкурентных стратегий промышленных предприятий с позиции корпоративной социальной ответственности. Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017. Т. 10. № 6. С. 138–152. DOI: 10.15838/esc.2017.6.54.9
325. Мазуренко В. П. Сучасна концепція корпоративної соціальної відповідальності у міжнародному бізнесі. Ефективна економіка. 2012. № 6. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_6_17.
326. Морозова И. А., Кабанов В. А., Решетникова И. И., Шаховская Л. С. Государственно-частное партнерство: социально-экономический эффект взаимодействия в рыночной экономике : монография. Волгоград, 2012. 210 с.
327. Ивашкова, Н. И. Управление маркетингом: учебное пособие / Н. И. Ивашкова. – М.: ФОРУМ ИД «Инфра-М», 2015. - 176 с.
328. Азарян О.М. Маркетинг: принципи та функції: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – 2. вид., перероб. і доп. / О.М. Азарян, І.Х. Баширов, Б.З.Воробйов, М.В. Жаболенко, Н.О. Криковцева – К.: НМЦВО МОіН України, 2001. – 319с.
329. Боровикова А. М. Интернет-маркетинг в сети Instagram / А. М. Боровикова, Д. Ю. Вагин, В. С. Тарасова, Е. В. Яшкова // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. — 2019. – № 2 (36). – С. 139 – 144.
330. Ковалева, Л. В. Маркетинг в строительстве : учеб. пособие / Л. В. Ковалева ; [науч. ред. Н. В. Васина]. – Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2017.-126 с.
331. Прауде В.Р. Маркетинг: [Навч. посібник] / О.Б. Білий, В.Р. Прауде. – К.: Вища школа, 2006. – 256с.

332. Суярова Ж.Ф. Система показників оцінки активності маркетингової діяльності / Ж.Ф. Суярова. Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (20-24 квітня 2015 р.). – Суми, 2015. (с. 35).
333. Крылова Г.Д. Маркетинг. Теория и 86 ситуаций: Учеб. Пособие для вузов / Г.Д. Крылова, М.И. Соколова. – М.:ЮНИТИ-ДАНА. – 1999. – 519 с.
334. Цвілій С.М. Сучасний маркетинговий комплекс / С.М. Цвілій //Матеріали Всеукр. научно-практ. конф. «Формування регіонального механізму управління народногосподарським комплексом України». – Сімферополь: «Таврия-Плюс», 2011. – с. 147–148.
335. Харькова А.М. Маркетингова стратегія та програма підприємства / А.М. Харькова // Вісник ДНТУ. Серія «Економічні науки». – 2009. – №1. – с. 43-50.
336. Третьяк, В. П. Основы маркетинга / В. П. Третьяк, О. А. Третьяк, В. А. Шевандин. – Спб.: ПГУПС, 2015. – 113 с.
337. Суярова Ж.Ф. Система показників оцінки активності маркетингової діяльності / Ж.Ф. Суярова. Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (20-24 квітня 2015 р.). – Суми, 2015. (с. 35).
338. Боліла Н.В. Теоретико-методичні аспекти формування антикризового потенціалу будівельного підприємства в умовах цифрової трансформації будівництва. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2015. № 33, С. 197-205.
339. Сова О.Ю. Напрями вдосконалення механізму управління фінансовою безпекою підприємств. Вчені записки. Ун-т економіки та права «КРОК». Сер.: Економіка. 2014. Випуск 37. С. 97-103.
340. Бондарчук Н.В., Міхійко Д.В. Управління економічною безпекою з урахуванням потреб власників. Підприємництво та інновації. 2020. Вип. 14. С. 14-19. DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.3>
341. Воробйов Ю.М., Воробйова О.І., Блажевич О.Г. Фінансова безпека будівельних підприємств : монографія. Сімферополь: ВД «АРІАЛ», 2013. 180 с.
342. Разумова Г.В. Регуляторна політика: сутність та класифікація. Науковий погляд: економіка та управління. 2019.. № 3 (65). С. 123-132 DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-15>.
343. Kadylnykova T., Savkin S. Increasing the efficiency of managing the financial results of market activities. Philosophy, economics and law review. 2021. Vol. 1. P. 37-42. <http://www.doi.org/10.31733/2786-491X-2021-37-42>.

344. Разумова Г.В. Процес оцінки результативності управлінських дій щодо змін у регуляторній політиці розвитку національної економіки. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2019. Т. 18, Вип. 2 (42). С. 120-133. DOI: [https://doi.org/10.18524/2413-9998/2019.2\(42\).177079](https://doi.org/10.18524/2413-9998/2019.2(42).177079).
345. Іванов С.В. Юдіна С. В., Лиса О. В., Драгун А. О. Класифікація та оцінка збитку від збройного конфлікту на Донбасі й анексії Криму. Економічний часопис-XXI. 2020. № 184 (7-8). С. 107-123. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V184-10>.
346. Дорош О. Л. Небанківські фінансові інститути в економічній системі України : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / О. Л. Дорош. – Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2003. – 24 с.
347. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>
348. Державний комітет статистики України Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
349. Каракулова І. С. Небанківські фінансові установи на ринку фінансових послуг України : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / І. С. Каракулова. – Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 234 с.
350. Корнеєв М. В. Фактори впливу на ефективність розвитку фінансової сфери / М. В. Корнеєв // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ. – 2013. – № 2. – С. 73 – 78.
351. Левченко В. П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг : монографія / В. П. Левченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 368 с.
352. Науменкова С. В. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн : навч. посіб. / С. В. Науменкова. – К. : Центр наук. досліджень НБУ ; Ун-т банківської справи НБУ, 2010. – 170 с.
353. Пластун В. Л. Ринок фінансових послуг : навч.-метод. посіб. / Уклад. В. Л. Пластун. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 166 с. 9. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку
354. Дані основних показників діяльності банків: НБУ, 2022. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 06.04.2022)
355. Банки держави-агресора більше не працюватимуть в Україні. НБУ, 2022. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/banki-derjavi-agresora-bilshe-ne-pratsyuvatimut-v-ukrayini> (дата звернення: 07.04.2022)
356. Доходи та витрати банків України: НБУ, 2022. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 06.04.2022)

357. Діденко С. Банківський сектор України: функціонування в умовах війни та прогноз. UA. News. URL: <https://ua.news/ua/bankovskyj-sektor-ukraynu-funktsyonyrovanye-v-uslovyuah-vojni-y-prognoz/> (дата звернення: 05.04.2022)
358. Шевченко К. Про стан економіки та фінансового сектору України та протидію російській агресії. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/blits-intervyu-golovi-natsionalnogo-banku-kirila-shevchenka-pro-stan-ekonomiki-ta-finansovogo-sektoru-ukrayini-ta-protidiyu-gosiyskiy-agresi> (дата звернення: 09.04.2022)
359. Парашій О. Через війну активи банків можуть скоротитися на 50%. Що робити з курсом, кредитами та інфляцією після перемоги: думки фінансистів. Воєнний номер Forbes. URL: <https://forbes.ua/inside/iz-za-voynu-aktivy-bankov-mogut-sokratitsya-na-50-chto-delat-s-kursom-kreditami-i-likvidnostyu-mneniya-finansistov-17032022-4618> (дата звернення: 11.04.2022)
360. Balakireva, O., Sereda, Y. (2015). Dynamics of socio-economic well-being and living standards. *Ukrainian society*, 3, 125–145.
361. Calinescu, T., Likhonosova, G., Nadion, G. and Kilinkarov, S. (2012). Self-organization of enterprises: trends in socialization of the economy: monograph. Luhansk: Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 396.
362. Haken, G. (1985). *Synergetics. Hierarchies of instabilities in self-organizing systems and devices*. Moscow: Mir, 424.
363. Hegel, G. (1999). *System of Sciences. Part 1: Phenomenology of Spirit*. Translated by G. Shpet. St. Petersburg: Nauka, 444.
364. Kleiner, G. (2008). Economy must be harmonious. *Controlling*. 2008, 3, 3–9.
365. Likhonosova, G., Nadion, G. (2012). Mathematical interpretation of information and innovation activity of staff. *Time description of economic reforms*, 2 (6), 122–130.
366. Marx, K. (2010). *Economic and philosophical manuscripts*. Moscow: Academic project, 330.
367. Melnik, L (2015). *Trialectical bases of management's development of economic systems: monograph*. Sumy: University Book, 447.
368. Schmalhausen, I. (1968). *Factors of evolution. The theory of stabilizing selection*. Moscow: Nauka, 451.
369. Балицька М. В., Бровенко К. С. Фінансові технології як драйвер розвитку фінансових ринків. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 9. С. 59–65. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.9.59.
370. Безпалый Р.В. Фінтех-інновації: передумови становлення та сучасні тенденції. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 2. С. 44-49. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.2.44.

371. Гаркавенко В., Грінько І. Вплив цифровізації на трансформацію глобального фінансового ринку. Економіка та суспільство. 2021. №33. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-33-74>.
372. Дудинець Л.А. Розвиток фінансових технологій як фактор модернізації фінансової системи. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 22. С. 794-798.
373. Мазаракі А., Волосович С. FinTech у системі суспільних трансформацій. Вісник КНТЕУ. 2018. №2. С. 5-16.
374. Шкарлет С.М., Дубина М.В., Жук О.С. Теоретичні аспекти визначення сутності категорії «FinTech». Науковий вісник Полісся. 2018. №1(17). С. 148–157. URL: <http://nvp.stu.cn.ua/article/view/179902>.
375. Прохорова М.Е. Нові фінансові технології на сучасному фінансовому ринку. Стратегія розвитку України. 2018. № 1. С.54-62. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/14012>.
376. Худолій Ю., Свистун Л. Сучасні тенденції FinTech та їх вплив на безпеку банківських установ. Економіка і регіон. 2021 №3(82). С. 115-123. URL: [https://doi.org/https://doi.org/10.26906/EiR.2021.3\(82\).2375](https://doi.org/https://doi.org/10.26906/EiR.2021.3(82).2375).
377. Д'яконова І., Павленко Л., Криклій О. Сучасний стан та перспективи колаборації банків та FinTech. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2019. №1 (17). С. 190–199.
378. Деркач А.О., Корнєєва М.В., Абакуменко О.В. Діджиталізація банківського сектору України. Фінансові дослідження. 2016. №1. URL: <https://fr.stu.cn.ua/tmppdf/20.pdf>.
379. European Commission. (2021). The Digital Economy and Society Index (DESI). Retrieved from: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>.
380. Каталог фінтех-компаній України 2021 / Українська асоціація фінтех та інноваційних компаній. 2021. URL: <https://drive.google.com/file/d/1undiKLwaQVI6gtCKe3X0IQvAa69467Ps/view>.
381. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: підручник / Видання 2-ге, перероб. і доп. – К.: Центр учбової літератури, 2007. 632 с.
382. Квасницька Р.С. Економічна природа та особливості функціонального призначення банківської гарантії / Економіка, фінанси та управління: теорія та практика: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 30 червня 2017 р.). – Полтава: ЦФЕНД, 2017. С.138-141
383. Операції за гарантіями банків України (2020 рік). – Національний банк України. – URL: <https://bit.ly/3taUPS8>

384. Операції за гарантіями банків України (2021 рік). – Національний банк України. – URL: <https://bit.ly/3x8Aa3I>
385. OnlineBank.dp.ua. – Рекламно інформаційний партнер АТ «КБ «ПриватБанк». – URL: <https://onlinebank.dp.ua/>
386. Про публічні закупівлі : закон: офіц. видання : текст прийнятий ВР України 25 грудня 2015 р. Редакція від 07 травня 2022 р. – URL: <https://bit.ly/3xzsRAT>
387. Публічне акціонерне товариство «Укрексімбанк». – Офіційний сайт. – URL: <https://www.eximb.com/>
388. Банківські гарантії / Офіційний сайт АТ «Альфа-Банк». – URL: <https://bit.ly/3x7csnf>
389. Публічне акціонерне товариство «Альфа-Банк». – Офіційний сайт. – URL: <https://alfabank.ua/>
390. Порядок надання розстрочення сплати податку на додану вартість та застосування забезпечення виконання зобов'язань під час ввезення на митну територію України обладнання для власного виробництва на території України : текст прийнятий Постановою Кабінету Міністрів України № 85 від 07.02.2018. Редакція від 25 вересня 2020 р. – URL: <https://bit.ly/3HtlnnG>
391. Митна енциклопедія : у 2 т. / І. Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін. Т.2. — Хмельницький: ПП Мельник А.А., 2013. 536 с.
392. Про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів : положення : текст прийнятий Постановою Кабінету Міністрів України від 19.04.1999 № 632. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/632-99-%D0%BF#Text>
393. Коробкова О. Новий механізм банківських гарантій для форвардних контрактів. чи зацікавлені банки? – URL: <https://bit.ly/3zGhkm4>
394. Горбачьов М. Банківська гарантія – необхідність для ринку і України. – URL: <https://www.apk-inform.com/uk/exclusive/opinion/1524875>
395. Руденко М. В. Теоретичні аспекти взаємодії фінансового та реального секторів економіки. Вісник Університету банківської справи. 2017. №1 (28). С. 21 – 28.
396. Князева Т., Кириченко О., Сиволап О. Глобалізаційні процеси в економіці та їх вплив на розвиток банківського середовища України. Проблеми системного підходу в економіці. 2020. №1. С. 75 – 82.
397. Школьник О. І., Кремень В. М. Періодизація розвитку фінансового сектору та фінансового нагляду в Україні. Фінанси України. 2018. №3. С. 97 – 115.
398. Письменна Т. В. Домінанти розвитку фінансового посередництва в Україні на сучасному етапі економічних. Ефективна економіка. 2019. №12. URL: www.economy.nayka.com.ua

399. Леонов С. В., Рубанов П. М., Богданова К. А. Інноваційні фінансові технології та їх вплив на економічну безпеку держави. Управління інноваційною складовою економічної безпеки: монографія / за ред. О. В. Прокопенко, В. Ю. Школи, В. О. Щербаченко. Суми: ТОВ «Триторія», 2017. Т. III. С. 56–70.
400. Рекуненко І. І. Періодизація розвитку грошового та кредитного ринків України. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2014. Вип. 39. С. 171–183.
401. Дорофеев Д. А. Сутність і класифікація фінансових інновацій у фінансовому секторі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Випуск 22. С. 91 – 97.
402. Котуранова Т. В., Вартоха Я., Александрова М. Інтернет – банкінг в Україні – інноваційний розвиток банківської. Економічний простір. 2019. №146. С. 43–56.
403. The Future of Financial Services: How disruptive innovations are reshaping the way financial services are structured, provisioned and consumed. World Economic Forum, June 2017. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_The_future_of_financial_services.pdf
404. Франчук Т. М. Фінансовий сектор в Інноваційному розвитку України: регуляторний аспект. Інтелект XXI. 2019 . №6. С. 103 – 107.
405. Сидська О. В. Вплив фінансової трансформації на банківську конкуренцію. Вісник університету банківської справи. 2020. №1(37). С. 67 – 74.
406. Індекс цифровізації. Європейська бізнес – асоціація. 2021. URL: <https://eba.com.ua/zaregulovanist-brak-koshtiv-ta-nyzka-tsyfrova-gramotnist-strymuyut-tsyfrovu-transformatsiyu-v-ukrayini-doslidzhennya-eva/>
407. Найпопулярніші послуги електронного банкінгу 2021. Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua/>
408. Писаренко Т. В., Кваша Т. К., Рожкова Л. В., Коваленко О. В. Інноваційна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь. К.: УкрІНТЕІ. 2020. 45 с. – URL: <http://www.uinpei.kiev.ua/page/innovaciyna-diyalnist-v-ukrayini-u-2019-roci>
409. Дзюблюк О. В. Управління ліквідністю банківської системи України: монографія / О. В. Дзюблюк, В. Я. Рудан. Тернопіль: Вектор, 2016. 290 с
410. Безготівкові розрахунки з використанням платіжних терміналів 2020 рік. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bezgotivkovi-rozrahunki-z-vikoristannyam-platijnih-terminaliv-2020-rik>
411. Rubanov P., Vasylieva T., Lyeonov S., Pokhylko S. Cluster analysis of development of alternative finance models depending on the regional affiliation of countries. Business and Economic Horizons. 2019. P. 90 – 106.

412. Коваленко Ю. М. Концептуальные основы устойчивого развития финансового сектора экономики : [монография] / Ю. М. Коваленко // Финансовое управление развитием экономических систем. Новосибирск : СИБ-ПРИНТ, 2012. Книга 9. Разд. 3.1. С. 85 - 95.
413. Майорова Т. М. Банківські інновації як ключовий чинник розвитку банківської системи. Майбутнє банкінгу: сучасні виклики та перспективи розвитку: зб. матеріалів II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Київ, 15 червня 2017 р.). Київ : КНЕУ, 2017. С. 79-82.
414. Know-how necessary to discover, understand and build new technologies. URL: <http://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2018>.
415. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku-7686>
416. Bertalanffy L.(1968) Gen. System Theory. Foundations, Development, Applications. New York [in English]
417. Brealey R., Myers S., Allen F. (2011) Principles of corporate finance. New York: McGraw-Hill/Irwin [in English]
418. Bodie Z, Merton RC, Cleeton D. (2010) .Financial Economics. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall [in English]
419. Merton RC. (1975). Theory of finance from the perspective of continuous time.J. Financ. Quant. Anal.10:659–74 [in English]
420. Bilyk M.D. (1999) Financial management of state-owned enterprises. Kyiv: Znannia KOO, 412 [in Ukrainian]
421. Oparin V.M (2002) Finances. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
422. Romanenko O.R., Ohorodnyk S.Ia., Ziaziun M.S, Slavkov A.A. (2003) Finances. (2rd ed., rev). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
423. Drobozina L.A., Okuneva L.P., Androsova L.D.(2000) Finance. Money circulation. Credit. Moscow: YUNITI, 479 [in Russian]
424. Poddierohin A.M., Bilyk M.D., Buriak L.D. et al.(2005) Finance of enterprises. A.M. Poddierohin (Ed.) (5rd ed., rev.).Kyiv: KNEU [in Ukrainian]
425. Tereshchenko O.O. (2003) Financial activity of business entities. K.: KNEU [in Ukrainian]
426. Babenko D. V., Dotsenko N.A., Horbenko O. A. (2019) Theory of mechanisms and machines: a workshop for learning in the information and educational environment. Mykolaiv : MNAU.168 [in Ukrainian]

427. Metelenko N.G., Shulga O.P. (2016), Conceptualization of the concept of financial mechanism. *Black Sea Economic Studies*, 10, 172—179. Retrieved from: www.bses.in.ua/journals/2016/10-2016/38.pdf [in Ukrainian]
428. Vasylyk O.D. (2001) *Theory of finance*. Kyiv: NIOS, 416 s. [in Ukrainian].
429. Zavorodnii, A.H., Vozniuk H.L. (2005) *Financial and economic dictionary*. Lviv: Lvivska politehnika, 714 [in Ukrainian]
430. Kireitsev H. H.(2002) *Finance of enterprises: textbook: course of lectures*. In H.H. Kireitsev, (Ed) Kyiv: TsUL [in Ukrainian].
431. Hridchyna M.V., Zakhozhai V.B., Ostapchuk L.L.(2002) *Finance*. Kyiv: MAUP [in Ukrainian].
432. Blyzniuk O.P., Lachkova L.I. (2006) *Finance*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
433. Stetsiv L.P., Kopyliuk O.I. (2007) *Finance*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian]
434. Bazylevych, V.D., Balastryk L.O. (2004) *Public finance*. Kyiv: Atika, 296 [in Ukrainian].
435. Aranchii, V.I. (2004) *Finance of enterprises*. Kyiv: Profesional, 186 [in Ukrainian].
436. Serrano S. B., Bodini R., Roy M., Salvatori G. (2019) *Financial mechanisms for innovative social and solidarity economy ecosystems*. Euricse Research Report for the ILO/ International Labour Office. Geneva: ILO, 1. Retrieved from: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---coop/documents/publication/wcms_728367.pdf [in English]
437. Kovaliuk O.M. (2003) *Methodological basis of financial mechanism*. *Finance of Ukraine*.4. 54. [in Ukrainian]
438. Artus M.M. (2005), *Financial mechanism in a market economy*. *Finansy Ukrainy*, 5, 54—59 [in Ukrainian].
439. Kyrylenko O.P. (2001) *Formation of the Institute of Local Finance and Local Budgets of Ukraine*. *Scientific papers of Ternopil State Pedagogical University. Series economic*. 8. 76-81 [in Ukrainian].
440. SHeremet A. D., Sajfulin R. S/ (1999) *Finance*. Moscow: INFRA-M [in Russian].
441. Sokyrynska I. H.(2003) [Diagnosis of financial security of the company], *Finance of Ukraine*, 1, 89-93 [in Ukrainian]
442. Khmelenko O. V. (2008), *Lending and control*, Znannia, Kyiv, Ukraine [in Ukrainian].
443. *Law of Ukraine on investment activity №1560-XII (1991, September 18)*. zakon.rada.gov.ua.. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> [in Ukrainian]

444. Law of Ukraine on joint stock companies № 514-VI (2008, September 17). zakon.rada.gov.ua.. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text>. [in Ukrainian].
445. Law of Ukraine on economic companies №1576-XII (1991, September 19). zakon.rada.gov.ua.. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text>. [in Ukrainian]
446. Resolution of the Cabinet of Ukraine some questions of the public foundation of regional development. №196 (March 1, 2015). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/196-2015-%D0%BF> [in Ukrainian].
447. Baldych N. (2020), Local economic development: models, resources and financing tools: a practical guide. In 5 parts, Part 2: Budget instruments for financing MED, Partnership for Urban Development International Technical Assistance Project, Kyiv, Ukraine [in Ukrainian].
448. Cherniavska O. V., Sokolova A. M. (2015) Fundraising. Kyiv: Alerta [in Ukrainian].
449. Law of Ukraine Constitution of Ukraine від 28.06.1996 р. №254к (1996, June 28) zakon.rada.gov.ua Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> [in Ukrainian].
450. Economic Code of Ukraine/ (2003). zakon.rada.gov.ua Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> [in Ukrainian].
451. Budgetary code of Ukraine. (2010). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> [in Ukrainian]
452. Tax Code of Ukraine]. (2010) zakon.rada.gov.ua Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
453. Law of Ukraine On charitable activities and charitable organizations № 50-73-I VI (2012, Jule 5). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17#Text> [in Ukrainian]
454. Law of Ukraine On volunteering, "№3236-VI (2011, April 19)]. zakon.rada.gov.ua.. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3236-17#Text> [in Ukrainian]
455. Law of Ukraine On humanitarian aid. №1192-XIV (1999, October 22)]. zakon.rada.gov.ua.. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1192-14#Text>. [in Ukrainian]
456. Komarovskiy O. V. (2007) Fundraising in questions, answers and quotes. Lugansk. [in Ukrainian].
457. Perzek M.B. (2014) Development of bank investment lending in Ukraine. PhD dissertation, Money, Finance and Credit. Sumy [in Ukrainian].

458. Khmelenko O. V. (2008), Lending and control, Znannia, Kyiv, Ukraine [in Ukrainian].
459. Law of Ukraine On Securities and Stock Market № 2210-VIII (2017, November 16). zakon.rada.gov.ua.. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> [in Ukrainian].
460. World Bank Group. Economic encyclopedia. slovopedia.org.ua Retrieved from: <http://slovopedia.org.ua/38/53395/378570.html> [in Ukrainian].
461. Kochura, T. O. (2020). Global trends in venture capital development and their impact on investing in high-tech projects. Business inform. 4, 118-126 [in Ukrainian]
462. Law of Ukraine On the regime of foreign investment №93/96 (1996, March 19). zakon.rada.gov.ua.. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/93/96-вр>. [in Ukrainian]
463. Gudz` O.Ye. (2019) Bank lending of innovative development of enterprises: opportunities and risks. Economics. Management. Business. 1 (27). 12-18. [in Ukrainian].
464. Crowdfunding: What it is and how it works in Ukraine. buduysvoe.com. Retrieved from: <https://buduysvoe.com/publications/kraudfandyng-shcho-ce-take-i-yak-vinpracyuye-v-ukrayini> [in Ukrainian].
465. Bortnikov H. P., Liubich O.O. (2018) Credit financing of startups as a component of state programs to stimulate economic growth. Finance of Ukraine, 11. 54-75 [in Ukrainian].
466. Motsar K., Tytiuk S. (2019) Business angels. Features of business angels. Business angels in Ukraine. <https://www.businesslaw.org.ua/business-angels/> [in Ukrainian].
467. What is impact investment? business.diia.gov.ua Retrieved from: <https://business.diia.gov.ua/handbook/impact-investment/so-take-impaktinvestuvanna> [in Ukrainian].
468. Pavlovskiy S.V. (2016) Financing of enterprises during the financial crisis: alternative solutions. Scientific bulletin of Kherson State University. Series: Economics. 17(3). 112-117. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_17%283%29__31 (Accessed 15.06.2022) [in Ukrainian].]
469. Petrykova E. (2013) Mesonic loan as an alternative to project financing of investment projects. Finance and credit. 28 (556). 39 – 47 [in Ukrainian].
470. Fomenko A.O.(2013) Modern conditions of crowdfunding development in Ukraine/ Economics and Enterprise Management. 93-96 [in Ukrainian].]
471. Smith A. (2001) The Welfare of Nations: A Study on the Nature and Causes of the Welfare of Nations. Kyiv: Port-Royal [in Ukrainian].

472. Blank I.A. (2011), Management of financial stabilization of the enterprise. Encyclopedia of the financial manager. (in 4 volumes), Volume 4, 2nd ed., Omega-I, Moscow, Russia. [in Russian].]
473. Samohorodskaia, M.Y. (2004) Goals, objectives and principles of formation of regional investment policy. Regional economy: theory and practice. 3(6). 47-53 [in Russian].]
474. Nazarov A.V. (2013) Regional investment programs in the system of strategic development of subjects of federation. Economy and management. 2. 27-31[in Russian].
475. Udalov A.N. (2016) Methodologies and mechanisms of realization of regional investment policy on the basis of interaction of regional, municipal power and business structures. Scientific 8, 3 Retrieved from <http://naukovedenie.ru/PDF/28EVN316.pdf> [in Russian].
476. Kostyrko L. A., Chernodubova E. V. (2015) Adaptive financial mechanism for ensuring profitability of enterprises. Severodonetsk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia [in Ukrainian].
477. Karpinskyi B.A., Maksymiv D.Ia., Karpinska O.B. (2016) Decentralization: essential apparatus and possibilities of financial and tax mechanism of investment growth. Economics issues, 8. 29-36. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_8_6. [in Ukrainian].
478. Khudolii L.(Ed.) (2017) Financial and economic mechanism of effective functioning of agricultural enterprises of Ukraine. Kyiv: TsP «KOMPRYNT» [in Ukrainian].
479. Osimirko I. V. (2012) System of financial support of innovative development: concept, structure and principles of functioning. Business Inform. 7. 47-49 [in Ukrainian].
480. Berezinskaya O., Vedev A. (2014) Investment process in the Russian economy: potential and direction of activation. Economics issues. 4. 4-16 [in Russian].
481. Kostenok I.V., Homenko YA.V. (2012) Methodological basis of strategic management of investment attractiveness of the region. Economics of industry. 2. 110-116. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2012_1-2_16 [in Russian].
482. Udalov A.N.(2016) Regional Investments and Basic Provisions of Regional Investment Policy. Internet Journal "Scientific Research". 8, 2. Retrieved from <http://naukovedenie.ru/PDF/71EVN216.pdf> [in Russian].
483. Shevchenko N.V. (2006) Sources of formation of investment resources of agro-industrial complex of Ukraine. Bulletin of Bila Tserkva State Agrarian University. Collection of scientific works. 38. 122-131 [in Ukrainian].

484. Kondrashova M.V. (2015) Development of mechanism of attraction of investments in the economy of the region on the basis of public-private partnership/ Public administration: improvement and development 2. Retrieved from: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=877> [in Ukrainian].
485. Ponomarenko V.S. (2002) Methodological aspects of strategic management of investment processes. Finance of Ukraine. 10. .3 [in Ukrainian].
486. Sabluk P.T., Kisil M.I., Kodenska M.Iu.(2005) Investment attractiveness of agro-industrial production of regions of Ukraine. Kyiv: NNTs IAE[in Ukrainian]
487. Boichyk I.M. (2002) Economics of enterprise. Kyiv: Karavela. [in Ukrainian].
488. Horbachenko S.A., Karpov V.A. (2013) Analysis of entrepreneurial projects. Odesa: ONEU, 241 [in Ukrainian].
489. Sych Ye. M., Ilchuk V.P., Havrylenko N. I. Financial Services Market. Kyiv: TsUL [in Ukrainian].
490. Kyrylenko, O. P., Malyniak B. S.(2007) Theory and practice of budget investments. Ternopil: Ekonomichna dumka. [in Ukrainian].
491. Solntsev O.H., Khromov M.Yu., Volkov R.H. (2009) Development Institutions: Ana liz and World Experience Assessment]. Forecasting challenges, 2. 3—29. [in Russian].
492. Shafranska T.Iu., Moskovchenko D.O. (2014) Leasing as instrument of investing. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2014/Economics/4_155828.doc.htm/
493. Sirenko N.M., Bodnar O.A.(2018) Project financing. Mykolaiv: MNAU [in Ukrainian].
494. Shcherbatenko I., Horbachova O. (2013) Analysis of factors affecting the investment attractiveness of air transport enterprises. Economic analysis. 12 (4). - 166-170. [in Ukrainian].
495. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. К.: Ника Центр: Эльга-Н. 2001. 448 с. 1995. С.448.
496. Ковриженко, Л. О. Банківська конкуренція: сучасний стан та проблеми розвитку в Україні. Економічний аналіз : зб. наук. праць. 2016. Том 23. № 1. С. 130-136.
497. Мірошніченко О.В. Банківська конкуренція: сутність та особливості. Вісник УБ НБУ. 2011. №3. С.215-219.
498. Вовчак О.Д. Сутність та особливості банківської конкуренції в Україні в умовах сьогодення. Проблеми та перспективи економіки та управління. 2016. №2. С.253-257.

499. „Про захист економічної конкуренції. Закон України від 11.01.2001р. № 2210-III. Відомості Верховної Ради України. 2001. №12.
500. Котковський В.С., Коваленко В.В. Проблеми трактування дефініції «конкурентоспроможність банку». URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=73526>.
501. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради. 2001. № 5–6. С. 30.
502. Шпиг Ф.І. Банківська конкуренція під впливом іноземного капіталу “Business Perspectives” Publishing Company. 2006. 288 с. URL: Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки..
503. Гасій О.В., Соколова А.М., Н.В. Прохар Фактори конкурентного середовища у банківському секторі України: регіональний аспект. Ефективна економіка. 2021. №5. URL : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5_2021/87.pdf.
504. Юркевич О. М. Місце та роль кредитних компаній на фінансовому ринку України . Фінанси України. 2009. № 11. С. 88-93.
505. Радченко О.В. Маркетингові дослідження кон’юнктури ринку депозитного ринку. Ефективна економіка. 2016, №5 URL : Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки..
506. Савватєєв Є. Банки та фінансові компанії: чи є різниця , де брати кредит? 18.05.2021 URL: <https://hromadske.radio/podcasts/osobysti-finansy-znaiu-ta-rozumiiu/banku-ta-finansovi-kompanii-chy-ie-riznytsia-de-braty-kredyt>.
507. Нові правила роботи банків і небанківських фінансових установ, що займаються кредитуванням, під час війни URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/novi-pravila-roboti-bankiv-i-nebankivskih-finansovih-ustanov-scho-zaumayutsya-kredituvannyam-pid-chas-viyni>
508. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану. Закон України від 15.03.2022 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text>
509. Зведені показники діяльності небанківських фінансових установ у розрізі сегментів ринку. 24.05.2022. URL:<https://bank.gov.ua/ua/news/all/pidtrimannya-diyalnosti-nadavachiv-nebankivskih-finansovih-poslug-ye-klyucho vim-zavdanniam-v-umovah-voennogo-stanu--oglyad-nebankivskogo-finsektoru-za-iv-kvartal-2021-roku>.
510. Наглядова статистика. Офіційний сайт НБУ URL: Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки..
511. Огляд банківського сектору. Травень 2022. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2022-05.Pdf?v=4

512. Валовий внутрішній продукт України URL: [Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки..](#)
513. Основні соціально-економічні показники України за січень-червень 2021 року URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/infografika/2021/o_soc_ek_pok_Ukr/o_soc_ek_pok_Ukr_0621.pdf
514. Національний банк України підвищив облікову ставку до 25%.2.06.2022 URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-ukrayini-pidvischiv-oblikovu-stavku-do-25>.
515. Ramanauskaitė A. Intellectual capital valuation: methods and their classification A. Ramanauskaitė, K. Rudžionienė // *Ekonomika*. – 2013. – Vol. 92(2). – P. 79-92, URL: <http://www.zurnalai.vu.lt/ekonomika/article/view/1413>.
516. Coughlan, T. Enhancing Innovation through Virtual Proximity. *Technology Innovation Management Review*, 2014. 4(2), URL: <http://timreview.ca/article/765>
517. Cassiman B., Valentini G. Open innovation: Are inbound and outbound knowledge flows really complementary? *Strategic Management Journal*, 2016. № 37. P. 1034-1046.
518. Chesbrough, H., Bogers M. Explicating open innovation: Clarifying an emerging paradigm for understanding innovation. *New frontiers in open innovation / In H. Chesbrough, W. Vanhaverbeke, & J. West (Eds.). Oxford : Oxford University Press, 2014. P. 3-28.*
519. Illiashenko N. S., Bozhkova V. V., Derykolenko O. M., Illiashenko S. M. Specific features of considering and risk management in the activity of venture industriak enterprises in Ukraine. *Strategies for Economic Development: The experience of Poland and the prospects of Ukraine : collective monograph. Poland : “Izdevnieciba “Baltija Publishing”, 2018. Vol.1. P. 94-110.*
520. Orr G. Unleashing innovation in China. *Online Business journal of McKinsey & Company ‘McKinsey Quarterly’, January 2012. URL : http://www.mckinseyquarterly.com/Strategy/Innovation/Unleashing_innovation_in_China_2725*
521. Sennes R. Innovation in Brazil: Public Policies and business Strategies. URL: <http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Innovation%20Public%20Private%20Strategies%20English.pdf>
522. Stenberg L. Government Research and Innovation Policies in Japan. URL: <http://www.innovation.lv/ino2/publications/japan.pdf>
523. Vanhaverbeke W. *Managing Open Innovation in SMEs. Cambridge University Press. 2017. 234 p.*
524. Department for Innovation, Universities and Skills, Innovation Nation. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/238751/7345.pdf

525. Illiashenko N. S., Riazantseva Yu. M. The main instruments of the state support and development of innovative activity in Ukraine. *Бізнес інформ*. 2015. №12. С. 82-87.
526. Illiashenko S. M., Shypulina Y. S., Illiashenko N. S. Knowledge management as a basis for innovative development of the company. *Actual Problems of Economics*. 2015. № 6 (168). P. 173-181.
527. Shapira Ph., Youtie J. The Innovation System and Innovation Policy in the United States. URL: <http://works.bepress.com/pshapira/19>
528. Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of Innovations*. New York: The Free Press, 5.
529. Nelson, R., Uinter, S. (2000). Evolutional theory of economic changes. *Finstatinform*, 474.
530. Fedulova, L. I. (2012). Conceptual model of innovation strategy of Ukraine. *Economics and forecasting*, 1, 87 – 100.
531. *Innovative Ukraine 2020: national report (2015)*. By editor: V. Heyets. National academy of science of Ukraine, 336.
532. Bozhko, V. P., Karatseva, N. Z., Mashkina, A. S. (2018). Problems of the innovative -technological updating of production. Zaporizhia: Classical Private University, 69 – 74.
533. *The production and distribution of knowledge in the United States (1963)*. By editor: F. Machlup. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 416.
534. Porat, M. U. (1977). *The information economy*. Washington, 1, 204.
535. Tyshchenko, V. F. (2016). Theoretical support for the development of the knowledge economy by means of public-private partnership in the regions of Ukraine: dissertation. Kharkiv, 503.
536. The World Bank Group (2021). URL: <https://www.worldbank.org/en/home>
537. Ivanov, Yu. B., Tishchenko, V. F, Ostapenko, V. M. (2012). Development of regions of Ukraine in the conditions of formation of knowledge economy: monograph. Kharkiv: «Inzhkek», 349.
538. Shevchenko, O. O. (2012). *History of economics and economic thought: modern economic theories: textbook*. Kyiv: Center for Educational Literature, 280.
539. Chen, D., Dahlman, C. (2005). *The knowledge economy, the KAM methodology and World Bank operations*. World Bank Institute Working Paper, 33.
540. *The ICT Development Index (2017)*. Measuring the Information Society Report, 1. Retrieved from: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2017.aspx>
541. European Bank for reconstruction and development (2021). Retrieved from: <https://www.ebrd.com/who-we-are.html>

542. European Bank for Reconstruction and Development Knowledge Economy Index (2021). Retrieved from: <https://www.ebrd.com/news/publications/brochures/ebird-knowledge-economy-index.html>
543. Portal Verkhovna Rada of Ukraine (2013). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/344/2013?lang=uk#Text>
544. Portal Verkhovna Rada of Ukraine (2002). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/347/2002#Text>
545. Ministry of Finance of Ukraine (2021). Retrieved from: <https://mof.gov.ua/uk/the-reform-of-education>
546. Ministry of Education of Ukraine (2020). Retrieved from: <https://mon.gov.ua/ua/news/vstup-2020-zareyestrovano-bilshe-1-mln-zayav-yaki-vishi-ta-specialnosti-obirali-cogo-roku-vstupniki>
547. Education level index (2020). Retrieved from: <https://gtmarket.ru/ratings/education-index>
548. Human Development Index (2020). Retrieved from: <https://nonews.co/directory/lists/countries/index-human>
549. Cedos (Public organization Center for the Study of Society) Ukraine (2021). Retrieved from: <https://cedos.org.ua/researches/>
550. Calinescu, T. V. (2020). Features of modern development of financial and accounting education in the knowledge economy. Development of the budget and financial system and accounting and tax policy in the information society: abstracts of the report International scientific-practical conference, 10 – 11 December 2020. Kharkiv: National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute», 114 – 117.
551. García-Muiña, F., Medina-Salgado, M. S., González-Sánchez, R., Huertas-Valdivia, I., Ferrari, A. M., & Settembre-Blundo, D. (2021). Industry 4.0-based dynamic social organizational life cycle assessment to target the social circular economy in manufacturing. *Journal of Cleaner Production*, 327 doi:10.1016/j.jclepro.2021.129439
552. Melnyk, L. (2016). *Teoriya razvitiya system* [Systems development theory]. Sumy: University book [in Russian].
553. Melnyk, L. (2021). Socio-natural antientropic potential: The role of economy and innovations. *Environment, Development and Sustainability*, 23(3), 3520-3542. doi:10.1007/s10668-020-00730-0
554. Melnyk, L.H., & Matsenko, O.M. (Eds.). (2021). *Suchasni promyslovi revoliutsii ta udoskonalennia mekhanizmiv sesteinovoho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku (Dosvid YeS ta praktyka Ukrainy)* [Modern industrial revolutions and improvement of mechanisms of social and economic development (EU experience and practice of Ukraine)]. Sumy: University book [in Ukrainian].

555. Vitro, K. A., Welsh, M. E., Bendor, T. K., & Moody, A. (2017). Ecological theory explains why diverse island economies are more stable. *Complex Systems*, 26(2), 135-156. doi:10.25088/ComplexSystems.26.2.135
556. Zhong, R., Pei, F., Yang, K., Xia, Y., Wang, H., & Yan, G. (2021). Coordinating socio-economic and environmental dimensions to evaluate regional sustainability — towards an integrative framework. *Ecological Indicators*, 130 doi:10.1016/j.ecolind.2021.108085
557. Green Paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions / Commission of the European Communities. – Brussels, 2004. – 22 p.
558. McCormick J. Environmental Policy in the European Union. The European Series. – Basingstoke : Palgrave. – 2001. – 329 p.
559. Europa EU. Environment. Official portal [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://europa.eu/european-union/topics/environment_en.
560. Публічно-приватні форми забезпечення сталого просторового розвитку України : [монографія] / за заг. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2019. – 723 с.
561. Колмакова В.М. Екосистемний фактор забезпечення сталого просторового розвитку // Сталій розвиток – ХХІ століття: управління, технології, моделі. Дискусії 2018: колективна монографія / Міненко М.А., Бендюг В.І., Комариста Б.М. [та ін.]; НТУУ «Київський політехнічний інститут Ігоря Сікорського»; Національний університет «Києво-Могилянська академія»; Вища економіко-гуманітарна школа / за наук. ред. проф. Хлобистова Є.В. – Київ, 2018. – С. 124-130.
562. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
563. Бережная І. Державно-приватне партнерство в Україні: чи можливий альянс влади та капіталу? / І. Бережная [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://blog.liga.net/user/berezhnaya/article/433>.
564. Веклич О.О., Колмакова В.М., Патока І.В. Комплекс нормативно-законодавчих пропозицій щодо впровадження екосистемного підходу в управлінську практику. // Економіка та держава. – 2022. – № 5. – С.56-61 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2022/10.pdf.
565. Brinkhoff T. (2010). Major Agglomerations of the World - Population Statistics and Maps. City Population - Population Statistics in Maps and Charts for Cities, Agglomerations and Administrative Divisions of all Countries of the World. URL: <https://www.citypopulation.de/en/world/agglomerations/> (accessed April 30, 2022).

566. Ostapenko P., Perkhaliuk R., Bonchkovskiy O., Ostapenko S. (2020). Atlas administratyvno-terytorialnoho ustroiu Ukrainy [Atlas of the administrative-territorial structure of Ukraine. New district division and territorial communities]. Novyi raionnyi podil ta terytorialni hromady. Kyiv: Ministerstvo rozvytku hromad ta terytorii Ukrainy. 2020. 56 p.
567. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed May 7, 2022). [in Ukrainian].
568. Official website of the Odessa regional council (2022). Stratehichnyi plan pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ta ekonomichnoho rozvytku Odeskoi ahlomeratsii (subrehionu): zatverdzenno rishenniam Odeskoi oblasnoi rady vid 26.08.2011 №215-VI [Strategic plan for increasing the competitiveness and economic development of the Odessa agglomeration (subregion): approved by the decision of the Odessa regional council of 26.08.2011 №215-VI.]. URL: <https://oblrada.od.gov.ua/wp-content/uploads/215-VI.pdf> (accessed May 9, 2022).
569. Natalenko N. (2017). Ahlomeratsii: mizhnarodnyi dosvid, tendentsii, vysnovky dlia Ukrainy. Analychna zapyska [Agglomerations: international experience, trends, conclusions for Ukraine. Analytical note]. In-t hromad. susp-va. 136 p.
570. Official site of the city of Odesa (2022). Osnovni tendentsii rozvytku [The main trends of development]. URL: <https://omr.gov.ua/ua/business/investment-passport> (accessed May 9, 2022). [in Ukrainian]
571. Towards a greener and more sustainable Europe. An official EU website. URL: https://europa.eu/european-union/topics/environment_en (accessed May 9, 2022).
572. Cherep O.H., Chekhovska V.S. (2022). Stymuliuvannia investytsiinykh protsesiv v ekonomitsi Ukrainy zadlia pidvyshchennia yii konkurentospromozhnosti [Stimulation of investment processes in the economy of Ukraine in order to increase its competitiveness]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. № 1. 296-300. [in Ukrainian].
573. Tkalenko S.I. (2017). Masshtaby i hlybyna hlobalizatsii ekonomiky Ukrainy [The scale and depth of globalization of Ukraine's economy]. Elektronne naukove vydannia «Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky». № 17. 99–102. (accessed May 16, 2022). [in Ukrainian].
574. Government portal (2022). Polipshennia biznes-klimatu [Improving the business climate.]. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/polipshennya-biznes-klimatu> (accessed May 16, 2022).
575. Kozak L. S., Tsvietkov D. V. (2017). Inozemni investytsii v ekonomitsi Ukrainy [Foreign investment in the economy of Ukraine]. Naukovyi zhurnal «Ekonomika ta upravlinnia na transporti». № 4. 109–115. URL: http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2& ;I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/eut_2017_4_15.pdf (accessed May 26, 2022).

576. UkraineInvest (2022). Natsionalna stratehiia zbilshennia priamykh inozemnykh investytsii v Ukrainu [National strategy for increasing foreign direct investment in Ukraine]. URL: <https://ukraineinvest.gov.ua/wp-content/uploads/2021/08/FDI-Strategy-Section-2-Digital-Infrastructure-UKR.pdf> (accessed May 30, 2022).
577. Official site of the city of Odesa (2022). Investytsiini pasporty mista [Investment passports of the city]. URL: <https://omr.gov.ua/ua/business/investment-passport> (accessed May 9, 2022). [in Ukrainian].
578. Official website of the Odessa regional council (2022). Investory Odeskoi oblasti [Investors of Odessa region]. URL: <https://oda.od.gov.ua/odeshhyna/investyczijna-diyalnist/> (accessed May 9, 2022). [in Ukrainian].
579. Oxford Advanced Learner's Dictionary. 9th edition. Oxford: University Press, 2018. 1550 p.
580. Longman Dictionary of contemporary English. 6th edition. Harlow: Longman, 2015. 2224 p.
581. Пацурія Н. Генезис і сутність страхування: аналіз наукових концепцій URL: http://visnyk.law.knu.ua/images/articles/N_87_2011_Patsuriya.pdf (дата звернення 16.06.2022)
582. Осадець С. С. Страхування: підручник. Київ: КНЕУ, 2012. 599 с.
583. Зубец А. Н. Страховой маркетинг: учебник. Москва: Анкил, 2008. 256 с.
584. Філонюк О. Ф. Страхувальний ринок України як об'єкт державного регулювання. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 22. С. 73-77.
585. Фомичев А. А. Страхування в системі фінансових послуг. Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1. С. 660-668.
586. Ротова Т. А., Руденко Л. С. Страхування: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2011. 400 с.
587. Тринчук В. В. Формування та розвиток маркетингу страхових компаній: автореф. дис. канд. екон. наук. Київ, 2005. 21 с.
588. Гринчій Я. В. Роль і місце страхових послуг у системі управління діяльністю підприємства. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. 2016. Вип. 37. С. 299-308.
589. Філонюк О. Ф. Страхувальний ринок України як об'єкт державного регулювання. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 22. С. 73-77.
590. Novakivskiy, Igor Ivanovych; ТКАЧ, Софія Миколаївна. Методологічні засади оцінювання конкурентоспроможності промисловості регіонів. Економічний аналіз, [S.l.], v. 22, n. 1, p. 33-40, gru. 2015. ISSN 2219-4649. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/944/792/> (дата звернення: 29.05.2022).

591. Александрова Р. А., Платошина Г. М., Платошин А. С. Статистичне дослідження зовнішньої торгівлі товарами України. Вісн. Приазов. держ. техн. ун-ту. 2009. № 19. С. 362–365.
592. Зовнішньоекономічні зв'язки України : навчально-методичний посібник / Н. В. Гусєва, Г. О. Кулєшова, Л. В. Ключко. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – С.54. URL: <http://ekhnuir.univer.kharkov.ua/handle/123456789/12364> (дата звернення 24.05.22)
593. Калюжна Н. Зовнішня торгівля України: методологія дослідження // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 1. стр.18-19. URL: [http://zt.knute.edu.ua/files/2017/01\(90\)/ZT_01_2017_st_02.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2017/01(90)/ZT_01_2017_st_02.pdf) (дата звернення 23.05.22)
594. Лапшин В.І., Кузнiченко В.М. Товарна структура міжнародної торгівлі України в 2016 році. / Глобальні та національні проблеми економіки. - №17. – 2017. – С. 914. URL: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/183.pdf> (дата звернення 28.05.22)
595. Ляпина И.Р. Факторы, влияющие на управление развитием региона/ И.Р. Ляпина // Нучные записки ОрелГИЭТ. – 2011. – № 2 (4). – С. 27–31.
596. Мазаракі А. А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2011. № 2. С. 5–14.
597. Прокушев, Е.Ф. Методические подходы к оценке внешней торговли региона [Текст] / Е.Ф.Прокушев, А.Ю. Антонов// Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2016. – №3. – С. 173-178.
598. Савченко М. В., Витяганець І. М. Підвищення міжнародної конкурентоспроможності Вінницької області в умовах євроінтеграції. Економічний вісник Донбасу. 2020. № 2(60). С. 77-87. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/171615> (дата звернення 30.05.22)
599. Шкуропадська Д. Стійкість зовнішнього сектора міжнародної економічної діяльності України. Зовн. торгівля: економіка, фінанси, право. - 2018. - № 3. - С. 59-69.
600. Goal 12: Ensure sustainable consumption and production patterns. United Nations. Sustainable development. GOAL. 2022. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/%20sustainable-consumption-production/> (дата звернення: 11.06.2022).
601. Monkelbaa J. The circular economy and trade: some questions and positive ways forward. Working Paper. № 1 in Trade and Environmental Sustainability Series. QUNO. 2021. 16p. (дата звернення: 12.06.2022).

602. Towards the Circular Economy: Accelerating the scale-up across global supply chains. Prepared in collaboration with the Ellen MacArthur Foundation and McKinsey & Company. World Economic Forum. January 2014. 64 p. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_ENV_TowardsCircularEconomy_Report_2014.pdf (дата звернення: 10.06.2022).
603. Estimating Employment Effects of the Circular Economy. IISD. 2018. 10 p. URL: <https://www.iisd.org/system/files/publications/employment-effects-circular-economy.pdf> (дата звернення: 11.06.2022).
604. The Circularity GAP. Report 2021. URL: <https://www.circularity-gap.world/2021> (дата звернення: 13.06.2022).
605. The circular economy in detail. Ellen Macarthur foundation. 2022. URL: <https://archive.ellenmacarthurfoundation.org/explore/the-circular-economy-in-detail> (дата звернення: 11.06.2022).
606. Михайленко О. Г., Тіщенко О. А., Красніков П. Д. Теорія та практика побудови циркулярної економіки в країнах європейського союзу. Ефективна економіка. 2022. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9914> DOI: 10.32702/2307-2105-2022.1.71 (дата звернення: 18.05.2022).
607. Circular economy in Europe. Developing the knowledge base. Report European Environment Agency. Luxembourg. 2016. Vol. 2. PP. 12-13. URL: <https://www.eea.europa.eu/publications/circular-economy-in-europe> (дата звернення: 19.05.2022).
608. Дзяд О. В. Циркулярна економіка для «зеленого зростання» // «Зелена» економіка: від глобальної концепції до реалій місцевого розвитку. монограф. за заг. ред. Стукало Н.В. Днепр: Середняк Т.К., 2018. С. 52-68.
609. Allwood J.M. Squaring the Circular Economy. Handbook of Recycling. 2014. pp.445-477. URL: https://www.researchgate.net/publication/288191780_Squaring_the_Circular_Economy (дата звернення: 10.05.2022)
610. Van Der Ven C. The Circular Economy, Trade, and Development: Addressing spillovers and leveraging opportunities. July 8, 2020. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3759786> (дата звернення: 11.06.2022).
611. Moving towards a circular economy – successful Nordic business models. Nordic Council of Ministers. 2015. 60 p. URL: <http://norden.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A852029&dswid=1185> (дата звернення: 12.04.2022).
612. Circular economy. United Nations Industrial Development Organization. 2016. 16 p. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/2017-07/Circular_Economy_UNIDO_0.pdf (дата звернення: 15.10.2021)

613. Yamaguchi S. International trade and circular economy. Policy alignment. Trade and environment working papers. OECD. 2021. 81p. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/ae4a2176-en.pdf?expires=1654281790&id=id&accname=guest&checksum=AB5834B8176CBFC32269801C6FFDDDDA> (дата звернення: 18.04.2022).
614. Горбаль Н.І., Крохмальна Я.О. Безвідходне виробництво в Україні: досвід ЄС / Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. 2021. № 2 (6). URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2021/nov/25524/nzmened-149-156.pdf> (дата звернення: 02.03.2022).
615. The End of Waste: Zero Waste by 2020. 2001. 16 p. URL: <https://www.nswai.org/docs/The%20End%20of%20Waste.pdf> (дата звернення: 02.03.2022).
616. Klaus Kümmeler, James H. Clark, Vânia G. Zuin. Rethinking chemistry for a circular economy. SCIENCE. 24 Jan 2020. Vol 367, Issue 6476. pp. 369-370. URL: <https://www.science.org/doi/abs/10.1126/science.aba4979> (дата звернення: 02.06.2022)
617. The Circular Economy and «better regulation». The QCEA Blog. 2014. URL: <https://qceablog.wordpress.com/2014/12/19/the-circulareconomy-and-better-regulation/> (дата звернення: 04.06.2022).
618. Zero waste Systems Inc. URL: <https://www.zerowastesystems.com.au/> (дата звернення: 04.06.2022).
619. Мазанко Т.О. Критичний аналіз еволюції наукових поглядів на циркулярну економіку. «Економічний вісник НТУУ "Київський політехнічний інститут"». 2021. № 20. С. 31-36. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/252590> (дата звернення: 04.05.2022).
620. Tuladhar A., Iatridis K., Dimov D. History and evolution of the circular economy and circular economy business models. Management and Policy. 2022. V.1. P. 87-106. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9780128198179000314> (дата звернення: 04.06.2022).
621. Волкова А.В. Рынок утилизации отходов. Национальный исследовательский университет. Высшая школа экономики. Центр развития. 2018. 87 с.
622. «Циркулярна» економіка стимулюватиме виробляти «довговічні» продукти. 2020. Українська Енергетика. URL: <https://ua-energy.org/uk/posts/tsyrkuliarna-ekonomika-stymuliuvatyme-vyrobliaty-dovhovichni-produkty-dixi-group> (дата звернення: 05.05.2022).
623. Public Forum 2018 – «Trade 2030». World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/forums_e/public_forum18_e/public_forum18_e.htm (дата звернення: 05.12.2021).

624. Circular Economy Action Plan I. SWITCH to Green. Brussels. 2017. URL: <https://www.switchtogreen.eu/circular-economy-strategy/> (дата звернення: 11.05.2022)
625. Ku S.R. The Era of Circular Economy Renting, not Selling // Common Wealth Magazine. 2014. PP. 245-246. (дата звернення: 07.04.2022).
626. Circular economy action plan. European Commission. 2020. URL: https://ec.europa.eu/environment/strategy/circular-economy-action-plan_en (дата звернення: 02.06.2022).
627. Benton D., Coats E., Hazell J. A circular economy for smart devices: opportunities in the US, UK and India. London: Green Alliance. 2015. С. 137-139.
628. Impacts of circular economy policies on the labour market. Final report and Annexes. European Commission. Brussels. 2018. P. 38–39. URL: <http://trinomics.eu/wp-content/uploads/2018/07/Impacts-of-circulareconomy-on-policies-on-the-labour-market.pdf> (дата звернення: 10.06.2022)
629. EPR in the EU Plastics Strategy and the Circular Economy: A focus on plastic packaging. 2017. 57 p. URL: <https://ieep.eu/uploads/articles/attachments/95369718-a733-473b-aa6b-153c1341f581/EPR%20and%20plastics%20report%20IEEP%209%20Nov%202017%20final.pdf> (дата звернення: 05.06.2022).
630. Lehmann M., De Leeuw B, Fehr E. Circular Economy: Improving the Management of Natural Resources. World Resources Forum. 2014. URL: <https://www.wrforum.org/wrfpublicationspdf/circular-economy-improving-the-management-of-natural-resources/> (дата звернення: 05.06.2022).
631. R2 standard development. Seri. URL: <https://sustainableelectronics.org/r2/r2-standard-development/> (дата звернення: 15.04.2022).
632. Extended Producer Responsibility : Updated Guidance for Efficient Waste Management. OECD. 2016. 292 p. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/environment/extended-producer-responsibility_9789264256385-en (дата звернення: 12.06.2022).
633. Weeelabex standard – conformity & verification. 2015. URL: https://weeelabex.org/wp-content/uploads/2019/05/weeelabex-conformity-verification-governance_v9-0_final.pdf (дата звернення: 10.06.2022).
634. European standards for a circular economy. 2020. / IEC. URL: <https://www.iec.ch/blog/european-standards-circular-economy> (дата звернення: 07.06.2022).
635. Second Edition of UNEP’s Sustainable. Public Procurement Guidelines. UN Environment Programme. 25 October 2021. URL: <https://www.unep.org/resources/publication/second-edition-uneps-sustainable-public-procurement-guidelines> (дата звернення: 10.06.2022).

636. International Trade and The Transition To A Circular Economy: Policy Highlights. OECD. Publishing, Paris. 2018. 16 p. URL: <https://www.oecd.org/environment/waste/policy-highlights-international-trade-and-the-transition-to-a-circular-economy.pdf> (дата звернення: 08.06.2022).
637. Weigend Rodríguez R., Pomponi F., Webster K., D'Amico B. The future of the circular economy and the circular economy of the future // Built Environment Project and Asset Management. 2020. Vol. 10. № 4, PP. 529-546. URL: <https://doi.org/10.1108/BEPM-07-2019-0063> (дата звернення: 07.12.2021).
638. Wan C., Zheng, H., Guo, L., Xu, X., Zhong, R.Y., Yan, F. Cloud manufacturing in China: A review. Int. J. Comput. Integr. Manuf. 2020. 33, PP. 229–251(дата звернення: 07.06.2022).
639. ISO/TC 323 Strategic Business Plan. Strategic Business Plan: Circular Economy. 2019. URL: https://isotc.iso.org/livelink/livelink/fetch/2000/2122/687806/ISO_TC_323_Circular_Economy_.pdf%20?nodeid=21218393&vernum=-2 (дата звернення: 10.04.2022).
640. Impacts of circular economy policies on the labour market. Final report and Annexe European Commission. Brussels. 2018. PP. 38–39. URL: <http://trinomics.eu/wp-content/uploads/2018/07/Impacts-of-circulareconomy-on-policies-on-the-labour-market.pdf> (дата звернення: 10.06.2022)
641. Public Forum 2018 – «Trade 2030». World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/forums_e/public_forum18_e/public_forum18_e.htm (дата звернення: 05.12.2021).
642. Czaga P., Fliess B. Used goods trade: A growth opportunity. OECD. The OECD Observer; Paris. 2005. URL: <https://www.proquest.com/docview/217468375> (дата звернення: 09.05.2022).
643. A new circular economy concept: from textile waste towards chemical and textile industries feedstock. 2022. URL: <https://cordis.europa.eu/project/id/641942> (дата звернення: 06.05.2022).
644. International Trade and the Circular Economy in Latin America and the Caribbean. Inclusive and Sustainable Industrial Development Working Paper Series. UNIDO. Vienna. 2021. 82 p. URL: <https://www.unido.org/api/opentext/documents/download/20394875/unido-file-20394875> (дата звернення: 05.06.2022).
645. Trade in waste by type of material and partner. Євростат. База даних. 2022. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ENV_WASTRDMP__custom_2854119/default/table?lang=en
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/env_wastrdmp/default/table?lang=en (дата звернення: 11.06.2022).

646. Евростат. База данных. 2022. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ENV_WASTRDMP__custom_2853244/default/table?lang=en, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ENV_WASTRDMP__custom_2853640/default/table?lang=en (дата звернення: 11.06.2022).
647. A new circular economy concept: from textile waste towards chemical and textile industries feedstock. 2022. URL: <https://cordis.europa.eu/project/id/641942> (дата звернення: 06.05.2022).
648. Singh S., Ramakrishna S., Kumar Gupta M. Towards zero waste manufacturing: A multidisciplinary review. *Journal of Cleaner Production*, 2017. V.168, PP. 1230-1244. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S095965261732098X> (дата звернення: 04.05.2022).
649. Petty Pumsleitner B.A. Standards for the circular economy. Johannes Kepler University Linz. 2020. 103p. URL: <https://epub.jku.at/obvulihs/download/pdf/5657476?originalFilename=true> (дата звернення: 27.04.2022).
650. Metal Recycling Market by Metal. Market Research Report. 2020. URL: <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/metal-recycling-market-102425671.html> (дата звернення: 06.05.2022)
651. Zheng X., Zhu Z., Lin X., Zhang Yi, He Yi, Cao H., Sun Zhi. A Mini-Review on Metal Recycling from Spent Lithium Ion Batteries. *Engineering*. 2018. Volume 4, Issue 3. PP. 361-370. URL: <https://doi.org/10.1016/j.eng.2018.05.018> (дата звернення: 02.05.2022).
652. Recycled Metal Market Size, Share & Trends Analysis Report By Product (Copper, Steel, Aluminum), By Region (North America, Asia Pacific, Central & South America, Middle East & Africa, Europe), And Segment Forecasts, 2019 – 2025. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/recycled-metal-market> (дата звернення: 06.05.2022).
653. Yaashikaa P.R., Priyanka B., Senthil Kumar P., Karishma S., Jeevanantham S., Indraganti S. A review on recent advancements in recovery of valuable and toxic metals from e-waste using bioleaching approach. 2022. Vol. 287, Part 2, January 2022, PP. 132-230. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0045653521027028> (дата звернення: 02.05.2022).
654. Metal Recycling Market by Metal. Market Research Report. 2020. URL: <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/metal-recycling-market-102425671.html> (дата звернення: 06.05.2022)
655. Geyer R., Jenna R. Jambeck, Kara Lavender Law. Production, use, and fate of all plastics ever made. *Science Advances*. 2017. Vol. 3, Issue 7. URL: <https://www.science.org/doi/10.1126/sciadv.1700782> (дата звернення: 07.05.2022).

656. Trend in the secondary plastics markets. OECD. 2022. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/ba55f08e-en/index.html?itemId=/content/component/ba55f08e-en> (дата звернення: 07.05.2022).
657. Textile Recycling Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2022-2027. URL: <https://www.imarcgroup.com/textile-recycling-market> (дата звернення: 07.05.2022).
658. Deineko L., Tsyplitska O., Deineko O. Opportunities and barriers of the Ukrainian industry transition to the circular economy. *Environmental Economics*, 2019. №10(1), PP. 79-92. URL: https://www.researchgate.net/publication/337771248_Opportunities_and_barriers_of_the_Ukrainian_industry_transition_to_the_circular_economy doi:10.21511/ee.10(1).2019.06 (дата звернення: 10.05.2022).
659. Ресурсозбереження, впровадження циркулярної економіки і безвідходних технологій — найважливіший напрям державної політики. *Ecobusiness Group*. 2021. URL: <https://ecolog-ua.com/news/resursozberezhennya-vprovadzhennya-syrkulyarnoyi-ekonomiky-i-bezvidhodnyh-tehnologiy> (дата звернення: 10.05.2022).
660. Національна стратегія управління відходами в Україні до 2030 р.. Кабінет Міністрів України. 2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/820-2017-%D1%80?lang=en#Text> (дата звернення: 10.05.2022).
661. Preston F., Lehne J., Wellesley L. *An Inclusive Circular Economy: Priorities for Developing Countries*. Chatham House, London. 2019. URL: <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/publications/research/2019-05-22-Circular%20Economy.pdf> (дата звернення: 10.06.2022).
662. Babchinska O.I. (2018). Communication process in management: basic provisions. *Vinnitsia*. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2018/51.pdf.
663. Babchinska O.I. (2018). Features of enterprise management in modern conditions. *Vinnytsia: Socio-political, economic and humanitarian dimensions of Ukraine's European integration: a collection of scientific papers of the VI International Scientific and Practical Conference*.
664. Bazilinska O.Y., Panchenko O.I. (2019). Financial stability in the system of strategic management of the enterprise. *Vinnytsia*. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2019-1_0-pages-89_94.pdf.
665. Balan V.G. (2021). Tools for fuzzy modeling in strategic enterprise management. *Vinnytsia*. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2021/1_2021/10.pdf.
666. Balan V.G., Kharitonova L.V. (2019). Stochastic modeling of the process of selection and implementation of information management system in the enterprise. *Vinnytsia*. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2019/62.pdf.

667. Baldynyuk A.G., Kononyuk A.A. (2015). Characteristics of enterprise development strategy. Vinnytsia: Management of the XXI century: modern models, strategies, technologies: a collection of scientific papers of the II All-Ukrainian Practical Internet Conference.
668. Balkovskaya V.V. (2018). Green DV Formation of the program of strategic management of the enterprise. Vinnytsia. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/15_2018_ukr/9.pdf.
669. Balian, A. V. (2005). Interregional, cross-border cooperation of Ukraine in the context of the enlargement of the European Union (the case of the border regions of Ukraine and Hungary). Uzhorod: Lira, 320 p.
670. Zlobina, O. G.(ed.) (2016). Social and psychological factors of integration of the Ukrainian society. Kyiv: Institute of Sociology of the National Academy of Sciences of Ukraine, 276 p.
671. Storoniaska, I., and Shults, S. (2007). Interregional integration in Ukraine: monograph. Institute of Regional Research of the National Academy of Sciences of Ukraine. Lviv, 292 p.
672. Vovkanych, S. Y. (2013). Axiology of selection of the integration vector of Ukraine. Lviv, Institute of Regional Research of the National Academy of Sciences of Ukraine, 36 p.
673. Franko, I. (1974). Zakhar Berkut. The manner of public life of Carpathian Rus in the 13th century. Kyiv: Dnipro, 170 p.
674. Held, T., and Conrad, C. (2014). The Politics of International Migration and its Management Conception. URL: <https://migrablog.wordpress.com/2014/10/08/the-politics-of-international-migration-and-its-management-conception-3/>
675. Hanzhurov Yu.S. 2016. Ukrainian scientific-practical conference "Problems and prospects of development of the Ukrainian media market": collection of materials. Ministry of Education and Science of Ukraine, NTUU "KPI", VPI, department. HVAC; edit. board: Hanzhurov Yu. S., Shevchenko I.B, Soshynska Ya. Ye., Punchak L.A. Electron. edit. Kyiv. 125 p.
676. Kostin V.S. Website branding (branding) - the most effective advertising. URL: <http://history-of-blog.ru/zarabatyvaem-na-bloge/branding-site-branding-samy-dorogoj-vid-reklamy-napravlennyj-na-pryamyx-reklamodatelej/> (Accessed 14.03.22).
677. Stukalo A. Ukrainian media as a business: problems and prospects. European Journalism Journal of EJO. URL: <http://bit.ly/1XgXzH9> (Accessed 21.12.2021).
678. Transcarpathian Online Website. URL: <https://zakarpattia.net.ua> (Accessed 17.11.2021).

679. Vaskivskyy, Yuriy (2019), "Advertising on the internet media (example: 1plus1.ua, zaxid.net, zakarpattya.net.ua)", Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok, [Online], vol. 9, available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1484> (Accessed 11.04.2022).
680. Velikodvorskaia V.S. What is PRODUCT PLACEMENT - meaning, definition in simple words. URL: <http://chto-takoe.net/chto-takoe-prodakt-plejsment/> (Accessed 23.01.2022).
681. Zaxid.net Website. URL: <https://zaxid.net> (Accessed 17.05.2019).
682. 1 + 1 Website. URL: <https://1plus1.ua/> (Accessed 19.05.2019).
683. Fish M.K. How to mark native content. URL: <https://medium.com/@adnetic/native-ad-labels-4afe32bc59da> (Accessed 12.08.2021).
684. Shaposhnikova E.O. Native advertising. URL: <https://akiwa.ru/blog/nativnaya-reklama/> (Accessed 15.07.2019).
685. Shevchenko V.E. 2012. The newest media and communication technologies: a complex of training programs for the specialties "journalism", "publishing and editing", "advertising and public relations". Kyiv. 412 p. URL: <http://journ.univ.kiev.ua/files/NewMedia.pdf> (Accessed 15.07.2019).
686. The Global Risks Report 2022, 17th Edition. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.weforum.org/reports/global-risks-report-2022/in-full>.
687. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. – «Эксмо», 2016. – (Top Business Awards). – 138 с.
688. Luhmann N. Die Wirtschaft der Gesellschaft. – Frankfurt/M., 1988. – 269 p.
689. Бехманн Г. Современное общество: общество риска, информационное общество, общество знаний / Готтхард Бехманн; пер. с нем. А.Ю. Антоновского, Г.В. Гороховой, Д.В. Ефременко, В.В. Каганчук, С.В. Месяц. – М.: Логос, 2010. – 248 с.
690. Гаврилов К. А. О конструировании понятия «риск» в социологии / К.Е. Гаврилов // Социология: методология, методы, математическое моделирование (4М), 2007. № 24.- С. 60-80.
691. Granaturov V.M. Theoretical and methodological problem of global risk analysis in social and economic spheres. V. Granaturov, P. Vorobiyenko, I. Korablinova. - Trends in scientific thought in economics and management: collective monograph. – International Science Group / -Boston : Primedia eLaunch, 2021. - p. 384-395.
692. Соколов Ю. И. Проблемы рисков современного общества. - Проблемы анализа риска, том 13, 2016, N. 2. - с.6-23.

693. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml.
694. Цели в области устойчивого развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fao.org/sustainable-development-goals/overview/background/ru/>
695. Доклад Рабочей группы открытого состава Генеральной Ассамблеи по целям в области устойчивого развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/68/970&referer=http://sustainabledevelopment.un.org/index.php?menu=1549&Lang=R
696. Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.unssc.org/sites/unssc.org/files/2030_agenda_for_sustainable_development_-_primer_russian.pdf
697. Директива 95/46/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского Союза от 24 октября 1995 года о защите прав частных лиц применительно к обработке персональных данных и о свободном движении таких данных. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tzi.com.ua/21.html>
698. General Data Protection Regulation (GDPR) – Final text neatly arranged. – URL: <https://gdpr-info.eu/>.
699. The Directive on security of network and information systems (NIS Directive). – URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/network-and-information-security-nis-directive>.
700. The Global Risks Report 2020. – URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2020>.
701. Keesem, L. “The Business of Organized Cybercrime: Rising Intergang Collaboration in 2018”. Security Intelligence. 20 March 2019. – URL: <https://securityintelligence.com/the-business-of-organized-cybercrime-rising-intergang-collaboration-in-2018/>
702. Трепалина Ю. Законы против фейковых новостей становятся мировым трендом. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nag.ru/articles/article/103823/zakonyi-protiv-feykovyih-novostey-stanovyatsya-mirovyim-trendom.html>.
703. Еврокомиссия будет бороться с неправдивыми новостями. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mignews.com/news/politic/270418_114326_25099.html.
704. Как Еврокомиссия собирается бороться с фейковыми новостями. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dw.com/ru/как-еврокомиссия-собирается-бороться-с-фейковыми-новостями/a-43552864>.

705. Економічна наука в Харківському університеті: колективна монографія до 210-річчя університету та 80-річчя економічного факультету / кол. авт.; відп. Ред. В.В. Глущенко. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. 372 с.
706. Ковалевський Г.В., Селіванов В.М. Харківська економічна школа (1804-2004). Присвячується 200-річчю Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Х.: ХНУ, 2004. 51 с.
707. Олейник С.У. Вклад Е. Г. Либермана в теорію и практику організації виробництва. Бізнес інформ. 2012. №11. С.280-284.
708. Либерман Е.Г., Житницький З.Л. и др. Эффективность работы промышленных предприятий: Статистические показатели. М.: Статистика, 1973. 64с. (Статистика для всех).
709. Либерман Е.Г. и др. Статистическое изучение бюджета времени студентов: Отчет о выполнении работ. Х. ХГУ, 1970. 67с.
710. Александров В.В., Бондаренко М.И., Демидова А.С., Ким М.Н., Шекшуев А.Я. Юрий Иванович Терехов 1924-1985. Воспоминания и исследования коллег, друзей, учеников. Научный редактор Бондаренко М.И. Х.: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2004. 158 с.: 30 л. фото.
711. Семеняк И.В., Березань Е.И. Возвышение потребностей и качество товаров: статистический аспект проблемы. Монография. Х.: ХГУ, 1985. 146 с. Деп. В ИНИОН АН СССР 20.09.85, № 22564.
712. Семеняк И.В. Философия маркетинга. Модуль академического образования по специальности «Маркетинг» Учебное пособие. Х.: ХНУ, 2004. 80с.
713. Кущенко О.І. Історія статистичної думки: навчально-методичний посібник. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 88 с. (+ CD).
714. Kushchenko O. Professor Liberman E.G. scientific school of economics and statistics. Економіка в контексті інноваційного розвитку: стан та перспективи: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 12-13 лютого 2016 р.) Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2016. Ч.1. С.15-18.
715. Вербицька Г.Л. Мотивування персоналу на вітчизняних промислових підприємствах. Львівська політехніка. 2012. № 727. С. 10–15.
716. Менеджмент: категоріально-термінол. слов. / за ред. Г.В. Щокін, М.Ф. Головатий, О.В. Антонюк та ін. Київ, 2007. 744 с.
717. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Человек, стратегия, организация, процесс. Москва, 1996. 416 с.
718. Гриньова В.М., Грузіна І.А. Формування мотиваційної стратегії управління персоналом підприємства: монографія. Харків, 2012. 300 с.
719. Потьомкін С.К., Козлова І.М., Яндола К.О. Менеджмент. Харків, 2009. 276 с.

720. Пачева Н.О. Місце мотиваційного менеджменту в діяльності організації. Сучасні проблеми і перспективи економічної динаміки : матеріали VII Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф. Молодих вчених та студентів, 19-20 листопада 2020 р. Умань: ВПЦ «Візаві», 2020. С. 254-257.
721. Соченко В.М. Сучасна філософія мотиваційного менеджменту. Бізнес навігатор. 2012. №3 (29). С. 168-172. URL : http://business-navigator.ks.ua/journals/2012/29_2012/34.pdf
722. Лукьянова Н.А. Мотивационный менеджмент : учебное пособие. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. 106 с. URL : <https://portal.tpu.ru/departments/kafedra/soc/metodic/Tab/MotMen.pdf>
723. Пачева Н.О. Довіра як фактор ефективного менеджменту. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економ. науки. 2018. № 1 (69). С. 34–39.
724. Колот А.М., Цимбалюк С.О. Мотивація персоналу : підручник. Київ : КНЕУ, 2012. 397 с.
725. Балабанова Л.В. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. Київ: Знання, 2004. 354 с.
726. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. Київ: Знання, 2010. 332 с.
727. Ільченко Т.В. Впровадження маркетингового менеджменту на підприємстві: проблеми теорії та практики. Східна Європа : Економіка, бізнес та управління. 2019. Вип. 1 (18). С. 115-121 URL: http://www.easterneurope-bm.in.ua/journal/18_2019/20.pdf (дата звернення 11.04.2022)
728. Комарницький І.М. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. / за ред. І.М. Комарницького. Львів : Априорі, 2007. 1032 с.
729. Котлер Ф. Основы маркетинга : Пер. с англ. Москва : Ростинтер, 1996. 704 с.
730. Кошова І.О. Маркетинговий менеджмент : теорія, методологія, практика : монографія. Київ : Видавництво ФОП Вишемирський В. С., 2018. 516 с.
731. Куценко В. М. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. Київ : МАУП, 2003. 184 с.
732. Пачева Н. О. Особливості процесу маркетингового менеджменту. Маркетинг в умовах розвитку цифрових технологій : матеріали IV Всеукр. наук.-практ. інтернет. конф., 29 жовтня 2021 р. Луцьк : ІВВ Луцького НТУ, 2021. С. 57–60.

733. Пачева Н. О., Подзігун С. М. Вплив мотиваційного менеджменту на ефективність діяльності організації. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Сер. Економічні науки. 2021. Т. 3, № 11 (55). С. 42–46. DOI : <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-11-7671>
734. Райко Д.В., Лебедева Л.Е. Модель управління маркетингом у системі менеджменту промислового підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 1. С. 107–123.
735. Россоха В.В. Маркетинговий менеджмент в системі управління підприємством. Агроінком. 2012. №10-12. С. 108-112.
736. Ткач О.В., Баланюк І.Ф., Копчак Ю.С., Баланюк С.І. Маркетинговий менеджмент у діяльності підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. 2016. Вип. 1(47). Т. 2. С. 291-296.
737. Язвінська Н. В. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 60 с.
738. Яроміч С.А., Величко Т.Г. Сутність поняття маркетингового менеджменту в науковому дискурсі. Економіка і суспільство. Вип. № 9. 2017. С. 740-745.
739. Пачева Н. О., Подзігун С. М. Вплив мотиваційного менеджменту на ефективність діяльності організації. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Сер. Економічні науки. 2021. Т. 3, № 11 (55). С. 42–46. DOI : <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-11-7671>
740. Подзігун С.М., Пачева Н.О. HR-менеджмент в умовах пандемії Covid-2019 : нові виклики та можливості. Науковий економічний журнал Інтелект XXI. 2021. № 5. С. 81–84. URL : http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2021/2021_5/19.pdf
741. Пачева Н.О., Подзігун С.М. Організація маркетингового менеджменту в системі управління підприємством. Економіка та суспільство. 2022. № 38. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1279>
742. Podzihun S. M., Pacheva N. O., Management 3.0 as the modern management practice. International periodic scientific journal «Modern engineering and innovative technologies». 2022. Issue 20 . Part 2. P. 107 – 112. URL: <http://www.moderntechno.de/index.php/meit/article/view/meit20-02-052>
743. Подзігун С. М., Пачева Н. О., Соціальний капітал як ресурс регіонального розвитку. Trends in scientific thought in economics and management: collective monograph / Galushkina T., Butrym O., Baranovska V., Afanasieva O., Zaruba D., etc. International Science Group. Boston : Primedia eLaunch, 2021. P. 79 – 168. DOI-10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III URL : <https://isg-konf.com/trends-in-scientific-thought-in-economics-and-management/>.
744. Сысоев С. А. Проблемы выявления структуры и функций социального капитала / С. А. Сысоев // Наукові праці ДонНТУ. Серія “Економічна”. – Донецьк : ДонНТУ, 2007. – Вып. 31–1. – С. 176–181.

745. Дем'янчук О. І. Соціальний капітал як елемент сталого економічного розвитку суспільства / О. І. Дем'янчук // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. Економічні науки. – Луцьк : РВВ «Вежа» ВДУ ім. Лесі Українки, 2007. – № 12, р. I : Економічна теорія. – С. 25–28.
746. Hanifan L. J. The rural school community center / L. J. Hanifan. – Annals of the American Academy of Political and Social Science. – 1916. – № 67. – P. 130–138.
747. Jacobs J. The Death and Life of Great American Cities / Jane Jacobs. – New York : Random House, 1961. – 458 с.
748. Glenn L. «A Dynamic Theory of Racial Income Differences», in Women, Minorities, and Employment Discrimination / Loury Glenn ; ed. P. A. Wallace and A. LeMund. – Lexington, Mass. : Lexington Books, 1977. – 232 p.
749. Веблен Т. Теория праздного класса : экономическое исследование институций / Т. Веблен ; пер. с англ., вст. ст. С. Г. Сорокиной. – М. : Прогрес, 1984. – 367 с. – (Серия "Экономическая мысль Запада").
750. Лесечко М. Соціальний капітал: проблеми розвитку й оцінки / М. Лесечко, А. Чемерис // Суспільні реформи та становлення громадянського суспільства в Україні : мат. науково-практ. конф. за міжнар. участю (30 травня 2001 р., Київ) : в 3 т. / за заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – Т. 3. – С. 88–94.
751. Coleman J. Foundations of Social Theory. L. / James S. Coleman. – Cambridge (MA), Mass : Harvard University Press, 1990. – 321 p.
752. Coleman J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital / James S. Coleman // American Journal of Sociology supplement. – 1988. – № 94. – P. 95–120.
753. Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора / Дж. Коулман // Западная экономическая социология : хрестоматия современной классики / сост. и науч. ред. В. В. Радаев. – М. : РОССПЭН, 2004. – С. 159–185.
754. Bourdieu P. Le capital social: notes provisoires / P. Bourdieu // Actes Recherche Sci. Sociology. – 1980. – Vol. 31. – С. 2–3.
755. Bourdieu P. Le capital social: notes provisoires / P. Bourdieu // Actes Recherche Sci. Sociology. – 1980. – Vol. 31. – С. 2–3.
756. Кіреєва О. Теорія “соціального капіталу”: тенденція розвитку / О. Кіреєва // Ефективність державного управління : зб. наукових праць ЛРІДУ НАДУ при Президентіві України / за ред. А. О. Чемериса. – Львів : ЛРІДУ НАДУ. – Львів, 2005. – Вип. 8.
757. Bourdieu P. The Forms of Capital / P. Bourdieu // The handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / Ed. By J. G. Richardson. – N. Y. : Greenwood Press, 1986. – P. 241–258.

758. Бурдьє П. Соціальне пространство и генезис класов / П. Бурдьє // Соціологія політики / П. Бурдьє ; пер. с фр. сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко. – М. : Socio-Logos, 1993. – С. 53–97.
759. Патнам Р. Д. Творення демократії : традиції громадянської активності в сучасній Італії / Р. Д. Патнам, Р. Леонарді, Р. Й. Нанетті ; пер. з англ. В. Ющенко. – К. : Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. – 301 с. : мал.
760. Fukuyama F. Social Capital and Global Economy / Francis Fukuyama // Foreign Affairs. – 1995. – Vol. 75, september–october. – P. 89–103.
761. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния / Френсис Фукуяма // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология : пер. с англ. / под. ред. В. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 123–164.
762. Степаненко В. Соціальний капітал у соціологічній перспективі: теоретико-методичні аспекти дослідження / В. Степаненко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – № 2. – С. 24–41.
763. Сікора В. Виступ на круглому столі “Безпека економічних трансформацій” [Електронний ресурс] / В. Сікора // Від соціального забезпечення до соціальної політики : зб. ст. / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : Сатсанга, 2001. – 100 с. – (Сер. “Безпека економічних трансформацій”, вип. 16). – Режим доступу: www.niss.gov.ua/kio/Table/Jalilo16/022.htm
764. Климанська Л. Громада це ... [Електронний ресурс] / Л. Климанська, О. Софій // Громадські ініціативи. – 2001. – № 3. – Режим доступу: <http://www.civic.intiatives.org.ua/9/7.htm>
765. Пачева Н. А. Внеэкономические институты в контексте постиндустриального преобразования / Н. А. Пачева // Вестник Академии знаний : всероссийский журнал. – 2013. – № 1 (4). – С. 58–61.
766. Пачева Н. О. Вплив основних позаекономічних інститутів на відтворення соціального капіталу / Н. О. Пачева // Materials of the X International scientific and practical conference, «Conduct of modern science - 2014», (November 30, 2014 – December 7, 2014). – Sheffield : Science and education LTD, 2014. – Vol. 7 : Economic science. – С. 28–29.
767. Пачева Н. О. Вплив позаекономічних інститутів на розвиток корпоративного сектора / Н. О. Пачева // Materiały VIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Wykształcenie i nauka bez granic – 2012». – Przemysł : Nauka i studia, 2012. – Vol. 13 : Ekonomiczne nauki. – С. 57–59.
768. Пачева Н. О. Довіра як основа формування соціального капіталу / Н. О. Пачева // Сталий розвиток економіки : міжн. науково-виробн. журнал. – Хмельницький : ПВНЗ "Університет економіки і підприємництва" ПП "Інститут економіки, технологій і підприємництва", 2013. – Вип. 4 (21). – С. 320–323.

769. Пачева Н. О. Довіра як соціокультурний позаекономічний інститут / Н. О. Пачева // Розвиток соціально-економічних систем в трансформаційних умовах : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. студентів і молодих вчених, (м. Бердянськ, 6–7 лютого 2013 р.). – Донецьк : Вид-во «Світ книги», 2013. – С. 137–138.
770. Пачева Н. О. Культура – рушій суспільного відтворювального процесу / Н. О. Пачева // Матеріали за 9-а міжнародна научна практична конференція, «Новината за напреднали наука», (17–25 май, 2013). – София : «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2013. – Т. 15 : Икономики. – С. 22–24.
771. Пачева Н. О. Ментальність як соціокультурний позаекономічний інститут / Н. О. Пачева // Пріоритети розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції України : зб. матеріалів Міжнар. інтернет-конф., (м. Умань, 1 лютого 2013 р.). – Умань : ВПЦ «Візаві», 2013. – С. 27–29.
772. Пачева Н. О. Особенности структуры внеэкономических институтов / Н. О. Пачева // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия “Экономика и управление”. – Тольятти, 2012. – № 2 (9). – С. 64–66.
773. Пачева Н. О. Особливості походження поняття «інститут» / Н. О. Пачева // Materialy VII Miedzynarodowej naukowii – praktycznej konferencji “Perspektywiczne opracowania sa nauka i technikami – 2011”. – Przemysl : Nauka i studia, 2011. – Vol. 18 : Ekonomiczne nauki. – С. 28–30.
774. Пачева Н. О. Особливості походження поняття «соціальна рента» та її значення / Н. О. Пачева // Матеріали за 10-а міжнародна научна практична конференція «Образование и наука на XXI век», (17–25 октомври 2014 г.). – София : «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2014. – Т. 3 : Икономики. – С. 62–63.
775. Савко Ю. Громадянське суспільство, соціальний капітал і політична участь [Електронний ресурс] / Ю. Савко // Вісник Львівського університету. Серія “Філософські науки”. – 2002. – Вип. 4. – Режим доступу: <http://www.Franko.Iviv.ua/faculty>
776. Сікора В. Виступ на круглому столі “Безпека економічних трансформацій” [Електронний ресурс] / В. Сікора // Від соціального забезпечення до соціальної політики : зб. ст. / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : Сатсанга, 2001. – 100 с. – (Сер. “Безпека економічних трансформацій”, вип. 16). – Режим доступу: www.niss.gov.ua/kio/Table/Jalilo16 /022.htm
777. Іляш О. Майбутнє HR менеджменту: тенденції, ризики, мотивація. Ефективна економіка. 2018. № 10. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/10_2018/5.pdf (дата звернення 06.11.2021)
778. Тенденции развития HR в 2018 году, в которых надо держать руку на пульсе. URL: <https://www.talent-management.com.ua/4524-4524-hr-trends-2018/> (дата звернення 06.10.2021)

779. Горбачова І. HR-стратегії та технології з управління компанією в умовах пандемії covid-2019. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2021. Випуск 36. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/36_2021ua/13.pdf
780. Функція мотивації трудової діяльності, її компоненти, теорії, шляхи. Інститут муніципального менеджменту і бізнесу. URL: <http://mirznanii.com/a/268166/funktsya-motivats-trudovo-dyialnost-komponenti-teor-shlyakhi> (дата звернення: 05.08.2021).
781. Філіпова Л. HR-менеджмент як сучасний напрям інформаційно-документної діяльності. URL: <http://journals.uran.ua/bdi/article/view/229847>
782. Kozhukhivska R., Podzihun S., Udovenko I., Verniuk N., Petrenko N., Dluhoborska L. (2019). The assessment of anti-crisis management efficiency. The Proceedings of the 33rd Conference International Business Information Management Association (IBIMA 2019). Granada, Spain. 10-11 April, 2019. 1119-1125. ISBN: 978-0-9998551-2-6
783. Primak T. O. Marketing: online pos_b. / T.O. Primak. - K.: IAPM, 2004. – 228 pages.
784. Kharenko A.O., Tsimbalyuk Yu.A. Complex for Marketing of Silskogosparsky pidpriemstv. [Electronic resource] /A.O. Kharenko, Yu.A. Tymbalyuk// - Access mode: <http://journal.udau.edu.ua/assets/files/89/Ekon/Ukr/14.pdf>.
785. Kriuchko L.Cooperation and integration in agrarian business / L. Kriuchko, R. Bezus // Agrosvit. - №6. – 2020.
786. McCarthy E. J. Basic Marketing: A Managerial Approach / E. J. McCarthy. – Homewood, IL : Irwin, 1960. – 291 rivers.
787. Culliton J. W. The Management of Marketing Costs, Division of Research, Graduate School of Business Administration / J. W. Culliton. – Harvard University, Boston, MA, 1948. – River 400–420.
788. Soares, N.; Martins, A.G.; Carvalho, A.L.; Caldeira, C.; Du, C.; Castanheira, É.; Rodrigues, E.; Oliveira, G.; Pereira, G.I.; Bastos, J.; et al. The challenging paradigm of interrelated energy systems towards a more sustainable future. *Renew. Sustain. Energy Rev.* 2018, 95, 171–193.
789. Choi, J.-K.; Bakshi, B.; Haab, T. Effects of a carbon price in the U.S. on economic sectors, resource use, and emissions: An input–output approach. *Energy Policy* 2010, 38, 3527–3536.
790. Valadkhani, A.; Babacan, A.D.A. The impacts of rising energy prices on non-energy sectors in Australia. *Econ. Anal. Policy* 2014, 44, 386–395.
791. Gemechu, E.; Butnar, I.; Llop, M.F.; Castells, F. Environmental tax on products and services based on their carbon footprint: A case study of the pulp and paper sector. *Energy Policy* 2012, 50, 336–344.

792. Finn, M. Perfect competition and the effects of energy price increases on economic activity. *J. Money Credit Bank.* 2000, 32, 400–416.
793. Leontief, W. (1953). *Studies in the Structure of the American Economy: Theoretical and Empirical Explorations in Input-Output Analysis.* Oxford. ISBN-10: 0195006186.
794. Ghosh, A. (1958). Input-Output Approach in an Allocation System. *Economica.* Vol. 25, 58—64. <https://www.jstor.org/stable/2550694>.
795. Dietzenbacher, E. In Vindication of the Ghosh Model: A Reinterpretation as a Price Model. *J. Reg. Sci.* 1997, 37, 629–651.
796. De Mesnard, L. Is the Ghosh Model Interesting. *J. Reg. Sci.* 2009, 49, 361–372.
797. Кулик М. М. Модифікація структури моделі Гоша в міжгалузевому аналізі. *Проблеми загальної енергетики.* 2020. Вип. 3(62). С. 6–13. <https://doi.org/10.15407/pge2020.03.006>.
798. Miller, R.E., & Blair, P.D. (2009). *Input-Output Analysis, Foundations and Extensions.* Second Edition. Cambridge University Press. <https://www.cambridge.org/9780521517133>.
799. Про туризм: Закон України № 324/95. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95>.
800. Кушнірук Ю.С., Семенов С.С. Спортивний автотуризм – економічні чинники розвитку. *Вісник НУБГП, Серія «Економічні науки».* 2020. № 4 (92). С. 142-151.
801. UNWTO. URL: <http://www.unwto2.org>.
802. The Travel & Tourism Competitiveness Report / World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org>.
803. За час війни інфраструктурі України завдано збитків у розмірі 1,8 трлн гривень. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2022/03/18/novyna/suspilstvo/chas-vijny-infrastrukturi-ukrayiny-zavdano-zbytkiv-rozmiri-18-trln-hryven-kse>.
804. Міністерство інфраструктури України. URL: mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-v-galuzi-aviatransportu.html.
805. Державна служба автомобільних доріг України. URL: <http://www.ukravtodor.gov.ua>.
806. Автострада: актуальний стан автодоріг в Україні. URL: <https://www.autostrada.info/ua>.
807. Галасюк С.С. Заходи щодо розвитку автотуризму в Україні у мирний час. Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях: матеріали XX Міжнародної науково-практичної конференції, 14.04.2022 р. Одеса: ОНЕУ, 2022.

808. На яких заправках краще заправлятися в Україні URL: <https://narscars.com.ua/ua/blog/interesno/na-kakih-zaprvkah-luchshe-zapravlyatsya-v-ukraine>.
809. Грабар М.В. Перспективи розвитку автомобільного туризму в умовах наслідків COVID-19. Бізнес-навігатор. 2020. № 3 (59). С. 13-18.
810. Масюк Ю. Особливості розвитку придорожньої туристичної інфраструктури в Україні за сучасних умов. Вісник Львівського університету. Серія «Географічна». 2013. № 42. С. 250-257. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VLNU_Geograf_2013_42_29.
811. Booking.com. Відомості про мотелі. URL: <http://www.booking.com>.
812. Галасюк С.С. Мотель як основний тип готельних підприємств автотуризму. Економіка та суспільство: електр. наукове фах. видання. 2016. № 3. С. 165-170.
813. Концепцію реформи місцевого самоврядування схвалено Урядом. decentralization.gov.ua. 1 квітня 2014. Процитовано 2021-04-05
814. Реформа місцевого самоврядування та децентралізація влади – Реанімаційний Пакет Реформ (uk). Процитовано 2021-04-13.
815. Кабінет Міністрів України - Реформа децентралізації. www.kmu.gov.ua. Архів оригіналу за 2020-11-29. Процитовано 2020-01-18.
816. Конституція України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – с. 141. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
817. Грушевський М. С. Ілюстрована історія України / АН України, Ін-т укр. археогр., Ін-т історії України. – К. : Наук. думка, 1992. – С. 59–60.
818. Краснов М. Л. Введение в муниципальное право. – М. : АПУ при ИГиП РАН, 1993. – С. 7
819. Тихомиров Ю. Л. Публичное право. – М. : БЕК, 1995. – С. 118
820. Фадеев В. И. Муниципальное право России. – М. : Юрист, 1994. – С. 32
821. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України № 280/97 від 21.05.1997 р. // Відомості Верховної Ради України. 1997. № 24. Ст. 170.
822. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України. – К. : Знання, 1999. – С. 77- 82
823. Баймуратов М. А. Европейские стандарты максимальной демократии и местное самоуправление в Украине. Харьков, 2000. С. 15 – 49
824. Орзіх М. П. Концепція правового статусу самоврядних територій і органів місцевого самоврядування // Місцеве та регіональне самоврядування України. 1995. Вип. 1/2. С. 67.

825. Горбылева З.М. Экономика предприятий туризма: [учеб.-метод. Пособие]. – Минск: РИПО, 2014. – 226 с, с. 29
826. Мальська М.П., Худо В.В., Цибух В.І. Основи туристичного бізнесу: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 272 с.
827. Закон України «Про туризм», №324/95-ВР. Редакція від 11.02.2015 р. URL : https://tourlib.net/zakon/pro_turyzm.htm.
828. Malyarchuk N. M. Modern tendencies of management of tourist entrepreneurship. International Conference on Corporation Management. International Conference on Corporation Management. (Tallinn, December 03–05, 2020). Scientific Center of Innovative Researches. Tallinn. Estonia, 2021. URL : <https://conf.scnchub.com/index.php/ICCM/ICCM-2020/schedConf/presentations>
829. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної ради України, URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15>
830. Розвиток туристичного бізнесу регіону [Текст] : навчальний посібник / І. М. Школа, Т. М. Ореховська, О. П. Корольчук [et al.] ; за ред. І. М. Школи. – Чернівці : Книги–ХХІ, 2007. – 292 с.
831. Чорненька Н. В. Організація туристичної індустрії: Навчальний посібник,- К.: Атіка, 2006.- 264 с.
832. Менеджмент туристичного підприємства: Підручник. Затверджено МОН / Кудла Н.Є. — К., 2012. — 343 с.
833. Азар В.И. Экономика и организация туризма. М.: "Экономика", 1972.
834. Дурович А.П., Копанев А.С. Маркетинг в туризме: Учеб. пособие / Под общей ред. З. М. Горбылевой.—Мн.: «Экономпресс», 1998. - 400 с.
835. Кабушкин Н.І. Менеджмент туризма: Учеб. пособие. Мн.: БГЭУ, 1999. - 644 с.
836. Момонт Т.В. Особливості організації бухгалтерського обліку підприємствами туристичної сфери // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 1. – С. 34–41
837. Куліцька Н.В. Орлик О.В. Економічна безпека туристичних підприємств // Інформатика та інформаційні технології: мат. студ. наук. конф. (20 квітня 2015 р.). – Одеса: ОНЕУ, 2015. – с. 68–69
838. Шульгіна Л.М. Маркетинг підприємств туристичної галузі: дис. ... д. екон. н. – К.: КНТЕУ, 2006. – 433 с, с. 70
839. Кальченко О.М. Економічна безпека підприємств туристичної сфери // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 1. – С. 136–143

840. Стахів О. Г., Явнюк О. І., Волощук В. В. Основи менеджменту: Навчальний посібник. / За наук. ред. док. екон. наук, проф. М. Г. Бойко. – ІваноФранківськ, «ЛілеяНВ», – 2015. – 336 с
841. Podzigun S. M., Korol I. V., Maliarchuk N. M. Peculiarities of use of the international experience of the development management of tourism industry in Ukraine. Економічні горизонти. 2017. № 1(2). С. 62–66.
842. Куценко В.І. Аграрний й екологічний туризм в якості локомотива розвитку сільської економіки // Економіка. Управління. Інновації: наук, журнал. 2009. №2. URL : https://tourlib.net/statti_ukr/kucenko.htm.
843. Чорненька Н. В. Організація туристичної індустрії: Навчальний посібник, - К.: Атіка, 2006.- 264 с.
844. Гонтаржевська Л.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств туристичного бізнесу в структурі світового ринку послуг. Збірник наукових праць. 2004. Вип. 44. С. 177–185
845. Побоченко, Л.М. Міжнародний туризм у системі імперативів сталого розвитку [Текст] : дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук / Побоченко Л. М.. – К., 2008. – 255 с
846. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу [Текст]: монографія / Т. І. Ткаченко [та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг. - екон. ун-т, 2010. – 596 с
847. Ткаченко Т. І., Гаврилюк С. П. Економіка туристичного підприємства і туризму. — К.: КНТЕУ, 2015. — 180 с.
848. Про підприємництво: Закон України № 698-12 від 07.02.1991 року (чинний) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
849. Зеленська М.О., Ширяєва Б.О. Зовнішній потенціал туристичного оператора // Вісник ОНУ імені Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 1/1. – С. 167-171
850. Саух І.В. Концептуальні основи формування системи туризму в Україні // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 1. – С. 113–122.
851. Богданова Ж.А. Особливості діяльності туроператорів і турагентів: обліковий аспект // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – № 1(19). – С. 59–64.
852. Малярчук Н. М. Сучасні тенденції розвитку основних видів туристичного підприємництва. Вчені записки Університету "КРОК". 2021. № 2(62). С. 92–98. DOI: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2020-60-178-186>.

853. Подзігун С. М., Пачева Н. О., Соціальний капітал як ресурс регіонального розвитку. Trends in scientific thought in economics and management: collective monograph / Galushkina T., Butrym O., Baranovska V., Afanasieva O., Zaruba D., etc. International Science Group. Boston : Primedia eLaunch, 2021. P. 79 – 168. DOI-10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III.

854. Пачева Н. О., Подзігун С. М. Вплив мотиваційного менеджменту на ефективність діяльності організації. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Сер. Економічні науки. 2021. Т. 3, № 11 (55). С. 42–46. DOI : <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-11-7671>

855. Подзігун С.М., Пачева Н.О. HR-менеджмент в умовах пандемії Covid-2019 : нові виклики та можливості. Науковий економічний журнал Інтелект XXI. 2021. № 5. С. 81–84. URL : http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2021/2021_5/19.pdf (категорія Б)

856. Пачева Н.О., Подзігун С.М. Організація маркетингового менеджменту в системі управління підприємством. Економіка та суспільство. 2022. № 38. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1279> DOI: 10.32782/2524-0072/2022-38-21