

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№9 (256)**

Київ 2022

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 9 (256). – К., 2022. – 103 с.**

Рекомендовано Вченою радою ДНДІМЕ

Протокол №4 від 30.08.2022 р.

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 28 грудня 2019 р. № 1643 даний збірник віднесено до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук, категорія «Б».

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

СТУДІНСЬКА Г.Я., доктор економічних наук (головний науковий редактор)
ХОДЖАЯН А.О доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ПАСІЧНИК Ю.В. доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ЗАХАРІН С.В., доктор економічних наук, с.н.с. (заступник наукового редактора)
АЛЕКСЄЄВ І.В., доктор економічних наук, професор
НЕБОТОВ П.Г., кандидат економічних наук, директор
ВАРНАЛІЙ З.С., доктор економічних наук, професор
ГУЖВА І.Ю., доктор економічних наук
ПИПА В.І., доктор економічних наук, професор
КИЗИМ М.О., доктор економічних наук, професор, член–кор НАНУ
КУЛЬПІНСЬКИЙ С.В., доктор економічних наук
КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
КРАСКЕВИЧ В.Є., доктор технічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор
КИЧКО І.І., доктор економічних наук, професор
ШОСТАК Л.Б., доктор економічних наук, професор
ГАРБАР Ж.В., доктор економічних наук, доцент, професор
ЧЕРКАШИНА К.Ф., кандидат економічних наук, доцент
ІВАНОВ Є.І., кандидат економічних наук (відповідальний секретар)

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

АГНЕСЬКА ДЗЮБІНСЬКА, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту підприємства
АДАМ САМБОРСЬКІ, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце Польща, кафедра менеджменту підприємства
ВІРГІНІЯ ЮРЕНІЄНЕ, професор, доктор наук, завідувач кафедри філософії та культурології, Каунаський факультет, Вільнюський університет, Литва
ГОРБОВИЙ АРТУР ЮЛІАНОВИЧ, професор, доктор технічних наук, Словацька Академія аграрних наук, член відділення економіки та менеджменту, (Словацька республіка)
ДІАНА СПУЛБЕР, доктор філософії, Університет Генуї, асистент професора кафедри філософії суспільств, м. Генуя (Італія)
ІВАН ТЕНЕВ ДМИТРОВ, професор, доктор економічних наук, Університет «проф. д-р Асен Златаров», завідувач кафедри економіки і управління, м. Бургас (Болгарія)
МІТАР ЛУТОВАЦ, професор, доктор технічних наук, Університет Уніон ім. Миколи Тесла, факультет індустріального управління, завідувач кафедри технологій, м. Белград (Сербія)
ЮРАЙ СІПКО, професор, доктор економічних наук, Словацька Академія наук, директор інституту економічних досліджень, м. Братислава (Словацька республіка)
СОФІЯ ВИШКОВСЬКА, професор, доктор наук, зав. кафедри організації і управління (факультет управління) Технологічно–природничий університет ім. Яна і Єнджея Снядецьких у Бидгощі, Бидгощ, Польща
СТЕФАН ДИРКА, доктор економічних наук, професор, Вища економічна школа, м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту і маркетингу. Міжнародний акредитор Міністерства науки і освіти Республіки Казахстан
ТОМАШ БЕРНАТ, професор, доктор наук, завідувач кафедри мікроекономіки, факультет економіки і менеджменту, Щецинський університет, Польща

Друковане періодичне видання «Формування ринкових відносин в Україні»
внесене в міжнародну базу даних періодичних видань:
ISSN 2522–1620

Key title: Formuvannâ rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Індекссування і реферування: Україніка Наукова, Джерело

Міжнародні інформаційні та наукометричні бази даних: Google Scholar, Index Copernicus International (ICI), Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського.

Формування ринкових відносин в Україні, 2022. Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації Серія КВ 22545–12445ПР від 20.02.2017 року

© Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, 2022

State Scientific Research Institute of Informatization and Economic Modeling

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

**Collection of scientific works
№9 (256)**

Kyiv 2022

**Market Relations Development in Ukraine: Collection of scientific works
Volume 9 (256). K., 2022. – 103 p.**

Recommended by the Academic Council SSRIEM

Protocol No. 4 dated August 30, 2022

The collection of articles is devoted to scientific achievements of young scientists – graduate students and candidates for scientific degrees of Ph.D and doctor of economic sciences. It covers a wide range of issues in these areas:

- Macro–economic aspects of modern economy;
- Innovation and investment policy;
- Economic issues of industries and types of economic activity development;
- Development of a regional economy;
- Social–labor problems.

Collection of works is focused on scientists and specialists dealing with economic management and those, who learn the theory and practice of market economy in Ukraine.

According to the Decree of the Ministry of Education and Science of Ukraine No. 1643 of December 28, 2019, this collection is included in the List of scientific professional editions of Ukraine in which the results of the dissertation works for obtaining the scientific degrees of doctor and candidate of sciences, category «B» can be published.

EDITORIAL BOARD

G. STUDINSKA, Doctor of Economics, (Chief Scientific Editor)
A. KHODZHAIAN, Doctor of Economics, Professor (Deputy Editor in Chief)
Y. PASICHNYK, Doctor of Economics, Professor (Deputy Editor in Chief)
S. ZAKHARIN, Doctor of Economics, Professor, Senior Researcher (Deputy Editor in Chief)
I. ALEKSEEV, Doctor of Economics, Professor
P. NEBOTOV, Candidate of Science, Director
Z. VARNALIY, Doctor of Economics, Professor
I. GUZHVA, Doctor of Economics
V. PYLA, Doctor of Economics, Professor
M. KYZYM, Doctor of Economics, Professor, member of the NASU
S. KULPINSKY, Doctor of Economics
V. KORNEEV, Doctor of Economics, Professor
V. KRASKEVICH, Doctor of Technical Sciences, Professor
H. LOPUSHNIAK, Doctor of Economics, Professor
I. KYCHKO, Doctor of Economics, Professor
L. SHOSTAK, Doctor of Economics, Professor
Z. HARBAR, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
K. CHERKASHYNA, Ph.D, Economic Sciences, Assistant Professor
Ye. IVANOV, Candidate of Science (Economics) (executive secretary)

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

AGNESHKA DZYUBINSKAYA, Doctor of Philosophy, Economic University of Katowice, Poland, Professor of the Department of Management of the Enterprise
ADAM SAMBORSKI, Ph.D., Economic University of Katowice, Poland, Professor of the Department of Enterprise Management
VIRGINIA YURENIENE, Professor, Doctor of Science, Head of the Department of Philosophy and Culturology, Kaunas Faculty, Vilnius University, Lithuania
GORBOVY ARTHUR YULIANOVICH, Professor, Doctor of Technical Sciences, Slovak Academy of Agrarian Sciences, member of the Department of Economics and Management, (Slovakia)
DIANA SPULBER, Ph.D., University of Genoa, Assistant Professor, Department of Philosophy of Societies, Genoa (Italy)
IVAN TYNEV DMITROV, Professor, Doctor of Economics, University «Prof. Dr. Asen Zlatarov, Head of the Department of Economics and Management, Burgas (Bulgaria)
MITAR LUTOVATS, Professor, Doctor of Technical sciences, UNION UNIV. Mykola Tesla, Faculty of Industrial Management, Head of Technology Department, Belgrade (Serbia)
YURAY SIPKO, Professor, Doctor of Economics, Slovak Academy of Sciences, Director of the Institute for Economic Research, Bratislava, Slovakia)
SOFIA VISHKOVSKA, Professor, Doctor of Sciences, Head of Department of Organization and Management, UTP University of Science and Technology, Bydgoszcz, Poland
STEFAN DIRKA, Doctor of Economics, Professor, Higher Economics School in Katowice Poland, Professor of Management and Marketing Department. International accredited by the Ministry of Science and Education of the Republic of Kazakhstan
TOMASH BERNAT, Professor, Doctor of Science, Head of the Department of Microeconomics, Faculty of Economics and Management, Szczecin University, Poland

Printed periodical «Market Relations Development in Ukraine»

Included in the international database of periodicals:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvannâ rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Indexing and reviewing: Ukrainika Naukova, Dzherelo

International information and scientometric data base: Google Scholar, Index Copernicus International (ICI), National Library of Ukraine after V.I. Vernadskiy

Market Relations Development in Ukraine, 2022. Certificate of state registration of printed mass media Series KB 22545–12445 PR from 02.20.2017

© State Research Institute of Informatization and Economic Modeling, 2022

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.7: 338.43

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7441673>

ПРОСОВ В.М.
СТУДІНСЬКА Г.Я.

Стратегічні підходи до функціонування АПК в умовах російсько-української війни

Об'єктом дослідження є аграрно-промисловий комплекс України в умовах російсько-української війни.

Предметом дослідження є теоретико-методичні підходи до розвитку потенціалу аграрно-промислового комплексу України засобами іпотеки.

Метою дослідження є здійснення аналізу функціонування АПК України в умовах російсько-української війни та формування теоретико-методичного підходу до моделі розвитку його потенціалу засобами іпотеки в післявоєнний період. Для досягнення мети були використані: системний підхід – до інтеграції методології наукового пізнання факторів впливу на розвиток АПК в умовах російсько-української війни, що дозволило встановити необхідність пошуку шляхів щодо розвитку його потенціалу; міждисциплінарний аналіз – для інтеграції знань з розвитку сільського господарства, промисловості та фінансового ринку, що надасть можливість об'єднати їх потенціал.

Результати роботи. Виокремлено основні проблеми розвитку сільського господарства України. Досліджено напрями державної підтримки АПК країни в умовах російсько-української війни. Оцінено поточний стан продовольчої безпеки України; розглянуто роль продовольчого потенціалу українського АПК у забезпеченні світової продовольчої безпеки; запропонована модель іпотечно-го кредитування АПК.

Висновки: 1) Господарства АПК України розвиваються в умовах низки проблем, що гальмують їх ефективність та подальший розвиток. Головним питанням у вирішенні цих проблем є знаходження перманентного джерела фінансування поточних та стратегічних потреб. 2) Сільське господарство України відіграє ведучу роль у експорті вітчизняної продукції, що з однієї сторони, важливо для формування платіжного балансу країни, а з іншої сторони, обмежує подальше зростання ВВП країни та критично знищує чорноземи. 3) Держава оперативно відреагувала на проблеми господарств АПК, під час російсько-української війни, та забезпечила максимальну законодавчу підтримку їх діяльності. 4) Розвиток сільського господарства в Україні забезпечує продовольчу безпеку країни та відіграє важливу роль у формуванні світової продовольчої безпеки. 5) Сільське господарство належить до первинного сектора економіки, де створюється найменша додана вартість, що гальмує розвиток галузі в цілому. 6) Інтегральна модель, що єднає економічну потужність

промислового підприємства, споживчі потреби у модернізації сільськогосподарської техніки через механізм іпотечного кредитування, може стати перманентним джерелом фінансування потреб розвитку господарства АПК з умовою законодавчої підтримки та державного контролю.

Наукова новизна полягає у запропонованій авторській фінансовій моделі іпотечного кредитування потреб АПК.

Практична цінність запропонованої моделі полягає в універсальності її застосування як для розвитку сільського господарства, так і для розвитку житлового будівництва, а також територіальних громад України.

Ключові слова: АПК, сільське господарство, продовольча безпека, іпотечний кредит, земельна іпотека, іпотечне кредитування.

PROSOV V.M.
STYDINSKA G.Ya.

Strategic approaches to the functioning of the agricultural complex in the conditions russian–ukrainian war

The object of the study is the agricultural and industrial complex of Ukraine in the conditions of the Russian–Ukrainian war.

The subject of the research is theoretical and methodological approaches to the development of the potential of the agricultural and industrial complex of Ukraine by means of mortgages.

The purpose of the study is to analyze the functioning of the agricultural industry of Ukraine in the conditions of the Russian–Ukrainian war and to form a theoretical and methodological approach to the model of the development of its potential by means of mortgages in the post–war period. To achieve the goal, the following were used: a systematic approach – to the integration of the methodology of scientific knowledge of factors influencing the development of the agricultural sector in the conditions of the Russian–Ukrainian war, which made it possible to establish the need to find ways to develop its potential; interdisciplinary analysis – for the integration of knowledge on the development of agriculture, industry and the financial market, which will provide an opportunity to combine their potential.

Results of work. 1) Work results. The main problems of the development of agriculture in Ukraine are highlighted. The directions of state support for the crane agricultural industry in the conditions of the Russian–Ukrainian war were studied. The current state of food security in Ukraine was assessed; the role of the food potential of the Ukrainian agricultural sector in ensuring global food security is considered; the proposed model of mortgage crediting of agriculture.

Conclusions: 1) The agro–industrial complex of Ukraine is developing in conditions of a number of problems that inhibit their efficiency and further development. The main issue in solving these problems is finding a permanent source of funding for current and strategic needs. 2) Ukraine’s agriculture plays a leading role in the export of domestic products, which, on the one hand, is important for the formation of the country’s balance of payments, and, on the other hand, limits the further growth of the country’s GDP and critically destroys black soils. 3) The state promptly responded to the problems of agro–industrial complex during the Russian–Ukrainian war and provided them with maximum legislative support for their activities. 4) The development of agriculture in Ukraine ensures the food security of the country and plays an important role in the formation of world food security. 5) Agriculture belongs to the primary sector of the economy, where the lowest added value is created, which inhibits the development of the industry as a whole. 6) An integral model that combines the economic power of an industrial enterprise, consumer needs in the modernization of agricultural machinery through the mortgage lending mechanism, can become a permanent source of financing the needs of the development of the agro–industrial complex under the condition of legislative support and state control.

The scientific novelty lies in the author’s proposed financial model of mortgage lending for the needs of the agricultural sector.

The practical value of the proposed model lies in the universality of its application both for the

development of agriculture and for the development of housing construction, as well as territorial communities of Ukraine.

Keywords: *agricultural industry, agriculture, food security, mortgage loan, land mortgage, mortgage lending.*

Постановка проблеми. З початком повномасштабної вторгнення РФ в Україну 24 лютого 2022 року перед національним аграрно-промисловим комплексом постало ряд серйозних викликів та загроз. Насамперед ці питання стосуються здійснення повноцінної весняної посівної компанії аграріями України, а також забезпечення відповідною продукцією споживчого ринку. Разом із цими локальними проблемами виникли й проблеми глобального значення. Зокрема, це стосується світової продовольчої кризи. Україна є одним із найбільших експортерів сільськогосподарської продукції у світі і зменшення обсягів такого постачання може суттєво вплинути на глобальний світовий продовольчий ринок.

Аграрний комплекс є важливою складовою національної економіки кожної країни за виключенням країн-карликів через обмеженість територій та країн, де за кліматичними умовами розвиток сільськогосподарства є економічно недоцільним. Важливість цієї галузі визначається, перш за все, необхідністю забезпечення сировиною галузей харчової промисловості для виробництва продуктів харчування власного населення. Продовольча безпека країни залежить саме від ефективності розвитку аграрного комплексу країни. В умовах російсько-української війни під окупацією виявились майже 20 % території країни, значна частина якої відіграє суттєву роль у забезпеченні населення продуктами сільськогосподарства, сировиною – підприємства переробної харчової промисловості та світовий ринок – зерном та олією.

Об'єктом дослідження є аграрно-промисловий комплекс України в умовах російсько-української війни. Предметом дослідження є теоретико-методичні підходи до розвитку потенціалу аграрно-промислового комплексу України заходами іпотеки.

З метою розвитку потенціалу АПК України в післявоєнний період запропоновано стратегічний підхід щодо організації фінансового механізму іпотечного кредитування сільськогосподарства. Продовольча безпека України розглядається як критично важливий індикатор в умовах російсько-української війни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Стратегічна роль сільського господарства України як у формуванні її експортної складової, доходної частини державного бюджету, так і у розвитку національної економіки в цілому, приваблює до досліджень багатьох вітчизняних науковців, які звертають увагу на фактори розвитку, поточний стан АПК, вплив на рівень продовольчої безпеки країни, його проблеми та перспективи. Зокрема, Данілішин Б. виокремлює наступні проблеми розвитку АПК України: деіндустріалізацію аграрного виробництва, низьку врожайність сільськогосподарських культур, надлишкову зайнятість у сільському господарстві, нераціональну організацію виробництва. Експерт справедливо зауважує, що українське сільське господарство, яке стало ключовою галуззю економіки країни, потребує серйозної уваги тому, що Україна суттєво відстає від розвинених країн за рівнем продуктивності праці в сільському господарстві [2]. Олейникова В.Ю., Ємцева Л.М., досліджуючи проблеми розвитку сільського господарства в Україні виділяють застарілу техніко-технологічну базу, старіння кадрів, нерозвинуту дистрибуцію, деградацію чорноземів та зниження його родючості, корупцію, хабарництво, нестабільну політичну та економічну ситуацію в країні, недостатній розвиток фінансової системи [6].

Яремко Л.А. досліджуючи проблеми сільськогосподарства України приходять до висновку, що «основним інструментом вирішення аграрних проблем є реформування агропромислового комплексу, як складової частини економіки України, що охоплює перетворення його на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому і зовнішньому ринках сектор економіки держави та міцну економічну основу соціально-економічного розвитку». Основною причиною відставання галузі автор вважає низьку інвестиційну привабливість аграрного сектору [7, с.327].

Сольський М. (міністр аграрної політики та продовольства в 2022 р.), коментуючи ситуацію на ринку сільськогосподарської продукції, говорить, що врожайність під час війни не гірша за середню в останні роки, але інвестиції у галузь зупи-

нились. Для повернення інвестицій необхідне наступне: система страхування для бізнесу, який працює в умовах війни; ефективний судовий захист; відкриття європейського ринку для української продукції на постійній основі [5].

Бородіна О. звертає увагу на монопольне становище агрохолдингів, зловживання ними пільговими системами оподаткування та передбачає два можливих сценарії розвитку АПК України: 1) У межах повоєнної відбудови Україна відновлює довоєнну структуру сільського господарства і продовжує політику щодо аграрного сектора з подальшою надмірною підтримкою агрохолдингів, однозначно несприятливо для держави й суспільства; 2) Зміна аграрної політики на сталу та побудовану на забезпеченні рівних прав на розвиток для всіх груп суб'єктів, які беруть участь у сільськогосподарському виробництві, включно з прозорим і справедливим доступом до сільськогосподарських та інших земель, виробничих ресурсів, вільним доступом до збуту й конкуренцією на справедливій основі. Наслідком застосування цих підходів стане зміна аграрної структури, що дозволить сімейним фермам використовувати свій виробничий потенціал для створення суспільних благ і місцевого розвитку, а також сприятиме забезпеченню адаптації аграрної структури України до ЄС [1].

Прогнозуючи посівну компанію, виконавчий директор Всесвітньої продовольчої програми (ВПП) Бізлі Д. на засіданні Ради безпеки ООН зазначив, що війна в Україні призведе до наймасштабнішої продовольчої кризи з часів Другої світової війни через тимчасову окупацію морських портів, доріг, складів та зерносховищ, що призведе до значних проблем з логістикою та сировиною; мінування полів та доріг; нестачу ПММ та необхідних запчастин; руйнування та знищення господарств разом з технікою, крадіжку с/г техніки; нестачу оборотних коштів, захмарні ціни на добрива [4].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Агропромисловий комплекс України є об'єктом дослідження багатьох науковців. Серед низки важливих проблем, що перешкоджають його ефективному розвитку, більшість авторів виокремлюють питання фінансування, інвестицій, або питання, що напряму залежать від них (оновлення, модернізація технічного парку, сезонні запаси паливно-мастильних матеріалів тощо). Разом з тим, пропозиції щодо вирішення

зазначених проблем не дозволяють конструктивно вирішити питання перманентного фінансового джерела, що здатне стимулювати та підтримувати розвиток АПК, що визначає напрям даного дослідження та виділяє частину невирішеної наукової проблеми.

Метою дослідження є здійснення аналізу функціонування АПК України в умовах російсько-української війни та формування теоретико-методичного підходу до розвитку його потенціалу засобами іпотеки в післявоєнний період. Для досягнення мети були використані: системний підхід – до інтеграції методології наукового пізнання факторів впливу на розвиток АПК в умовах російсько-української війни, що дозволило встановити необхідність пошуку шляхів щодо розвитку його потенціалу; міждисциплінарний аналіз – для інтеграції знань з розвитку сільського господарства, промисловості та фінансового ринку, що дало можливість об'єднати їх потенціал.

Існування логічного причинно-наслідкового зв'язку між рівнем розвитку іпотечного ринку, що забезпечує фінансування нагальних потреб національної економіки у розбудові житла, комерційної та промислової нерухомості, модернізації сільського господарства та підвищенням конкурентоспроможності як окремих суб'єктів господарювання, так і національної економіки в цілому є очевидним [9, с. 160]. Саме такий міцний зв'язок визначає алгоритм концептуального дослідження іпотеки та виокремлює певну послідовність теоретичних та практичних завдань, одне з яких присвячено дослідженню питання функціонування АПК України в умовах російсько-української війни та стимулювання його розвитку у післявоєнний період засобами іпотечного кредитування.

Відповідно до мети поставлені наступні завдання:

1. Проаналізувати напрями державної підтримки функціонування АПК України в умовах російсько-української війни;
2. Дослідити поточний стан продовольчої безпеки України;
3. Розглянути роль продовольчого потенціалу українського АПК у забезпеченні світової продовольчої безпеки;
4. Запропонувати модель іпотечного кредитування АПК;

Викладення основного матеріалу дослідження. Проблеми розвитку АПК України, а саме:

Порушення науково обґрунтованих систем ведення сільського господарства: монокультуризація землеробства, деградація сільськогосподарських угідь;

Зниження продуктивності у сільському господарстві та підвищення собівартості сільськогосподарської продукції;

Відсутність генерації робочих місць в аграрних компаніях та господарствах;

Недостатність кадрів з високою кваліфікацією (при тому, що кожний 5-ий українець працює у сільському господарстві);

Відсутність ефективних довгострокових програм фінансування підприємства АПК

потребують нагального вирішення, особливо в умовах російсько-української війни, яка загострила питання продовольчої безпеки не тільки в Україні, а й загострила продовольчу небезпеку на світовому ринку продовольства.

Експерти радять Україні запровадити такі зміни в агросекторі:

- Перехід від сировинного експорту до експорту продуктів з високою доданою вартістю;

- Перехід до сталого землеробства та використання ефективних методів ведення сільського господарства (точне землеробство, мінімальна обробка землі, електронна карта полів, використання GPS-технологій);

- Налагодження повноцінних експортних відносин з Азією, Африкою, ЄС і США;

- Підвищення стандартів безпеки продуктів харчування;

- Підвищення енергетичної незалежності сектора за рахунок використання альтернативних видів енергії;

- Реалізація інфраструктурних проектів, які дозволять збільшити обсяги виробництва і скоротити його собівартість, а також зменшити втрати сировини і готової продукції при зберіганні і транспортуванні;

- Підвищення ефективності систем управління аграрними підприємствами [8].

Вирішення визначеного переліку завдань, очевидно, є можливим тільки в умовах фінансової підтримки господарських суб'єктів АПК.

Щоб залишатися конкурентоспроможними і розвиватися, українське сільське господарство потребує розвитку інфраструктури, проведення досліджень і розробок, і, звісно ж, інновацій: організаційно-технічних (точне землеробство,

M2M-рішення і «худе виробництво»), фінансово-логістичних та виробничих (системи пірингового кредитування і платформи для електронної комерції) [2]. Зауважимо, що пірингове кредитування (P2P, Peer-to-Peer-кредитування, рівноправне кредитування) являє собою практику кредитування за допомогою онлайн-сервісів, що поєднують кредиторів безпосередньо з позичальниками із визначення бажаних умов кредитування. Цей вид видачі та отримання позик здійснюється фізичними особами без використання в якості посередників традиційних фінансових інститутів, що ускладнює використання цієї форми кредитування в АПК. В Україні такий вид кредитування матиме обмеження через відсутність відповідних електронних платформ, законодавства та структур, що контролюватиме виконання зобов'язань.

Головним завданням агропромислового комплексу, як провідного сектору економіки України, є гарантування продовольчої безпеки держави на рівні, що забезпечує потреби населення в продуктах харчування не менше як 80 % від раціональних норм споживання за рахунок власного виробництва та ефективне використання експортних можливостей збуту залишків продовольства. У країнах з ринковою економікою саме ці фактори враховуються під час розбудови ефективних відносин розподілу, які займають головне місце у відтворювальних процесах. В українському ж суспільстві, як і в органах державної влади, розуміння важливості забезпечення пріоритетності розвитку сільського господарства і сільських територій утверджується надто повільно [7, с.329].

Російсько-українська війна поставила під загрозу продовольчу безпеку не тільки в Україні, а в усьому світі. РФ є найбільшим експортером пшениці на світовому ринку товарів і послуг, в 2021 році експорт зерна становив 27,4 млн тон. Україна була на п'ятому місці (19,4 млн тон). За даними ООН сумарна частка обох держав з реалізації на зовнішні ринки ячменю становить 19 %, пшениці – 14 %, кукурудзи – 4 %. Країни також є світовими лідерами з постачання ріпаків олії, а на ринку соняшникової олії їм належить 52 % [15]. За даними міністерства сільського господарства США у 2019–2020 рр. в рейтингу найбільших експортерів зернових Україна посіла 2 місце за обсягом поставок ячменю, 4 – кукурудзи, 5 – пшениці. Це в сукупності за обсяга-

ми експорту всіх зернових культур зробило нашу країну «срібним призером» — попереду лише США. Це мільйони тон зернових, які є сировиною для таких країн, як Індонезія, Іспанія, Нідерланди, Іран, Пакистан, Лівія, Туніс, Єгипет та інші країни Азії, Африки і Європи [4]. Саме тому, зменшення експорту зернових на світовий ринок поставили під загрозу продовольчу безпеку світу.

Перші проблеми в українському АПК почались під час посівної компанії, коли російські окупаційні війська цілеспрямовано знищували сільськогосподарську техніку, протягом часу окупації найсучасніша техніка вивозилась з окупованих регіонів за територію України. Пізніше, в період збору врожаю, окупаційними військами здійснені крадіжки зібраного врожаю у фермерів та його вивезення за кордон.

Враховуючи стратегічну роль АПК у розвитку національної економіки та формуванні доходів державного бюджету України, законодавчі органи держави внесли низку змін до діючих законів та підзаконних актів. Зокрема, 24 березня 2022 року з метою створення умов для забезпечення продовольчої безпеки в умовах воєнного стану були внесені нагальні зміни у деякі законодавчі акти України, що інтегрувались у комплексному ЗУ № 7178 «Про забезпечення продовольчої безпеки в умовах воєнного стану». Зокрема, закон:

Дозволяє використання всіх доступних сільськогосподарських угідь для проведення посівної компанії (спрощує набуття прав користування на земельні ділянки сільськогосподарського призначення в умовах воєнного стану), в тому числі на землях державної власності, які зараз перебувають у постійному користуванні держпідприємств Мінагрополітики, НААН України, закладів освіти тощо;

Автоматично продовжує орендні земельні відносини на рік без внесення відомостей у відповідні реєстри;

Дозволяє передавати в оренду районні військові адміністрації строком до року державні та комунальні земельні ділянки с/г призначення для ведення с/г виробництва, при цьому орендна плата не може перевищувати 8 % нормативної грошової оцінки ділянок;

Дозволяє передачу с/г землі, яка перебуває у постійному користуванні державних та комунальних підприємств, установ, організацій і на якій відсутні посіви, за письмовим погодженням

керівника відповідного державного, комунального підприємства, установи, організації, причому право постійного користування земельними ділянками не припиняється.

На час воєнного періоду закон забороняє:

Безоплатну передачу земель державної, комунальної власності у приватну власність;

Формування земельних ділянок (крім тих, що передаються в оренду військовими адміністраціями);

Земельні торги щодо прав оренди, емфітевзису, суперфіцію щодо земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної, комунальної власності [11].

За попередніми оцінками, все це дозволить додатково залучити до обробки близько 20 тис. га земель комунальної власності і 300–400 тис. га земель державної власності.

Відповідно до Закону України № 2120–IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період воєнного стану» суб'єктам сільського господарства були надані наступні податкові пільги:

На період з 1 березня 2022 р. по 31 грудня року, наступного за тим, у якому буде припинено або скасовано воєнний, надзвичайний стан, не нараховується та не сплачується плата за землю (земельний податок та орендна плата за ділянки державної та комунальної власності) за земельні ділянки (частки (паї), що розташовані на територіях, на яких ведуться (велися) бойові дії, або на територіях, тимчасово окупованих збройними формуваннями РФ, та перебувають у власності або користуванні, у т.ч. на умовах оренди, фізичних або юридичних осіб, а також за земельні ділянки (частки (паї), визначені обласними військовими адміністраціями як засмічені вибухонебезпечними предметами та/або на яких наявні фортифікаційні споруди;

За 2022 та 2023 податкові (звітні) роки не нараховується та не сплачується загальне мінімальне податкове зобов'язання за земельні ділянки, що розташовані на територіях, на яких ведуться (велися) бойові дії, або на територіях, тимчасово окупованих збройними формуваннями РФ, та/або за ділянки, визначені обласними військовими адміністраціями як засмічені вибухонебезпечними предметами та/або на яких наявні фортифікаційні споруди.

Платники єдиного податку 4 групи мають право перейти до сплати єдиного податку в розмірі 2 % [10].

Для забезпечення с/г товаровиробників кредитними коштами до постанови КМУ від 14 липня 2021 р. № 723 внесено наступні зміни:

1) Встановлення строку дії державної гарантії для забезпечення часткового виконання боргових зобов'язань за портфелем кредитів банків-кредиторів та за кредитами, що надаються суб'єктам господарювання-сільськогосподарським товаровиробникам — 1 рік;

2) Надання кредитування суб'єктам господарювання — с/г товаровиробникам виключно у вигляді кредиту (не поширюється на кредитну лінію);

3) Передбачено нову мету кредитування у рамках портфеля — для фінансування забезпечення посівів сільськогосподарських культур, у т.ч. купівлі сільськогосподарської продукції (сільськогосподарських товарів), що підпадає під визначення груп 1–24 УКТ ЗЕД, а також добрив, засобів захисту рослин, пестицидів та агрохімікатів, паливно-мастильних матеріалів, запасних частин, основних засобів та нематеріальних активів, оплати праці, оренди нерухомого та рухомого майна, інших товарів (робіт, послуг), що використовуються суб'єктами господарювання-с/г товаровиробниками при здійсненні операційної діяльності;

4) Для кредитів, що надаються суб'єктам господарювання — с/г товаровиробникам, встановлено максимальний строк — до 1 року, а також максимальна сукупна заборгованість позичальника та учасників групи пов'язаних з ним контрагентів, — 1500 млн грн;

5) Розмір комісій на покриття витрат банку-кредитора (не враховуючи плати за надання державної гарантії) на обслуговування кредиту — не більше, ніж 1 % річних суми кредиту (для кредитів зі строком менш ніж рік — до 1 % разово) [12].

З метою підтримки с/г товаровиробників уряд доповнив відому державну програму «Доступні кредити 5–7–9 %»: середнім підприємствам з річним доходом до 50 млн євро та великим підприємствам з річним доходом більше 50 млн євро незалежно від кількості працюючих доступно:

1) Максимальна сума кредиту для всіх суб'єктів підприємництва складає 60 млн грн з урахуванням груп пов'язаних компаній;

2) Процентна ставка — 0% річних;

3) Мета кредитування: інвестиційний кредит на придбання сільськогосподарської техніки або кредит на поповнення обігових коштів для при-

дбання насіння, добрив та паливно-мастильних матеріалів;

4) Строк кредиту — 6 місяців;

5) Строк подачі заявки на участь у програмі — до 31 травня 2022 р.;

6) Розмір кредитної гарантії — 80 % від суми кредиту суб'єкта мікро-, малого та середнього підприємництва (крім суб'єктів великого підприємництва) [14].

Станом на 05.04.2022 року (без урахування перехідних минулорічних кредитів) за підтримки уряду та завдяки співпраці Мінагрополітики, Міністерства фінансів України, Міністерства економіки України за підтримки НБУ і банківських кіл більше 900 с/г товаровиробників залучили кредити в українських банках на загальну суму 1 млрд 785 млн грн, за програмою портфельних гарантій 80 % — на 1 млрд 494 млн грн [4].

З метою зниження логістичних ризиків, що пов'язані із можливою втратою сільськогосподарської продукції рід час її транспортування КМУ видав розпорядження № 255-р від 30.03.2022 р. Міністерству інфраструктури разом з МЕРТУ та Мінфіном забезпечити виділення коштів з резервного фонду державного бюджету для відшкодування втрат під час воєнних дій на території України у разі відмови страхувальниками у наданні страхового покриття [13].

Для збільшення обсягу палива під час посівної КМУ прийняв постанову від 16 березня 2022 р. № 292 «Про внесення змін до Технічного регламенту щодо вимог до автомобільних бензинів, дизельного, суднових та котельних палив» дозволяє продаж пального стандарту Євро-3 та Євро-4. Наказом № 154 Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про технічне забезпечення комплексу польових робіт в умовах воєнного стану 2022 року» було надано дозвіл експлуатації сільськогосподарської техніки (тракторів, самохідних шасі, самохідних с/г, дорожньо-будівельних та меліоративних машин, інших с/г машин та їх складових вітчизняного й іноземного виробництва) без реєстрації.

Всі перелічені заходи направлені на вирішення тимчасових проблем АПК, що виникли через російсько-українську війну 2022 року. Дане дослідження присвячено пошуку концептуальних можливостей перманентного фінансування АПК України.

Сільське господарство кожної національної економіки має власну спеціалізацію, враховуючи

природно-кліматичні умови країни, що формує абсолютні чи відносні переваги товарів її виробництва. Вибір цієї спеціалізації має здійснюватися з врахуванням аграрного потенціалу країни, потреб власного населення та стратегічних цілей розвитку сільського господарства. Міф про великий аграрний потенціал України спростовано науковцями, які досліджують розвиток економіки сільського господарства нашої країни. Антропогенний вплив на ґрунти стається через порушення правил внесення і зберігання хімічних речовин, утворення промислових і побутових відходів, викиди забруднюючих речовин та радіонуклідів, надходження забруднених стічних вод тощо. «В останні десятиріччя спостерігається різке зростання темпів деградації ґрунтів. Площа деградованих і малородючих ґрунтів становить від 6,5 до 10 млн га [3, с.38]. За даними Державного комітету статистики, міністерства екології та природних ресурсів України: сільськогосподарська освоєність території складає понад 70 %; розораність земель – майже 54 % (науково обґрунтований рівень: до 35–40 %); має місце екологічно нестійке землекористування та усталена тенденція погіршення якісного стану ґрунтів: їх підкислення (14 %), засолення та осолонцювання (4 %), переущільнення (близько 39 %), дегуміфікації (43 %); щорічне від'ємне сальдо балансу всіх елементів живлення; приблизно третина орних земель перебуває під загрозою водної й вітрової ерозії; водо-дефіцитність господарювання. Перелічені проблеми українських ґрунтів викликані, як непродуманою стратегією розвитку сільського господарства, вибором помилкової спеціалізації у землеробстві, так і зменшенням наукоємності та інтенсивним шляхом його розвитку. Зокрема, за роки незалежності країни посіви під кукурудзою і соняшником збільшились в 4 рази, у 12 раз – під ріпаком, при цьому площі посівних під зерновими культурами «переживають скорочення». Врожайність зернових культур, зокрема ячменю, впала на 12 %, соняшнику збільшилась на 46 %, ріпаку – на 83 %, а кукурудзи – на 103 %. При цьому, з 2000 року збільшується частка удобрених міндобривами площ від загальної площі посіву та норма внесення поживної речовини на гектар. Водночас скорочується частка удобреної площі органікою від загальної площі посіву та зменшується норма внесення органіки на гектар [3, с. 70]. Перелічені факти свідчать про існування серйозних проблем

для подальшого ефективного розвитку сільського господарства в Україні та надає підстави для висновку про необхідність модернізації аграрної галузі, посилення наукового складової у її розвитку, що потребує значних капіталовкладень, інвестицій, тобто фінансової та інституційної підтримки держави в т.ч. через розвиток ринку іпотеки. Модернізація сільського господарства та підвищення наукоємності його функціонування забезпечать зростання продуктивності праці та врожайності, збільшення рівня заробітної плати та ефективності господарювання підприємств АПК.

Відкритим залишається питання формування перманентних джерел фінансування щодо модернізації та ефективного розвитку господарств АПК України.

Віднесення сільського господарства до первинного сектора економіки пов'язано, перш за все, із низьким рівнем доданої вартості, саме тому необхідно знайти модель, що забезпечить перманентне створення високого рівня доданої вартості, що можливе у галузях, які належать до другого, третинного сектора економіки. Ідея об'єднати діяльність промислового та сільськогосподарських підприємств була відправною в цьому напрямку, а використання можливостей (низькі відсотки та довготривалі терміни) іпотечного кредитування стала наступним інструментом такої моделі. Формування моделі в одному управлінському центрі дозволить, з однієї сторони, створювати високу додану вартість на промисловому підприємстві, а, з іншої сторони, перерозподіляти її між суб'єктами цієї моделі: промисловим підприємством, господарствами АПК та фінансовою установою через механізм іпотечного фінансування, що схематично представлено на рис. 1.

Іпотечні центри в аграрному комплексі можуть бути більш ефективними, якщо виробництво продукції буде високо продуктивне та екологічне, зокрема фермерські господарства. Особлива увага має приділятися на збільшення наукоємності сільськогосподарської продукції, що також впливатиме на ефективність їх діяльності. Центри іпотечного кредитування можуть бути організовані для придбання сільськогосподарської техніки, виробництво якої буде частиною такого центру, що видно з рис. 1.

Додатковим джерелом фінансування іпотечних центрів всіх напрямів можуть стати іпотечні цінні папери. Незважаючи на суттєві зрушення

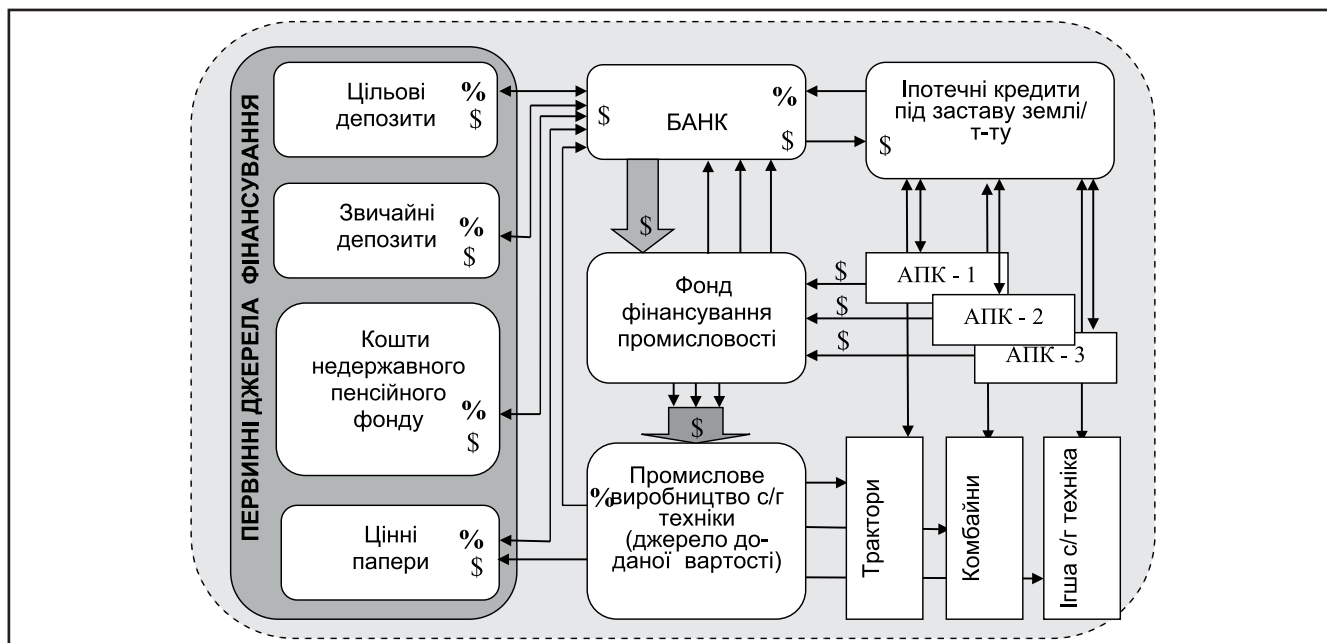


Рисунок 1. Модель іпотечного кредитування підприємств АПК

Джерело: складено авторами

на вітчизняному ринку іпотечних цінних паперів, існує ціла низка серйозних проблем, які гальмують стрімкий розвиток цього сегменту фінансового ринку.

Основними з них є низька ліквідність, а також низький рівень довіри. Одна з проблем ліквідності іпотечних цінних паперів — низька прибутковість, як наслідок, виникає питання: хто стане покупцями цінних паперів з низькою прибутковістю, на підставі яких мотивів інвесторів можуть цікавити іпотечні папери і які заходи державної підтримки необхідно прийняти для збільшення ліквідності таких цінних паперів. В контексті запропонованої інтеграційної моделі іпотечного кредитування ліквідність цінних паперів збільшиться завдяки прибуткам в певній промисловій галузі, які за рахунок додаткових фінансових джерел пришвидшать швидкість оборотності капіталу. Завдяки високому рівню рентабельності на підприємствах, що забезпечують виробництво майбутніх об'єктів іпотечного кредитування, можливо також суттєво збільшити ліквідність цінних паперів.

Розвиток представленої моделі буде підсилюватися за рахунок інших джерел фінансування: депозитів простих та спеціальних, коштів недержавних пенсійних фондів тощо.

Запорукою довготривалості та ефективності діяльності таких іпотечних центрів має стати розробка законодавчого пакету із формуванням контрольних функцій за їх діяльністю.

Висновки

1) Господарства АПК України розвиваються в умовах низки проблем, що гальмують їх ефективність та подальший розвиток. Головним питанням у вирішенні цих проблем є знаходження перманентного джерела фінансування поточних та стратегічних потреб. 2) Сільське господарство України відіграє ведучу роль в експорті вітчизняної продукції, що з однієї сторони, важливо для формування платіжного балансу країни, а з іншої сторони, обмежує подальше зростання ВВП країни та критично знищує чорноземи. 3) Держава оперативно відреагувала на проблеми господарств АПК під час російсько-української війни та забезпечила максимальну законодавчу підтримку їх діяльності. 4) Розвиток сільського господарства в Україні забезпечує продовольчу безпеку країни та відіграє важливу роль у формуванні світової продовольчої безпеки. 5) Сільське господарство належить до первинного сектора економіки, де створюється найменша додана вартість, що гальмує розвиток галузі в цілому. 6) Інтегральна модель, що єднає економічну потужність промислового підприємства, споживчі потреби у модернізації сільськогосподарської техніки через механізм іпотечного кредитування, може стати перманентним джерелом фінансування потреб розвитку господарства АПК з умовою законодавчої підтримки та державного контролю.

Список використаних джерел

1. Бородіна О. (2022). Сільське господарство України в умовах воєнного стану: уроки для суспільства і політиків. URL: <https://www.nas.gov.ua/UA/Messages/Pages/View.aspx?MessageID=9288> [українською мовою].

2. Данілішин Б. (2022). Основні проблеми, які гальмують розвиток сільського господарства в Україні. URL: <https://agropolit.com/news/12029-ekspert-nazvav-osnovni-problemi-yaki-galmuyut-rozvitok-sil'skogo-gospodarstva-v-ukrayini> [українською мовою].

3. Карпенко А. (2019). Географія, врожайність, площі: як змінилось вирощування топових культур за роки Незалежності? URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/geografia-vrozajnist-plosiak-zminilos-virosuvanna-topovih-kultur-za-roki-nezaleznosti> [українською мовою].

4. Кузовкін Е. (2022). Аграрні відносини під час війни. URL: <https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/agrarni-vidnosini-pid-chas-viyini-yak-derzhava-dopomagae-agrariyam-z-regioniv-shcho-postrazhdali-vid-.html> [українською мовою].

5. Сокольський М. (2022). Війна відкинула сільське господарство України на роки. URL: <https://biz.liga.net/ua/all/prodovolstvie/novosti/voyna-otbrosilaselskoe-hozyaystvo-ukrainy-na-gody-ministr> [українською мовою].

6. Олейникова В.Ю., Ємцева Л.М. (2010). Сучасні проблеми сільського господарства України та можливі шляхи їх подолання. URL: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/65100.doc.htm [українською мовою].

7. Яремко Л.А. (2011) Сучасні проблеми сільського господарства України та шляхи їх подолання // Науковий вісник НЛТУ України. Вип. 21.6. – С. 327–329

8. ТОП–5 проблем сільського господарства України. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/371151/nazvano-top-5-problem-sil'skogo-gospodarstva-ukrayiny> [українською мовою].

9. Studinska G. (2020). Assessment of the development of the Ukrainian mortgage market / G. Studinska, V. Prosov // Economic Bulletin of the University. № 46 P.160–169 [англійською мовою].

10. Закон України №2120–ІХ «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період воєнного стану». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text> [українською мовою].

11. ЗУ №7178 «Про забезпечення продовольчої безпеки в умовах воєнного стану». URL: <https://www.rada.gov.ua/news/razom/220863.html> [українською мовою].

12. Постанови КМУ від 14 липня 2021 р. №723. Деякі питання надання державних гарантій на портфельній основі. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723-2021-%D0%BF#Text> [українською мовою].

13. Розпорядження КМУ № 255–р від 30.03.2022 р. Деякі питання гарантування безпеки судноплавства в акваторії українських портів у Дунайському регіоні та перевезень залізничним транспортом. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/255-2022-%D1%80#Text> [українською мовою].

14. Зміни до програми «Доступні кредити 5–7–9%»: підтримка посівної кампанії та активація підприємництва від 28.03.22 р. URL: <https://mof.gov.ua/uk/news/zmini-do-programi-dostupni-krediti-5-7-9-pidtrimka-posivnoi-kampanii-ta-aktivatsiia-pidpriemnitstva-3374> [українською мовою].

15. Trade map. Статистика торгівлі для розвитку міжнародного бізнесу. URL: <https://www.trademap.org/Country> [українською мовою].

References

1. Borodina O. (2022). Sil's'ke hospodarstvo Ukrayiny v umovakh voyennoho stanu: uroky dlya suspil'stva i politykiv [Agriculture of Ukraine under martial law: lessons for society and politicians] URL: <https://www.nas.gov.ua/UA/Messages/Pages/View.aspx?MessageID=9288> [in Ukrainian].

2. Danilishyn B. (2022). Osnovni problemy, yaki hal'muyut rozvytok sil's'koho hospodarstva v Ukrayini [The main problems hindering the development of agriculture in Ukraine] URL: <https://agropolit.com/news/12029-ekspert-nazvav-osnovni-problemi-yaki-galmuyut-rozvitok-sil'skogo-gospodarstva-v-ukrayini> [in Ukrainian].

3. Karpenko A.(2019).Heohrafiya, vrozhaynist', ploshchi: yak zminylos' vyroshchuvannya topovykh kultur za roky Nezaleznosti? [Geography, productivity, areas: how has the cultivation of top crops changed during the years of Independence?] URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/geografia-vrozajnist-plosiak-zminilos-virosuvanna-topovih-kultur-za-roki-nezaleznosti> [in Ukrainian].

4. Kuzovkin E. (2022). Ahrarni vidnosyny pid chas viyny.[Agrarian relations during the war]. URL: <https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/agrarni-vidnosini-pid-chas-viyini-yak-derzhava-dopomagae-agrariyam-z-regioniv-shcho-postrazhdali-vid-.html> [in Ukrainian].

5. Sokol's'kyi M. (2022). Viyna vidkynula sil's'ke hospodarstvo Ukrainy na roky [The war set Ukraine's agriculture aside for years]. URL: [https://biz.liga.net/ua/all/prodovolstvie /novosti/voyna-otbrosila-selskoe-hozyaystvo-ukrainy-na-gody-ministr](https://biz.liga.net/ua/all/prodovolstvie_novosti/voyna-otbrosila-selskoe-hozyaystvo-ukrainy-na-gody-ministr) [in Ukrainian].

6. Oleynykova V.YU., Yemtseva L.M. (2010). Suchasni problemy sil's'koho hospodarstva Ukrainy ta mozhlyvi shlyakhy yikh podolannya [Modern problems of agriculture in Ukraine and possible ways to overcome them.] URL: http://www.rusnauka.com /15_APSN_2010/Economics/65100.doc.htm [in Ukrainian].

7. Yaremko L.A. (2011) Suchasni problemy sil's'koho hospodarstva Ukrainy ta shlyakhy yikh podolannya [Modern problems of agriculture in Ukraine and ways to overcome them] // Naukovy visnyk NLTU Ukrainy. Vyp. 21.6. – S. 327–329 [in Ukrainian].

8. TOP-5 problem sil's'koho hospodarstva Ukrainy [TOP-5 problems of agriculture in Ukraine.] URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/371151/nazvano-top-5-problem-silskogo-gospodarstva-ukrainy> [in Ukrainian].

9. Studinska G. (2020). Assessment of the development of the Ukrainian mortgage market / G. Studinska, V. Prosov // Economic Bulletin of the University. № 46 P.160–169 [in English].

10. Zakon Ukrainy №2120-IX «Pro vnesennya zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta inshykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo diy norm na period voyennoho stanu» [On Amendments to the Tax Code of Ukraine and other legislative acts of Ukraine regarding the effect of norms for the period of martial law."] URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text> [in Ukrainian].

11. ZU №7178 «Pro zabezpechennya prodovol'choyi bezpeky v umovakh voyennoho stanu» [«On ensuring food security under martial law»] URL: <https://www.rada.gov.ua/news/razom/220863.html> [in Ukrainian].

12. Postanova KМУ vid 14 lypnya 2021 r. №723. Deyaki pytannya nadannya derzhavnykh harantiy na portfel'niy osnovi [Some issues of providing state guarantees on a portfolio basis.] URL: <https://zakon.rada.gov.ua /laws/show/723-2021-%D0%BF#Text> [in Ukrainian].

13. Rozporyadzhennya KМУ № 255-r vid 30.03.2022 r. Deyaki pytannya harantuvannya bezpeky sudnoplavstva v akvatorii ukrayins'kykh portiv u Dunays'komu rehioni ta perevezen' zaliznychnym transportom [Some issues of guaranteeing the safety of shipping in the water area of Ukrainian ports in the Danube region and transportation by rail]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/255-2022-%D1%80#Text> [in Ukrainian].

14. Zminy do prohramy «Dostupni kredyty 5–7–9%»: pidtrymka posivnoyi kampaniyi ta aktyvatsiya pidpryyemnytstva vid 28.03.22 [Available Loans» program: seeding campaign support and entrepreneurship activation from 03/28/22] URL: https://mof.gov.ua/uk/news/zmini_do_programi_dostupni_krediti_5-7-9_pidtrimka_posivnoi_kampanii_ta_aktivatsiia_pidpriiemnitstva-3374 [in Ukrainian].

15. Trade map. Statystyka torhivli dlya rozvytku mizhnarodnoho biznesu [Trade statistics for the development of international business] URL: <https://www.trademap.org /Country> [in Ukrainian].

Дані про авторів

Просов Вячеслав Миколайович,

аспірант Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки МЕРТУ
e-mail: prosov.vn@gmail.com

Студінська Галина Яківна,

д.е.н., Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки МЕРТУ
e-mail: studinska.galina@gmail.com

ORCID : 2001-2019 0000-0003-4713-4957

Researcher ID: S-3220-2018

Data about the authors

Viacheslav Prosov,

Postgraduate student State Research Institute of Informatization and Economic Modelling
e-mail: prosov.vn@gmail.com

Halyna Stydinska,

Doctor of Economics of State Research Institute of Informatization and Modelling of the Economic
e-mail: stusinska.galina@gmail.com

Системи калькулювання собівартості «директ–костинг» та «абзорпшен–костинг»: порівняльна характеристика

Актуальність теми дослідження. В умовах ринкової економіки основними умовами ефективного управління виробничими підприємствами є цілісність, достовірність і своєчасність інформації про витрати, що становить собівартість продукції. Цю інформацію забезпечує облік собівартості продукції, який є центральною підсистемою інформаційної системи бухгалтерського обліку. Від раціональної організації витрат значною мірою залежить рівень економічного управління підприємством, ступінь впливу результатів діяльності різних підрозділів на підвищення ефективності виробництва, раціональність планування якісних і кількісних показників, оптимальність ціноутворення та ін.. Ефективність виробництва, у свою чергу, значною мірою залежить від зниження собівартості одиниці продукції за умови збереження та підвищення її якості.

Метою дослідження є: дослідження сутності методів калькулювання собівартості в системі «директ–костинг» та в системі «абзорпшен–костинг», їх порівняння та виявлення основних переваг та недоліків.

Методи дослідження. Для дослідження використовувались такі методи: порівняльного аналізу й узагальнення – для вивчення суті категорій «директ–костинг» та «абзорпшен–костинг»; групування та логічного аналізу – з метою визначення основних ознак досліджуваних методів для потреб системи управління; діалектичного пізнання – для дослідження розвитку концепцій обліку витрат і калькулювання на основі повної та неповної собівартості продукції.

Результати дослідження. В статті розкрито сутність методів калькулювання собівартості в системі «директ–костинг» та в системі «абзорпшен–костинг», а також здійснено їх порівняння та виявлення основних переваг та недоліків.

Галузь застосування результатів. В галузі економічних наук та в практичній діяльності суб'єктів господарювання.

Висновки за статтю. Проведене дослідження методів розподілу витрат за системою «абзорпшен–костинг» та за системою «директ–костинг», виявлено основні переваги та недоліки кожного з них.

Ключові слова: «абзорпшен–костинг», «директ–костинг», калькулювання, собівартість, постійні витрати, змінні витрати.

ZORINA O.A.

Direct costing and absorption costing systems: comparative characteristics

Relevance of the research topic. In the conditions of a market economy, the main conditions for effective management of production enterprises are the integrity, reliability and timeliness of information about costs, which is the cost of production. This information is provided by product cost accounting, which is the central subsystem of the accounting information system. The level of economic management of the enterprise largely depends on the rational organization of costs, the degree of influence of the results of the activities of various divisions on increasing the efficiency of production, the rationality of planning qualitative and quantitative indicators, the optimality of pricing, etc. The efficiency of production, in turn, largely depends on the reduction of the unit cost products under the condition of preservation and improvement of their quality.

The purpose of the study is to: study the essence of cost calculation methods in the «direct-costing» system and in the «absorption-costing» system, compare them and identify the main advantages and disadvantages.

Research methods. The following methods were used for the research: comparative analysis and generalization – to study the essence of the «direct costing» and «absorption costing» categories;

grouping and logical analysis – in order to determine the main features of the studied methods for the needs of the management system; dialectical cognition – to study the development of the concepts of cost accounting and costing based on the full and partial cost of production.

Research results. *The article reveals the essence of cost calculation methods in the «direct costing» system and in the «absorption costing» system, as well as their comparison and identification of the main advantages and disadvantages.*

Field of application of results. In the field of economic sciences and in the practical activities of economic entities.

Conclusions according to the article. *A study of the methods of allocating costs according to the «absorption costing» and «direct costing» systems was carried out, and the main advantages and disadvantages of each of them were revealed.*

Key words: *«absorption costing», «direct costing», costing, cost, fixed costs, variable costs.*

Постановка проблеми. Кожне підприємство намагається побудувати всі процеси своєї діяльності таким чином, щоб отримати максимальний прибуток від своєї діяльності. Щоб залишатися конкурентоспроможним, підприємству необхідно ефективно управляти наявними ресурсами. Мабуть, головну роль цьому грає контроль над витратами, розуміння обсягу і структури витрат дає свободу до ухвалення управлінських рішень під впливом змін зовнішнього та внутрішнього середовища. У сучасному управлінському обліку розглядається кілька методик управління витратами, одними з основних є «директ-костинг» та «абсорпшен-костинг». Ці методи давно відомі на заході і швидко набувають популярності і серед українських управлінців. Зважаючи на суттєву роль обраного методу розподілу витрат на підприємстві, наразі питання його вибору набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних основ і методичних положень побудови управлінського обліку в діяльності суб'єктів господарювання висвітлюються в працях таких науковців як Голов С., Данілочкіна Н., Задорожний З.-М., Аверкин Я., Левицька С., Сич Д., Рожелюк В., Денчук П., які зробили значний внесок у розбудову концептуальних засад впровадження, організації та методики управлінського обліку. Не применшуючи наукових досягнень вчених, слід зазначити, що потребують подальших розробок питання, пов'язані з обґрунтуванням та систематизацією методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг).

Метою статті є: дослідження сутності методів калькулювання собівартості в системі «директ-костинг» та в системі «абсорпшен-костинг», їх порівняння та виявлення основних переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній практиці управлінського обліку найбільшого поширення набули система «абсорпшен-костинг» (калькулювання повної собівартості) та система «директ-костинг» (калькулювання на основі змінних витрат). Якщо порівнювати зазначені системи, то, насамперед, слід оцінити їх значення для прийняття управлінських рішень.

Основною особливістю методу директ-костинг є те, що собівартість продукції враховується і планується тільки в частині змінних витрат. Постійні витрати не включаються в калькуляцію собівартості продукції, а списуються на витрати періоду. Незавершене виробництво також оцінюється за змінними витратами. Важливою особливістю директ-костингу є те, що він дає змогу вивчати взаємозв'язки та взаємозалежності між обсягом виробництва, витратами та прибутком. Цю залежність використовують під час аналізу та прийняття управлінських рішень.

На відміну від директ-костингу, метод абсорпшен-костинг призначений для обчислення повних витрат. Він передбачає розподіл всіх витрат між реалізованою продукцією та залишками продукції. Абсорпшен-костинг, зазвичай, застосовується для розрахунку повної собівартості продукції і для визначення прибутку. Цей метод є найпоширенішим методом калькуляції у більшості розвинутих країн. Однак у нашій країні його треба застосовувати дуже обережно. Слід пам'ятати, що виробничі витрати складаються з основних та накладних витрат. І якщо основні виробничі витрати відносяться безпосередньо на конкретні види продукції, то накладні витрати розподіляються пропорційно за видами продукції.

Зазначені методи розподілу витрат, що стосуються як стратегічного, так і оперативного управління,

різні за своїм змістом, за своїми цілями і особливостями застосування. Науковці виділяють як переваги, так і недоліки кожного з методів (таблиця 1) [2].

Зазначені системи розрахунку витрат є дієвими інструментами сучасного підходу до ціноутворення та управління витратами. Однак практичне їх застосування вимагає узгодження з обліковою політикою фірми та з податковим законодавством. У той самий час дані системи можна використовувати для внутрішнього аналізу витрат і розробки програм по їх зниженню.

Система управління витратами повинна включати:

- нормативний розрахунок та регулювання, що складається з правил нормування та розрахунку, процесу визначення нормативної собівартості, регулювання витрат та інших економічних показників;
- аналіз фактичних та планових витрат, що забезпечує визначення відхилень та виявлення пріоритетних елементів витрат;
- блок прийняття рішень, що формує варіанти можливих рішень, коригування;
- блок планування витрат, що дає можливість зробити прогноз на черговий період з урахуванням коригування та обраного варіанта рішення.

За результатами управління витратами необхідно робити дії, пов'язані з маркетинговими процесами, організацією виробництва (бізнесу), управлінням персоналом, процесами постачан-

ня та збуту, тобто слід активізувати вплив на витрати з метою запобігання банкрутству або поліпшення позицій щодо витрат.

Розподіл витрат на постійні та змінні за методом «директ–костинг» дозволяє вирішувати такі найважливіші завдання управління витратами, як:

- визначення нижньої межі ціни продукції або замовлення;
- порівняльний аналіз прибутковості різних видів продукції;
- визначення оптимальної програми випуску та реалізації продукції;
- вибір між власним виробництвом продукції за купівлею на стороні;
- вибір оптимальної з економічної точки зору технології виробництва;
- пошук «вузьких місць» у виробництві та збуті продукції;
- визначення точки беззбитковості та запасу міцності підприємства та ін.

Постійні витрати можуть у ряді випадків спотворювати інформацію та призводити до неправильних управлінських рішень. Це пов'язано, наприклад, з тим, що при вільних потужностях вигідне будь–яке замовлення, яке покриває частину постійних витрат. Крім того, при калькулюванні за традиційним методом (повною собівартістю) існує велика ймовірність спотворення інформації у зв'язку з розподілом непрямих витрат за продуктами (об'єктами калькулювання).

Таблиця 1. Переваги та недоліки методів калькуляції собівартості

Метод	Переваги	Недоліки
Директ–костинг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необхідна інформація може бути отримана з регулярної фінансової звітності без створення додаткових облікових процедур 2. Прибуток періоду не залежить від постійних накладних витрат при зміні залишків запасів 3. Дозволяє оптимізувати виробничу програму, обґрунтовано визначити ціни на нову продукцію, обґрунтувати необхідність чи відмову в нових замовленнях 4. Дозволяє зробити вибір між власним виробництвом чи закупівлею продукції 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Багато видів витрат не можуть бути однозначно віднесені до категорії змінних або постійних 2. Недостатня увага приділяється постійним витратам 3. Спотворення фінансового результату через завищення чи заниження раніше випущеної продукції 4. Створює ілюзію прибутковості технологічно складних проектів, що вимагають значних інвестицій
Абзорпшен–костинг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність поділу витрат підприємства на постійні та змінні 2. Більш точне визначення фінансового результату діяльності підприємства 3. Відображення покриття доходом від реалізації кожного виду продукції 4. Підвищення обґрунтованості вибору додаткового замовлення чи відмови від нього 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ретроспективність та умовність у розподілі накладних витрат 2. Встановлення фактичної собівартості одиниці продукції тільки наприкінці періоду 3. Умовний характер розподілу накладних витрат 4. Включення до собівартості продукції витрат, безпосередньо не пов'язаних з виробництвом, ускладнення облікових та розрахункових процедур, недостатня увага до характеру поведінки витрат залежно від обсягу випуску продукції

Подібний розподіл ніколи не може бути точним, а часто і вводить в оману щодо справжньої вартості конкретного продукту. Найточніша калькуляція та, до якої включені лише витрати, безпосередньо пов'язані з випуском певної продукції, виконанням робіт та наданням послуг. Для менеджерів особливо важлива інформація про витрати для прийняття короткострокових управлінських рішень, пов'язаних з вибором між альтернативними варіантами дій. Система «директ-костинг» є інформаційною основою маржинального підходу в управлінні. Таким чином, можна сказати, що основна перевага системи «директ-костинг» в тому, що калькулювання собівартості по змінних витратах забезпечує більш корисну для прийняття управлінських рішень інформацію.

До переваг системи бухгалтерського обліку «директ-костинг» можна віднести простоту і точність калькуляції собівартості продукції, оскільки калькуляція собівартості здійснюється тільки у складі витрат на виробництво. Водночас відсутні процедури виконання складних розрахунків для умовного розподілу постійних витрат між видами продукції. Вони не включаються до собівартості продукції і безпосередньо списуються на зменшення фінансового результату.

«Директ-костинг» дозволяє керівництву зосередитися на змінах у маржинальному доході в бізнесі та за видами продукції: визначити продукцію з високою рентабельністю, щоб перейти в першу чергу до її виробництва, оскільки різниця між ціною продажу і змінними витратами не приховується через списання постійних витрат на собівартість продукції. Система забезпечує можливість швидкого реагування випуску продукції у відповідь на зміну кон'юнктури ринку. Вона також стала невід'ємною частиною маркетингу – системи управління підприємством в умовах ринку та вільної конкуренції.

Ще одна перевага системи «директ-костинг» полягає в тому, що обмеження собівартості лише змінними витратами дозволяє спростити процес розподілу витрат, планування, обліку та контролю, оскільки витрати стають більш прозорими, а окремі з них краще контролюються.

Крім того, система бухгалтерського обліку «директ-костинг» полегшує оперативний контроль за постійними витратами, оскільки стандартні (нормативні) витрати використовуються в процесі контролю собівартості (тобто «директ-костинг»

у поєднанні зі «стандарт-костингом»). Змінюючи нормативи в системі «директ-костинг», встановлюються критерії як для змінних, так і для постійних витрат.

Водночас теоретичні та практичні дослідження системи «директ-кост» дозволяють виділити притаманні їй недоліки:

1. Якщо в умовах конкуренції використовується демпінг – навмисний продаж товарів за низькими цінами для отримання привілейованого становища на ринку окремого товару, виникає загроза того, що велика кількість нерозподілених постійних витрат не буде покрита маржинальним доходом, тобто бізнес потрапить в зону збитковості.

2. Противники методу прямих витрат впевнені, що на практиці складно розподілити витрати на постійні та змінні. Значною мірою це залежить від тривалості періоду часу та діапазону обсягу виробництва, що аналізується. Крім того, вони зазначають, що постійні витрати також присутні у виробництві продукту і тому повинні бути включені в його собівартість. На їхню думку, «директ-костинг» не відповідає на питання, скільки коштує виготовлення продукції і яка її повна собівартість. Тому додатковий розподіл умовно постійних витрат потрібний, коли необхідно знати повну вартість готової продукції або незавершеного виробництва, в іншому ж випадку їх вартість занижується.

На відміну від цього, стратегічний управлінський облік віддає перевагу системі розрахунку повних витрат, оскільки постійні витрати протягом тривалого періоду мають умовний характер. Крім того, у короткостроковій перспективі розрахунок загальної вартості (навіть приблизної) необхідний для оцінки запасів і вимірювання прибутку підприємства, а в деяких випадках і для прийняття рішень щодо ціноутворення.

Аргументом на користь калькуляції за повними витратами є те, що система «директ-костинг» не приділяє належної уваги постійним витратам. Деякі дослідники стверджують, що рішення, засновані на даних про змінні витрати, можуть бути пов'язані лише з доходом від продажів і змінними витратами, ігноруючи той факт, що протягом тривалого періоду часу більше уваги слід приділяти постійним витратам. Наприклад, якщо рішення щодо ціноутворення ґрунтуються виключно на даних про змінні витрати, тоді маржа продажів може бути недостатньою для покриття загальних витрат. Також передбачається, що при повному

розподілі витрат постійні витрати покриваються, оскільки вони розподіляються за видами продукції. Викликає сумнів достатність аргументу про те, що система змінних витрат змусить менеджерів ігнорувати постійні витрати. Якщо постійні витрати не враховуються, то це недолік управління, а не недолік системи бухгалтерського обліку.

Розрахунок собівартості шляхом повного розподілу витрат дозволяє уникнути в звітності інформації про фіктивні збитки. У виробництві, орієнтованому на сезонні продажі, постійні витрати, понесені при використанні системи «директ-костинг», повністю вираховуються з продажів, коли продукція випускається та зберігається до пікового сезону для задоволення попиту. Таким чином, під час збільшення виробництва для продажу продукції наступного сезону дохід від продажу дорівнює нулю, а постійні витрати списуються на витрати періоду. І навпаки, у випадку повністю розподілених витрат постійні накладні витрати включаються в оцінку запасів і відносяться на кінець періоду, а витрати враховуються лише під час продажу. Таким чином, витрати навряд чи виникнуть протягом періоду накопичення запасів. У цьому випадку система «абзорпшен-костинг» забезпечує більш логічний процес розрахунку прибутку.

Висновки

Таким чином, проведене дослідження дає можливість стверджувати, що методи обліку витрат на виробництво та методи калькулювання собівартості спрямовані на досягнення різних цілей, що і доводить їх відмінність і необхідність існування кожного із них на підприємствах для організації ефективної системи обліку витрат на виробництво. Прихильники розподілу витрат за системою «абзорпшен-костинг» стверджують, що виробництво товарів неможливе без постійних витрат виробництва, а отже, постійні виробничі витрати слід розподіляти по виробничих підрозділах і включати в оцінку запасів. Але, як ми виявили, система «директ-костинг» також має свої переваги, тому не можна однозначно рекомендувати єдиний для підприємств різних галузей промисловості метод обліку витрат та метод калькулювання. Для їх визначення необхідно враховувати галузеві особливості, обсяги та періодичність випуску продукції, організацію і технологію виробництва, методику планування, стан технічного нормування та інші фактори.

Список використаних джерел

1. Левицька С. О., Сич Д. М. Управлінський облік для центрів відповідальності «витрати. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер.: Економіка, управління та адміністрування. 2018. № 3(85). С. 13–20. URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/143984/141894>
2. Пастернак О. П. Вибір методів обліку витрат основної діяльності для потреб управління. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Випуск 5. С.1019–1024. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/207.pdf>
3. Товстопят Ю., Чернишова Н. Методи обліку витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції. Податковий кодекс. 2014. № 22. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nk/2014/november/issue-22/article3441.html>

References

1. Levyts'ka S. O., Sich D. M. Upravlins'kyy oblik dlya tsentriv vidpovidal'nosti «vytraty. Visnyk Zhytomyrs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Ser.: Ekonomika, upravlinnya ta administruvannya. 2018. № 3 (85). S. 13–20. URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/143984/141894>
2. Pasternak O. P. Vybir metodiv obliku vytrat osnovnoyi diyal'nosti na potreby upravlinnya. Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky. 2015. Vypusk 5. S.1019–1024. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/207.pdf>
3. Tovstopyat YU., Chernyshova N. Metody obliku vytrat vyrobnytvstva ta kal'kulyuvannya sobivartosti produktsiyi. Podatkovyy kodeks. 2014. № 22. URL: <https://i.factor.ua/rus/journals/nk/2014/november/issue-22/article3441.html>

Дані про автора

Зоріна Олена Анатоліївна,

д.е.н., професор кафедри обліку, аудиту та оподаткування, Національна академія статистики, обліку та аудиту

e-mail: alena07080978@gmail.com

Data about author

Olena Zorina,

Doctor of Economics, Professor Department of Accounting, Audit and Taxation, National Academy of Statistics, Accounting and Audit

e-mail: alena07080978@gmail.com

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

UDC 339

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7441737>

OLSHANSKA O.V.
PUZYROVA P.V.
PARASHCHAK O.V.

Actual aspects of foreign economic activity and foreign economic relations in modern economic conditions

The subject of the research is the theoretical and practical aspects of the implementation of foreign economic activities of enterprises and the definition of foreign economic ties in their economic activities.

The aim of the research is to determine the main types of activities in the foreign economic sphere and to study the main types and forms of foreign economic ties in the enterprise's activities.

Research methods. In the process of writing the article, general scientific and special methods of research of economic phenomena and processes inherent in the foreign economic activity of enterprises in the current economic conditions were used.

Results of the investigation. Because of writing the article, it was determined that the economic transformations taking place in Ukraine are aimed at the gradual integration of Ukrainian enterprises into the system of international economic relations and the attraction of foreign businesspersons to activities in Ukraine. It has been proven that the importance of such ties in the development of countries, including Ukraine, is constantly growing, since the historical development of a number of countries confirms the positive influence and benefit of expanding the participation of each of them in the international division of labor and in various forms of international ties. It is determined foreign economic activity becomes more relevant in the conditions of intensive development of processes of international economic integration, transnationalization, international division of labor, and globalization of the world economy. It is established that the enterprise's foreign economic activity is based on the possibility of obtaining economic benefits based on the advantages of the international division of labor and international business relations.

Scope of the results. Foreign economic activity, international economy, entrepreneurship and business, international trade.

Conclusions. Because of writing the article, it was established that the material basis of foreign economic activity is the country's foreign economic complex, which is a set of industries, sub-sectors, combined, enterprises and organizations that produce products for export or use imported products

and carry out other types and forms of foreign economic activity. It is determined that the foreign economic activity of domestic enterprises is identified with the implementation of export–import operations, which can have different manifestations and trends. It has been proven that the main motives for the development of foreign economic activity are: the expansion of the sales market for products beyond national borders; purchase of necessary raw materials and new technologies; attraction of engineering and other services for production; attraction of foreign investments in order to modernize production, strengthen export potential and competitive positions on world commodity markets; participation in the international division of labor, specialization and cooperation of production in order to successfully develop the domestic economy. It has been established that foreign economic activity allows increasing the overall efficiency of the work of domestic enterprises in the conditions of the transformation of the economy of Ukraine on the international arena.

Keywords: foreign economic activity, foreign economic ties, globalization, export, import, international division of labor, economic development, world market.

ОЛЬЩАНСЬКА О.В.
ПУЗИРЬОВА П.В.
ПАРАЦАК О.В.

Актуальні аспекти зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоекономічних зв'язків в сучасних умовах господарювання

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств та визначення зовнішньоекономічних зв'язків у їх господарській діяльності.

Метою дослідження є: визначення основних видів діяльності у зовнішньоекономічній сфері та дослідження основних видів і форм зовнішньоекономічних зв'язків у діяльності підприємства.

Методи дослідження. В процесі написання статті було використано загально–наукові та спеціальні методи дослідження економічних явищ та процесів, які притаманні зовнішньоекономічній діяльності підприємств в теперішніх умовах господарювання.

Результати роботи. В результаті написання статті було визначено, що економічні перетворення, які відбуваються в Україні, мають на меті поступову інтеграцію українських підприємств до системи міжнародних економічних зв'язків і залучення іноземних підприємців до діяльності в Україні. Доведено, що значимість таких зв'язків у розвитку країн, у тому числі й України, постійно зростає, оскільки історичний розвиток ряду країн підтверджує позитивний вплив і вигідність розширення участі кожної з них у міжнародному поділі праці та у різноманітних формах міжнародних зв'язків. Визначено, що зовнішньоекономічна діяльність набуває актуальності за умов, коли набувають інтенсивного розвитку процеси міжнародної економічної інтеграції, транснаціоналізації, міжнародного поділу праці, глобалізації світового господарства. Встановлено, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства ґрунтується на можливості одержання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин.

Галузь застосування результатів. Зовнішньоекономічна діяльність, міжнародна економіка, підприємництво та бізнес, міжнародна торгівля.

Висновки. В результаті написання статті було встановлено, що матеріальною основою зовнішньоекономічної діяльності є зовнішньоекономічний комплекс країни, що являє собою сукупність галузей, підгалузей, об'єднань, підприємств і організацій, які виробляють продукцію на експорт чи використовують імпорту продукцію та здійснюють інші види і форми зовнішньоекономічної діяльності. Визначено, що зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних підприємств ототожнюється зі здійсненням експортно–імпортних операцій, які можуть мати різні прояви і тенденції. Доведено, що основними мотивами розвитку зовнішньоекономічної діяльності є: розширення ринку збуту своєї продукції за національні межі; закупка необхідної сировини та нових технологій; залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва; залучення іноземних інвестицій з метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

товарних ринках; участь у міжнародному поділі праці, спеціалізації і кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку вітчизняної економіки. Встановлено, що зовнішньоекономічна діяльність дозволяє підвищити загальну ефективність функціонування вітчизняних підприємств в умовах трансформації економіки України на міжнародній арені.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічні зв'язки, глобалізація, експорт, імпорт, міжнародний поділ праці, економічний розвиток, світовий ринок.

Formulation of the problem. The economic transformations taking place in Ukraine are aimed at the gradual integration of Ukrainian enterprises into the system of international economic relations, on the one hand, and the involvement of foreign entrepreneurs in activities in Ukraine, on the other. The significance of such ties in the development of countries, including Ukraine, is constantly growing. The historical development of a number of countries confirms the positive influence and profitability of expanding the participation of each of them in the international division of labor and in various forms of international relations. The foreign economic activity of each country is an important condition for its economic growth. This is especially relevant under modern conditions, when the processes of international economic integration, transnationalization, international division of labor, and globalization of the world economy are gaining intensive development [10; 15; 16].

Analysis of research and publications on the problem. The problems of researching foreign economic activity, the forms and methods of its regulation, the peculiarities of the formation of foreign economic relations were studied in the works of the following scientists: Yu. H. Horiashchenko, A. R. Pylhun, A. M. Shvets, M. H. Bortnikova, Yu. L. Chyrkova, Yu. L. Chyrkova, M. H. Bortnikova, L. I. Halas, Ye. I. Sharko, A. A. Broiaka, C. V. Kovalchuk, Z. B. Zhyvko, O. V. Orlova–Kurylova, M. V. Petchenko, L. V. Cukhomlyn, I. H. Bachkir, T. V. Kuznietsova, O. M. Palamarchuk, A. V. Chmut, S. V. Klepikova, M. H. Yatsyna, O. S. Druhova, Yu. V. Kravchyk, E. O. Kovtun, A. Yu. Rozova, T. F. Larina, V. A. Fursa, O. V. Bolotna, T. V. Shtal, I. V. Zakharenko, Yu. A. Bondar, T. M. Doroshenko, Yu. A. Kovalchuk, I. V. Hontareva, O. A. Proboiv, T. A. Horan, D. S. Nasypaiko, V. V. Podpietnii, M. L. Shvaiko, Ye. S. Shevchenko, O. Yu. Tymoshenko, V. A. Yevtushenko, V. I. Liashevskaya, O. S. Kopytsova and others.

Presenting main material. Foreign economic activity contributes to the development of promising areas of export potential. Thus, it is through

foreign economic activity that the country solves the problems of lack of energy carriers, the latest machines and equipment, technologies, and some consumer goods [1–6].

The main content of foreign economic activity can be interpreted as follows: this is an important and powerful factor in the economic growth and development of each country (the national aspect of economic development); this is a way of including the economy of each country into the system of the world economy, and therefore into the processes of international division of labor and international cooperation, which is especially relevant in the conditions of growing trends towards globalization (regional and global aspects of foreign trade) [7–9].

In general, foreign economic activity is the activity of economic entities of Ukraine (most often enterprises) and foreign economic entities (foreign enterprises), which is based on mutual relations and is carried out either on the territory of Ukraine or outside its borders [10–13].

The practice of conducting foreign economic activity in modern conditions is reproduced through foreign economic relations of business entities, which, in turn, are carried out in the following directions: foreign trade, joint ventures in the territory of Ukraine, joint ventures abroad, foreign entrepreneurship in the territory of Ukraine, international associations and organizations, consortia, contractual cooperation, concessions, leasing, cooperation on a compensation basis, cooperation on the terms of distribution of products between partners, processing of customer raw materials, involvement of foreign labor, production cooperation, scientific and technical cooperation, trade in licenses and technology, coastal and border trade, trade in construction services, trade in transport services, cooperation in the banking sector, foreign tourism, cooperation in free economic zones, other forms of international economic cooperation (exchanges, trading houses, associations) [14–18].

The foreign economic activity of enterprises is identified, first, with the implementation of export and

import trade operations. This is understandable, because such operations account for almost 80% of all operations carried out in foreign economic activity.

All basic concepts used in the implementation of foreign economic activities of enterprises are set out in Art. One of the Law of Ukraine, «On Foreign Economic Activity of Enterprises» [18–19]. Therefore, the foreign economic activity of enterprises is aimed at implementation of the advantages of the international division of labor, which contributes to the growth of the efficiency of national economies; promoting equalization of economic development rates; comparison of production costs at the national and global levels. At the same time, the main tasks of foreign economic activity are the organization of international exchange of natural resources and labor results in their material and value forms; international determination of the consumer value of products manufactured in accordance with the international division of labor; organization of international monetary circulation [2–7].

The material basis of foreign economic activity is the country's foreign economic complex, which is a set of industries, sub-industries, associations, enterprises and organizations that produce products for export or use imported products and carry out other types and forms of foreign economic activity. An important task of the development of the foreign economic complex of each country is the unification of production and foreign economic activities into a single organic, successfully functioning sys-

tem. For Ukraine, the conditions for the successful development of the foreign economic complex are strengthening and increasing the export potential; expansion of the independence of economic entities in the conduct of foreign economic activity; increasing the competitiveness of the country's industrial and economic complex in general and its business entities in particular [1–6].

The foreign economic activity of the enterprise is based on the possibility of obtaining economic benefits based on the advantages of the international division of labor and international business relations. This is because the production of a certain product, its sale or the provision of a certain type of service in another country has more advantages than such activities within the country. Thus, foreign economic activity is carried out in that country and with those partners that are the most profitable now [13].

Foreign economic activity is influenced by many external factors; therefore, it is advisable to characterize it in the complex of the economic system (Fig. 1).

The general characteristics of foreign economic activity include consideration and justification of the coexistence of various forms and types of foreign economic transactions, determination of the content and features of concluding foreign economic agreements (contracts), as well as the fulfillment of obligations arising from financial and credit relations on the foreign market. The foreign economic activity of domestic enterprises is primarily identified with the implementation of export–import op-

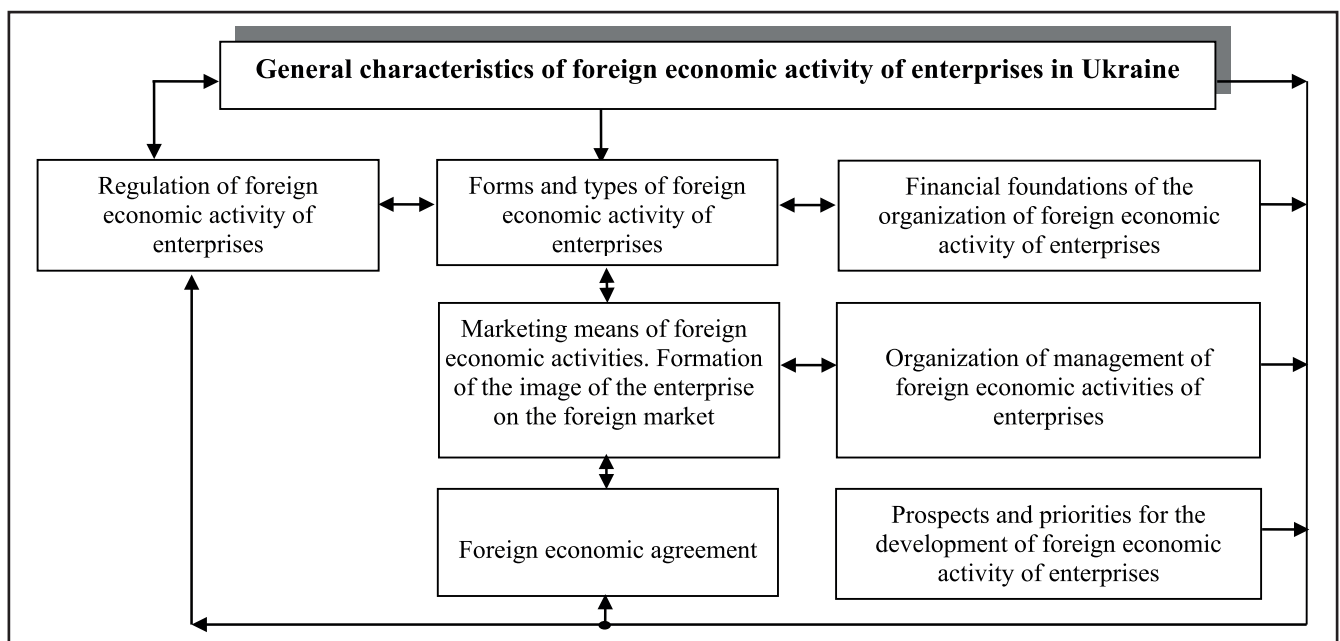


Fig. 1. General characteristics of foreign economic activity of enterprises in Ukraine [2–6]

erations, which can have different manifestations and trends. In this connection, the concept of the type and form of foreign economic relations carried out by the enterprise should be clearly distinguished [17–20]. The structural feature of the classification of foreign economic relations determines their group composition, which reproduces the sphere of economic interests and the main goal of foreign economic activity of both economic units and the state as a whole.

Conclusions

Therefore, foreign economic activity is multi-nomenclature, as it combines operations that can be carried out both at the local and international levels. The main motives for the development of foreign economic activity are defined as: Expansion of the sales market of one's products beyond national borders in order to increase profits; Purchase of necessary raw materials, components, new technologies and equipment; Engagement of engineering and other services for production needs, taking into account their uniqueness, higher quality and lower prices compared to the domestic market; Attraction of foreign investments for the purpose of modernization of production, strengthening of export potential and competitive positions on world commodity markets; Participation in the international division of labor, specialization and cooperation of production for the purpose of successful development of one's economy. The external economic activity of the enterprise is a component of the general activity, and therefore, interrelated with it and jointly motivated activity of the enterprise. At the same time, foreign economic activity has a significant specificity, which consists in operations carried out at the international level, interconnected with business entities of other countries. Foreign economic activity makes it possible to increase the overall efficiency of the functioning of domestic enterprises in the conditions of the transformation of the economy of Ukraine on the international arena.

Список використаних джерел

1. Бондар Ю. А. Економічна безпека підприємства як фактор забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності / Ю. А. Бондар, Т. М. Дорошенко // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – 2022. – Вип. 1. – С. 70–82.

2. Бортнікова М. Г. Формування концептуальної моделі управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / М. Г. Бортнікова, Ю. Л. Чиркова // Економіка. Фінанси. Право. – 2021. – № 10(1). – С. 9–12.

3. Брояка А. А. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК / А. А. Брояка // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2020. – № 1. – С. 146–159.

4. Галас Л. І. Стратегія зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств: поняття та її основні функції [Електронний ресурс] / Л. І. Галас // Інноваційна економіка. – 2021. – № 1–2. – С. 68–73.

5. Горященко Ю. Г. Інноваційні підходи в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств / Ю. Г. Горященко, А. Р. Пильгун, А. М. Швець // Молодий вчений. – 2021. – № 3(2). – С. 345–350.

6. Євтушенко В. А. Планування зовнішньоекономічної діяльності як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств на світовому ринку [Електронний ресурс] / В. А. Євтушенко, В. І. Ляшевська, О. С. Копитцова // Бізнес Інформ. – 2021. – № 6. – С. 38–43.

7. Клепікова С. В. Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств / С. В. Клепікова, М. Г. Яцина, О. С. Другова // Економіка. Фінанси. Право. – 2021. – № 11. – С. 18–22.

8. Ковальчук Ю. А. Мотивація менеджерів підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність / Ю. А. Ковальчук, І. В. Гондарева // Молодий вчений. – 2020. – № 12(2). – С. 132–134.

9. Ковтун Е. О. Теоретичні аспекти маркетингових досліджень при здійсненні підприємством зовнішньоекономічної діяльності / Е. О. Ковтун // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2021. – № 1. – С. 197–202.

10. Комарецька П. В. Сутність та значення фінансового потенціалу для розвитку підприємства в сучасних умовах // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна «Шляхи рішення проблем функціонування економічних систем»: частина друга – Вип. № 630, 2004. – Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна – 2004. – С. 163–166.

11. Кравчик Ю. В. Планування зовнішньоекономічної діяльності як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку / Ю. В. Кравчик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2021. – № 4. – С. 78–83.

12. Ларіна Т. Ф. Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації міжнародної економіки / Т. Ф. Ларіна, В. А. Фурса, О. В. Болотна

// Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки. – 2019. – № 11. – С. 147–151.

13. Насипайко Д. С. Основні ризики зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах розвитку глобалізаційних процесів / Д. С. Насипайко, В. В. Подплетній. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2020. – № 11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2020_11_15.

14. Пробоїв О. А. Зовнішньоторговельна діяльність вітчизняних підприємств у регіональному контексті в рамках співпраці з країнами ЄС / О. А. Пробоїв, Т. А. Горан // Інфраструктура ринку. – 2020. – Вип. 45. – С. 142–151.

15. Пузирьова П.В. Вдосконалення управління персоналом шляхом мінімізації економічного ризику / П.В. Пузирьова // Національний дослідний економічний інститут Міністерства економіки України «Формування ринкових відносин в Україні»: Зб. наук. праць. – Вип. № 11, 2008. – Київ : НДЕІ МЕМУ. – 2008. – С.43–46.

16. Пузирьова П.В. Оцінка економічного ризику в управлінні фінансовим потенціалом підприємств в Україні / П.В. Пузирьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 10. – С. 131–134.

17. Чмут А. В. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств Херсонської області: економіко-статистичний аналіз [Електронний ресурс] / А. В. Чмут // Бізнес Інформ. – 2021. – № 10. – С. 152–158.

18. Шарко Є. І. Підвищення ефективності діяльності малого підприємства шляхом оптимізації оподаткування та залучення зовнішнього аудиту / Є. І. Шарко // Креативний простір. – 2021. – № 5. – С. 33–34.

19. Швайко М. Л. Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобальної економічної кризи [Електронний ресурс] / М. Л. Швайко, Є. С. Шевченко, О. Ю. Тимошенко // Економіка та держава. – 2021. – № 6. – С. 118–123.

20. Шталь Т. В. Оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства: конкурентні переваги та державне регулювання [Електронний ресурс] / Т. В. Шталь, І. В. Захаренко // Бізнес Інформ. – 2021. – № 12. – С. 21–27.

References

1. Bondar, Yu. A. (2022). Ekonomichna bezpeka pidpriemstva yak faktor zabezpechennia efektyvnosti zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Economic security of the enterprise as a factor in ensuring the effectiveness of foreign economic activity]. *Rozvytok metodiv upravlinnia ta hospodariuvannia na transporti = Development of transport management and management methods*, Issue 1, P. 70–82 [in Ukrainian].

2. Bortnikova, M. H. (2021). Formuvannia kontseptualnoi modeli upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstva u zdiisnenni zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Formation of a conceptual model of management of financial resources of the enterprise in the implementation of foreign economic activity]. *Ekonomika. Finansy. Pravo = Economics. Finances. Right*, No. 10(1), P. 9–12 [in Ukrainian].

3. Broiaka, A. A. (2020). Perspektyvy rozvytku zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv APK [Prospects for the development of foreign economic activity of agro-industrial complex enterprises]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky = Economics. Finances. Management: topical issues of science and practice*, No. 1, P. 146–159 [in Ukrainian].

4. Halas, L. I. (2021). Stratehiia zovnishnoekonomichnoi diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv: poniatia ta yii osnovni funktsii [Strategy of foreign economic activity of agricultural enterprises: concepts and its main functions]. *Innovatsiina ekonomika = Innovative economy*, No. 1–2, P. 68–73 [in Ukrainian].

5. Horiashchenko, Yu. H. (2021). Innovatsiini pidkhody v upravlinni zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu pidpriemstv [Innovative approaches in the management of foreign economic activity of enterprises]. *Molodyi vchenyi = Young scientist*, No. 3(2), P. 345–350 [in Ukrainian].

6. Yevtushenko, V. A. (2021). Planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv na svitovomu rynku [Planning of foreign economic activity as a factor in increasing the competitiveness of enterprises on the world market]. *Biznes Inform = Business Inform*, No. 6, P. 38–43 [in Ukrainian].

7. Klepikova, S. V. (2021). Osoblyvosti upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu pidpriemstv [Peculiarities of management of foreign economic activity of enterprises]. *Ekonomika. Finansy. Pravo = Economics. Finances. Right*, No. 11, P. 18–22 [in Ukrainian].

8. Kovalchuk, Yu. A. (2020). Motyvatsiia menedzheriv pidpriemstva, shcho zdiisniue zovnishnoekonomichnu diialnist [Motivation of managers of an enterprise engaged in foreign economic activity]. *Molodyi vchenyi = Young scientist*, No. 12(2), P. 132–134 [in Ukrainian].

9. Kovtun, E. O. (2021). Teoretychni aspekty marketingovykh doslidzhen pry zdiisnenni pidpriemstvom zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Theoretical aspects of marketing research in the implementation of foreign economic activity by an enterprise]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky = Bulletin of the Khmelnytskyi National University. Economic sciences*, No. 1, P. 197–202 [in Ukrainian].

10. Komaretska, P.V. (2004). Sutnist ta znachennia finansovoho potentsialu dlia rozvytku pidpriemstva v suchasnykh umovakh [The essence and significance of the financial potential for the development of the enterprise in modern conditions]. Visnyk Kharkivskoho natsionalnogo universytetu im. V.N. Karazina «Shliakhy rishennia problem funktsionuvannia ekonomichnykh system»: chastyna druha = Bulletin of the Kharkiv National University named after V.N. Karazina «Ways of solving the problems of the functioning of economic systems»: part two, Vol. No. 630, Kharkiv: KhNU named after V.N. Karazina, P.163–166 [in Ukrainian].

11. Kravchuk, Yu. V. (2021). Planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva na svitovomu rynku [Planning of foreign economic activity as a factor in increasing the competitiveness of an enterprise on the world market]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky = Bulletin of Khmelnytskyi National University. Economic sciences, No. 4, P. 78–83 [in Ukrainian].

12. Larina, T. F. (2019). Planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv v umovakh hlobalizatsii mizhnarodnoi ekonomiky [Planning foreign economic activity of enterprises in the conditions of globalization of the international economy]. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka» = International scientific journal «Internauka», Series : Economic sciences, No. 11, P. 147–151 [in Ukrainian].

13. Nasypaiko, D. S. (2020). Osnovni ryzyky zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv v umovakh rozvytku hlobalizatsiinykh protsesiv [The main risks of foreign economic activity of enterprises in the conditions of the development of globalization processes]. Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok – Public administration: improvement and development, No. 11, Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2020_11_15.

14. Proboiv, O. A. (2020). Zovnishnotorhovelna diialnist vitchyznianskykh pidpriemstv u rehionalnomu konteksti v ramkakh spivpratsi z krainamy YeS [Foreign trade activity of domestic enterprises in the regional context within the framework of cooperation with EU countries]. Infrastruktura rynku = Market infrastructure, Issue 45, pp. 142–151 [in Ukrainian].

15. Puzyrova, P.V. (2008). Vdoskonalennia upravlinnia personalom shliakhom minimizatsii ekonomichnoho ryzyku [Improving personnel management by minimizing economic risk]. Natsionalnyi doslidnyi ekonomichnyi instytut Ministerstva ekonomiky Ukrainy «Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini» = National Research

Economic Institute of the Ministry of Economy of Ukraine №Formation of Market Relations in Ukraine»: Collection of science works, – Issue No. 11, Kyiv: NDEI MEU, P.43–46 [in Ukrainian].

16. Puzyrova, P.V. (2008). Otsinka ekonomichnoho ryzyku v upravlinni finansovym potentsialom pidpriemstv v Ukraini [Assessment of economic risk in the management of the financial potential of enterprises in Ukraine]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini = Formation of market relations in Ukraine, No. 10, – P. 131–134 [in Ukrainian].

17. Chmut, A. V. (2021). Rozvytok zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv Khersonskoi oblasti: ekonomiko–statystychnyi analiz [Development of foreign economic activity of enterprises of the Kherson region: economic and statistical analysis]. Biznes Inform = Business Inform, No. 10, P. 152–158 [in Ukrainian].

18. Sharko, Ye. I. (2021). Pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti maloho pidpriemstva shliakhom optyimizatsii opodatkuvannia ta zaluchennia zovnishnoho audytu [Increasing the efficiency of small enterprise activities by optimizing taxation and involving external audit]. Kreatyvnyi prostir = Creative space, No. 5, P. 33–34 [in Ukrainian].

19. Shvaiko, M. L. (2021). Finansovyi mekhanizm zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv v umovakh hlobalnoi ekonomichnoi kryzy [The financial mechanism of foreign economic activity of enterprises in the conditions of the global economic crisis]. Ekonomika ta derzhava = Economy and the state, No. 6, P. 118–123 [in Ukrainian].

20. Shtal, T. V. (2021). Otsinka zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva: konkurentni perevahy ta derzhavne rehuliuвання [Evaluation of the enterprise's foreign economic activity: competitive advantages and state regulation]. Biznes Inform = Business Inform, No. 12, P. 21–27 [in Ukrainian].

Дані про автора

Ольшанська Олександра Володимирівна,

д.е.н., професор, декан факультету управління та бізнес-дизайну, Київський національний університет технологій та дизайну

e-mail: alexolsh8@gmail.com

Пузырьова Поліна Володимирівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри смарт-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну

e-mail: puzyrova@ukr.net

Парацак Олексій Володимирович,

магістр кафедри смарт-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну

e-mail: puzyrova@ukr.net

Data about the authors

Oleksandra Olshanska,

Dean of the Faculty of Management and Business Design Kyiv National University of Technologies and Design, Doctor of Economic Sciences, Professor

e-mail: alexolsh8@gmail.com

Polina Puzyrova,

Associate Professor of the Department of Smart

Economics, Kyiv National University of Technologies and Design, Ph.D. in Economics, Associate Professor

e-mail: puzyrova@ukr.net

Oleksii Parashchak,

Master of the Department of Smart Economics, Kyiv National University of Technologies and Design

e-mail: puzyrova@ukr.net

УДК 347.191

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7441749>

ШАЦЬКА З.Я.

КОСТИНА Н.С.

Транснаціональні корпорації агропромислового сектору: сучасний стан та перспективи розвитку

Предметом дослідження є теоретичні та методичні основи діяльності міжнародних транснаціональних корпорацій агропромислового сектору.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану та визначення перспектив розвитку міжнародних транснаціональних корпорацій агропромислового сектору.

Методи дослідження. При написанні статті використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження економічних явищ і процесів щодо організації діяльності ТНК, методи системного аналізу та узагальнення наукових досліджень.

Результати роботи. Визначено, що в результаті активізації процесу світової глобалізації відбулося укрупнення та інтеграція підприємств з формуванням транснаціональних корпорацій. Досліджено, що на сьогоднішній день на міжнародних ринках функціонує понад 82 000 ТНК та понад 810 000 філій в різних секторах світової економіки. Детально проаналізовано діяльність світових ТНК, що працюють в сфері сільського господарства за період 2018–2021 р.р. З'ясовано, що їх чисельність становить тільки 3% від загальної чисельності світових ТНК. Визначено, що з 500 найбільших ТНК, що потрапили до рейтингу журналу «Fortune» за період 2018–2021 р.р. лише 15 ТНК працюють в сфері світового сільського господарства, але їх внесок у розвиток світової економіки є не менш визначальним. Узагальнено особливості діяльності ТНК в сфері світового сільського господарства у порівнянні з ТНК інших сфер господарювання.

Галузь застосування результатів. Агропромисловий сектор, економіка підприємства, менеджмент, управління підприємством.

Висновки. Транснаціональні корпорації є провідними суб'єктами світового ринку, що працюють в різних секторах світової економіки. Особливе місце в структурі світового ринку займають транснаціональні корпорації, що працюють в сфері сільського господарства. Незважаючи на те, що їх чисельність становить лише 3% з загальної чисельності світових ТНК, їх внесок у світову економіку є визначальним, спрямованим на недопущення настання голоду та забезпечення продовольством країн світу.

Ключові слова: міжнародний ринок, транснаціональна корпорація (ТНК), ТНК в сфері сільського господарства, ефективність діяльності ТНК.

SHATSKAYA Z.Ya.

KOSTINA N.S.

Transnational corporations of the agricultural sector: current state and development prospects

The subject of the study is the theoretical and methodological basis of the activities of international transnational corporations in the agro-industrial sector.

The purpose of the study is to analyze the current state and determine the prospects for the development of international transnational corporations in the agro–industrial sector.

Research methods. When writing the article, general scientific and special methods of research of economic phenomena and processes related to the organization of TNC activities, methods of system analysis and generalization of scientific research were used.

Work results. It was determined that as a result of the intensification of the process of world globalization, consolidation and integration of enterprises took place with the formation of transnational corporations. It was studied that today more than 82,000 TNCs and more than 810,000 branches in various sectors of the world economy operate on international markets. The activities of global TNCs working in the field of agriculture for the period 2018–2021 have been analyzed in detail. It was found that their number is only 3% of the total number of global TNCs. It was determined that of the 500 largest TNCs ranked by Fortune magazine for the period 2018–2021, only 15 TNCs work in the field of world agriculture, but their contribution to the development of the world economy is no less decisive. The peculiarities of the activities of TNCs in the field of global agriculture compared to TNCs in other areas of economy are summarized.

Field of application of results. Agro–industrial sector, enterprise economy, management, enterprise management,

Conclusions. Transnational corporations are the leading subjects of the world market, operating in various sectors of the world economy. A special place in the structure of the world market is occupied by transnational corporations working in the field of agriculture. Despite the fact that their number is only 3% of the total number of global TNCs, their contribution to the world economy is decisive, aimed at preventing the onset of hunger and providing food for the countries of the world.

Key words: international market, transnational corporation (TNC), TNC in the field of agriculture, efficiency of TNC activity.

Постановка проблеми. Активізація процесу світової глобалізації зумовила необхідність укрупнення та інтеграції підприємств з формуванням транснаціональних корпорацій (ТНК), як більш потужних структур на міжнародному ринку. На сьогоднішній день на міжнародних ринках функціонує понад 82 000 ТНК та понад 810 000 філій [8], які здійснюють діяльність в різних секторах міжнародного ринку. Ефективність діяльності ТНК перетворила їх на основний структурний елемент економіки більшості країн світу.

Особливе місце в структурі світової економіки займають ТНК, що працюють в сфері сільського господарства. Хоча їх чисельність становить лише 3% від загальної чисельності світових ТНК, однак їх внесок у розвиток світової економіки є не менш визначальним. Вирішення проблем функціонування ТНК, що працюють в сфері сільського господарства є особливо актуальним в сучасних умовах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню особливостей діяльності ТНК присвячено праці таких вітчизняних науковців, як: Качур А.В., Клименко Я.В., Квачук Я.О., Пенська І.О., Поліщук О.В., Цимбал В.В. та багато інших. Однак, більшість досліджень вирішує за-

гальні проблеми функціонування ТНК в сучасних умовах. Однак, дослідження особливостей діяльності ТНК, що працюють в сфері сільського господарства присвячена недостатня увага.

Виклад основного матеріалу. Домінуючим суб'єктом світової економіки ХХІ століття є транснаціональні корпорації. Транснаціональними корпораціями (ТНК) вважаються суб'єкти господарювання, що здійснюють підприємницьку діяльність за межами однієї країни. На сьогоднішній день відсутнє одне загальноприйняте формулювання терміну «транснаціональна корпорація». Найбільш авторитетними вважаються трактування терміну «транснаціональна корпорація» Організацією Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕКД) і Комісією ООН з Торгівлі і Розвитку (ЮНКТАД). За визначенням ОЕКД «транснаціональні корпорації звичайно включають компанії приватної, державної чи змішаної форм власності, які знаходяться в різних країнах. При цьому одна чи більше з цих компаній може здійснювати значний вплив на діяльність інших, особливо в сфері обміну знаннями й ресурсами» [6]. Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) зазначає, що «транснаціональні кор-

порації – це підприємства, до яких входить материнське підприємство і його закордонні філіали, при цьому ТНК можуть як набувати статусу корпорації, так і не мати його» [8].

За даними журналу «Fortune» [7], який щорічно оприлюднює світовий рейтинг «Fortune Global 500», в світі налічується 500 найпотужніших транснаціональних корпорацій. В список входять як державні торгові фірми, так і приватні підприємства. Вперше публікацію щорічного списку «Fortune 500» здійснив редактор журналу «Fortune» Едгар П. Сміт ще у 1955 році. До рейтингу «Fortune» включаються тільки ті світові корпорації, діяльність яких відповідає таким вимогам:

1. Обсяг продажу продукції корпорації за рік становить не менше 1 млрд. дол. США.
2. Вартість акції корпорації становить не менше 5 дол. США за одиницю.
3. Акції корпорації повинні бути доступними для інвесторів з США.
4. Враховуються показники доходу, чистого прибутку, вартості активів корпорації за останні 12 місяців [3].

Сумарна виручка 500 компаній, досліджених журналом «Fortune» у 2021 році становила 33,3 трлн. дол. США, а їх сукупний прибуток склав 2,1 трлн. дол. США. Включені в рейтинг компанії з різних країн порівнюються за виручкою, отриманою за фінансовий рік, що завершився 31 березня 2020 року або раніше, так що рейтинг майже не відображає зниження або зростання виручки компаній під час кризи, спричиненою пандемією COVID-19

по всьому світу. Особливістю рейтингу 2021 року стало очевидне переважання у ньому китайських компаній (три з п'ятірки лідерів рейтингу).

У 2022 році сумарна виручка 500 компаній з рейтингу «Fortune 500» становила близько 37,8 трлн. дол. США, що на 19,2% перевищує показник 2021 року. Це найбільше зростання в історії рейтингу. Такий сукупний дохід перевищує третину від загального обсягу світового ВВП і дорівнює сумі ВВП Китаю та США. Однак, у 2022 році поріг для входу компанії до рейтингу (мінімальний прибуток від продажів) зріс з 24 до 28,6 млрд. доларів. Сукупний чистий прибуток усіх компаній, що увійшли до рейтингу у 2022 році склав 3,1 трлн. дол. США із зростанням на 88%. Це найбільший приріст із 2004 року [2].

До рейтингу «Fortune 500» входять міжнародні корпорації, що працюють в різних сферах. Однак, на початку заснування рейтингу корпорації виробничої, видобувної та енергетичної сфер не входили до початкового списку «Fortune 500». Окремо публікувався список «Fortune 50» з 50 найбільших комерційних банків, комунальних підприємств, компаній зі страхування життя, торговців і транспортних корпорацій. Однак у 1994 році журнал «Fortune» розширив масштаб дослідження і включив до рейтингу підприємства сфери послуг, які почали активно розвиватися [5].

На сьогоднішній день 60% ТНК працює в сфері світової промисловості, 37% ТНК – у сфері послуг, і лише 3% ТНК працює в сферах видобування та сільського господарства. З 500 найбільших ТНК, що потрапили до рейтингу журналу

Таблиця 1. Найпотужніші ТНК, що працюють в сфері сільського господарства у 2018–2019 р.р.

Назва компанії	Місце в рейтингу 2018	Місце в рейтингу 2019	Дохід, млрд. дол США
Archer Daniel Midlands	54	49	65
Merck	69	76	47
Nationwide	74	73	44
Tyson Foods	79	80	42
TIAA/CREF	81	79	40
John Deere	84	87	39
Int'l FCStone	100	112	33
CHS	105	97	32
Land O'Lakes	232	212	14
Corteva Agriscience	234	–	14
AGCO	350	335	9
Mosaic	356	325	9
Tractor Supply	380	388	8
The Andersons	390	–	8
Seaboard	444	455	7

Джерело: складено автором за даними [7]

Таблиця 2. Найпотужніші ТНК, що працюють в сфері сільського господарства у 2020–21 р.р.

Назва компанії	Місце в рейтингу 2021	Місце в рейтингу 2020	Дохід, млрд. дол США
Archer Daniel Midlands	38	51	71
Merck	71	65	51
Tyson Foods	81	73	47
Nationwide	80	76	47
John Deere	84	88	44
TIAA/CREF	90	78	40
CHS	98	103	38
Land O'Lakes	232	219	16
Corteva Agriscience	237	214	16
Tractor Supply	294	291	13
The Andersons	295	366	13
Mosaic	305	346	12
AGCO	344	351	11
Seaboard	382	406	9
Zoetis	440	431	8

Джерело: складено автором за даними [4].

«Fortune» у 2019 році лише 15 ТНК (3%) працюють в сфері сільського господарства (табл. 1).

У 2021 році кількість ТНК, що працюють в сфері сільського господарства залишилася на рівні 3% (табл. 2).

Узагальнюючи дані табл. 1 та 2 можемо дослідити темп зміни місця в рейтингу ТНК, що працюють в сфері сільського господарства (табл. 3).

Значно підвищили місце в рейтингу вісім ТНК, серед яких: «The Andersons» (+95 п.), «Tractor Supply» (+86 п.), «Seaboard» (+62 п.), «Zoetis» (+60

п.), «Mosaic» (+51 п.), «Archer Daniel Midlands» (+16 п.), «CHS» (+7 п.), «AGCO» (+6 п.). Значно втратили місце в рейтингу п'ять ТНК, серед яких: «TIAA/CREF» (–9 п.), «Nationwide» (–6 п.), «Corteva Agriscience» (–3 п.), «Merck» (–2 п.), «Tyson Foods» (–2 п.). Компанія «John Deere» не змінила місце в рейтингу, посівши 84 позицію. Компанія «Int'l FCStone» випала з рейтингу 500 ТНК.

Узагальнюючи дані табл. 1 та 2 можемо дослідити також темп зміни рівня доходів ТНК, що працюють в сфері сільського господарства (табл. 4).

Таблиця 3. Темп зміни місця в рейтингу ТНК, що працюють в сфері сільського господарства за 2018–2021 р.р.

Назва компанії	Місце в рейтингу				Темп змін, 2021/2018
	2018	2019	2020	2021	
Archer Daniel Midlands	54	49	51	38	+16
Merck	69	76	65	71	–2
Nationwide	74	73	76	80	–6
Tyson Foods	79	80	73	81	–2
TIAA/CREF	81	79	78	90	–9
John Deere	84	87	88	84	0
Int'l FCStone	100	112	–	–	–100
CHS	105	97	103	98	+7
Land O'Lakes	232	212	219	232	0
Corteva Agriscience	234	–	214	237	–3
AGCO	350	335	351	344	+6
Mosaic	356	325	346	305	+51
Tractor Supply	380	388	291	294	+86
The Andersons	390	–	366	295	+95
Seaboard	444	455	406	382	+62
Zoetis	–	–	431	440	+60

Джерело: складено автором за даними [3].

Сумарний дохід провідних ТНК, що працюють у сфері сільського господарства 2018 році становив 417 млрд. дол. США. У 2021 році сумарний дохід провідних ТНК, що працюють у сфері сільського зріс на 12,7% сягнувши 470 млрд. дол. США. За період 2018–2021 р.р корпорації «Tractor Supply» та «The Andersons» отримали найбільший ріст доходів від реалізації сільськогосподарської продукції, підвищивши його за аналізований період на 62,5%. Найменший ріст доходів від реалізації сільськогосподарської продукції отримала корпорація «Int'l FCStone» підвищивши його за аналізований період на 3,0%, а доходи корпорації «TIAA/CREF» за аналізований період не змінилися.

Діяльність ТНК в сфері світового сільського господарства має наступні особливості у порівнянні з ТНК інших сфер господарювання, а саме:

Лише 3% ТНК працюють в сфері сільського господарства. Крім того, «більшість ТНК, пов'язаних із сільським господарством, здійснюють діяльність і в суміжних з ним галузях, що обумовлює відсутність чітких відмінностей між суто сільськогосподарськими і не сільськогосподарськими ТНК» [1].

На світовому сільськогосподарському ринку домінують ТНК промислово розвинених країн: США, Китай, Франція.

За даними рейтингу ЮНКТАД [8] із 25 ТНК, що працюють в сфері сільськогосподарського ви-

робництва 13 ТНК працюють в промислово розвинених країнах і 12 в країнах, що розвиваються.

Ринки багатьох найбільш популярних аграрних культур (пшениця, кава, кукурудза, банани) майже повністю належать транснаціональним компаніям. Три світових ТНК, а саме: «Cargill», «Archer» «Daniels і Bunge» контролюють майже 90% світової торгівлі зерном. Корпорації «DuPont» і «Monsanto» домінують на світовому ринку насіння. «На одинадцять світових ТНК приходиться близько половини світових продажів насіння, з яких приблизно четверта частина приходяться на продаж генетично модифікованого насіння» [9].

Ринки виробництва та продажу агрохімікатів, як речовин, що використовуються у сільському господарстві для підвищення родючості ґрунтів, урожайності сільськогосподарських культур і поліпшення якості рослинницької продукції контролюються шістьма потужними світовими ТНК, серед яких: «Syngenta», «Bayer», «Monsanto», «BASF», «Dow» и «DuPont». «Ці корпорації разом контролюють 85 % річного обороту ринку пестицидів, що оцінюється у 30 мільярдів доларів США» [9].

Висновки

Транснаціональні корпорації є провідними суб'єктами світового ринку, що працюють в різних секторах світової економіки. Особливе місце в структурі

Таблиця 4. Темп зміни рівня доходів ТНК, що працюють в сфері сільського господарства за 2018–2021 р.р.

Назва компанії	Дохід, млрд. дол. США		Темп змін, 2021/2018	
	2018	2021	абсол. значення	%
Archer Daniel Midlands	65	71	+6	9,2
Merck	47	51	+4	8,5
Nationwide	44	47	+3	6,8
Tyson Foods	42	47	+5	11,9
TIAA/CREF	40	40	0	0
John Deere	39	44	+5	12,8
Int'l FCStone	33	34	+1	3,0
CHS	32	38	+6	18,3
Land O'Lakes	14	16	+2	14,3
Corteva Agriscience	14	16	+2	14,3
AGCO	9	11	+2	22,2
Mosaic	9	12	+2	22,2
Tractor Supply	8	13	+5	62,5
The Andersons	8	13	+5	62,5
Seaboard	7	9	+2	28,5
Zoetis	6	8	+2	33,3
Разом	417	470	+53	12,7

Джерело: складено автором за даними [3].

світового ринку займають транснаціональні корпорації, що працюють в сфері сільського господарства. Не зважаючи на те, що їх чисельність становить лише 3% з загальної чисельності світових ТНК, їх внесок у світову економіку є визначальним, спрямованим на недопущення настання голоду та забезпечення продовольством країн світу.

Список використаних джерел

1. Корпоратизація аграрного сектора економіки України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук Шубравської О.В. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». К., 2020. 205 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/329.pdf>

2. Оновлений рейтинг Fortune Global 500: шалений підйом Xiaomi та майже лідерство Apple : веб-сайт. Maximum. URL: https://maximum.fm/onovlenij-rejting-fortune-global-500-shalenij-pidjom-xiaomi-ta-majzhe-liderstvo-apple_n195688 (дата звернення: 12.10.22).

3. Шацька З.Я. Глобально інтегровані підприємницькі структури: досвід функціонування та перспективи розвитку. Електронний фаховий науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». 2019. Вип. 37. URL: DOI: 10.32702/2307-2105-2019.10.45

4. Ag Companies Listed In The Fortune 500. Cropproducer : веб-сайт. 2021. URL: <https://cropproducer.com/ag-companies-listed-in-the-fortune-500/> (дата звернення: 12.10.22).

5. «Fortune 500»: визначення, методи та фактори рейтингу : веб-сайт.. URL: <https://businessyield.com/uk/terms/fortune-500> (дата звернення: 12.10.22).

6. Organisation for Economic Cooperation and Development : веб-сайт. URL: unic.org.ua (дата звернення: 12.10.22).

7. Companies With Ag Operations In The Fortune 500, Those Which Should Be : веб-сайт. 2020. URL: <https://cropproducer.com/companies-with-ag-operations-in-the-fortune-500-those-which-should-be/> (дата звернення: 12.10.22).

8. United Nations Conference on Trade and Development : веб-сайт. URL: www.un.org (дата звернення: 16.10.22).

9. Pros and cons of TNC participation in food production : веб-сайт.. URL: <https://www.coolgeography.co.uk/A-level/AQA/Year%2012/Food%20supply/TNCs/TNCs.htm> (дата звернення: 12.10.22).

References

1. Shubravskaya O. V. (2020). Korporatyzatsiia ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrainy : kolektyvna monohrafiia

[Corporatization of the agricultural sector of the economy of Ukraine: a collective monograph], National Academy of Sciences of Ukraine, State University of Economics and predicted National Academy of Sciences of Ukraine». Kiev, Ukraine.

2. Fortune Global 500 Updated: Xiaomi's Wild Rise and Apple's Near-Leadership (2021). Maximum. Available at: https://maximum.fm/onovlenij-rejting-fortune-global-500-shalenij-pidjom-xiaomi-ta-majzhe-liderstvo-apple_n195688 (Accessed 12 October 2022).

3. Shatska Z. Ya. (2019). Globally integrated business structures: operational experience and development prospects. Electronic professional scientific and practical magazine «Infrastructure of the market». Vol. 37. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.10.45 (Accessed 12 October 2022).

4. Ag Companies Listed In The Fortune 500. Cropproducer (2021). Available at: <https://cropproducer.com/ag-companies-listed-in-the-fortune-500/> (Accessed 12 October 2022).

5. «Fortune 500»: definitions, methods and ranking factors (2021): Available at: <https://businessyield.com/uk/terms/fortune-500> (Accessed 12 October 2022).

6. Organisation for Economic Cooperation and Development: Available at: unic.org.ua (Accessed 12 October 2022).

7. Companies With Ag Operations In The Fortune 500, Those Which Should Be. 2020. Available at: <https://cropproducer.com/companies-with-ag-operations-in-the-fortune-500-those-which-should-be/> (Accessed 12 October 2022).

8. United Nations Conference on Trade and Development. Available at: www.un.org (Accessed 12 October 2022).

9. Pros and cons of TNC participation in food production. Available at: <https://www.coolgeography.co.uk/A-level/AQA/Year%2012/Food%20supply/TNCs/TNCs.htm> (Accessed 12 October 2022).

Дані про авторів

Шацька Зорина Ярославівна,

доцент кафедри смарт-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну, к.е.н., доцент
e-mail: shatskaya@ukr.net

Костіна Наталія Анатоліївна,

магістр кафедри смарт-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну,
e-mail: shatskaya@ukr.net

Data about the authors

Zorina Shatskaya,

Associate Professor of the Department of Smart-economics, Kyiv National University of Technologies and Design, Ph.D. in Economics, Associate Professor
e-mail: shatskaya@ukr.net

Natalia Kostina,
Master of the Department of Smart-economics, Kyiv National University of Technologies and Design
e-mail: shatskaya@ukr.net

УДК 338.488.2:640.4:005.342:519.86

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7441766>

ГАВРИЛКО П.П.
КАГАНЕЦЬ-ГАВРИЛКО Л.П.
ГУШТАН Т.В.

Впровадження моделі формування готельної мережі як інтегрованої підприємницької структури

Предметом дослідження є впровадження моделі формування готельної мережі як інтегрованої підприємницької структури.

Метою дослідження є дослідити модель формування готельної мережі і визначити шляхи її впровадження.

Методи дослідження. У роботі використані діалектичний метод наукового пізнання, метод аналізу і синтезу, порівняльний метод, метод узагальнення даних.

Результати роботи. У статті наведені принципові положення щодо моделі формування готельної мережі. Досліджено модель формування готельної мережі. Охарактеризовані етапи моделі формування готельної мережі. Виділено можливі підходи до вибору стратегії формування і розвитку готельної мережі. Визначені пріоритетні напрями розвитку вітчизняних готельних мереж.

Висновки. Розглянуто модель готельної мережі як інтегрованої підприємницької структури, формування якої складається з шести взаємопов'язаних етапів: 1 етап – проведення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища; 2 етап – визначення місії і цілей діяльності як основного способу виявлення й усвідомлення векторів руху розвитку; 3 етап – вибір стратегії розвитку; 4 етап – становлення готельної мережі; 5 етап – інтенсивне зростання готельної мережі; 6 етап – оцінка і аудит результатів виконання стратегії. Важлива особливість даної моделі формування готельної мережі полягає в існуванні стійкого зворотного зв'язку і відповідно впливу кожного етапу на всю їхню сукупність.

Ключові слова: підприємство, готельні мережі, конкурентоспроможність, інформація, ринок, персонал, споживач, інновації, послуги, готельний бізнес.

HAVRYLKO P.P.
KAHANETS-HAVRYLKO L.P.
HUSHTAN T.V.

Implementation of the hotel chain formation model as an integrated business structure

The subject of the study is the implementation of the model of hotel network formation as an integrated business structure.

The purpose of the study is to investigate the model of hotel network formation and to determine ways of its implementation.

Research methods. The work uses the dialectical method of scientific knowledge, the method of analysis and synthesis, the comparative method, and the method of summarizing data.

Work results. The paper presents the principle provisions regarding the hotel network formation model. The model of formation of a hotel network was studied. The stages of the hotel network formation model are characterized. Possible approaches to choosing a strategy for the formation and development of a hotel network are highlighted. The priority directions for the development of domestic hotel chains have been determined.

Conclusions. *The model of the hotel chain as an integrated business structure, the formation of which consists of six interrelated stages, is considered: 1st stage – conducting an analysis of the external and internal environment; 2nd stage – definition of the mission and goals of the activity as the main way of identifying and realizing the vectors of the development movement; 3rd stage – choosing a development strategy; 4th stage – establishment of a hotel network; 5th stage – intensive growth of the hotel network; 6th stage – assessment and audit of strategy implementation results. An important feature of this model of forming a hotel network is the existence of stable feedback and, accordingly, the impact of each stage on their entire set.*

Keywords: *enterprise, hotel chains, competitiveness, information, market, personnel, consumer, innovations, services, hotel business.*

Постановка проблеми. Розвиток готельно-го бізнесу в Україні, тенденції якого свідчать про зростання кількості готелів, входження міжнародних готельних мереж, формування українських керуючих компаній, обумовлюють загострення конкуренції на ринку готельних послуг та актуалізують вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу. Конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу та їхніх послуг залежить не лише від результатів їхньої поточної діяльності, а й від прогресивних організаційних та економічних рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вирішенню наукових завдань щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: С. Гаврилюк, В. Герасименко, О. Кусков, М. Мальська, В. Семенов, Т. Ткаченко, О. Чудновський та ін. Однак, дискусійними і недостатньо розробленими залишаються теоретико-методологічні, організаційні та економічні засади забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу і тому вони потребують подальшого дослідження.

Мета статті – дослідити модель формування готельної мережі і визначити шляхи її впровадження.

Виклад основного матеріалу. Готельний бізнес України відчув на собі вплив процесу глобалізації. У зв'язку з політико-економічною трансформацією, що відбувається в Україні, істотно розширилися культурні і ділові зв'язки нашої держави зі світом. Це сприяє збільшенню ділових контактів між підприємствами і зростання кількості як внутрішніх, так і іноземних туристів, які приїжджають в окремі регіони України.

Природною методологічною базою вирішення питань формування готельної мережі виступає системний підхід, загальна теорія систем і

системний аналіз, які разом складають сучасну галузь системних досліджень.

Побудова моделі формування готельної мережі передбачає визначення етапів створення підприємницької структури, розробку способів побудови підприємства як суб'єкта ринку, структури організації підприємства і розробки економічних аспектів цього процесу.

Модель формування готельної мережі полягає в таких принципових посиланнях: 1) розглядати готельну мережу як інтегровану підприємницьку структуру; 2) на етапі становлення готельної мережі використовується спосіб консолідації активів як головний інструмент інвестиційного механізму її формування. На етапі інтенсивного зростання готельної мережі на перше місце після нового будівництва й оренди готельних підприємств виходить спосіб розширення за рахунок продажу франшизи й отримання готелів в управління; 3) головним завданням на етапах виконання стратегії є концентрація зусиль на створення національних брендів, мережевих стандартів обслуговування, а також корпоративної культури як головних продуктів, що пропонуватимуться готельною мережею до реалізації на наступних етапах.

Концепцію формування моделі готельної мережі можна розглядати як динамічну сукупність шести взаємопов'язаних процесів (див. рисунок). Ці процеси логічно впливають один з іншого. Однак існує стійкий зворотній зв'язок і відповідно зворотній вплив кожного процесу на решту і на всю їхню сукупність. У цьому полягає важлива особливість моделі формування готельної мережі.

1 етап – проведення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища.

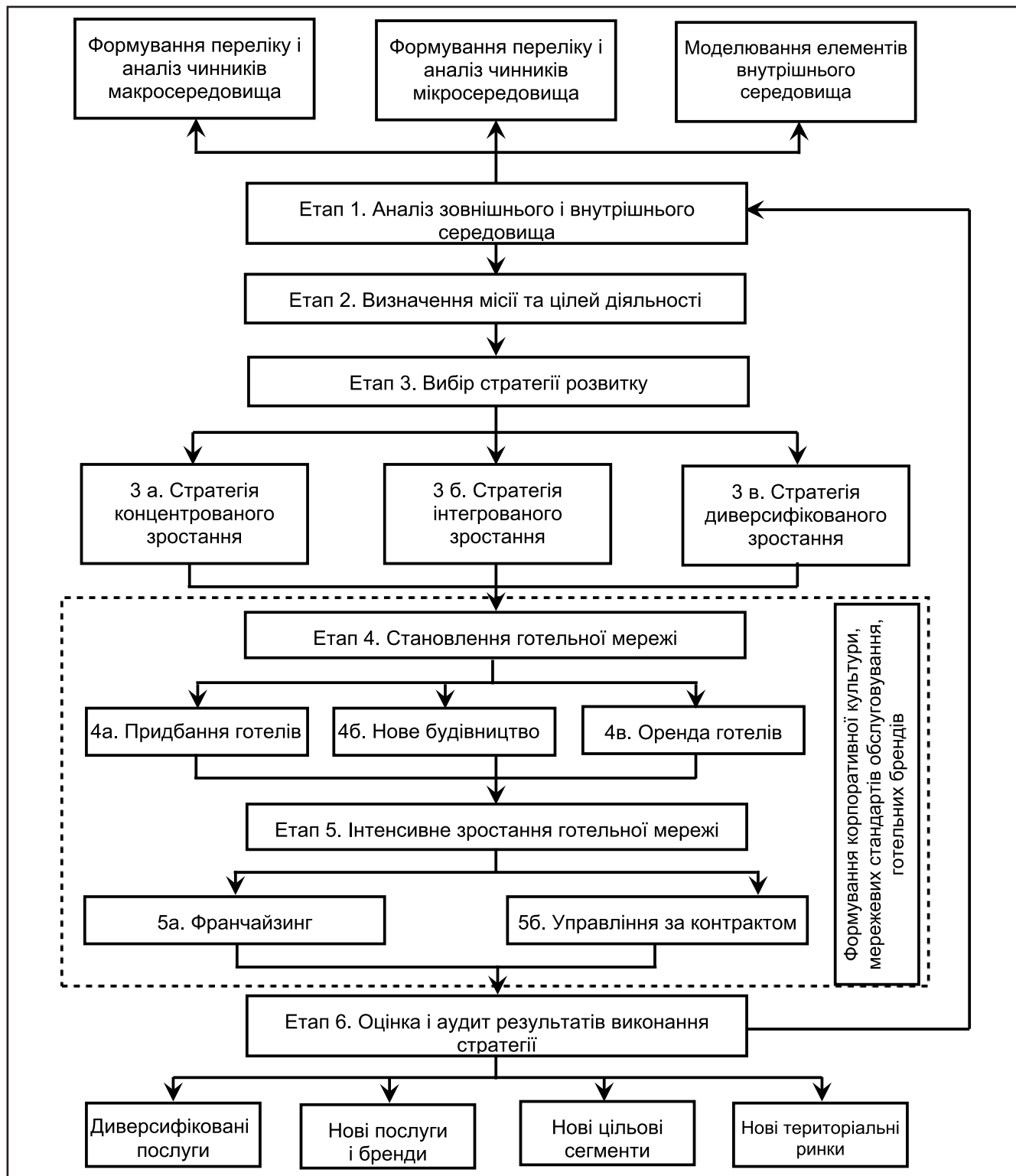
Аналіз середовища передбачає організаційно-економічні процеси формування готельної мережі і включає в себе весь комплекс заходів щодо вивчення впливу географічних, економіч-

них, політичних, демографічних, соціокультурних, науково-технічних та міжнародних чинників макросередовища.

2 етап – визначення місії і цілей підприємства як основного способу виявлення й усвідомлення векторів руху розвитку.

3 етап – вибір стратегії розвитку.

До вибору стратегії формування і розвитку готельної мережі можливі такі підходи: 1-й підхід передбачає прагнення до лідерства в готельному бізнесі України на підставі мінімізації виробничих витрат і витрат на збут послуг готельної мережі;



Модель формування готельної мережі як інтегрованої підприємницької структури *

* складено авторами

2-й підхід пов'язаний зі спеціалізацією готельної мережі на ринку готельних послуг і фіксацією зусиль на завоюванні певних сегментів ринку; 3-й підхід пов'язаний зі спеціалізацією готельної мережі в наданні певних послуг і прагненні створити готельний бренд, який у свою чергу сам стає продуктом.

В якості основних стратегій розвитку готельної мережі слід використовувати базові стратегії розвитку: стратегії концентрованого, інтегрованого і диверсифікованого зростання.

Група стратегій концентрованого зростання направлена на розширення бізнесу шляхом пошуку додаткових можливостей зростання наявних ресурсів всередині готельної мережі. Група стратегій інтегрованого зростання передбачає розвиток або придбання підприємств, що пов'язані зі сферою діяльності готельної мережі. Група стратегій диверсифікованого зростання передбачає освоєння нових ринків і послуг, що не пов'язані зі сферою гостинності.

4 етап. Наступним етапом реалізації моделі створення готельної мережі виступає становлення готельної мережі. Особливостями даного етапу є доведення до співробітників підприємства місії, цілей і планів формування і розвитку готельної мережі з метою домогтися їхнього залучення в процес виконання стратегій, забезпечення з боку керівництва мережі своєчасного надходження всіх необхідних для реалізації стратегії ресурсів, планування і фіксація моменту досягнення кожної мети.

5 етап – етап інтенсивного зростання готельної мережі. На цьому етапі доцільно провести нову оцінку цільових ринків для визначення вільних, перспективних сегментів з метою створення опціонів зростання для подальшої промоції і захоплення нових ринків.

6 етап. Завершальним етапом моделі формування готельної мережі виступає оцінка і аудит результатів виконання стратегії. Головними елементами системи контролю будуть: встановлення показників оцінки реалізації стратегії; створення системи вимірювання та відстеження стану параметрів контролю; порівняння реального стану параметрів контролю з їхнім бажаним станом; оцінка результатів порівняння та прийняття рішення щодо їх коригування.

У більшості українських міст споживачі віддають перевагу підприємствам готельного бізнесу

середнього рівня, що головним чином визначається диференціацією доходів населення в регіонах. Стосовно перспектив розвитку ринку готельних послуг в Україні необхідно розроблення пріоритетних напрямів розвитку вітчизняних готельних мереж. По-перше, з метою займання домінуючої позиції на ринку готельних послуг готельна мережа може розвиватися шляхом будівництва нових готелів або придбання діючих готелів в найбільших містах України з можливістю їхньої реконструкції. По-друге, для досягнення максимальної ефективності готельній мережі необхідно базувати власну систему загального менеджменту на стратегічному баченні. На засадах стратегічного бачення формується корпоративна політика мережі, яка являє собою спільну мету, короткострокові і довгострокові цілі, норми відносин, які забезпечують ефективну життєздатність і розвиток підприємницької структури.

Висновки

Розглянуто модель готельної мережі як інтегрованої підприємницької структури, формування якої складається з шести взаємопов'язаних етапів: 1 етап – проведення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища; 2 етап – визначення місії і цілей діяльності як основного способу виявлення й усвідомлення векторів руху розвитку; 3 етап – вибір стратегії розвитку; 4 етап – становлення готельної мережі; 5 етап – інтенсивне зростання готельної мережі; 6 етап – оцінка і аудит результатів виконання стратегії. Важлива особливість даної моделі формування готельної мережі полягає в існуванні стійкого зворотного зв'язку і відповідно впливу кожного етапу на всю їхню сукупність.

Список використаних джерел

1. Агафонова Л. Г., Агафонова О. Є. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: навч. посібник. К.: Знання України, 2002. 358 с.
2. Близнюк С. В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку. 2-е вид., випр. і доп. К.: Політехніка, 2009. 400 с.
3. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Черторижський В. М. Фактори інноваційного розвитку промисловості. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. 2011. Вип. 21 (11). С. 201–205.
4. Гаврилко П. П., Лалакулич М. Ю., Колодійчук А. В. Основні фактори виникнення кризових явищ на

промислових підприємствах. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. 2012. Вип. 22 (4). С. 158–164.

5. Колодійчук А. В. Інформація як фактор інноваційного розвитку економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. №5/1 (132). С. 58–62.

6. Колодійчук А. В., Пісний В. М. Особливості функціонування машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (13). С. 172–178.

7. Колодійчук А. В., Пісний В. М., Семчук Ж. В. Сутність інновацій, структура та основні етапи інноваційного процесу. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (9). С. 191–196.

8. Колодійчук А. В., Гуштан Т.В., Важинський Ф. А., Домище–Медяник А. М. Економічна туризмологія: теоретична специфіка, практика, приклади: навчальний посібник. Львів: Вид–во ННВК «АТБ», 2019. 162 с.

9. Колодійчук А. В., Молнар О. С., Домище–Медяник А. М., Смочко В. Ю., Ценклер Н. І. Міжнародний стратегічний менеджмент: підручник. Львів: Вид–во ННВК «АТБ», 2022. 184 с.

10. Мальська М. П., Пандяк І. Г. Готельний бізнес: теорія та практика: підручник. 2–ге вид., перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2012. 472 с.

11. Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (8). С. 183–187.

12. Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (10). С. 222–227.

References

1. Ahafonova, L. H., & Ahafonova, O. Ye. (2002). *Turyzm, hotel'nyy ta restorannyu biznes: tsinoutvorennya, konkurentsiya, derzhavne rehulyuvannya* [Tourism, hotel and restaurant business: pricing, competition, state regulation]: Manual. Kyiv: Knowledge of Ukraine. [in Ukrainian].

2. Blyznyuk, S. V. (2009). *Marketynh v Ukrayini: problemy stanovlennya ta rozvytku* [Marketing in Ukraine: problems of formation and development]. 2nd edition, rev. and add. Kyiv: Polytechnic. [in Ukrainian].

3. Havrylko, P. P., Kolodiychuk, A. V., & Chertoryzhskyy, V. M. (2011). *Faktory innovatsiynoho rozvytku promyslovosti* [Factors of innovation development of industry]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of

National Forestry University of Ukraine]: Vol. 21 (11) (pp. 201–205). [in Ukrainian].

4. Havrylko, P. P., Kolodiychuk, A. V., & Chertoryzhskyy, V. M. (2011). *Faktory innovatsiynoho rozvytku promyslovosti* [Factors of innovation development of industry]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 21 (11) (pp. 201–205). [in Ukrainian].

5. Kolodiychuk, A. V. (2012). *Informatsiya yak faktor innovatsiynoho rozvytku ekonomiky* [Information as a factor of innovation development of the economy]. In *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini* [Formation of market relations in Ukraine]: Vol. 5/1 (132) (pp. 58–62). [in Ukrainian].

6. Kolodiychuk, A. V., & Pisnyy, V. M. (2009). *Osoblyvosti funktsionuvannya mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny* [Features of functioning of machine–building enterprises at the current stage of development of the economy of Ukraine]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (13) (pp. 172–178). [in Ukrainian].

7. Kolodiychuk, A. V., Pisnyy, V. M., & Semchuk, Zh. V. (2009). *Sutnist' innovatsiy, struktura ta osnovni etapy innovatsiynoho protsesu* [The essence of innovation, the structure and the main stages of the innovation process]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (9) (pp. 191–196). [in Ukrainian].

8. Kolodiychuk, A. V., Hushtan, T. V., Vazhynskyy, F. A., & Domyshche–Medyanyk, A. M. (2019). *Ekonomichna turyzmolohiya: teoretichna spetsyfika, praktyka, pryklady* [Economic tourism science: theoretical specifics, practice, examples]: Textbook. Lviv: ATB Publishing. [in Ukrainian].

9. Kolodiychuk, A. V., Molnar, O. S., Domishche–Medyanyk, A. M., Smochko, V. Yu., & Zenkler, N. I. (2022). *Mizhnarodnyy stratehichnyy menedzhment* [International strategic management]: Textbook. Lviv: ATB Publishing. [in Ukrainian].

10. Malska, M. P., & Pandyak, I. H. (2012). *Hotel'nyy biznes: teoriya ta praktyka* [Hotel business: theory and practice]: Textbook. 2nd ed., rev. and add. Kyiv: Center of Educational Literature. [in Ukrainian].

11. Sopilnyk, L. I., & Kolodiychuk, A. V. (2009). *Teoretichni aspekty upravlinnya konkurentospromozhnisty pidpryyemstv* [Theoretical aspects of enterprise competitiveness management]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (8) (pp. 183–187). [in Ukrainian].

12. Sopilnyk, L. I., & Kolodiychuk, A. V. (2009). *Upravlinnya konkurentospromozhnisty mashynobudivnykh*

pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny [Management of competitiveness of machine-building enterprises at the present stage of development of Ukrainian economy]. In Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (10) (pp. 222–227). [in Ukrainian].

Дані про авторів

Гаврилко Петро Петрович,

к.е.н., професор, директор Ужгородського торговельно-економічного інституту Державного торговельно-економічного університету
e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Каганець-Гаврилко Леся Петрівна,

викладач відділення харчових технологій Ужгородського торговельно-економічного фахового коледжу Державного торговельно-економічного університету
e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Гуштан Тетяна Вікторівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри технології і організації ресторанного господарства Ужгородського тор-

говельно-економічний інституту Державного торговельно-економічного університету
e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Data about the author

Petro Havrylko,

Ph.D. of Economics, Professor, director of the Uzhhorod Trade and Economic Institute of the State University of Trade and Economics
e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Lesia Kahanets-Havrylko,

Lecturer of the Department of food technology of the Uzhhorod trade and economic professional college of the State University of Trade and Economics
e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Tetyana Hushtan,

Ph.D. of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of technology and organization of the restaurant industry of the State University of Trade and Economics
e-mail: info@utei-knteu.org.ua

УДК 347.736

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7441787>

КОЦЕРУБА Н.В.

Методика прогнозування потенційного банкрутства підприємства

Предмет дослідження – сукупність методичних особливостей здійснення фінансового стану та прогнозування загрози банкрутства підприємству.

Метою написання статті є дослідження теоретичних аспектів здійснення аналізу з метою прогнозування банкрутства підприємства за результатами зниження його платоспроможності.

Методологія проведення роботи – в процесі написання даної статті використовувались загальнонаукові та специфічні методи, зокрема, економіко-логічні методи та прийоми економічного аналізу; для наочного представлення і узагальнення результатів проведених розрахунків використано графічний та табличний метод.

Результати роботи – вивчено класифікацію діагностики банкрутства, досліджено стадії настання кризового стану та загроз на підприємстві, запропоновано систему попередження, прогнозування та подолання банкрутства суб'єктом господарювання, розглянуто дискримінантні моделі прогнозування фінансової спроможності суб'єкта господарської діяльності.

Висновки – сучасний стан економіки вимагає створення загального алгоритму прогнозування ймовірності банкрутства підприємства з урахуванням як вітчизняного, так і закордонного досвіду. Для більш обґрунтованого прогнозу необхідно використовувати декілька методів прогнозування банкрутства суб'єктів господарювання одночасно, що дозволить значно підвищити ступінь якості та точності отриманих результатів та вжити попереджувальних заходів з метою відновлення платоспроможності підприємства.

Ключові слова: банкрутство підприємства, платоспроможність, моніторинг, діагностика банкрутства, кризовий стан, моделювання.

Methodology for predicting the potential bankruptcy of an enterprise

The subject of the study is a set of methodical features of the implementation of the financial status and forecasting the threat of bankruptcy of the enterprise.

The purpose of writing the article is to study the theoretical aspects of the analysis for the purpose of forecasting the bankruptcy of an enterprise based on the results of a decrease in its solvency.

Methodology of the work – in the process of writing this article, general scientific and specific methods were used, in particular, economic and logical methods and methods of economic analysis; graphical and tabular methods were used for visual presentation and generalization of the results of the calculations.

The results of the work – the classification of bankruptcy diagnostics was studied, the stages of the onset of a crisis state and threats at the enterprise were studied, a system of prevention, forecasting and overcoming of bankruptcy by a business entity was proposed, discriminatory models of forecasting the financial capacity of a business entity were considered.

Conclusions – the current state of the economy requires the creation of a general algorithm for forecasting the probability of bankruptcy of an enterprise, taking into account both domestic and foreign experience. For a more reasonable forecast, it is necessary to use several methods of forecasting the bankruptcy of economic entities at the same time, which will allow to significantly increase the degree of quality and accuracy of the obtained results and to take preventive measures in order to restore the solvency of the enterprise.

Keywords: enterprise bankruptcy, solvency, monitoring, bankruptcy diagnosis, crisis state, modeling.

Постановка проблеми. Зростаючий рівень банкрутства українських підприємств в період воєнного вторгнення підвищує вимоги до точності методів прогнозування ймовірності банкрутства, у зв'язку з кризовими загрозами. З точки зору інвестиційної привабливості – Україна є чудовим майданчиком для вкладання коштів, на основі пільгового оподаткування та гуманного законодавства. Актуальним залишається діагностика банкрутства, зважаючи на важкі умови ведення бізнесу, оскільки велика кількість не прогнозованих банкрутств підвищує фінансові ризики для зарубіжних інвесторів.

Бажання застосувати превентивні засоби щодо банкрутства, ще на етапах його зародження, спричинило появу великої кількості методів та моделей, за допомогою яких можна оцінити фінансовий стан того, чи іншого підприємства та його перспективу подальшого існування.

Маючи абсолютний фінансовий стан, оцінювати потенційну загрозу втрати платоспроможності є не так актуально, як її оцінка при наявності «маячків» (зміни показників, які сигналізують про погіршення фінансової дисципліни підприємства та втрати платоспроможності).

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Методикою прогнозування потенційного банкрутства займалися такі науковці, як: Е. Альтман, Р. Ліс, В. Бівер, Ж. Конан, Г. Спрінгейт, М. Гольдер, Г. Тішоу, Р. Таффлер та інші. Що стосується вітчизняних науковців, то в Україні дослідженням даного питання в системі антикризового управління займалися: О.О. Терещенко, О.М. Барановський, Н.С. Артамонова, І.М. Боярко, Л.Л. Гриценко, П.Т. Саблука, С.О. Черкасова, Н.В. Черниченко, Д.В. Ящука та інші.

Невирішені частини проблеми: необхідне створення такої системи управління, яка б чітко реагувала на часті зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, розвиток і зміну конкурентоспроможності партнерів, створення оптимальних трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, своєчасне прийняття управлінських рішень оперативного і стратегічного значення з метою нормального існування підприємства.

Мета написання **статті** є дослідження теоретичних аспектів здійснення аналізу з метою прогнозування банкрутства підприємства за результатами зниження його платоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Діагностика підприємства зазвичай починається з виявлен-

ня так званих можливих її симптомів, до яких належать: зменшення обсягів реалізації продукції, спад попиту, зниження прибутковості виробництва, втрата клієнтів, неритмічність виробництва, низький рівень використання господарського потенціалу, зниження рівня продуктивності праці, нераціональне скорочення робочих місць [10].

На думку Л.О. Лігоненко [9], діагностика банкрутства повинна розподілятися залежно від ініціаторів антикризового процесу на такі види, рис. 1:

Виділяють три фази кризових явищ підприємства, які тягнуть за собою настання кризового стану:

1) поява окремих факторів невиконання обов'язків підприємства.

2) загроза подальшому функціонуванню підприємства, що потребує негайного проведення санаційних заходів.

3) кризовий стан підприємства, що потребує його ліквідації [2].

Настання кризового стану та загрози банкрутства може виникнути в різні періоди існування та діяльності підприємства, а саме рис. 2:

Саме для запобігання кризового стану підприємств слід сформуванню відповідну і адекватну реальним соціально-економічним процесам систему попередження, прогнозування та подолання банкрутства підприємства, яка породжує здатність до функціонування в умовах підвищеного ризику і загроз, що наведена на рисунку 3.

Моніторинг, прогнозування, контролінг, антикризове управління, санація, діагностика, реорганізація та реструктуризація у міжнародній і вітчизняній науці і практиці напрацьовані різні методики оцінки ймовірності банкрутства, засновані на математичній обробці статистичних даних по збанкрутілим підприємствам і підприємствам, які успішно функціонують на ринку. Для оцінки ризику банкрутства підприємства широко використовуються факторні моделі відомих західних економістів, розроблені за допомогою багатомірного дискримінантного аналізу. Всі методики прогнозування банкрутства можна розділити на кількісні і якісні [4].

Прогнозування потенційного банкрутства підприємства – це перспективи оцінки його фінан-

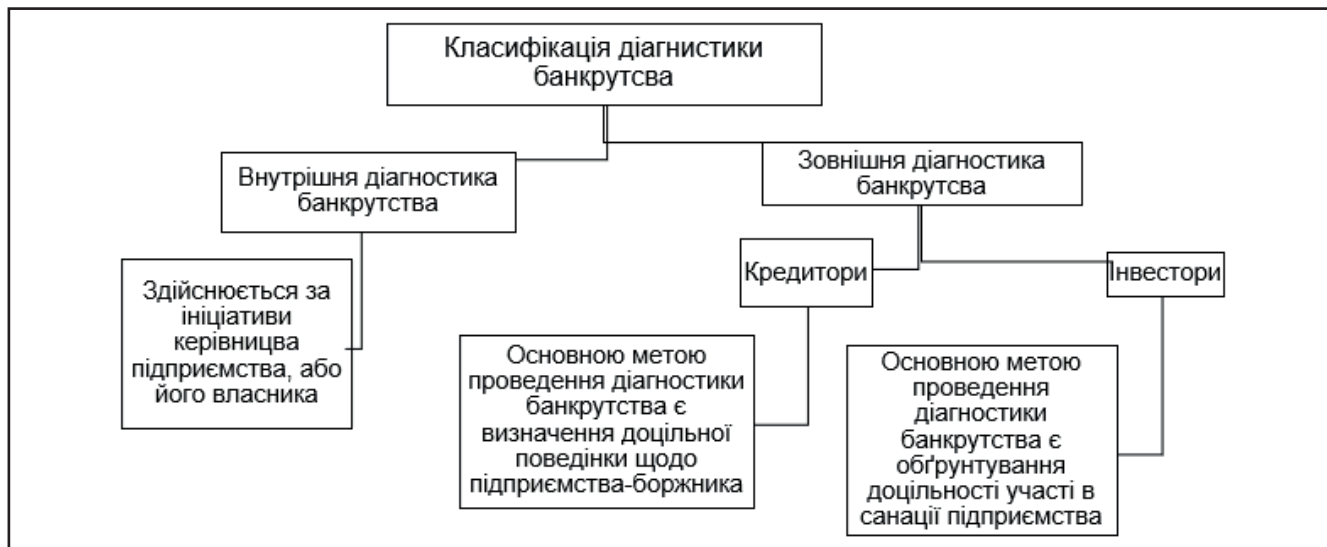


Рисунок 1. Діагностика банкрутства залежно від ініціаторів антикризового процесу

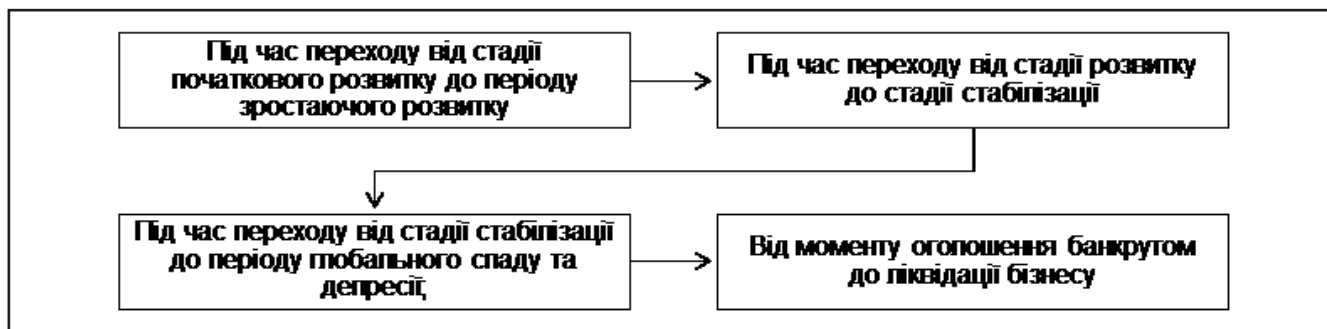


Рисунок 2. Стадії настання кризового стану та загроз банкрутства на підприємстві

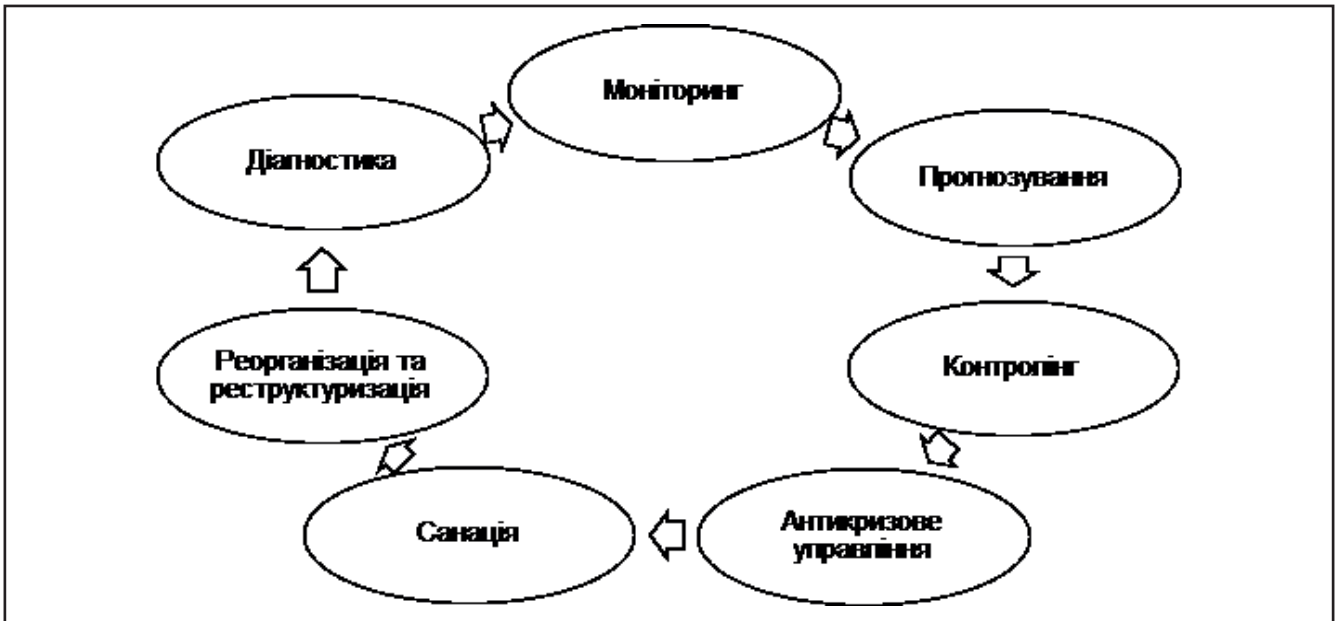


Рисунок 3. Система попередження, прогнозування та подолання банкрутства підприємства та її складові елементи

сового стану, яка спирається на комплексний аналіз фінансового стану підприємства [1].

Проте, найчастіше для прогнозування фінансової спроможності суб'єкта господарської діяльності надається перевага дискримінантним моделям [3].

В 1966 році вперше запропонував, для оцінки фінансового стану підприємства з метою прогнозування банкрутства, свою систему показників відомий фінансовий аналітик У. Бівер (W. Beaver), яку ми можемо наглядно побачити в табл. 1.

де $\Pi_{ч}$ – чистий прибуток підприємства, $A_{м}$ – амортизаційні відрахування, ПК – позикові кошти, ВБ – валюта балансу, ВК – власний капітал, $A_{н}$

– необоротні довгострокові активи, $A_{о}$ – оборотні активи, $\text{ПК}_{к}$ – короткострокові позикові кошти.

Саме його універсальний аналіз ряду провідників банкрутства створив підґрунтя для багатотваріантних спроб цього автора та інших. Бівер встановив, що ряд показників може розрізнити відповідні вибірки невдалих фірм протягом п'яти років до відмови. Саме У. Бівером було зроблено висновок про найкращий прогноз одного показника за рахунок співвідношення грошових потоків і боргу підприємства.

У свій час модель У. Бівера не була сприйнята економістами сучасниками, але саме вона дала поштовх для розвитку та здійснення подальших досліджень.

Таблиця 1. Оцінка фінансового стану підприємства за показниками Бівера

Показник	Розрахунок	Значення показників		
		Для благополучних компаній	За 5 років до банкрутства	За 1 рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера	$\frac{\Pi_{ч} - A_{м}}{\text{ПК}}$	0,4–0,45	0,17	–0,15
Рентабельність активів	$\frac{\Pi_{ч}}{\text{ВБ}} * 100$	6–8	4	–22
Фінансовий леверидж, %	$\frac{\text{ПК}}{\text{ВБ}}$	≤ 37	≤ 50	≤ 80
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	$\frac{\text{ВК} - A_{н}}{\text{ВБ}}$	0,4	< 0,3	= 0,06
Коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності)	$\frac{A_{о}}{\text{ПК}_{к}}$	≤ 3,2	≤ 2	≤ 1

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основним методом, що використовується в зарубіжній практиці оцінки фінансового стану та прогнозування банкрутства є – модель Z–рахунку Альтмана. Він був першим хто використав багатofакторний дискримінантний аналіз для визначення ймовірності банкрутства підприємства. Дослідимо двох– та п'яти– факторну модель Z–рахунку Альтмана [14].

Двох факторна модель ймовірності банкрутства (індекс Z) визначається за допомогою коефіцієнта покриття (X_1) і коефіцієнта автономії (X_2):

$$Z = -0,3877 - 1,0736X_1 - 0,0579X_2 \quad (1)$$

Для підприємств, у яких:

– $Z = 0$, ймовірність банкрутства становить 50%;

– від'ємне значення Z свідчить про зменшення ймовірності банкрутства;

– $Z > 0$, то ймовірність банкрутства перевищує 50% та підвищується зі збільшенням значення Z.

Недоліком даної моделі є недостатня точність прогнозування ймовірності банкрутства, проте вона не потребує великої кількості вихідної інформації.

Найбільшу популярність здобув коефіцієнт Альтмана (індекс кредитоспроможності), який був побудований за допомогою статистичного методу – мультиплікативного дискримінантного аналізу. Він давав змогу розділити фірми на потенційних банкрутів та не банкрутів.

Вперше цю модель світ побачив у 1986 році, вона включала 5 оптимальних коефіцієнтів і передбачала загрозу банкрутства великих акціонерних товариств, акції яких котируються на біржі.

При побудові індексу Альтман провів неабияке дослідження, обстеживши 66 підприємств США, половина з яких стали банкрутами в період з 1946 по 1965рр., а половина працювала успішно [13]. Він дослідив 22 аналітичних коефіцієнти, які, на його думку, могли б бути корисними для прогнозування потенційного банкрутства та побудував багатofакторне регресійне рівняння, яке наведене нижче в табл. 2.

Дуже важливим є той факт, що на відміну від більшості західних моделей оцінки ймовірності банкрутства, після розрахунку показника за даною моделлю можна визначити зону ризику, в якій перебуває підприємство, а не тільки свідчити по факту про вже наявну кризу.

Проаналізувавши дослідження американських аналітиків, можна стверджувати, що модель Альтмана дозволяє передбачити банкрутство підприємства на рік вперед – в 95% випадків і в 83% випадків – на два роки вперед. У 1977 році Альтманом було розроблено семифакторну модель, що дозволяє прогнозувати банкрутство за п'ять років з точністю 70% [13].

Однак, Рясних Є.Г. відмічає, що незважаючи на привабливість даної методики, її використання обмежується необхідністю мати ринкову вартість акцій. А це можливо лише для великих корпорацій, акції яких вільно котируються на фондових біржах. Отже можна підвести підсумок і стверджувати, що дана методика є некоректною у використанні на українських підприємства, оскільки

Таблиця 2. Основні параметри п'ятифакторної моделі Альтмана

Підсумковий коефіцієнт ймовірності банкрутства Альтмана	$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,1X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5$
Умовні позначення	$X_1 = \frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$
	$X_2 = \frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Валюта балансу}}$
	$X_3 = \frac{\text{Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування}}{\text{Валюта балансу}}$
	$X_4 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Зобов'язання}}$
	$X_5 = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Валюта балансу}}$
Значення Z–показника	$Z < 1,23$ – ймовірність банкрутства висока
	$1,23 < Z < 2,9$ – зона невизначеності
	$Z < 2,9$ – ймовірність банкрутства низька

фондовий ринок в Україні, на даний час, є недостатньо розвинутим [11].

Що стосується чотирьохфакторної моделі Ліса, вона була розроблена Романом Лісом в 1972 році для підприємств Великобританії. У даній моделі Ліс використовує такі результати діяльності, як ліквідність підприємства, рентабельність та

фінансова незалежність [12]. Детальніше розглянемо цю модель в табл. 3.

Модель банкрутства Таффлера, була розроблена британським вченим Річардом Таффлером в 1977 році. Вона являє собою лінійну регресійну модель з 4-ма фінансовими коефіцієнтами, які були розроблені для оцінки фінан-

Таблиця 3. Основні параметри чотирьохфакторної моделі Ліса

Підсумковий коефіцієнт ймовірності банкрутства Ліса	$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4$
Умовні позначення	$X_1 = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Валюта балансу}}$
	$X_2 = \frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Валюта балансу}}$
	$X_3 = \frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Валюта балансу}}$
	$X_4 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$
Значення Z-показника	$Z < 0,037$ – ймовірність банкрутства висока
	$Z > 0,037$ – ймовірність банкрутства низька

Таблиця 4. Основні параметри чотирьохфакторної моделі Таффлера

Підсумковий коефіцієнт ймовірності банкрутства Таффлера	$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,061X_4$
Умовні позначення	$X_1 = \frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Короткострокові зобов'язання}}$
	$X_2 = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Позиковий капітал}}$
	$X_3 = \frac{\text{Короткострокові зобов'язання}}{\text{Валюта балансу}}$
	$X_4 = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Валюта балансу}}$
Значення Z-показника	$Z < 0,2$ – банкрутство більш ніж ймовірно
	$Z > 0,3$ – підприємство має непогані довгострокові перспекиви

Таблиця 5. Основні параметри моделі Спрингейта

Підсумковий коефіцієнт ймовірності банкрутства Спрингейта	$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4$
Умовні позначення	$X_1 = \frac{\text{Чистий капітал (власні оборотні кошти)}}{\text{Сума активів}}$
	$X_2 = \frac{\text{Прибуток (збиток) від операційної діяльності}}{\text{Сума активів}}$
	$X_3 = \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
	$X_4 = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Сума активів}}$

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сового стійкості 46 компаній Великобританії, які були потенційними банкрутами та 46 компанії, які мали фінансову стабільність протягом 1969–1975 років. Він обирає коефіцієнти, які можна було б легко визначити та які відображали б найбільші зв'язки з платоспроможністю того чи іншого суб'єкта господарювання [6]. Наглядно дану модель ми можемо розглянути в табл. 4.

В цілому, сенс даної моделі полягає в тому, що вона характеризує потенціал підприємства та результати його діяльності за минулий період завдяки функціонуванню кількох показників.

У 1978 році Г. Спрингейт продовжив дослідження Альтмана та використовуючи мультиплікативний дискримінантний аналіз, запропонував свою модель для прогнозування банкрутства, див. табл. 5.

Провівши тестування сорока компаній він виділив чотири з 19 найбільш відомих показників та створив модель, яка має точність прогнозу – 92,5%, а критичне значення дорівнює 0,862 [10].

Провівши аналіз сорока фінансових показників 30 успішних компаній та 30 банкрутів, Джон Фулмер в 1984 році представив таку модель

прогнозування банкрутства підприємства, що ілюструє таблиця 6.

Відповідно до даної моделі, Фулмер вважав, що підприємство може бути визнаним банкрутом при значенні H – показника нижче за 0, якщо ж значення даного показника вище 0, то підприємство не є банкрутом [17].

Тобто критичним значенням є – 0, а точність такого прогнозу можна оцінювати на 98%, якщо діагностика банкрутства здійснюється протягом року.

Всі вище наведені моделі можна застосовувати для підприємств, що функціонують в стабільному макроекономічному середовищі. На даний момент Україна знаходиться в нестабільному економічному та політичному становищі, тому буде не доцільно використовувати дані моделі для прогнозування банкрутства, адже вони не дадуть точного результату.

Першим, серед вітчизняних учених, модель дискримінантного аналізу для діагностики загрози банкрутства підприємства України здійснив О. Терещенко у 2003 р. Він опрацював дані 850 українських підприємств та розробив 6-факторну функцію, придатну для підприємств

Таблиця 6. Основні параметри моделі Фулмера

Підсумковий коефіцієнт ймовірності банкрутства Фулмера	$H = 5,528V_1 + 0,212V_2 + 0,073V_3 + 1,270V_4 - 0,120V_5 + 2,335V_6 + 0,575V_7 + 1,083V_8 + 0,894V_9 - 6,075$
Умовні позначення	$V_1 = \frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Сума активів}}$
	$V_2 = \frac{\text{Виручка}}{\text{Сума активів}}$
	$V_3 = \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Власний капітал}}$
	$V_4 = \frac{\text{Зміна залишку грошових коштів}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$
	$V_5 = \frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Сума активів}}$
	$V_6 = \frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Всього активи}}$
	$V_7 = \frac{\text{Матеріальні необоротні активи}}{\text{Всього активи}}$
	$V_8 = \frac{\text{Робочий капітал (власні оборотні кошти)}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$
	$V_9 = \frac{\text{Прибуток до сплати податку і \%}}{\text{Відсотки}}$

Таблиця 7. Основні параметри моделі О. Терещенка

Підсумковий коефіцієнт ймовірності банкрутства Терещенка	$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6$
Умовні позначення	$X_1 = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Довгострокові + поточні зобов'язання}}$
	$X_2 = \frac{\text{Валюта балансу}}{\text{Довгострокові + поточні зобов'язання}}$
	$X_3 = \frac{\text{Чистий прибуток биток)}}{\text{Валюта балансу}}$
	$X_4 = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Виручкв від реалізації}}$
	$X_5 = \frac{\text{Виробничі запаси}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}$
	$X_6 = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Валюта балансу}}$
Значення Z—показника	Z > 2 підприємству не загрожує банкрутство
	1 < Z < 2 порушена фінансова стійкість, але за умови вчасно застосованої антикризової політики, банкрутство не настане
	0 < Z < 1 існує загроза банкрутства, якщо не вжити санаційних заходів
	Z < 0 підприємство вважається напівбанкрутом

Таблиця 8. Основні параметри коефіцієнту прогнозу А. Д. Шеремета

Підсумковий коефіцієнт ймовірності банкрутства Шеремета	$K_{\text{ПБ}} = (ДЗ_{\text{к}} + ФВ_{\text{к}} - Г\text{К} - П\text{К}_{\text{к}} + КЗ_{\text{к}}) / ВБ$
Умовні позначення	ДЗ _к – короткострокова дебіторська заборгованість
	ФВ _к – короткострокові фінансові вкладення
	ГК – грошові кошти
	ПК _к – короткострокові позикові кошти
	КЗ _к – короткострокова дебіторська заборгованість
	ВБ – валюта балансу

Таблиця 9. Основні параметри коефіцієнту прогнозу Д. Дьюрана

Найменування показника	Порядок розрахунку	Нормальне обмеження
Коефіцієнт капіталізації (плече фінансового важеля)	$\frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}}$	Не вище 1,5
Коефіцієнт забезпеченості власними джерелами фінансування]	$\frac{\text{Власний капітал + Необоротні Активи}}{\text{Оборотні Активи}}$	> 0,5
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта Балансу}}$	< 0,6
Коефіцієнт фінансування	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Позиковий капітал}}$	> 0,7 найоптимальніше =1,5
Коефіцієнт фінансової стійкості	$\frac{\text{Власний капітал + Довгостроковий Позиковий Капітал}}{\text{Валюта Балансу}}$	> 0,6

Таблиця 10. Основні параметри моделі Сайфуліна–Кадикова

Підсумковий коефіцієнт ймовірності банкрутства Сайфуліна–Кадикова	$R = 2K_1 + 0,1K_2 + 0,08K_3 + 0,45K_4 + K_5$
Умовні позначення	K_1 – коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним капіталом
	K_2 – коефіцієнт поточної ліквідності, тобто співвідношення оборотних активів до поточних зобов'язань
	K_3 – коефіцієнт оборотності активів, тобто співвідношення виручки від реалізації до загальної вартості активів
	K_4 – рентабельність реалізації продукції, тобто співвідношення чистого прибутку до виручки від реалізації
	K_5 – рентабельність власного капіталу, тобто співвідношення чистого прибутку до власного капіталу.

усіх галузей, а також модель, яка включає 10 показників і враховує галузеву специфіку. Формула універсальної дискримінантної моделі Терещенка представлена в табл. 7:

Дана модель є вагомим надбанням у сфері аналізу ймовірності банкрутства в Україні. Проте, проблема такої методики Терещенка для українських підприємств полягає в тому, що:

- у моделі зроблено акцент на зменшенні помилкового віднесення фінансово неспроможних підприємств до групи стійких. Таким чином має на меті убезпечити інвестора від ризиково-

го вкладання коштів, тим самим знижує точність прогнозу загалом;

- досить широкий інтервал невизначеності [15].

Саме тому дані такої ймовірності є суб'єктивними і не дають підстав для практичних висновків.

Також серед вітчизняних розробок прогнозування ймовірності банкрутства можна виокремити коефіцієнт прогнозу А. Д. Шеремета., який має наступний вигляд, див. табл. 8.

Вище наведений коефіцієнт характеризує питому вагу чистих оборотних коштів в сумі активу ба-

Таблиця 11. Основні параметри моделі А. Матвійчука

Підсумковий коефіцієнт ймовірності банкрутства А. Матвійчука	$Z = 0,33 K_1 + 0,268K_2 + 0,045K_3 - 0,018K_4 + 0,004K_5 - 0,015K_6 + 0,702K_7$
1	2
Умовні позначення	$K_1 = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Необоротні активи}}$
	$K_2 = \frac{\text{Чистий дохід від реалізацій}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
Умовні позначення	$K_3 = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Власний капітал}}$
	$K_4 = \frac{\text{Баланс}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}$
	$K_5 = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{поточні зобов'язання}}{\text{Оборотні активи}}$
	$K_6 = \frac{\text{Сума зобов'язань}}{\text{баланс}}$
	$K_7 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Сума зобов'язань}}$
Значення Z – показника	$Z > 1,104$ – підприємство має задовільний фінансовий стан.
	$Z < 1,104$ – існує загроза фінансової стійкості підприємства.

лансу. Зниження даного показника свідчить про фінансові труднощі того чи іншого підприємства.

Методика прогнозування банкрутства за системою показників Д. Дьюрана представлена в таблиці 9.

Дана методика базується на формуванні інтегральної оцінки фінансової стійкості на основі узагальнення декількох показників [5].

Середньострокова рейтингова модель прогнозування ймовірності банкрутства Сайфуліна–Кадикова була розроблена російськими вченими та застосовується для підприємств будь-якого масштабу і галузі виробництва, див. табл. 10.

Чим значення R більше ($R > 1$), тим кращий фінансовий стан того чи іншого суб'єкта господарювання [6].

У 2007 році було розроблено українську модель Z -показника банкрутства підприємства А. Матвійчука. Вона включає в себе 7 коефіцієнтів, які найбільше впливають на діяльність українського підприємств і при їх невідповідності можуть призвести до банкрутства [14]. Ця модель має наступний вигляд, див. табл. 11.

Кожна з вище наведених моделей має свої переваги та недоліки. Засновники, інвестори, керівники компаній можуть самостійно обирати будь-яку запропоновану модель для прогнозування ймовірності банкрутства підприємства.

Висновки

Отже, підсумовуючи вищенаведені дослідження можна стверджувати, що сучасний стан економіки вимагає створення загального алгоритму прогнозування ймовірності банкрутства підприємства з урахуванням як вітчизняного, так і закордонного досвіду. На нашу думку, для більш обґрунтованого прогнозу необхідно використовувати декілька методів прогнозування банкрутства суб'єктів господарювання одночасно, що дозволить значно підвищити ступінь якості та точності отриманих результатів.

Список використаних джерел

1. Воронкова Т.І., Рибальченко Н.П. Банкрутство підприємства та шляхи його подолання. Міжнародний науковий журнал Інтернаука 2017, 2 (2): С. 39–43.

2. Городня Т.А., Корнієнко А.О. Діагностика кризового стану та загрози банкрутства підприємства. Електронне наукове фахове видання: Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 19. С.154–157. URL: <http://global-national.in.ua/archiwe/19-2017/32.pdf> (дата звернення: 10.09.2022).

3. Гребенікова О.В., Соломянова–Кирильчук К.О. Дискримінантна модель діагностики неплатоспроможності українських підприємств машинобудівної галузі. Фінанси України. 2007. № 12. С.129–137. (дата звернення: 15.07.2022).

4. Жадан Т.А., Мелець О.В., Якименко–Терещенко Н.В. Банкрутство підприємства: Сутність поняття та основні ризик–фактори його виникнення. Інфраструктура ринку. 2019. № 37. URL: http://www.market-infr.od.ua/journalc/2019/37_2019_ukr/36.pdf (дата звернення: 27.09.2021).

5. Кириченко О. П., Дранко С. В. Методи та моделі діагностики ймовірності банкрутства підприємства. Молодий вчений. 2016. № 2. С. 29–32. (дата звернення: 23.07.2022).

6. Ковальчук Н.О., Слусаряк М.М., Пуша А.В. Аналіз методик прогнозування банкрутства та оцінка фінансового стану вітчизняних підприємств. Бізнес Інформ. Харків, 2018. №1. С.248–253. URL: http://business-inform.net/export_pdf/busines-inform-2018-1_0-pages-248_253.pdf (дата звернення: 8.08.2022).

7. Коцера Н.В., Лобачева І.Ф. Теоретичні засади аналізу банкрутства підприємства. Збірник наукових праць: Формування ринкових відносин. 2022. Вип. 4 (251). 2022. С. 89–95. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2022_4_10 (дата звернення: 18.09.2022).

8. Коцера Н.В., Крупельницька І.Г. Прогнозування ймовірності банкрутства підприємства на основі удосконалення його аналізу. EUROPEAN JOURNAL OF ECONOMICS AND MANAGEMENT. Volume 8 Issue 3 2022 P. 23 – 29. URL: https://eujem.cz/wp-content/uploads/2022/eujem_2022_8_3/06.pdf (дата звернення: 10.08.2022).

9. Лігоненко Л.О. Методологія діагностики банкрутства підприємства та напрямки її вдосконалення. Фінанси України. 2002. № 8. С.136–142. (дата звернення: 15.09.2022).

10. Рудика В.І., Великий Ю.М., Зьома О.Д. Економічна сутність поняття «банкрутство»: причини виникнення та наслідки на підприємстві. Інфраструктура ринку. 2018. №18. С. 127–133. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/18_2018_ukr/23.pdf (дата звернення: 15.08.2022).

11. Рясних Є.Г. Основи фінансового менеджменту: навч. посіб. 2-е вид., доп. і перероб. Київ: ВД «Скарби», 2004. 238 с.

12. Сейсебаєва Н.Г., Толчанюк О.В. Методи аналізу і прогнозування банкрутства підприємств. Молодий вчений. 2016. № 11. С.678–681. URL: <http://nbuv.gov.ua>

gov.ua/UJRN/molv_2016_11_160 (дата звернення: 25.08.2022).

13. Сич О. А., Калічак І. І. Дискримінантний аналіз і його застосування в прогнозуванні банкрутства підприємства. Молодий вчений. 2017. № 2. С. 333–339. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_2_80 (дата звернення: 27.07.2022).

14. Хохлов М.П., Подимайло М.В. Аналіз існуючих підходів і методів фінансової діагностики ймовірності банкрутства. Електронне наукове фахове видання: Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 7. С. 154–157. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/35.pdf (дата звернення: 01.09.2022).

15. Хринюк О. С., Бова В. А. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства. Ефективна економіка. 2018. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6121> (дата звернення: 17.09.2022).

16. Чухраєва Н. М. Порівняльний аналіз ефективності дискримінантних моделей діагностування банкрутства українських підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. 2017. Вип. 25(2). С. 28–32. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_25\(2\)_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_25(2)_7) (дата звернення: 10.10.2022).

17. Юнацький М. О. Використання дискримінантного аналізу для оцінювання ймовірності банкрутства підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. № 14. С. 249–256. URL: http://elibrary.donnue.edu.ua/758/1/Yunackiy_Article%20Ocgok.pdf (дата звернення: 5.10.2022).

References

1. Voronkova T.Ie., Rybalchenko N.P. Bankrutstvo pidpriemstva ta shliakhy yoho podolannia. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal Internauka 2017, 2 (2): S. 39–43.

2. Horodnia T.A., Korniienko A.O. Diahnastyka kryzovoho stanu ta zahrozy bankrutstva pidpriemstva. Elektronne naukove fakhove vydannia: Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. 2017. Vypusk 19. S.154–157. URL: <http://global-national.in.ua/archiwe/19-2017/32.pdf>

3. Hrebenikova O.V., Solomianova-Kyrylchuk K.O. Dyskryminantna model diahnostryky neplatospromozhnosti ukrainskykh pidpriemstv mashynobudivnoi haluzi. Finansy Ukrainy. 2007. № 12. С.129–137.

4. Zhadan T.A., Melets O.V., Yakymenko-Tereshchenko N.V. Bankrutstvo pidpriemstva: Sutnist poniattia ta osnovni ryzyk-factory yoho vynyknennia. Infrastruktura rynku. 2019. № 37. URL: http://www.market-infr.od.ua/journalc/2019/37_2019_ukr/36.pdf

5. Kyrychenko O. P., Dranko S. V. Metody ta modeli diahnostryky ymovirnosti bankrutstva pidpriemstva. Molodyi vchenyi. 2016. № 2. S. 29–32.

6. Kovalchuk N.O., Slusariak M.M., Pusha A.V. Analiz metodyk prohnozuvannia bankrutstva ta otsinka finansovoho stanu vitchyznianskykh pidpriemstv. Biznes Inform. Kharkiv, 2018. №1. S.248–253. URL: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-1_0-pages-248_253.pdf

7. Kotseruba N.V., Lobacheva I.F. Teoretychni zasady analizu bankrutstva pidpriemstva. Zbirnyk naukovykh prats: Formuvannia rynkovykh vidnosyn. 2022. Vyp. 4 (251). 2022. S. 89–95. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2022_4_10

8. Kotseruba N.V., Krupelnytska I.H. Prohnozuvannia ymovirnosti bankrutstva pidpriemstva na osnovi udoskonalennia yoho analizu. EUROPEAN JOURNAL OF ECONOMICS AND MANAGEMENT. Volume 8 Issue 3 2022 R. 23 – 29. URL: https://eujem.cz/wp-content/uploads/2022/eujem_2022_8_3/O6.pdf

9. Lihonenko L.O. Metodolohiia diahnostryky bankrutstva pidpriemstva ta napriamky yii vdoskonalennia. Finansy Ukrainy. 2002. № 8. S.136–142.

10. Rudyka V.I., Velykyi Yu.M., Zoma O.D. Ekonomichna sutnist poniattia «bankrutstvo»: prychny vynyknennia ta naslidky na pidpriemstvi. Infrastruktura rynku. 2018. №18. S. 127–133. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/18_2018_ukr/23.pdf

11. Riasnykh Ye.H. Osnovy finansovoho menedzhmentu: navch. posib. 2-e vyd., dop. i pererob. Kyiv: VD «Skarby», 2004. 238 s.

12. Seisebaieva N.H., Topchaniuk O.V. Metody analizu i prohnozuvannia bankrutstva pidpriemstv. Molodyi vchenyi. 2016. № 11. S.678–681. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_11_160

13. Sych O. A., Kalichak I. I. Dyskryminantnyi analiz i yoho zastosuvannia v prohnozuvanni bankrutstva pidpriemstva. Molodyi vchenyi. 2017. № 2. S. 333–339. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_2_80

14. Khokhlov M.P., Podymailo M.V. Analiz isnuichykh pidkhodiv i metodiv finansovoi diahnostryky ymovirnosti bankrutstva. Elektronne naukove fakhove vydannia: Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. 2017. Vypusk 7. S.154–157. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/35.pdf

15. Khryniuk O. S., Bova V. A. Modeli rozrakhunku ymovirnosti bankrutstva yak metod otsinky finansovoho potentsialu pidpriemstva. Efektyvna ekonomika. 2018. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=612>

16. Chukhraieva N. M. Porivnialnyi analiz yefektyvnosti dyskrymantnykh modelei diahnostuvannia bankrutstva ukrainskykh pidpriemstv. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ekonomichni nauky. 2017. Vyp. 25(2). S. 28–32. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_25\(2\)__7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_25(2)__7)

17. Yunatskyi M. O. Vykorystannia dyskrymantnoho analizu dlia otsiniuvannia ymovirnosti bankrutstva pidpriemstva. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia. 2018. № 14. S. 249–256. URL: http://elibrary.donnue.edu.ua/758/1/Yunackiy_Article%20cgok.pdf

Дані про автора

Коцєруба Наталія Василівна,

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування, Віницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ
e-mail: nata03198630@gmail.com

Data about the author

Nataliia Kotseruba,

Candidate of Science (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Taxation Vinnytsia Trade and Economic Institute of SUTEU
e-mail: nata03198630@gmail.com

UDC 339

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7441797>

PUZYROVA P.V.
KHMELEVSKIY N.O.
HERASYMCHUK M.D.

Basic strategic directions for the entry of the enterprise into foreign markets

The subject of the research is the theoretical and practical foundations of the study of key strategies and main strategic directions for exporting enterprises to enter foreign markets.

The aim of the research is to determine the main strategies for entering the enterprise into international markets, namely direct, indirect export and production abroad, with the help of which the goals of the development of exporting enterprises in the international sphere are achieved.

Research methods. When writing the article, a system of scientific research methods was used, such as analysis and synthesis, comparative analysis and complex analysis.

Results of the investigation. Because of writing the article, it was determined that modern business activities in the foreign market require the use of new methods for conducting foreign economic activity and ensuring its effective management. It has been established that the organization of the international activity of an enterprise involves the choice of a way to enter foreign markets, depending on the purpose of the enterprise, the scale of activity, the nature of the product and intentions to control sales. It has been determined that among the main strategies for enterprises to enter foreign markets there are indirect exports, direct exports, an assembly plant and joint ventures.

Scope of the results. International economy, foreign economic activity, international trade, entrepreneurship and business.

Conclusions. Because of writing the article, it was found that foreign economic activity contributes to the development of promising areas of export potential. Export operations, as an integral part of foreign operations, are the most important source of state profit. Achieving maximum efficiency in export operations and maximizing profits is possible only with the use of knowledge and experience accumulated over a long period. It has been established that a necessary condition for the successful conduct of export operations is the analysis of their effectiveness in order to establish the most optimal export structure and make informed management decisions. It is determined that the export income of the enterprise from the export of goods is the foreign exchange earnings received on the current account of the enterprise.

Keywords: international economy, trade, direct export, indirect export, foreign markets, enterprise, strategy, export income, export operations, export potential.

Базові стратегічні напрями виходу підприємства на зовнішні ринки

Предметом дослідження є теоретико–практичні основи дослідження ключових стратегій та основних стратегічних напрямів виходу підприємств–експортерів на зовнішні ринки.

Метою дослідження є: визначення основних стратегій виходу підприємства на міжнародні ринки, а саме прямого, не прямого експорту та виробництва за кордоном, за допомогою яких досягаються поставлені цілі розвитку підприємств–експортерів на міжнародній арені.

Методи дослідження. При написанні статті було використано систему методів наукового дослідження, таких як: аналіз та синтез, порівняльний аналіз та комплексний аналіз.

Результати роботи. В результаті написання статті було визначено, що сучасне ведення підприємницької діяльності на зовнішньому ринку вимагає застосування нових методів проведення зовнішньоекономічної діяльності, та забезпечення її ефективного управління. Встановлено, що організація міжнародної діяльності підприємства передбачає вибір способу виходу на закордонні ринки, який залежить від мети підприємства, масштабів діяльності, характеру товару й намірів контролювати продаж. Визначено, що серед основних стратегій виходу підприємств на зовнішні ринки є непрямий експорт, прямий експорт, складальний завод та спільні підприємства.

Галузь застосування результатів. Міжнародна економіка, Зовнішньоекономічна діяльність, міжнародна торгівля, підприємництво та бізнес.

Висновки. В результаті написання статті було встановлено, що зовнішньоекономічна діяльність сприяє розвитку перспективних напрямів експортного потенціалу. Експортні операції, як складова частина зовнішньої торгівлі є найважливішим джерелом одержання прибутку держави. Досягнення максимальної ефективності експортних операцій та максимізація прибутку можливі тільки з використанням знань і досвіду, накопичених протягом тривалого часу. Встановлено, що необхідною умовою для успішного проведення експортних операцій є аналіз їхньої ефективності з метою встановлення найбільш оптимальної структури експорту і прийняття обґрунтованих рішень в області керування. Визначено, що експортний дохід підприємства від експорту товарів це валютний виборг, що надходить на розрахунковий рахунок підприємства.

Ключові слова: міжнародна економіка, торгівля, прямий експорт, непрямий експорт, зовнішні ринки, підприємство, стратегія, експортний дохід, експортні операції, експортний потенціал.

Formulation of the problem. In modern conditions, enterprises are increasingly aware of the need to develop a comprehensive market strategy and a strategy for entering the foreign market. Typical for most enterprises is the practical absence of clearly formed goals, and if they do exist, they have not been reviewed for a long time, or their achievement is not monitored. In the period of a protracted economic crisis, in the sense of the instability of the economic and financial situation at the enterprise, the use of strategic planning is a necessary component for the enterprise's entry into the foreign market [8; 9; 10; 17]. To date, the main problem of strategic planning at enterprises is the lack of correctly developed goals of the enterprise's activities in the main directions and strat-

egies for their achievement. In today's conditions, the development of an enterprise's comprehensive economic strategy should be a priority. Thus, if the foreign economic strategy is a set of rules and techniques, with the help of which the set goals of the enterprise's development are achieved, then the development of a comprehensive strategy for entering the foreign market includes both the set goals of activities in the main directions, and ways to achieve them.

Analysis of research and publications on the problem. The main issues of strategic planning and research into the strategies of enterprises entering foreign markets, the activities of exporting enterprises were studied in the works of many economists, such as A. V. Aharkova,

V. Yu. Kashchieieva, O. M. Bilousov, I. H. Imshenytska, A. M. Yefremov, K. P. Boldovska, D. V. Andriieva, Ye. Zh. Zamiatina, M. Yu. Latushko, K. M. Vlasova, O. Ye. Dzhur, V. V. Klepikova, O. M. Kovinko, E. O. Kovtun, Ye. S. Denysevych, D. Ye. Zaitseva, O. M. Kravchenko, A. I. Bohdan, V. A. Myshchenko, O. H. Martynenko, V. H. Misevra, S. Polkovnychenko, I. Yelchyshcheva, T. V. Ponomarova, H. S. Tymofieva, A. S. Cheban, T. V. Averikhina, A. V. Cherep, A. H. Ivanova and others.

Presenting main material. Successful business activity on the international market is primarily a correctly chosen strategy, correctly set mission, goals and objectives of the company. This will allow the company to function effectively in the foreign market, which will lead to a leading position in the future and will provide an opportunity to obtain excess profit. In connection with such an objective necessity, the management of the company faces the question of the need to develop a comprehensive strategy for the company's entry into the foreign market, which would give a positive result of activity on the international market [1–4].

Modern business activity on the foreign market requires the use of new methods of conducting foreign economic activity and ensuring its effective management. When entering a foreign market, an enterprise has many problems, such as: developing an effective strategic program, choosing a way to enter the foreign market, finding a foreign partner for cooperation, and it is also necessary to take into account the risks that arise when conducting foreign economic activities [5–7]. The organization of the international activity of the enterprise involves the choice of a way to enter foreign markets, which depends on the purpose of the enterprise, the scale of activity, the nature of the product and intentions to control sales. The potential volume of sales, costs and investments for organizing the movement of goods, availability of trained personnel (salespeople) and other conditions are also taken into account. It can focus on exports, joint ventures or direct investment abroad. Each subsequent strategic approach requires taking on a greater volume of obligations and greater risk, but also promises higher profits [16]. A number of possible strategies are presented in (Fig. 1) [11–13].

These strategies differ depending on whether the company exports products manufactured by it in its own market or creates a production unit in a for-

foreign market. There are the following strategies for entering world markets: indirect export; direct export; production abroad [18–20]. Indirect export is the cheapest and least risky way. The enterprise does not directly participate in international trade, that is, it does not create special divisions, does not attract additional funds and human resources. Foreign deliveries are processed as domestic, and international operations are entrusted to other organizations [14; 15]. The company does not focus its activities on the long-term perspective, while the following options are possible: foreign deliveries are presented as internal to a local commercial organization that conducts business with foreign partners present on the domestic market; sales of goods through international trading companies abroad, which control sales networks in various regions. The inconvenience is that the trading company represents competing goods and does not always accept the offered products; sales organization through the export-import company of its country, which is a group of non-competing enterprises. The remuneration of the trading company is based on the commission, the costs of enterprises are variable, and therefore this option is especially convenient for small and medium-sized enterprises [11–14].

Direct export means more involvement of enterprises, they manage the export function themselves. A special department of the enterprise deals with the analysis of foreign markets, the movement of goods, determination of prices, etc. [1–4]. Ways (options) of implementing this strategy: the use of its foreign representatives aimed at market preparation; entering into an agreement with local agents who will look for customers, make contacts and conduct negotiations on behalf of the exporter; cooperation with local trade enterprises that will buy goods from the manufacturer and resell them on the local market on exclusive or non-exclusive terms; creation of a trade branch abroad, which will provide an opportunity to ensure better control over operations. Creation of a branch is possible with the participation of a local enterprise in order to take advantage of its connections [2–7].

Reasons prompting the enterprise to start production abroad: high transport costs, high customs tariff, import restrictions (quotas), preferences for local producers. There are also factors that contribute to such a decision: the size and attractiveness of the market; favorable level of production

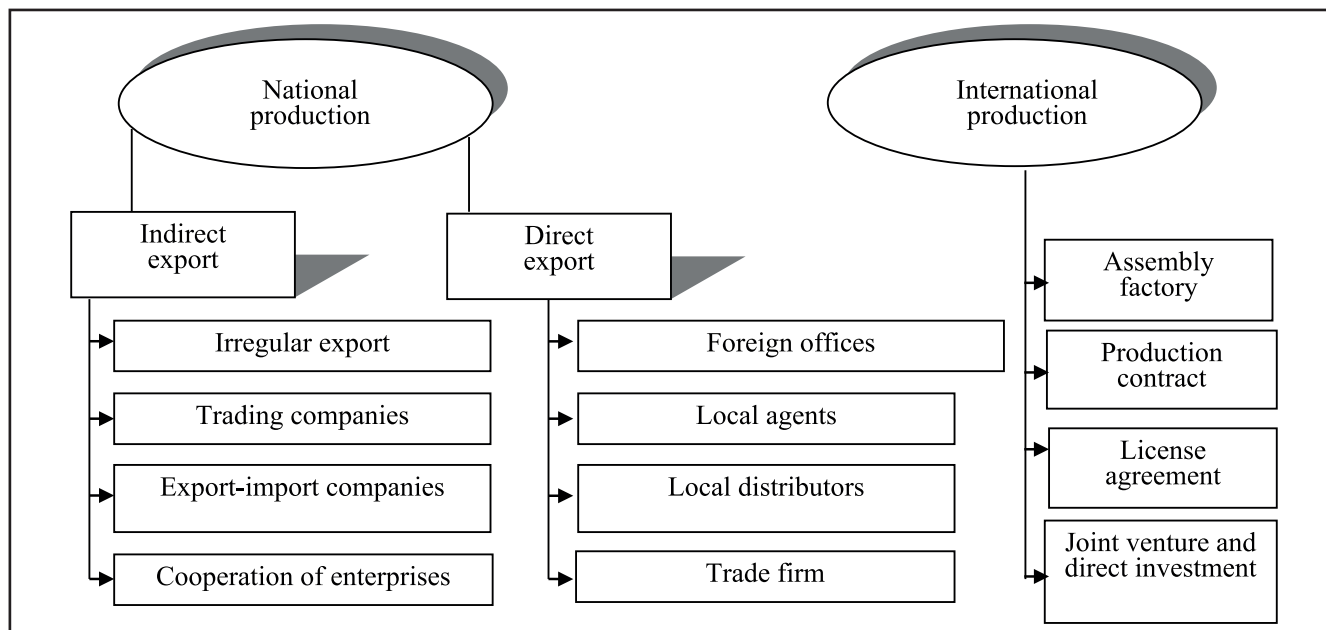


Fig. 1. Ways of entering the market of a certain country and choosing a sales channel

costs; proximity to customers; benefits granted by the authorities [6; 7]. Next is the assembly plant. It represents a compromise between direct export and foreign production. This way allows you to avoid high transport costs and take advantage of lower duties on unfinished products. The enterprise uses local labor force [2–6].

Contracts for production with a local manufacturer enable the enterprise to do without investments in production and without costs for transport and customs. However, there is the problem of quality control, the risk of transferring production know-how to a foreign company, which may later become a competitor. This risk is reduced if the main factors of competitiveness are brand image and marketing know-how [11–14]. License agreements – this method is more formal and long-term. The enterprise (licensor) transfers the patent, trademark, name, know-how and provides technical assistance to the local enterprise. The buyer company (licensee) pays the initial amount and royalties. The advantages of the agreement for both partners are the same as for the franchise agreement. The problem is the difficulty of control and lack of direct involvement of the company that sold the license [18–20]. The last way to enter the market is joint ventures. Thus, a multinational company invests part of the capital and has the right to vote in the management of the created enterprise. This provision provides better control over operations. Cooperation with a local organi-

zation is the factor that facilitates integration into an unfamiliar environment. With direct investment, the company independently invests in production in another country, buying an existing one or creating a new one. This is the maximum involvement of the enterprise in production abroad [12–14].

Thus, the forms of entering the foreign market are diverse and associated with quite different risks and scale of investments. In addition, there are certain factors that also affect the company’s entry into the world market. These include differences in the level of production costs in different countries; different levels of pay and labor productivity; inflation; tax rates; electricity costs; differences in state regulation, etc. All of them give rise to differences for costs in different countries. In some countries, the level of production costs is quite low, which is achieved due to cheap labor, legislation that promotes the development of production or unique natural resources. In a similar situation, many foreign enterprises are located in these countries, and most of the manufactured products are exported abroad. Companies that have their branches in countries with a low level of production costs, or that cooperate with manufacturers of such countries; usually have competitive advantages over those who do not have such an opportunity [13–15]. Therefore, the general international strategy is a set of strategies by country. While a multinational strategy is better suited for industries where multinational competition prevails, global strategies are mostly for industries that com-

Point-by-point comparison of multinational and global strategies

Strategy	Global strategy	Global strategy
Areas of strategy	Selected target countries and trade areas	Governments of countries that are the most important product sales markets, North American countries, European Community countries, Pacific Rim countries
Business strategy	Development of strategies that meet the conditions of each country, little or no coordination by term	Similar basic strategy around the world; slight deviation by country if necessary
Product strategy	Products adapted to local demand	The most standardized products sold in the world
Production strategy	Factories. Located in different countries	Factories are located according to the principle of maximum competitive advantage (in countries with low costs, close to major markets, geographically distributed to minimize transportation costs, or using several large factories to maximize economies of scale)
Sources of raw materials and components	Local suppliers are preferred	Favorable suppliers from any market in the world

pete on a global level. The company’s global strategy is the same for all countries. Although there are slight differences in strategies in each market due to the need to adapt to its specific conditions, the basic competitive approach (low costs, differentiation or focus) remains the same for all countries where the company operates. Thus, global strategy includes integration and coordination of strategies of companies around the world; making sales in most or all countries where there is significant purchasing demand [1–5]. Table shows a comparison of multinational and global strategies [2–7].

Conclusions

Therefore, foreign economic activity contributes to the development of promising areas of export potential, which leads to the solution of the problems of lack of energy carriers, the latest machines and equipment, technologies and some consumer goods. Export operations, as a component of foreign trade, are the most important source of the state’s income. Achieving the maximum efficiency of export operations, and therefore maximizing profit, is possible only with the use of knowledge and experience accumulated over a long period. The purpose of the enterprise when entering the foreign market and carrying out export operations is to obtain profit from exports. At the same time, this profit should be more than the possible profit when selling the product on the domestic market; otherwise, the costs of organizing export operations are impractical and ineffective. A necessary condition for the successful conduct of export operations is the analysis of their

effectiveness in order to establish the most optimal export structure and make informed decisions in the field of management. The export income of the enterprise from the export of goods is a foreign exchange gain that goes to the settlement account of the enterprise. In most cases, export income must be presented in hryvnia equivalent.

Список використаних джерел

1. Агаркова А. В. Вибір стратегічних напрямів виходу машинобудівних підприємств на зовнішні ринки в умовах глобалізації / А. В. Агаркова, В. Ю. Кащєєва // Причорноморські економічні студії. – 2019. – Вип. 41. – С. 78–83.
2. Білоусов О. М. Стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємств у регіонах на зовнішньому та внутрішньому ринку / О. М. Білоусов, І. Г. Імшенецька, А. М. Єфремов // Бізнес-навігатор. – 2017. – № 1. – С. 18–23.
3. Болдовська К. П. Теоретично-методичні аспекти формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок / К. П. Болдовська, Д. В. Андреева, Є. Ж. Зам’ятіна, М. Ю. Латушко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2017. – № 3(2). – С. 37–40.
4. Власова К. М. Концептуальні засади формування стратегії подолання бар’єрів входу підприємств на нові зовнішні ринки / К. М. Власова // Економіка АПК. – 2019. – № 7. – С. 83–91.
5. Джур О. Є. Особливості реалізації стратегії виходу підприємств АПК на зовнішній ринок / О. Є. Джур, В. В. Клепікова // Молодий вчений. – 2018. – № 10(2). – С. 776–781. –

6. Ковінько О. М. Сутність та зміст стратегії диверсифікації підприємств при виході на зовнішній ринок / О. М. Ковінько // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 5(2). – С. 7–11.

7. Ковтун Е. О. Фактори впливу на формування стратегії підприємства при виході на зовнішні ринки / Е. О. Ковтун, Е. С. Денисевич, Д. Є. Зайцева // Молодий вчений. – 2017. – № 4. – С. 669–673.

8. Комарецька П. В. Управління фінансовим потенціалом підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 06.08.01 – економіка, організація і управління підприємствами / П. В. Комарецька. – Київ, 2006. – 22 с

9. Комарецька П. В. Сутність та значення фінансового потенціалу для розвитку підприємства в сучасних умовах // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна «Шляхи рішення проблем функціонування економічних систем»: частина друга – Вип. № 630, 2004. – Харків: ХНУ ім. В.Н.Каразіна – 2004. – С.163–166.

10. Комарецька П. В. Теоретичні підходи щодо сутності фінансового потенціалу [Текст] // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна «Націоналізація і приватизація: прошле, настояще, будуще»: Економіческая серія. – Вип. № 613, 2003. – Харків: ХНУ ім. В.Н.Каразіна – 2003. – С.236–241.

11. Кравченко О. М. Алгоритм розробки та реалізації стратегії виходу підприємства інформаційно-телекомунікаційних послуг на зовнішні ринки / О. М. Кравченко, А. І. Богдан // Економіка. Фінанси. Право. – 2018. – № 7(2). – С. 40–44.

12. Мищенко В. А. Формування маркетингової стратегії промислового підприємства на зовнішньому ринку на основі маркетингової моделі «4С: / В. А. Мищенко, О. Г. Мартиненко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – 2013. – № 24. – С. 96–99.

13. Місевра В. Г. Обґрунтування вибору цінової стратегії підприємства на зовнішньому ринку / В. Г. Місевра // Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 16–18.

14. Полковниченко С. Стратегія виходу підприємства на зовнішній ринок в умовах посилення євроінтеграційних процесів / С. Полковниченко, І. Єльчищева // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2019. – № 3. – С. 89–98.

15. Пономарьова Т. В. Розробка конкурентної стратегії підприємства на зовнішньому ринку / Т. В. Поно-

марьова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 125–127.

16. Пузирьова П. В. Оцінка економічного ризику в управлінні фінансовим потенціалом підприємств в Україні / П. В. Пузирьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 10. – С. 131–134.

17. Пузирьова П. В. Управління фінансовим потенціалом підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / П. В. Пузирьова. – К., 2009. – 20 с.

18. Тимофієва Г. С. Формування механізмів стратегії виходу підприємств аграрного сектору на зовнішній ринок / Г. С. Тимофієва // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. – 2015. – Вип. 14(3). – С. 86–89.

19. Чебан А. С. Формування рекламної стратегії підприємства при виході на зовнішній ринок / А. С. Чебан, Т. В. Аверіхіна // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – № 7(1). – С. 4–7.

20. Череп А. В. Стратегічне планування як інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємств машинобудування на внутрішньому та зовнішньому ринках / А. В. Череп, А. Г. Іванова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 4. – С. 177–180.

References.

1. Aharkova, A. V. (2019). Vybir stratehichnykh napriamiv vykhodu mashynobudivnykh pidprijemstv na zovnishni rynky v umovakh hlobalizatsii [The choice of strategic directions for the exit of machine-building enterprises to foreign markets in the conditions of globalization]. Prychornomorski ekonomichni studii = Black Sea Economic Studies, Issue 4, P. 78–83 [in Ukrainian].

2. Bilousov, O. M. (2017). Stratehiia pidvyshchenia konkurentospromozhnosti pidprijemstv u rehionakh na zovnishnomu ta vnutrishnomu rynku [Strategy of increasing the competitiveness of enterprises in regions on the foreign and domestic market]. Biznes-navigator = Business navigator, No. 1, P. 18–23 [in Ukrainian].

3. Boldovska, K. P. (2017). Teoretychno-metodychni aspekty formuvannia stratehii vykhodu pidprijemstva na zovnishnii rynek [Theoretical and methodological aspects of the formation of the strategy of the enterprise entering the foreign market]. Problemy i perspektyvy rozvytku pidprijemnytstva = Problems and prospects of development entrepreneurship, No. 3(2), P. 37–40 [in Ukrainian].

4. Vlasova, K. M. (2019). Kontseptualni zasady formuvannia stratehii podolannia barrieriv vkhodu pidprijemstv na novi zovnishni rynky [Conceptual founda-

tions of strategy formation for overcoming barriers to entry of enterprises to new foreign markets]. *Ekonomika APK = Economy of APC*, No. 7, P. 83–91 [in Ukrainian].

5. Dzhur, O. Ye. (2018). Osoblyvosti realizatsii stratehii vykhodu pidpriemstv APK na zovnishnii rynek [Peculiarities of implementation of the strategy of agro-industrial complex enterprises entering the foreign market]. *Molodyi vchenyi = Young scientist*, No. 10(2), P. 776–781 [in Ukrainian].

6. Kovinko, O. M. (2014). Sutnist ta zmist stratehii dyversyfikatsii pidpriemstv pry vykhodi na zovnishnii rynek [The essence and content of the strategy of diversification of enterprises when entering the foreign market]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu = Bulletin of the Khmelnytskyi National University, Economic sciences*, No. 5(2), P. 7–11 [in Ukrainian].

7. Kovtun, E. O. (2017). Faktory vplyvu na formuvannya stratehii pidpriemstva pry vykhodi na zovnishni rynky [Factors influencing the formation of an enterprise's strategy when entering foreign markets]. *Molodyi vchenyi = Young scientist*, No. 4, P. 669–673 [in Ukrainian].

8. Komaretska, P. V. (2006). Upravlinnia finansovym potentsialom pidpriemstv [Management of the financial potential of enterprises]. Author's review. thesis for obtaining sciences. candidate degree economy Sciences: spec. 06.08.01 – economy, organization and management of enterprises / P. V. Komaretska. – Kyiv, 2006. – 22 p. [in Ukrainian].

9. Komaretska, P.V. (2004). Sutnist ta znachennia finansovoho potentsialu dlia rozvytku pidpriemstva v suchasnykh umovakh [The essence and significance of the financial potential for the development of the enterprise in modern conditions]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu im. V.N.Karazina «Shliakhy rishennia problem funktsionuvannia ekonomichnykh system» = Bulletin of the Kharkiv National University named after V.N. Karazina «Ways of solving the problems of the functioning of economic systems»: part two*, Vol. No. 630, P.163–166 [in Ukrainian].

10. Komaretska, P.V. (2003). Teoretychni pidkhody shchodo sutnosti finansovoho potentsialu [Theoretical approaches to the essence of financial potential]. *Vestnyk Kharkovskoho natsionalnoho unyversyteta im. V.N.Karazyna «Natsyonalizatsiia y pryvatyzatsiia: proshloe, nastoiashchee, budushchee» = Bulletin of the Kharkiv National University named after V. N. Karazin «Nationalization and privatization: past, present, future»: Economic series*, Issue No. 613, P.236–241 [in Ukrainian].

11. Kravchenko, O. M. (2018). Alhorytm rozrobky ta realizatsii stratehii vykhodu pidpriemstva informatsii-

no–telekomunikatsiinykh posluh na zovnishni rynky [Algorithm for the development and implementation of the strategy of the information and telecommunication services company's exit to foreign markets]. *Ekonomika. Finansy. Pravo = Economy. Finances. Right*, No. 7(2), P. 40–44 [in Ukrainian].

12. Myshchenko, V. A. (2013). Formuvannia marketynhovoї stratehii promyslovoho pidpriemstva na zovnishnomu rynku na osnovi marketynhovoї modeli «4S» [Formation of the marketing strategy of an industrial enterprise on the foreign market based on the «4C» marketing model]. *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «KhPI» = Bulletin of the National Technical University «KhPI», Series: Actual problems of management and financial and economic activity of the enterprise*, No. 24, P. 96–99 [in Ukrainian].

13. Misevra, V. H. (2013). Obgruntuvannia vyboru tsinovoї stratehii pidpriemstva na zovnishnomu rynku [Justification of the choice of the enterprise's price strategy on the foreign market]. *Upravlinnia rozvytkom = Management of development*, No. 12, P. 16–18 [in Ukrainian].

14. Polkovnychenko, S. (2019). Stratehiia vykhodu pidpriemstva na zovnishnii rynek v umovakh posylennia yevrointehratsiinykh protsesiv [The strategy of an enterprise's exit to the foreign market in the conditions of the strengthening of European integration processes]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia = Problems and prospects of economics and management*, No. 3, P. 89–98 [in Ukrainian].

15. Ponomarova, T. V. (2011). Rozrobka konkurentnoi stratehii pidpriemstva na zovnishnomu rynku [Development of a competitive strategy of an enterprise on the foreign market]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti = Herald of the economy of transport and industry*, No. 34 P. 125–127 [in Ukrainian].

16. Puzyrova, P. V. (2008). Otsinka ekonomichnoho ryzyku v upravlinni finansovym potentsialom pidpriemstv v Ukraini [Assessment of economic risk in the management of the financial potential of enterprises in Ukraine]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini = Formation of market relations in Ukraine*, No. 10, P. 131–134 [in Ukrainian].

17. Puzyrova, P. V. (2009). Upravlinnia finansovym potentsialom pidpriemstv [Management of the financial potential of enterprises]. Autoref. thesis for obtaining sciences. stupa Ph.D. economy Sciences: spec. 08.00.04 / P.V. Puzyrova. – K., 2009. – 20 p. [in Ukrainian].

18. Tymofieva, H. S. (2015). Formuvannia mekhanizmiv stratehii vykhodu pidpriemstv aharnoho sektoru na zovnishnii rynek [Formation of strategies for the ex-

it of agricultural sector enterprises to the foreign market]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu* = Scientific Bulletin of the Kherson State University, Series: Economic sciences, Issue 14(3), P. 86–89 [in Ukrainian].

19. Cheban, A. S. (2017). Formuvannia reklamnoi stratehii pidpriemstva pry vykhodi na zovnishnii rynek [Formation of the advertising strategy of the enterprise when entering the foreign market]. *Ekonomika. Finansy. Pravo* = Economics. Finances. Right, No. 7(1), P. 4–7 [in Ukrainian].

20. Cherep, A. V. (2018). Stratehichne planuvannia yak instrument zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv mashynobuduvannia na vnutrishnomu ta zovnishnomu rynkakh [Strategic planning as a tool for ensuring the competitiveness of machine-building enterprises on domestic and foreign markets]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu* = Bulletin of the Khmelnytskyi National University, Economic sciences, No. 4, P. 177–180 [in Ukrainian].

Дані про авторів

Пузирьова Поліна Володимирівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри смарт-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну
e-mail: puzyrova@ukr.net

Хмелевський Микола Олександрович,

к.е.н; професор, професор кафедри економіки Національного транспортного університету
e-mail: mikolahmel1951@gmail.com

Герасимчук Михайло Дмитрович,

магістр кафедри смарт-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну
e-mail: puzyrova@ukr.net

Data about the authors

Polina Puzyrova,

Associate Professor of the Department of Smart Economics, Kyiv National University of Technologies and Design, Ph.D. in Economics, Associate Professor
e-mail: puzyrova@ukr.net

Nikolai Khmelevskiy,

Associate Professor of the Economics Kyiv National Transport University Ph.D. in Economics, Associate Professor

e-mail: mikolahmel1951@gmail.com

Mykhailo Herasymchuk,

Master of the Department of Smart Economics, Kyiv National University of Technologies and Design
e-mail: puzyrova@ukr.net

УДК 338.487:658.8:338.486.2

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7441808>

КОЛОДІЙЧУК А.В.
ВАЖИНСЬКИЙ Ф.А.

Маркетингове середовище функціонування підприємств у сфері туризму

Предметом дослідження є маркетингове середовище функціонування підприємств у сфері туризму.

Метою дослідження є проаналізувати маркетингове середовище функціонування підприємств у сфері туризму.

Методи дослідження. У роботі використані діалектичний метод наукового пізнання, метод аналізу і синтезу, порівняльний метод, метод узагальнення даних.

Результати роботи. У статті визначено дві основні моделі ведення діяльності підприємств у сфері туризму, а також домінування незареєстрованої форми здійснення цієї діяльності. Розглянуті категорії осіб, які можуть здійснювати діяльність у сфері туризму. Наведені правові форми, які дозволяють здійснювати суб'єктам діяльність у сфері туризму. Окреслені різні форми організації проживання. Проаналізоване маркетингове середовище функціонування підприємств у сфері туризму.

Висновки. Визначено, що по Україні переважає незареєстрована форма ведення бізнесу, частка якої протягом останніх років повільно зменшується за рахунок переважання кількості зареєстрованих підприємств у Карпатському регіоні. Виявлено різні форми організації проживання і їх розподілено на дві групи: 1) садиби, приватні помешкання, сільські та гостьові будинки, в яких розташовується одночасно не більше 10–15 осіб; 2) комплексні об'єкти, до яких належать агротуристичні комплекси, готелі та бази відпочинку, інші туристичні комплекси. Встановлено, що лідерами розвитку туризму є Івано-Франківська та Закарпатська області, водночас Львівська область є

одним із найбільш популярних туристичних регіонів із-за наявності великої кількості мінеральних джерел та природних атракцій і має усі можливості для розвитку туризму. В Україні відбулося різке зменшення як виїзних, так і в'їзних та внутрішніх туристичних потоків, що з іншого боку позитивно вплинуло на розвиток внутрішнього ринку. Найчастіше на ринку застосовуються різні цінові стратегії, канали розповсюдження та засоби комунікацій.

Ключові слова: підприємство, туризм, ринок, конкурентоспроможність, інформація, маркетинг, інновації, споживачі, послуги, персонал.

KOLODIYCHUK A.V.
VAZHYNKYI F.A.

Marketing environment of the functioning of enterprises in the field of tourism

The subject of the research is the marketing environment of the functioning of enterprises in the field of tourism.

The purpose of the study is to analyze the marketing environment of the functioning of enterprises in the field of tourism.

Research methods. The work uses the dialectical method of scientific knowledge, the method of analysis and synthesis, the comparative method, and the method of summarizing data.

Work results. The paper defines two main models of conducting business activities in the field of tourism, as well as the dominance of unregistered forms of this activity. The categories of persons who can carry out activities in the field of tourism are reconsidered. The legal forms that allow subjects to carry out activities in the field of tourism are given. Various forms of living arrangements are outlined. The marketing environment of the functioning of enterprises in the field of tourism is analyzed.

Conclusions. It was determined that the unregistered form of doing business prevails in Ukraine, the share of which has been slowly decreasing over the past few years due to the predominance of the number of registered enterprises in the Carpathian region. Various forms of living arrangements were identified and divided into two groups: 1) estates, private residences, rural and guest houses, in which no more than 10–15 people are accommodated at the same time; 2) complex objects, which include agro-tourism complexes, hotels and recreation centers, other tourist complexes. It has been established that Ivano-Frankivsk and Zakarpattia Oblasts are the leaders in tourism development, while Lviv Oblast is one of the most popular tourist regions due to the presence of a large number of mineral springs and natural attractions and has all the opportunities for tourism development. In Ukraine, there was a sharp decrease in both outbound, inbound and domestic tourist flows, which, on the other hand, had a positive effect on the development of the domestic market. Different price strategies, distribution channels and means of communication are most often used in the market.

Keywords: enterprise, tourism, market, competitiveness, information, marketing, innovations, consumers, services, personnel.

Постановка проблеми. Нагальними потребами людини, що актуалізувалися під час останнього етапу розвитку туризму, стали, по-перше, активний відпочинок, зміна виду діяльності та, по-друге, реабілітація здоров'я як фізичного, так і морального. Ще одним важливим стимулом диференціації виявився негативний вплив масових подорожей на навколишнє середовище, погіршення загального стану місць відвідування. В нинішніх умовах особливого значення набуває необхідність вирішення такого комплексу проблем: 1) нестійкі позиції об'єктів туризму через

вузьке коло споживачів їх послуг і недостатній рівень їх лояльності; 2) невідповідність між темпами зростання вимог споживачів до рівня їх обслуговування та швидкістю адекватної реакції з боку виробників туристичних послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування теоретичних основ розвитку маркетингу виступає об'єктом досліджень науковців, таких як: Д. Боуен, Д. Енджел, Ф. Котлер, Ж.–Ж. Ламбен та ін. Проблемам маркетингової діяльності в туристичній сфері приділили значну увагу такі вчені, як Л.В. Балабанова, А. Дурович,

В. Кифяк, С. Мельниченко та ін. Вчені достатньо глибоко проаналізували та розвинули теоретичну базу маркетингу в туризмі, визначили роль та значення туризму в світі та в Україні. Однак, маркетингове середовище функціонування туристичних підприємств вивчено недостатньо і тому потребує подальшого дослідження.

Мета статті – проаналізувати маркетингове середовище функціонування підприємств у сфері туризму.

Виклад основного матеріалу. Темпи та особливості розвитку будь-якого виду підприємництва визначаються середовищем, у якому вони функціонують. В Україні існує ряд підходів і моделей ведення діяльності функціонування підприємств в сфері туризму, які можна об'єднати у дві групи [10]:

1. Розвиток на базі домогосподарства або особистого селянського господарства, що надають не більше 9-ти місць. Ця модель успішно реалізується у сільській місцевості, яка більше належить до нетуристичної, проте є потенційно привабливою та має відповідні ресурси. Вона характерна, в основному, для центральних і східних регіонів і може бути виражена у формі надання умов проживання у приватних садибах, будинках або помешканнях у приватному секторі, у сільських та гостьових будинках.

2. Другою моделлю є приватні туристичні об'єкти у сільській місцевості або на території, що межує з нею або належить до сільських рад. Ця модель може бути реалізована або у формі стилізованих агротуристичних хуторів та культурно-етнографічних центрів, або у готельних та туристичних комплексах, проживання в яких може надаватися у міні-готелях, готелях або у котеджах.

У законі «Про туризм» (стаття 5) визначено, що здійснювати діяльність у сфері екологічного та сільського туризму можуть особи двох категорій [9]: фізичні особи, зареєстровані як підприємці, які не займаються посередницькою діяльністю та належать до категорії «інших суб'єктів підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування та інших туристичних послуг»; фізичні особи, які не зареєстровані як підприємці та надають послуги з тимчасового розміщення, харчування тощо.

Таким чином, створення юридичної особи не є обов'язковим у рамках особистого селянського господарства, і реєстрація власника як підприємця вимагається лише у тому випадку, якщо він

є власником або орендарем так званого колективного засобу розміщення, тобто надає десять і більше місць для тимчасового проживання.

Існує багато правових форм, які дозволяють здійснювати суб'єктам діяльність у сфері туризму: господарська діяльність на власний рахунок, повне товариство, командитне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, акціонерне товариство, кооператив, асоціація. В цілому по Україні переважає незареєстрована форма ведення туристичного бізнесу в сфері туризму, більшість власників об'єктів працюють як фізичні особи, що у першу чергу пов'язано з особливостями виникнення і розвитку немасових видів туризму як малого бізнесу. По Україні в сфері послуг туризму 25% підприємств зареєстровано як суб'єкти підприємницької діяльності, а 75% надають ці послуги як фізичні особи. Суттєва різниця між цими двома показниками в першу чергу пов'язана з низькою підтримкою з боку як державної, так і місцевої влади, а також з відсутністю (на відміну від інших країн) адміністративних, законодавчих, фіскальних та комунікаційних пільгових умов або стимулів, які б спонукали суб'єктів цього виду діяльності реєструватися.

Проте на відміну від загальної ситуації в Україні, суттєве збільшення частки зареєстрованих об'єктів демонструє протягом останнього часу Карпатський регіон. Передусім це пов'язано з вимогою законодавства на місцевому рівні в розвинутих туристично-рекреаційних зонах (таких як Львівська, Івано-Франківська та Закарпатська області) проходити реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності. У Карпатському регіоні на сьогодні переважає частка зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності. Цей регіон, до якого належать такі області: Івано-Франківська, Львівська, Закарпатська, Чернівецька демонструє зміни у сприйнятті споживачів туризму, що сприяє зростанню у них прихильності не лише до літнього та осіннього, а й зимового відпочинку. У першу чергу це пояснюється розвитком суб'єктів підприємства та пропозицією додаткових послуг, їх диверсифікацією під час зростання та спаду сезону, що створюють додаткову цінність або корисність для споживачів.

Послуги туризму пропонуються в різних формах проживання, які можна розділити на дві групи:

Садиби, приватні помешкання, будинки, що розташовані в приватному секторі, сільські та

гостьові будинки, в яких передбачається розміщення невеликої кількості гостей (до 10–15 осіб), які перебувають у більш тісному контакті з власниками–господарями цих будинків та сільськогосподарською діяльністю. Основною метою таких місць розміщення є збереження сімейного гостинного середовища.

Комплексні об'єкти – міні–готелі і готелі, бази відпочинку, готельні та туристичні комплекси, передбачають розміщення більшої кількості гостей (до 40–50 одночасно). Таким чином, вони пропонують різні варіанти проживання: наприклад, одно–двокімнатні номери у міні–готелях або гостьових будинках, окремо розташовані сімейні котеджі та котеджі для двох–трьох сімей.

Протягом останніх років в областях Карпатського регіону склалася доволі потужна розгалужена мережа об'єктів, що надають послуги туризму. Відбулося зростання кількості об'єктів туризму у Закарпатській області. Лідером у Карпатському регіоні залишається Івано–Франківська область, яка демонструє зростання кількості зареєстрованих об'єктів. Львівська область є одним із найбільш відомих та популярних туристичних регіонів Центральної Європи. Львівщина відзначається різноманітністю природних умов, самобутністю культури і традицій, унікальністю історичних пам'яток та родовищ мінеральних вод.

Основними видами туризму є культурно–пізнавальний, оздоровчо–лікувальний, діловий, природничо–пізнавальний, етнічний, спортивний, сентиментальний, науковий, відпочинково–розважальний, сільський, гірськолижний, водний, екологічний та ін.

За останні роки відбулося значне зменшення як в'їзного, так і виїзного і внутрішнього туризму, в середньому на 24%. Такий спад активності в туризмі перш за все спричинений нестабільністю соціально–економічного становища в країні і, оскільки туристичні послуги є не першочерговими в структурі витрат населення, то частка їх у цей період зменшилася. По–друге, відвідування об'єктів туризму прив'язується до вихідних днів, які останнім часом нелегко отримати на роботі.

Таким чином, Україна володіє великим туристичним потенціалом та можливостями розвивати туризм у рекреаційних регіонах. Крім того, доцільно покращувати якість послуг та рівень обслуговування. Для цього туристичним підприємствам необхідно чітко розробити асортиментну політи–

ку відповідно до потреб споживачів та надавати інші супутні і додаткові послуги. Діяльність таких суб'єктів буде пов'язана з його спроможністю чітко виділити сегмент і розробити відповідний для кожного споживача комплекс маркетингу.

Висновки

Визначено, що по Україні переважає незареєстрована форма ведення бізнесу, частка якої протягом останніх років повільно зменшується за рахунок переважання кількості зареєстрованих підприємств у Карпатському регіоні. Виявлено різні форми організації проживання і розподілено їх на дві групи: 1) садиби, приватні помешкання, сільські та гостьові будинки, в яких розташовується одночасно не більше 10–15 осіб; 2) комплексні об'єкти, до яких належать агротуристичні комплекси, готелі та бази відпочинку, інші туристичні комплекси. Встановлено, що лідерами розвитку туризму є Івано–Франківська та Закарпатська області, водночас Львівська область є одним із найбільш популярних туристичних регіонів із наявності великої кількості мінеральних джерел та природних атракцій і має усі можливості для розвитку туризму. В Україні відбулося різке зменшення як виїзних, так і в'їзних та внутрішніх туристичних потоків, що з іншого боку позитивно вплинуло на розвиток внутрішнього ринку. Найчастіше на ринку застосовуються різні цінові стратегії, канали розповсюдження та засоби комунікацій.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л. В., Холод В. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: навч. посіб. К.: ВД «Професіонал», 2006. 448 с.
2. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Черторижський В. М. Фактори інноваційного розвитку промисловості. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. 2011. Вип. 21 (11). С. 201–205.
3. Гаврилко П. П., Лалакулич М. Ю., Колодійчук А. В. Основні фактори виникнення кризових явищ на промислових підприємствах. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. 2012. Вип. 22 (4). С. 158–164.
4. Колодійчук А. В. Інформація як фактор інноваційного розвитку економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. №5/1 (132). С. 58–62.
5. Колодійчук А. В., Пісний В. М. Особливості функціонування машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (13). С. 172–178.

6. Колодійчук А. В., Пісний В. М., Семчук Ж. В. Сутність інновацій, структура та основні етапи інноваційного процесу. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (9). С. 191–196.

7. Колодійчук А. В., Гуштан Т.В., Важинський Ф. А., Домище–Медяник А. М. Економічна туризмологія: теоретична специфіка, практика, приклади: навчальний посібник. Львів: Вид–во ННВК «АТБ», 2019. 162 с.

8. Колодійчук А. В., Молнар О. С., Домище–Медяник А. М., Смочко В. Ю., Ценклер Н. І. Міжнародний стратегічний менеджмент: підручник. Львів: Вид–во ННВК «АТБ», 2022. 184 с.

9. Про туризм. Закон України від 18.11.2003 р. № 1282–IV. Відомості Верховної Ради України. 2004. № 13. Ст. 180. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%DO%B2%D1%80#Text>

10. Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні. 2022. URL: <http://www.greentour.com.ua>

11. Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (8). С. 183–187.

12. Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (10). С. 222–227.

References

1. Balabanova L. V., & Kholod V. V. (2006). *Stratēhichne marketynhove upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstv* [Strategic marketing management of the competitiveness of enterprises]: Manual. Kyiv: Professional Publishing. [in Ukrainian].

2. Havrylko, P. P., Kolodiychuk, A. V., & Chertoryzhskyy, V. M. (2011). *Faktory innovatsiynoho rozvytku promyslovosti* [Factors of innovation development of industry]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 21 (11) (pp. 201–205). [in Ukrainian].

3. Havrylko, P. P., Lalakulych, M. Yu., & Kolodiychuk, A. V. (2012). *Osnovni factory vynykennya kryzovykh yavlyshch na promyslovykh pidpryyemstvakh* [The main factors of emergence of crisis phenomena in industrial enterprises]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 22 (4) (pp. 158–164). [in Ukrainian].

4. Kolodiychuk, A. V. (2012). *Informatsiya yak faktor innovatsiynoho rozvytku ekonomiky* [Information as a factor of innovation development of the economy]. In *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini* [Formation

of market relations in Ukraine]: Vol. 5/1 (132) (pp. 58–62). [in Ukrainian].

5. Kolodiychuk, A. V., & Pisnyy, V. M. (2009). *Osoblyvosti funktsionuvannya mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny* [Features of functioning of machine–building enterprises at the current stage of development of the economy of Ukraine]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (13) (pp. 172–178). [in Ukrainian].

6. Kolodiychuk, A. V., Pisnyy, V. M., & Semchuk, Zh. V. (2009). *Sutnist' innovatsiy, struktura ta osnovni etapy innovatsiynoho protsesu* [The essence of innovation, the structure and the main stages of the innovation process]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (9) (pp. 191–196). [in Ukrainian].

7. Kolodiychuk, A. V., Hushtan, T. V., Vazhynskyy, F. A., & Domyshe–Medyanyk, A. M. (2019). *Ekonomichna turizmohiya: teoretichna spetsyfika, praktyka, pryklady* [Economic tourism science: theoretical specifics, practice, examples]: Textbook. Lviv: ATB Publishing. [in Ukrainian].

8. Kolodiychuk, A. V., Molnar, O. S., Domishche–Medyanyk, A. M., Smochko, V. Yu., & Zenkler, N. I. (2022). *Mizhnarodnyy stratehichnyy menedzhment* [International strategic management]: Textbook. Lviv: ATB Publishing. [in Ukrainian].

9. *Pro turyzm* [On Tourism] (2004). Law of Ukraine, adopted on 2003, November 18, 1282–IV. *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny – The Official Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 13, Art. 180. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%DO%B2%D1%80#Text> [in Ukrainian].

10. *Association for the promotion of the development of rural green tourism in Ukraine* (2022). Retrieved from <http://www.greentour.com.ua> [in Ukrainian].

11. Sopilnyk, L. I., & Kolodiychuk, A. V. (2009). *Teoretichni aspekty upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstv* [Theoretical aspects of enterprise competitiveness management]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (8) (pp. 183–187). [in Ukrainian].

12. Sopilnyk, L. I., & Kolodiychuk, A. V. (2009). *Upravlinnya konkurentospromozhnistyu mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny* [Management of competitiveness of machine–building enterprises at the present stage of development of Ukrainian economy]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (10) (pp. 222–227). [in Ukrainian].

Дані про авторів

Колодійчук Анатолій Володимирович,

к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут Державного торговельно-економічного університету

e-mail: kolodiychuka@i.ua

Важинський Федір Анатолійович,

к.е.н., старший науковий співробітник, ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»

e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Data about the authors

Anatoliy Kolodiychuk,

PhD, Associate Professor of Uzhhorod Institute of Trade and Economics of the State University of Trade and Economics

e-mail: kolodiychuka@i.ua

Fedir Vazhynskyu,

Ph.D., Senior Researcher SI «Institute of Regional Research n.a. M. I. Dolishniy of the NAS of Ukraine»

e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

УДК 658.8

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7441817>

НИКОЛАЄНКО С.М.

Формування кластерів за участю підприємств молочної промисловості

Мета статті: узагальнення та розвиток науково-методичних підходів до формування кластерів за участю підприємств молочної промисловості

Методологія проведення роботи. В дослідженні використані методи узагальнення, систематизації, групування, коефіцієнтів.

Результати роботи. Сформовано методичні підходи до формування кластерів на основі збалансованості економічних інтересів учасників кластеру. Розкрито сутність аналітичних процедур на кожному етапі формування кластеру. Розглянуто можливості утворення кластерів за участю підприємств молочної промисловості та сформовано структуру їх учасників, яка відповідає переліку основних та забезпечуючих виробництв, які забезпечують функціональність кожного із типів кластеру. З метою реалізації принципу збалансованості економічних інтересів всіх учасників кластерів побудовано матрицю впливу учасників кластеру на зниження загроз діяльності ініціатора кластеру. На основі застосування методу кластеризації побудовано дендрограму схожості підприємств молочної промисловості, виявлено схожі групи регіональних підприємств молочної промисловості, які формують потенціал різних типів кластерних об'єднань.

Ключові слова: кластер, молочна промисловість, об'єднання, ефективність, підприємство.

NIKOLAIEENKO S.M.

Formation of clusters with the participation of dairy industry enterprises

The purpose of the article: generalization and development of scientific and methodological approaches to the formation of clusters with the participation of dairy industry enterprises

Work methodology. The research used methods of generalization, systematization, grouping and coefficients.

Work results. Methodical approaches to the formation of clusters based on the balance of economic interests of cluster participants have been developed. The essence of analytical procedures at each of the stages of cluster formation is disclosed. The possibilities of forming clusters with the participation of dairy industry enterprises were considered and the structure of their participants was formed, which corresponds to the list of main and supporting industries that ensure the functionality of each type of cluster. In order to implement the principle of balancing the economic interests of all cluster participants, a matrix of the influence of cluster participants on reducing threats to the activity of the cluster initiator was constructed. Based on the application of the clustering method, a dendrogram of the similarity of dairy industry enterprises was built, similar groups of regional enterprises of the dairy industry were identified, which form the potential of various types of cluster associations.

Key words: cluster, dairy industry, association, efficiency, enterprise.

Постановка проблеми. Молочна промисловість України є галуззю, яка демонструє товарну наповненість ринку молочною продукцією. Однак попри товарне наповнення, рівень споживання окремих молочних продуктів значно нижче порівняно з країнами Європи та США. Незначною є частка України і на світовому ринку молочної продукції. Окрім того, зменшення кількості населення України, зниження його купівельної спроможності вплине на зниження ефективності діяльності підприємств молочної промисловості.

Якщо в 90-і роки Україна посідала 6 місце в світовому рейтингу з виробництва молочної продукції, то в 2020 році – 32-е місце.

В сучасних умовах основними перешкодами, які обмежують потенціал розвитку підприємств молочної промисловості є: зниження виробництва молока, зміни джерел надходження молока на переробку, що обумовило падіння якості молока, що переробляється, зростання вартості його виробництва, фальсифікація молочної продукції, переважання в асортименті молочного виробництва продукції з низькою доданою вартістю тощо.

Відсутність державної підтримки виробництва молока та стратегічного державного бачення розвитку молочної промисловості не створює сприятливих умов для розвитку сировинної бази для молочної промисловості.

У таких умовах зростає актуальність наукових досліджень довірливих відносин між усіма учасниками ланцюга формування доданої вартості у молочної промисловості.

Питання формування кластерних структур в економіці України не є новим об'єктом для наукових досліджень, однак і до нині не втратили своєї актуальності.

Так, в економічній науці формується методологічне забезпечення створення кластерів у промисловості [1] та досліджуються видові особливості їх організації [2,3]. Широкого діапазону набуло узагальнення і систематизація найкращих практик кластероутворення в країнах світу [4–6]. Зважаючи на роль інновацій в розвитку економіки, можливості створення інноваційних кластерів за участю підприємств, які належить до різних видів економічної діяльності знайшли найбільший інтерес у наукових публікаціях [7–11].

Мета статті: узагальнення та розвиток науково-методичних підходів до формування кластерів за участю підприємств молочної промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Створення кластеру потребує розробки концептуальних підходів, які б відображали певну послідовність обов'язкових дій, реалізація яких забезпечить досягнення мети шляхом вирішення поставлених задач.

Метою створення кластеру за участю підприємств молочної промисловості є забезпечення ефективності діяльності на основі організації добровільного партнерства його учасників.

Основними завданнями кластеру для підприємства молочної промисловості є:

- формування стійких обсягів сировинних ресурсів;
- підвищення якості молочної сировини;
- зміни структури молочного виробництва в напрямі зростання частки молочної продукції з високою доданою вартістю на основі виробництва екологічно чистої та безпечної продукції;
- зростання обсягів експорту молочної продукції завдяки асортиментним змінам;
- підвищення конкурентоспроможності всіх учасників кластерного формування шляхом формування стійких взаємовідносин між його учасниками.

На основі аналізу теоретичних підходів та практичних проблем функціонуючих кластерів у країнах світу [7–11] сформовано методичні підходи до формування кластерів на основі збалансованості економічних інтересів учасників кластеру. Схема етапів формування кластерного об'єднання подана на рис. 1.

Кожний із етапів є логічно упорядкованим у загальній схемі формування кластеру. На кожному із етапів реалізуються більш деталізовані задачі, формується відповідне методичне, організаційне, аналітичне забезпечення.

На першому етапі «Аналіз можливостей та загроз розвитку, сильних та слабких сторін» ініціатором утворення кластеру проводиться збір інформації, оцінюються позиції конкурентів.

На етапі «Визначення напрямів стратегічного розвитку» ініціатор кластерного об'єднання за результатами реалізації попереднього етапу визначає напрями стратегічного розвитку. Такими напрямками є зовнішнє зростання шляхом злиття, поглинання, приєднання, утворення добровільних або довірливих об'єднань з горизонтально або вертикально інтегрованими суб'єктами ринку, утворення кооперативних формувань,



Рисунок 1. Етапи формування кластерного об'єднання за участю підприємств молочної промисловості

асоціацій, холдингов, диверсифікація діяльності, експортна орієнтація діяльності тощо.

Кожний із можливих стратегічних напрямів розвитку визначається як зовнішніми умовами розвитку, так і внутрішніми можливостями конкретного підприємства, тому вибір стратегії розвитку є індивідуальним.

На етапі «Вибір способу формування та оцінювання переваг об'єднання» здійснюється порівняльна характеристика передумов та результатів утворення підприємством різних форм об'єднання.

За даними проведеного аналізу пріоритетів утворення кластерів за участю підприємств молочної промисловості було виявлено переваги участі підприємств молочної промисловості в кластерах. Для аналізу було обрано 4 типи кластерів, які відрізняються метою їх формування, кількісним складом підприємств молочної промисловості та виробників молока, учасниками обслуговування та забезпечення діяльності ядра кластеру та профілем їх діяльності, оз-

наками ідентифікації кластеру тощо. В кожному із виокремлених кластерів формується кластоутворююче ядро, яке є основним утримувачем кластеру, що формує попит на результати виробництва всіх інших учасників кластерів. Так, в територіальному та галузевому кластерах кластоутворюючим ядром є підприємства з переробки молока та виробництва молочної продукції, в інноваційному кластері – науково-дослідні інститути (лабораторії, центри), в агропромисловому кластері – сільськогосподарські виробники молока та підприємства з його переробки та виробництва молочної продукції.

Залежно від типу кластеру до складу кластоутворюючого ядра входять одне або декілька молокопереробних підприємств. Кількість молокопереробних підприємств визначається метою їх участі в кластері (табл. 1).

Кожний із типів кластерів має свою ознаку ідентифікації, що виокремлює один кластер від іншого.

Таблиця 1. Типи кластерів та їх учасники

Кластер	Основні та забезпечуючі виробництва кластеру	Учасники кластеру
Територіальний	Переробка молока та виробництво молочної продукції* Виробництво молока Заготівля і транспортування Лабораторна діагностика Проведення досліджень Моніторинг якості	Одне молокопереробне підприємство (мінімум) Домогосподарства Селянські фермерські господарства Транспортні та заготівельні підприємства Освітні заклади, учбові центри Наукові заклади, органи місцевого самоуправління Суспільні організації Інвестори (банки)
Галузевий	Переробка молока та виробництво молочної продукції Виробництво молока Заготівля і транспортування Лабораторна діагностика Проведення досліджень Моніторинг якості	Декілька молоко переробних підприємств Сільськогосподарські виробники Транспортні підприємства та заготівельні підприємства Торговельні підприємства Освітні заклади, учбові центри Наукові заклади
Інноваційний	Наукова та галузева інноваційна діяльність Проведення досліджень Науково-освітні заклади Переробка молока та виробництво молочної продукції	Науково-дослідні інститути (лабораторії, центри) Молокопереробне підприємство Сільськогосподарські виробники Постачальники технологій і обладнання Постачальники племінної худоби
Агропромисловий	Виробництво молока Лабораторна діагностика Проведення досліджень Моніторинг якості Переробка молока та виробництво молочної продукції Виробництво упакування Виробництво обладнання для харчового виробництва Оптова, роздрібна і фірмова торгівля Заготівля і транспортування Виробництво кормів, комбікормів	Сільськогосподарські виробники Молокопереробні підприємства Лабораторія якості Рослинництво Учбові центри Науково-дослідні центри Транспортування молока Виробництво комбікормів Оптова, роздрібна, фірмова торгівля

Складено автором

* жирним шрифтом виділено ядро кластеру

Для оцінювання переваг входження підприємства молочної промисловості в кластери побудовано матрицю впливу учасників кластеру на зниження загроз діяльності ініціатора кластеру (підприємства молочної промисловості) (рис. 2).

За даними побудованої матриці можна зробити висновок, що кожний із учасників кластеру впливає на зниження загроз виробничої діяльності майбутнього ядра кластеру.

На етапі «Аналіз рівня локалізації виробництва для вибору типу об'єднання» проводиться розрахунок рівня локалізації виробництва в розрізі територій (областей) України.

Після виявлення потенційних областей для формування кластерів за рівнем локалізації виробництва молочної продукції в них, здійснюється аналіз кількості та якості сировинних ресурсів.

На етапі «Аналізу можливостей та загроз розвитку, сильних та слабких сторін потенційних учасників об'єднання» необхідно виявити всі задачі, які реалізуватиме кластерне об'єднання для всіх інших учасників кластеру (окрім ядра кластеру). Основними задачами кластеру для кожного із його учасників є:

- зменшення загроз;
- нові можливості розвитку завдяки спільному партнерству;
- зменшення слабких сторін кожного із учасників;
- посилення сильних переваг кожного із учасників кластеру.

На етапі «Прогнозування впливу типу об'єднання на реалізацію можливостей, зменшення загроз, використання сильних та зменшення слабких сторін кожного із учасників об'єднаного форму-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Учасники кластеру						
Місцеві органи влади	Підтримка підприємництва (зростання місцевих податків)	Забезпечення населення якісними продуктами харчування				
Наукові заклади		Інноваційні технології	Удосконалення кормової бази, раціону харчування, технологій молочного виробництва		Методичне, аналітичне забезпечення експорту молочної продукції	
Освітні заклади			Цільова підготовка фахівців			
Незалежні лабораторії		Підтвердження якості та безпечності виробництва			Гарантія якості та безпечності	
Фінансові установи					Кредитування експортного виробництва	Кредитування інноваційного виробництва
Торговельні компанії	Потенціал розширення асортименту виробництва					
Транспортні компанії	Забезпечення якості постачання молока та розподілу молочної продукції					
Сільськогосподарські підприємства		Забезпечення екологічності виробництва молока	Організоване виробництво молока	Гарантування обсягів та ціни закупівлі молока	Виробництво та експорт екологічно чистої молочної продукції	
	Конкуренція на ринку	Зниження купівельної спроможності споживачів	Низька якість молока	Зниження обсягів виробництва молока	Політика лібералізації зовнішньоекономічної діяльності	Недостатність оборотних коштів
Загрози молокопереробних підприємств						

Рисунок 2. Загрози молокопереробних підприємств та роль кластеру в їх зниженні

вання» складається матриця впливу потенційного партнерства на зниження загроз та реалізацію можливостей кожного учасника кластеру. Головна задача даного етапу: оцінити наявність та виявити напрями впливу участі кожного із учасників кластеру на ефективність як спільної, так і індивідуальної діяльності кожного учасника.

На етапі «Кластерний аналіз» здійснюється розбиття об'єктів на кластери. Кластери утворюються за принципом схожості об'єктів.

Критерієм розбиття вибірки на кластери є відстань між точками на діаграмі розсіювання. В рамках даного дослідження способом кластеризації є розрахунок евклідової відстані між дво-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ма точками. Евклідова відстань визначається як квадратний корінь із суми квадрата різниць значень кожного показника.

Візуалізація результатів поступового використання ієрархічного методу здійснюється у вигляді дендрограми, яка описує близькість кластерів один до одного, та представляє в графічному вигляді послідовність об'єднання (розділення) кластерів.

Для молочної промисловості показниками, на основі яких оцінювалася їх схожість, були обрані показники: інтегральне значення коефіцієнта локалізації молочного виробництва, коефіцієнт душового виробництва та коефіцієнт спеціалізації [5].

Для цілей даного дослідження кластеризація проводилася з використанням прикладного пакету Excel.

Кластерний аналіз областей (регіонів) України за рівнем локалізації виробництва молочної продукції за методом «ближнього сусіду» дозволив виявити декілька кластерів, які відрізняються величиною евклідової відстані між його об'єктами.

За даними матриці відстаней, найпотужнішими учасниками кластерів є підприємства Тер-

нопільської, Вінницької, Сумської, Житомирської областей. Найближчими один до одного за критерієм низьких значень локалізації молочного виробництва, душового виробництва та спеціалізації є молочні підприємства Дніпропетровської, Донецької та Волинської, Закарпатської та Запорізької, Київської та Івано-Франківської, Луганської та Львівської тощо (рис. 3).

Дані дендрограми є свідченням різної міри схожості підприємств молочної промисловості, що дозволяє стверджувати про різні потенційні можливості об'єднання підприємств у кластери в залежності від цілей їх створення та обраного типу.

Отже, використання методу кластеризації виявило схожі об'єднання підприємств молочної промисловості та дозволило зробити висновок про необхідність пошуку шляхів зростання ефективності діяльності для підприємств Дніпропетровської, Донецької, Волинської, Закарпатської, Запорізької, Київської, Івано-Франківської, Луганської та Львівської областей. Поданий в таблиці перелік підприємств молочної промисловості свідчить про потенційну наявність учасників

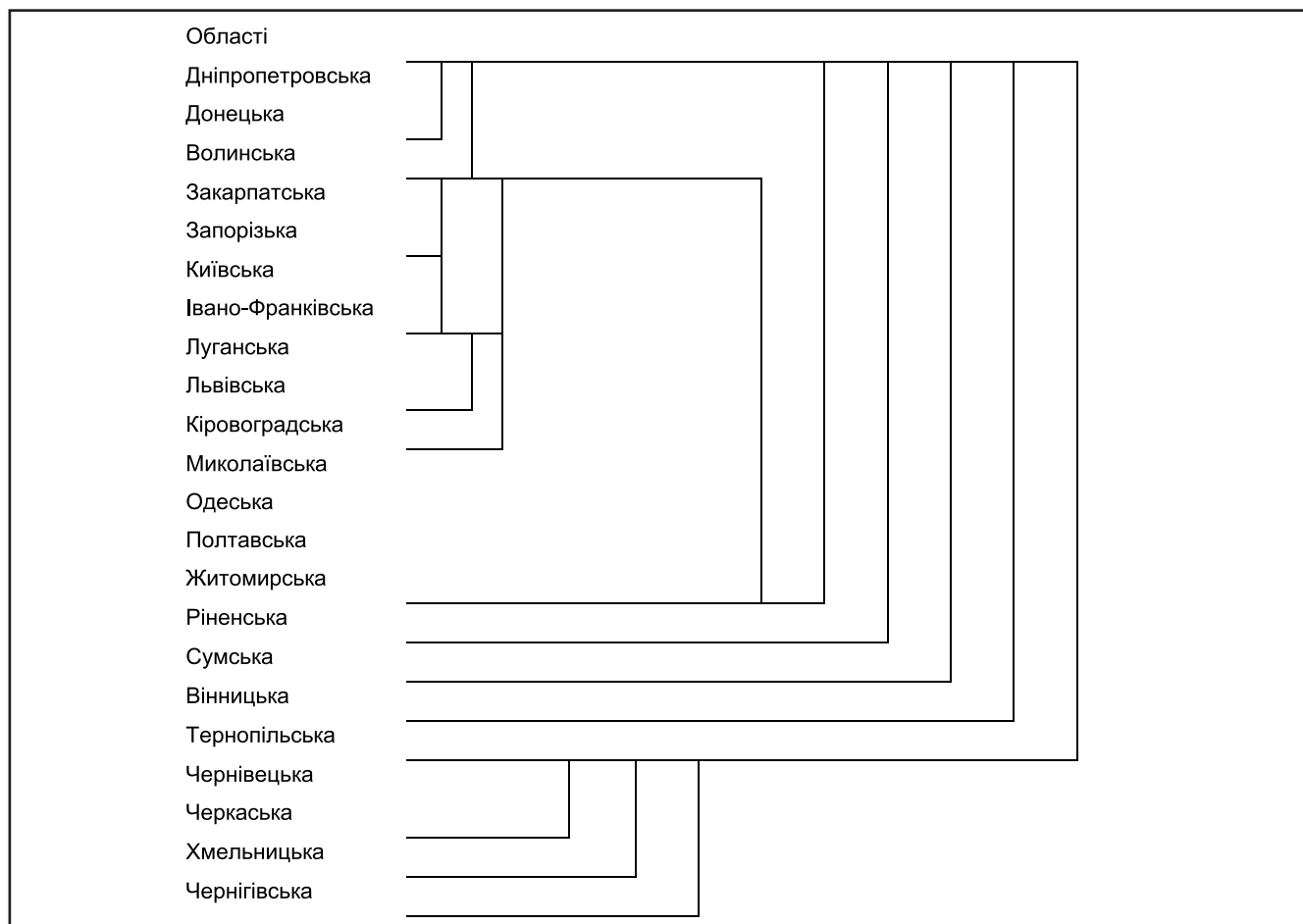


Рисунок 3. Дендрограма схожості підприємств молочної промисловості

для формування територіальних та галузевих кластерів у визначених областях України

На етапі «Формування моделі та системи взаємозв'язків об'єднаної діяльності» проводиться завершальний етап ідентифікації кластерів, а саме, визначається структура кластеру та склад його учасників.

На етапі «Оцінювання індивідуальної та інтегрованої ефективності» зважаючи на структурну неоднорідність та складність кластеру, всю сукупність показників оцінювання ефективності його формування та функціонування доцільно розглядати на рівні індивідуальної ефективності кожного із учасників та інтегрованої ефективності, яка виникає як результат спільних дій.

Індивідуальну ефективність кожного із учасників кластеру формують показники, які оцінюють цілі входження кожного із них в кластерне формування. Серед найголовніших із них є прибуток, рентабельність діяльності, чистий дохід.

Інтегральна ефективність кластеру оцінюється системою показників, які відображають результативність спільної діяльності. Такими показниками є показники економічного та соціального зростання регіону його діяльності. Економічне зростання регіону характеризується показниками приросту чистого доходу, темпом зростання продукції галузі, темпом зростання продукції кластеру в порівнянні з темпом зростання галузі в цілому; частка продукції галузі кластеру в валовому регіональному продукті, зростання рівня зайнятості, зростання рівня заробітної плати, зменшення безробіття, зростання податкових надходжень тощо.

Висновки

Сформовані науково-методичні підходи до формування кластерів в молочній промисловості відображають логічну послідовність дій процесу створення кластеру на умовах збалансованості економічних інтересів всіх його учасників, дозволяють оцінювати можливості його формування на визначеній території діяльності підприємств молочної промисловості. На основі проведених аналітичних досліджень виявлена мета та сформовані задачі розвитку молочних підприємств, реалізація яких можлива лише завдяки формуванню договірних відносин з усіма учасниками ринку. Застосування процесного підходу дозволило сформулювати логічну цілісність етапів, орга-

нізаційних процедур, методів дослідження, використання яких на кожному із етапів забезпечує реалізацію визначеної мети та вирішення задач утворення кластеру.

Запропоновані методичні підходи до формування кластерів в молочній промисловості, реалізують логічну послідовність дій щодо створення кластеру на умовах збалансованості економічних інтересів всіх його учасників. Етапи формування кластеру реалізують визначені цілі та дозволяють забезпечити доцільність та достовірність реалізації мети кластеризації.

Список використаних джерел

1. Уткін В.П. Передумови, моделі та структури промислових кластерних об'єднань [Електронний ресурс] / В.П. Уткін // Вісник економічної науки України. – 2021. – № 2. – С. 191–196. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2021_2_27
2. Гросул В. Інтеграція підприємств і формування кластерних структур у сфері харчування [Електронний ресурс] / В. Гросул, О. Круглова, Т. Мікртчян, С. Зубков, О. Тімченко // Agricultural and resource economics: international scientific e-journal. – 2021. – Vol. 7, № 2. – С. 119–140. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/areis_2021_7_2_9
3. Кірова Л.Л. Проблеми та перспективи розвитку агропромислових кластерів [Електронний ресурс] / Л.Л. Кірова, Л.І. Міхов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2021. – № 1. – С. 105–110. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2021_1_17
4. Шура Н.О. Використання потенціальних кластерів в оцінці економічного потенціалу підприємств [Електронний ресурс] / Н.О. Шура, І.Г. Поліщук. // Ефективна економіка. – 2021. – № 4. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2021_4_52
5. Васильченко А.О. Аналіз міжнародного досвіду використання інструментів формування кластерних систем [Електронний ресурс] / А.О. Васильченко, Л.Ю. Матвійчук // Часопис економічних реформ. – 2022. – № 1. – С. 14–23. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2022_1_5
6. Цалан М.І. Процеси кластеризації у країнах Європи [Електронний ресурс] / М.І. Цалан // Modern economics. – 2020. – № 21. – С. 230–235. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2020_21_38
7. Урсакій Ю.А. Роль інноваційних кластерів в промисловості [Електронний ресурс] / Ю.А. Урсакій

// Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2021. – Вип. 1. – С. 53–70. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2021_1_6

8. Гнатенко І.А. Управління проектами кластеризації інноваційного підприємництва агропродовольчої сфери в умовах реалізації стратегії сталого розвитку, глобалізації, діджиталізації, економічної культури суспільства, логістичного та кадрового менеджменту [Електронний ресурс] / І.А. Гнатенко, Є.О. Снітко, Р.В. Марков, В.П. Уткін // Формування ринкових відносин в Україні. – 2021. – № 9. – С. 106–113. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2021_9_16

9. Янченко З.Б. Інноваційні кластери. Адаптація кращого світового досвіду до вітчизняних реалій [Електронний ресурс] / З.Б. Янченко // Бізнес Інформ. – 2017. – № 5. – С. 62–66. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_5_11

10. Юхнов Б.Ю. Актуалізація використання кластерної моделі в інноваційному розвитку економіки України [Електронний ресурс] / Б.Ю. Юхнов, Д.О. Корсаков, Я.В. Юхман // Бізнес Інформ. – 2021. – № 10. – С. 63–69.

11. Нечипоренко О.М. Методологія оцінки ефективності діяльності науково-інноваційних кластерів [Електронний ресурс] / О.М. Нечипоренко, Ю.М. Носенко, Л.М. Сінельник // Економіка АПК. – 2021. – № 3. – С. 81–88. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2021_3_10

References

1. Utkin V.P. (2021) Prerequisites, models and structures of industrial cluster associations. Herald of economic science of Ukraine. No. 2, p. 191–196. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2021_2_27

2. Grosul V., Kruglova O., Mkrtchyan T., Zubkov S., Timchenko O. (2021) Integration of enterprises and the formation of cluster structures in the food sector. Agricultural and resource economics: international scientific e-journal. Vol. 7, No. 2. pp. 119–140. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/areis_2021_7_2_9

3. Kirova L. L., Mikhov L. I. (2021) Problems and prospects of development of agro-industrial clusters. Bulletin of the Berdyan University of Management and Business. No. 1., p. 105–110. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2021_1_17

4. Shura N. O., Polishchuk I. G. (2021) The use of potential clusters in the assessment of the economic potential of enterprises. Efficient economy. No. 4. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2021_4_52

5. Vasylychenko A. O., Matviychuk L. Yu. (2022) Analysis of the international experience of using cluster system formation tools. Journal of economic reforms. No. 1., p. 14–23. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2022_1_5

6. Tsalan M. I. (2020) Clustering processes in European countries. Modern economics. – No. 21., p. 230–235. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2020_21_38

7. Ursakiy Yu. A. (2021) The role of innovation clusters in industry. Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute. Economic sciences. Issue 1., p. 53–70. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2021_1_6

8. Hnatenko I. A., Snitko E. O., Markov R. V., Utkin V. P. (2021) Management of clustering projects of innovative entrepreneurship in the agri-food sector in the conditions of implementation of the strategy of sustainable development, globalization, digitalization, economic culture of society, logistics and personnel management. Formation of market relations in Ukraine. No. 9., p. 106–113. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2021_9_16

9. Yanchenko Z. B. (2017) Innovation clusters. Adaptation of the best world experience to domestic realities. Business Inform. No. 5., p. 62–66. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_5_11

10. Yukhnov, B. Yu., Korsakov D. O., Yuhman Ya. V. (2021) Update of the use of the cluster model in the innovative development of the economy of Yuhnov. Business Inform. No. 10, p. 63–69.

11. Nechyporenko O. M., Nosenko Yu. M., Sinelnik L. M. (2021) Methodology for evaluating the effectiveness of science and innovation clusters. Economy of APC. – 2021. – No. 3. – P. 81–88. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2021_3_10

Дані про автора

Ніколаєнко Світлана Миколаївна,

асистент кафедри обліку та аудиту Національного університету харчових технологій

e-mail: snnikolaienko@gmail.com

ORCID ID 0000-0001-8903-6163

Data about the author

Nikolaienko Svitlana,

Senior lecturer of the department of Accounting and Auditing of the Institute of Economics and Management National University of Food Technologies

e-mail: snnikolaienko@gmail.com

Організаційно–економічні засади формування фінансового потенціалу підприємства

Предметом дослідження є організаційно–економічні засади формування фінансового потенціалу підприємства.

Метою дослідження є визначити основи формування фінансового потенціалу підприємства за джерелами.

Методи дослідження. У роботі використані діалектичний метод наукового пізнання, метод аналізу і синтезу, порівняльний метод, метод узагальнення даних.

Результати роботи. У статті окреслено зміст формування потенціалу підприємства. Наведений потенційний склад джерел формування інвестиційних проектів. Визначені етапи процедури вибору раціональних для підприємства джерел фінансування.

Висновки. Системний підхід до фінансового управління економічним зростанням на підприємстві вимагає розуміння його як комбінованого варіанту розвитку у вигляді зростання продажів, валової виручки, рентабельності власного капіталу і відновлення ліквідності, що втрачається на початку інвестування, при поєднанні методів самофінансування і зовнішнього фінансування. При фінансуванні нарощування фінансового потенціалу одним з першочергових і найбільш складних завдань є вибір варіанту поєднання зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування. Як один з головних критеріїв оптимальності поєднання самофінансування і зовнішнього фінансування є прийняття критерію підвищення ринкової вартості компанії.

Ключові слова: підприємство, фінансовий потенціал, рентабельність, конкурентоспроможність, ефективність, інвестиції, інформація, доходи, витрати, фінансові ресурси.

КРАМЧЕНКО Р.А.

Organizational and economic principles of the formation of the financial potential of the enterprise

The subject of the study is the organizational and economic principles of the formation of the financial potential of the enterprise.

The purpose of the study is to determine the basis of the formation of the financial potential of the enterprise by sources.

Research methods. The work uses the dialectical method of scientific knowledge, the method of analysis and synthesis, the comparative method, and the method of summarizing data.

Work results. The paper outlines the content of enterprise potential formation. The potential composition of sources of formation of investment projects is given. The stages of the procedure for choosing rational sources of financing for the enterprise are defined.

Conclusions. A systematic approach to financial management of economic growth at the enterprise requires its understanding as a combined development option in the form of growth of sales, gross revenue, profitability of own capital and restoration of liquidity that lost at the beginning of investment, when combining methods of self-financing and external financing. When financing the building up of financial potential, one of the primary and most difficult tasks is the choosing a combination option of external and internal sources of financing. One of the main criteria for the optimality of the combination of self-financing and external financing is the adoption of the criterion of increasing the market value of the company.

Keywords: enterprise, financial potential, profitability, competitiveness, efficiency, investments, information, income, expenses, financial resources.

Постановка проблеми. На сьогодні загальний стан фінансів суб'єктів реального сектора економіки України близький до критичного. У свою чергу, від стану фінансового потенціалу і ефективності його використання підприємствами залежить економічний і фінансовий добробут не

лише самих суб'єктів господарювання, але і держави, і суспільства в цілому. При гострій нестачі власних доходів для розвитку позикові джерела інвестування залишаються важкодоступними основній масі підприємств. З огляду на це важливою особливістю формування фінансового потенціалу стає механізм адаптації планів підприємства до змінних зовнішніх умов розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фінансовий потенціал підприємства, питання його формування, побудови ефективної системи управління ним, у своїх працях розглядають П. Єгоров, Ф. Журавка, П. Комарецька, І. Мойсеєнко, Е. Терещенко та ін. Однак, у вітчизняній літературі бракує комплексного дослідження теоретико-методичних засад формування фінансового потенціалу суб'єктів реального сектора економіки, тому вони потребують подальшого вивчення.

Мета статті – визначити основи формування фінансового потенціалу підприємства за джерелами.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий потенціал є складною економічною системою, для якої характерні специфічні властивості. Зміст формування потенціалу підприємства може бути описаний як процес визначення та створення спектра підприємницьких можливостей, виділення його структурних елементів та віднайдення певних організаційних форм з метою стабільного розвитку та ефективного відтворення. Тобто, процес формування потенціалу підприємства є складовою економічної системи з притаманними тільки їй певними закономірностями, а саме цілісності, інтегративності, комунікативності, ієрархічності, еквіфінальності.

Більшість вітчизняних підприємств виживають шляхом пошуку короткострокових джерел фінансування, продажу основних засобів, диверсифікації виробництва. Але низька результативність зазначених методів у поєднанні з відсутністю системного підходу призводить до розпилення наявних фінансових ресурсів та втрати конкурентоздатності.

Системний підхід до фінансового управління економічним зростанням на підприємстві вимагає розуміння його як комбінованого варіанту розвитку у вигляді зростання продажів, валової виручки, рентабельності власного капіталу і відновлення ліквідності, що втрачається на початку інвестування, при поєднанні методів самофінансування і зовнішнього фінансування.

Після ухвалення рішення про доцільність реалізації цих фінансових цілей, завдань і напрямів розвитку і збільшення фінансового потенціалу підприємства виникає проблема раціоналізації поєднання джерел фінансування. Розглянемо в комплексі класифікацію видів фінансування за декількома ознаками.

Залежно від терміну, на який потрібне фінансування, розрізняють: короткострокове фінансування (до 1 року), довгострокове фінансування (більше 1 року). Цілі короткострокового фінансування: поповнення оборотних коштів (оборотного капіталу); закупівля сировини; фінансування незавершеного виробництва, запасів готової продукції; виплата зарплати та ін. Цілі довгострокового фінансування: забезпечення розвитку і зростання компанії; впровадження нових технологій, нових продуктів, устаткування; розвиток дистрибуторської мережі; розвиток систем управління і ін.

Залежно від природи джерел розрізняють внутрішні і зовнішні джерела фінансування, класифікація яких виглядає таким чином. Короткострокові внутрішні джерела фінансування: реструктуризація дебіторської і кредиторської заборгованості; продаж активів; власні джерела: прибуток, фонди; амортизація; зниження рівня запасів. Короткострокові зовнішні джерела фінансування: кредити і позики; випуск векселів та інших боргових інструментів; дотації, субсидії, державна підтримка. Довгострокові внутрішні джерела фінансування: здача в оренду приміщень, устаткування; продаж активів; продаж збиткових напрямів бізнесу, неосновних виробництв; реінвестування прибутку, зменшення дивідендних виплат. Довгострокові зовнішні джерела фінансування: кредити і позики; емісія акцій і облигацій; бартер; факторинг, форфейтинг; лізинг; проектне фінансування; концесійні угоди; державні гарантії, податкові пільги, гранти та ін.

Відповідно до структури пасивів і необхідності повернення залучених коштів розрізняють: власні кошти (емісія акцій, прибуток, фонди підприємства, гранти, бюджетне фінансування); позикові кошти (емісія облигацій, кредити і позики, лізинг).

В основі фінансування економічного зростання лежить структура джерел фінансування інвестицій, організованих в межах багатоканального фінансування державних і приватних інвестиційних програм, проектів і проектного фінансування в цілому.

Таблиця 1. Потенційний склад джерел фінансування інвестиційних проектів

Група	Тип	Організаційна структура джерел в групі
Державні ресурси	власні	Державний бюджет. Місцеві бюджети. Позабюджетні фонди.
	залучені	Засоби державної кредитної системи і державної страхової системи.
	позикові	Державні запозичення.
Ресурси підприємств	власні	Власні інвестиційні ресурси підприємств
	залучені	Внески, пожертвування, продаж акцій
		Інвестиційні ресурси інвестиційних компаній–резидентів, в тому числі пайових інвестиційних фондів
		Інвестиційні ресурси страхових компаній–резидентів
		Інвестиційні ресурси недержавних пенсійних фондів резидентів
	позикові	Банківські, комерційні кредити, бюджетні і цільові кредити
Інвестиційні ресурси іноземних інвесторів, включаючи комерційні банки. Міжнародні фінансові інститути, інституційні інвестори, підприємства		

* складено автором

Повний склад можливих джерел фінансування інвестиційних проектів представлений в таблиці.

Структура джерел і організаційних форм учасників фінансування формує цілісну модель фінансування економічного зростання в країні і нарощування фінансового потенціалу підприємств, яка базується на фінансуванні інвестиційних проектів і має бути процесом залучення і використання фінансових коштів з різних джерел і від різних учасників.

Фінансування інвестицій в основні активи (устаткування, транспортні засоби, машини) і в нематеріальні (технології, патенти) характерні для крупних програм підтримки країн і компаній, що перебувають в умовах глибокої кризи. При цьому здійснюється великомасштабне і довгострокове фінансування з процедурами його здешевлення (капіталозаощадження) при домінуванні зовнішнього фінансування над внутрішнім. У той же час, фінансування інвестицій в оборотні активи (запаси) характерні для звичайних планів підтримки стабільності поточної діяльності як в умовах криз, так і в умовах підйомів. При цьому здійснюється дрібномасштабне і короткострокове фінансування без процедур його здешевлення (капіталозбереження) при домінуванні самофінансування над зовнішнім.

При фінансуванні економічного зростання (нарощування фінансового потенціалу) одним з першочергових і найбільш складних завдань фінансового менеджера є вибір варіанту поєднання зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування. Для цього недостатньо визначити загальний обсяг фінансових коштів, матеріальних і інших ресурсів, потрібних для реалізації поставленого завдання.

Менеджери повинні обґрунтувати вигідність і доцільність поєднання різних джерел фінансування. Нерідко проект модернізації виробництва не можуть завершити через брак коштів у процесі його реалізації на погашення заборгованостей кредиторам. У результаті проект або консервується, або фінансується з додаткових джерел (проте витрати на це можуть перетворити проект на збитковий), або переходить у власність інших осіб. Останнє означає, що фактично проект стає банкрутом. Помилка у виборі фінансування навіть одного проекту може викликати і банкрутство всієї компанії. Тому для більшої частини зарубіжних компаній типова структура фінансування, в якій перевага дається власному фінансуванню.

Процедуру вибору раціональних для компанії джерел фінансування (при вирішенні конкретної проблеми або проекту) можна розбити на п'ять етапів:

Відповіді на питання: для чого потрібні кошти, скільки, на який термін, можливе забезпечення і т.д.

Формування переліку потенційних джерел фінансування.

Ранжування джерел фінансування за показником вартості (обслуговування) кожного джерела в порядку зростання вартості.

4. Розрахунки ефективності проекту з урахуванням певного джерела фінансування або їх поєднання, починаючи з найдешевших.

5. Вибір найбільш раціонального поєднання джерел не тільки за показниками ефективності проекту, але і з урахуванням критерію вартості компанії (бізнесу).

Останніми роками низка компаній, прагнучи максимально використовувати переваги кредитної системи і отримати вищі доходи, збіль-

шили частку зовнішнього фінансування до 70–80%, хоча це значно понизило їх фінансову стійкість і збільшило ризики інвестування в них, що виправдане тільки при досягненні необхідного рівня рентабельності власного капіталу і ефективному ризик–менеджменті.

Для стабілізації фінансування економічного зростання необхідно орієнтуватися не тільки на зростання рентабельності власного капіталу, але і на зростання фінансової стійкості компанії в довгостроковому періоді.

Висновки

Системний підхід до фінансового управління економічним зростанням на підприємстві вимагає розуміння його як комбінованого варіанту розвитку у вигляді зростання продажів, валової виручки, рентабельності власного капіталу і відновлення ліквідності, що втрачається на початку інвестування, при поєднанні методів самофінансування і зовнішнього фінансування. При фінансуванні нарощування фінансового потенціалу одним з першочергових і найбільш складних завдань є вибір варіанту поєднання зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування. Як один з головних критеріїв оптимальності поєднання самофінансування і зовнішнього фінансування є прийняття критерію підвищення ринкової вартості компанії.

Список використаних джерел

1. Білик М. Д. Фінансове планування на підприємствах в сучасних умовах. Фінанси України. 2006. № 4. С. 133–141.
2. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Важинський Ф. А., Індус К. П. Міжнародні фінанси і фінансовий менеджмент в задачах та прикладах: навчальний посібник. Львів: Вид-во ННВК «АТБ», 2020. 161 с.
3. Важинський Ф. А., Колодійчук А. В. Маркетингове дослідження в системі управління конкурентоспроможністю підприємств. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. Львів: РВВНЛТУ України. 2009. Вип. 19 (1). С. 125–130.
4. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Черторижський В. М. Фактори інноваційного розвитку промисловості. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. 2011. Вип. 21 (11). С. 201–205.
5. Гаврилко П. П., Лалакулич М. Ю., Колодійчук А. В. Основні фактори виникнення кризових явищ на промислових підприємствах. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. 2012. Вип. 22 (4). С. 158–164.

6. Колодійчук А. В., Гуштан Т. В., Молнар О. С., Василюха Н. В., Чобаль Л. Ю. Міжнародні перевезення в міжнародній економіці: підручник. Львів: Вид-во ННВК «АТБ», 2021. 189 с.

7. Колодійчук А. В. Інформація як фактор інноваційного розвитку економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. №5/1 (132). С. 58–62.

8. Колодійчук А. В., Пісний В. М. Особливості функціонування машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (13). С. 172–178.

9. Колодійчук А. В., Пісний В. М., Семчук Ж. В. Сутність інновацій, структура та основні етапи інноваційного процесу. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (9). С. 191–196.

10. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. К.: 2005. 352 с.

11. Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (8). С. 183–187.

12. Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (10). С. 222–227.

References

1. Bilyk, M. D. (2006). Finansove planuvannya na pidpryyemstvakh v suchasnykh umovakh [Financial planning at enterprises in modern conditions]. *Finansy Ukrayiny – Finances of Ukraine*, 4, 133–141. [in Ukrainian].
2. Havrylko, P. P., Kolodiychuk, A. V., Vazhynskyy, F. A., & Indus, K. P. (2020). *Mizhnarodni finansy i finansovyy menedzhment v zadachakh ta prykladakh* [International Finance and Financial Management in Problems and Examples]: Textbook. Lviv: ATB Publishing. [in Ukrainian].
3. Vazhynskyy, F. A., & Kolodiychuk, A. V. (2009). *Marketynhovi doslidzhennya v systemi upravlinnya konkurentospromozhnisty pidpryyemstv* [Marketing research in the system of competitiveness management of enterprises]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (1) (pp. 125–130). [in Ukrainian].
4. Havrylko, P. P., Kolodiychuk, A. V., & Chertoryzhskyy, V. M. (2011). *Faktory innovatsiynoho rozvytku promyslovosti* [Factors of innovation development of industry]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 21 (11) (pp. 201–205). [in Ukrainian].

5. Havrylo, P. P., Lalakulych, M. Yu., & Kolodiychuk, A. V. (2012). Osnovni factory vynykennya kryzovykh yavlyshch na promyslovykh pidpryyemstvakh [The main factors of emergence of crisis phenomena in industrial enterprises]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 22 (4) (pp. 158–164). [in Ukrainian].

6. Kolodiychuk, A. V., Hushtan, T. V., Molnar, O. S., Vasylykha, N. V., & Chobal, L. Yu. (2021). *Mizhnarodni perevezennya v mizhnarodniy ekonomitsi* [International transportation in the international economy]: Textbook. Lviv: ATB Publishing [in Ukrainian].

7. Kolodiychuk, A. V. (2012). Informatsiya yak faktor innovatsiyoho rozvytku ekonomiky [Information as a factor of innovation development of the economy]. In *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini* [Formation of market relations in Ukraine]: Vol. 5/1 (132) (pp. 58–62). [in Ukrainian].

8. Kolodiychuk, A. V., & Pisnyy, V. M. (2009). Osoblyvosti funktsionuvannya mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny [Features of functioning of machine-building enterprises at the current stage of development of the economy of Ukraine]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (13) (pp. 172–178). [in Ukrainian].

9. Kolodiychuk, A. V., Pisnyy, V. M., & Semchuk, Zh. V. (2009). Sutnist' innovatsiy, struktura ta osnovni etapy innovatsiyoho protsesu [The essence of innovation, the structure and the main stages of the innovation process]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bul-

letin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (9) (pp. 191–196). [in Ukrainian].

10. Krasnokutska, N. S. (2005). *Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsinka* [Potential of the enterprise: formation and assessment]: Manual. Kyiv. [in Ukrainian].

11. Sopilnyk, L. I., & Kolodiychuk, A. V. (2009). Teoretichni aspekty upravlinnya konkurentospromozhnisty pidpryyemstv [Theoretical aspects of enterprise competitiveness management]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (8) (pp. 183–187). [in Ukrainian].

12. Sopilnyk, L. I., & Kolodiychuk, A. V. (2009). Upravlinnya konkurentospromozhnisty mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny [Management of competitiveness of machine-building enterprises at the present stage of development of Ukrainian economy]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (10) (pp. 222–227). [in Ukrainian].

Дані про автора

Крамченко Ростислав Анатолійович,

к.е.н., доцент Львівської філії ПВНЗ «Європейський університет»

e-mail: rostkram65@ukr.net

Data about the author

Rostyslav Kramchenko,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Lviv branch of the European University

e-mail: rostkram65@ukr.net

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 331.522.4

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7441857>

ШЕДЯКОВ В.Є.

Регіоналізація в удосконаленні економічної стратегії

Предмет дослідження – процеси регіоналізації економічних відносин.

Метою написання статті є розгляд діапазону можливостей регіоналізації та арсеналу його ефективного політико-економічного використання.

Методологія проведення роботи заснована на дослідженнях соціально-економічних динамік.

Інформаційну базу дослідження становлять нормативні акти, вітчизняні та зарубіжні публікації, дослідження з питань змісту міжнародних економічних відносин, спрямованості і характеру мегатрендів світового розвитку, ролі перехідних періодів, співвідношення стратегії і тактики в прийнятті організаційно-управлінських рішень.

Результати роботи – проведено аналіз продуктивного використання можливостей перехідного періоду в проведенні регіоналізації. Процеси міжнародних, багаторівневих регіональних і національних змін різновекторних і включають заздалегідь різношвидкісні тенденції. Перехід до нової політико-економічної парадигми кардинально змінює вікно можливостей, впливаючи на співвідношення об'єктивних і суб'єктивних факторів розвитку. Перехідний період при здійсненні трансформацій вимагає скурпульозності рішень по оптимізації і черговості етапів, особливо ретельного відбору дерева цілей і засобів, оскільки таїть потенціал не тільки коротко- і середньо-, а й довгострокових наслідків.

Висновки. Час кардинальних змін передбачає розковування творчої активності. Для домінування творчого вектора трансформацій необхідним є ретельне врахування регіональних умов господарювання. Що, в свою чергу, орієнтує на нову якість балансу стратегії, тактики і оператіки перетворень.

Ключові слова: сталий розвиток, творча активність, стратегія, тактика, оператіка, кластери розвитку.

SHEDYAKOV V.E.

Regionalization in improving economic strategy

The subject of the research is the processes of regionalization of economic relations.

The purpose of this article is to consider the range of possibilities for regionalization and the arsenal of their effective political and economic using.

The methodology of the work is based on studies of socio-economic dynamics.

The information base of the research consists of regulations, domestic and foreign publications, research on the content of international economic relations, the direction and nature of megatrends in world development, the role of transition periods, the ratio of strategy and tactics in making organizational and managerial decisions.

Results of the work – an analysis of the productive use of the possibilities of the transition period in regionalization was carried out. The processes of international, multilevel regional and national changes are multi-vector and include deliberately different-speed tendencies. The transition to a new political and economic paradigm radically changes the window of opportunity, influencing the ratio of objective and subjective factors of development. The transitional period in the implementation of transformations requires scrupulousness of decisions on optimization and the order of stages, especially a careful selection of the tree of goals and means, since it conceals the potential not only short and medium, but also long-term consequences.

Conclusions. The time of cardinal changes presupposes the unleashing of creative activity. For the dominance of the creative vector of transformations, careful consideration of regional economic conditions is required. This, in turn, focuses on the new quality of the balance of strategy, tactics and operations of transformations.

Key words: sustainable development, creative activity, strategy, tactics, operations, development clusters.

Постановка проблеми. Збереження реального суверенітету і якості соціально-економічного становища нині, коли втрачені глобальні хвилі попередніх модернізацій, вимагає використання моделі гіперіндустріалізації з її діапазоном можливостей і небезпек [1–5]. Постглобальні ресурсно-методологічні умови істотно розширюють уявлення про шляхи збільшення і використання накопичених передумов сталого соціально-економічного розвитку. Причому сьогодні господарські цикли включають вузли значно віддалені один від одного, кожен з яких бере участь у конкурентній боротьбі на своєму ярусі господарювання. З одного боку, під впливом нових глобальних тенденцій активно посилюється взаємозалежність виробничих ланок, дисципліна взаємодії контрагентів, кооперація і співпраця партнерів. Той глобальний рівень розвитку громадського характеру і змісту праці, що, пройшовши низку закономірних етапів, який, нарешті, досягнутий, означає, зокрема, що нині вже значимість власних результатів діяльності кожного визначається входженням в сукупну працю. З іншого боку, форми поділу праці ґрунтуються на приватному інтересі і приватній власності, а тому фіксуються різноманітними власниками, серед яких все помітніше роль багатонаціональних корпорацій і регіонів, диверсифікація діяльності котрих будується в залежності від конкретної конфігурації інтересів. У цій ситуації забезпечення та просування громадських і приватних інтересів вияв-

ляються все більш взаємозалежними, а моделі їх продуктивної взаємодії на регіональному рівні – різноманітнішими. Умови пострадянського транзиту збагачують господарську ситуацію.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У підходах і роботах Л. Абалкіна, У. Бека, П. Б'юкенена, В. Вазюліна, І. Валлерстайна, Р. Газенко, В. Гееця, С. Глазьєва, В. Глушкова, А. Горця, Р. Грінберга, С. Гуренко, Дж. Гелбрейта, Е. Гембла, М. Делягіна, А. Дзасохова, В. Єфімова, Р. Жінко, В. Зомбарта, Л. Івашова, Д. Каляїча, М. Кастельса, В. Катасонова, Дж. Корбина, М. Корнфорта, П. Лебедева, Е. Лібанової, І. Лукінова, Е. Люттвака, Г. Малінецкого, В. Медведєва, Ю. Осипова, І. Острецова, В. Павлова, Ю. Палкіна, Ю. Пахомова, С. Переслегіна, Д. Перетолчина, К. Петрова, В. Пякіна, В. Сагатовського, Б. Сандерса, Т. Сергейцева, Ю. Соколова, Г. Спенсера, Г. Фетісова, С. Хелемендіка аналізується коридор індивідуальних і командних можливостей управлінського вибору. Теоретико-методологічні основи наукового освоєння даного напрямку пов'язані з освоєнням підходів аналітиків, поперше, спрямованості, характеристик і тенденцій трансформацій соціальних цілісностей (Ж. Алфьоров, М. Анісімов, В. Арнольд, В. Афанасьєв, Д. Белл, Л. Берталанфі, Ф. Гуаттарі, В. Дрожжин, Е. М. Лапін, В. Катасонов, М. Кітінг, Р. Косолапов, Дж. Курт, Л. Ларуш, Ж.-Ф. Ліотар, В. Парето, Т. Парсонс, К. Петров, Г. Рейнгольд, Т. Сакайя, М. Сторпер, Й. Хейзінги, О. Чернова, Ф. Шле-

гель, Ж. Еллюль, А. Етционі), по-друге, взаємодії культурно-цивілізаційних світів (Р. Арон, А. Ахієзер, А. Ачлей, З. Бжезинський, О. Бісмарк, Т. Богдан, Ф. Бродель, К. Гаджієв, М. Данилевський, М. Інтрілігейтор, Д. Калаіч, Г. Кіссінджер, А. Кокошин, Ф. Ліст, Е. Ожиганов, А. Тойнбі, В. Федотова, О. Шпенглер), по-третє, українського регіонального контексту глобальних змін (Е. Афонін, М. Войнаренко, В. Гриньов, М. Грушевський, В. Дергачов, М. Єфремова, Є. Копатько, Є. Кушнарєв, В. Малинкович, В. Мещеряков, Н. Можайкіна, В. Остапчук, І. Островський, В. Скачко, В. Симоненко, В. Соколов, Е. Соловійов, В. Суслов, І. Франко, В. Чужиков). Але все ще потребують подальшого уточнення можливості регіоналізації на перетині часу міжпарадигмального переходу і посилення різноякісних кластерів розвитку.

Отже **метою** написання **статті** є вивчення арсеналу можливостей регіоналізації та шляхів їх найбільш повного політико-економічного використання.

Виклад основного матеріалу. Здійснення сталого розвитку в заздалегідь нестійких умовах вимагає не тільки гнучкості організації, планування і стимулювання, а й використання широкого діапазону регіональних відмінностей. Регіоналізація – одна з яскравих та виразних характеристик постглобальності; яка втілює важливу властивість стратегічного курсу, а зовсім не данину політико-економічної кон'юнктури. Так, врахування становлення різнорівневих регіонів: насамперед, мега-, мезо-, макро-, мікрорівнів – стало обов'язковою умовою застосування ефективних моделей розвитку. Регіональні кластери – потенційні джерела розвитку (як окремих напрямів та промислових циклів, так і рівня суспільної згоди) [1–5]. Під спудом колишніх тенденцій і старих фактів динамічно відбувається структурування та формоутворення вже визрілої нової парадигми: виникають не тільки передумови майбутнього, але розгортається рівень реалізації повноважень і загроз у новій суспільно-технологічній парадигмі. Як відомо, на суспільному роздоріжжі загострюється вибір: чи діяти відповідно до логіки правлячих угруповань чи в інтересах народів, керуватися мотивами егоцентризму чи набагато глибшими цілями. Наростання характеристик постглобальності, зокрема, комплексна регіоналізація світу (насамперед, на основі базових ціннісно-смыслових комплексів культурно-ци-

вілізаційних світів) за регулярності обмінів матеріальними та духовними благами у глобальному масштабі, – втілюється в новій стратегічній реальності. При цьому, з одного боку, подолання скупченості, розосередження та перехід до опори на життєві сили власного культурно-цивілізаційного світу корелюють із забезпеченням природо-подібності та органічності громадської організації. З іншого боку, при осьовому значенні для (макро) регіонів базових ціннісно-смыслових комплексів по-різному потужне звучання (аж до визначального) можуть набувати військово-політичних, релігійно-етнічних, економічних факторів консолідації та формування і роль регіональних ідентичностей [6–9]. Постглобалізм найбільш опукло проявляється як якість, по-перше, розуміння/сприйняття/уявлень і, по-друге, освоєння дійсності, що складається, в рамках матеріальних і духовних практик. Водночас підвищення ролі регіонів може не лише підтримати, а й стати силою сприяння обвалу держави, послужити як творенню, так і руйнуванню. Безумовно, регіоналізація має стати механізмом не виставлення перегородок з метою запобігання чи ускладнення та спотворення загальних назрілих реформ щодо оздоровлення суспільства та економіки, а саме прив'язки їх до конкретних умов, збагачення господарської інноватики місцевими можливостями. Регіоналізація як елемент адміністративно-управлінських трансформацій – один із плідних напрямів децентралізації. Вирішення завдань стійкості у нестійкому середовищі істотно впливає на розуміння ресурсно-методологічних баз забезпечення ефективності, підштовхуючи до інтеграції в управлінських композиціях регіональної геостратегії можливостей керованих, самоврядних та некерованих структур, використанню при цьому позараціональних установок та неусвідомлених мотивів поведінки. Сама наявність середовища квазідемократичних соціально-політичних утворень, з одного боку, дозволяє їх елітам за зовнішніми формами приховувати відмінний від них зміст, але, з іншого, робить їх уразливими до впливів під гаслами реалізації цінностей, що декларуються. У цьому контексті вкрай актуально виявляється якість геостратегічного позиціонування регіональних систем: збереження власної ідентичності – або перетворення на живильне середовище імітації псевдозахідного суспільства та зовнішнього управління.

Постглобальність, з одного боку, трансформує міру взаємин соціалізації та індивідуалізації, з іншого, – множить конкретно-різноманітні підходи і моделі регіоналізації. Зокрема, концентрація та максимізації вивільняється творчій активності робить неминучим розвиток регіональних форм її реалізації. Одночасно, ера постглобалізму та штучного інтелекту міцно пов'язала конкурентоспроможність з регіональними відмінностями, посиливши, тим самим, вплив ціннісно-сміслових комплексів культурно-цивілізаційних світів та реактуалізував елементи протекціонізму. Нині знання стає визначальним елементом суспільно необхідної праці; основне джерело вартості – творчий, насамперед інтелектуальний потенціал, а не психофізичні зусилля працівника; пріоритет стратегій розвитку – виробництво знань та їх ефективне застосування; демократизуються системоутворюючі відносини суспільства (праці, власності, управління), трансформується суспільне та індивідуальне споживання, ліквідуються основи класичних форм відчуження, з'являється новий тип виробництва, економіка стає соціально глобальною, змінюється тип суб'єкта, предмета та знарядь праці у соціально-економічній та інституційній структурах суспільного відтворення. Зокрема виконання державою всієї повноти обсягу своїх зобов'язань перед кожним: економічних, соціальних, екологічних, політичних, культурних та ін. – неодмінна умова створення середовища найбільш масової творчої активності населення. Регіоналізація – природний елемент послідовної екологізації життя, зокрема, – забезпечення доступу до суспільного потенціалу. Тим часом панування ілюзорно-відчужених форм загальності не просто перешкоджає розвитку, а й є згубним для матеріальної та духовної культури. У свою чергу, пізньокapіталістична модель на практиці та квазілібералізм у сфері духовної регулярно породжують тоталітаризм, подолання яких стає завданням визвольних сил. Так, подальше просоціальне розгортання сутнісних сил кожного орієнтує комплекс заходів з денацифікації ойкумени, а регіоналізація надає найбільш органічні форми.

Практика підштовхує до послідовного смислового відокремлення понять, з одного боку, «район», «районування» і, з іншого, «регіон», «регіонування». Причому якщо у понятті «район» у відособленні домінує територіальний підхід, то

в «регіоні» виразно помітний управлінсько-організаційний, адміністративний акцент [10–14]. Тобто у останньому випадку акцентується суб'єктивний початок, безпосередньо пов'язаний з організаційно-управлінськими особливостями та ментальними матрицями. При цьому активізація регіоналістики орієнтує як на пошук, забезпечення пріоритетності та культивування «точок розвитку», що дозволяють запустити ланцюгову реакцію позитивних трансформацій, так і на підтримку сприятливого для потрібного вектора змін середовища. Так, щоб бути ефективним, управління повинно відповідати соціальному середовищу, традиціям, завданням, тощо. Тим па-че значимі культурно-цивілізаційні особливості регіонів, сприйняття належного, пріоритетного, бажаного, тощо. при «тонкому налаштуванні», іманентному постглобальності. Культурно-цивілізаційна специфіка таїть величезний потенціал відмінностей, значимих для результатів життєдіяльності. У цій ситуації конфігурація взаємних зобов'язань держави та громадянина отримує додаткові «ресори» – регіони, які для своєї діявості повинні мати адекватні можливості. Універсалізм підходів залишається в минулому, рух до логіки свободи є відмовою від єдності будь-якого базису розвитку. Безумовно, глобалізація нав'язувала канони однаковості як потужну зброю конкурентного забезпечення успіху. Однак уподібнення не завжди заміщає створення свого, але часто сковує історичну творчість, обертається не стільки короткостроковою «економією» і лаконічністю відсилань до прикладу, скільки довгостроковою деструкцією свого культурно-цивілізаційного світу, визріванням в ньому чужорідних елементів. Імітаційно-наслідувальні дії і форми політичного устрою приховують інший зміст, ніж в оригінально-інноваційних моделях, множать кар навальність; зростають в ірраціонально-перетворені рівні суспільного життя. Відповідно, блокується творення, стимулюючи від'їзд за кордон. При цьому відбуваються зміни не тільки окремих соціально-політичних інститутів, а й всього культурного середовища, відносин, структур. Більш того, чим більше відповідним конкретиці стає рішення, тим багатший арсенал можливостей воно відкриває. Бо чим більше підстав у регіону і суспільства, тим більш складною є внутрішня структура, тим більш стійка вона в періоди і відносної стабільності, і форсованих змін,

тим більше здатна до розвитку. Виникає уявлення про новий регіоналізм як породження вже постглобального етапу міжнародних відносин, коли завдання внутрішнього розвитку підпорядковують собі боротьбу за зовнішні ринки (в т.ч. робочої сили, сировини, технологій та ін. – перш за все, високотехнологічні).

Послідовна децентралізація і комплексна регіоналізація – шлях до відновлення якості керованості [15–20]. Безглуздим є насадження зовнішнього канону, необхідний комплекс рішень, що дозволяють в конкретних умовах об'єднати логіки посткризові і розвитку. Регіони можуть отримати якість кластерів позитивних моделей майбутнього при інтеграції на основі єдності інтересів, спільних завдань, усвідомлень, що породжують довіру, традицій і базових ціннісно-сміслових комплексів, можливостей і зусиль бізнесу, влади і суспільства в мережевий / сетцентричної цілісності формальних і неформальних взаємодій партнерства / кооперації і конкуренції, що створює нову якість кумулятивної синергії в єдиному інформаційному просторі. При реалізації регіональної геостратегії необхідно враховувати, як постсучасними тенденціями посилюється тиск соціокультурних чинників управлінсько-регулятивного впливу, а самі господарські динаміки включають множинність акторів і поєднують процеси керовані, самокеровані і некеровані. Таким чином, соціокультурні фактори стають потужними стимуляторами розвитку регіону. Кумулятивний ефект синергії, що підтримує стійкість життєдіяльності і розвитку регіону в нестійкому середовищі, виникає при об'єднанні публічно-приватним партнерством (перш за все, за рахунок механізмів державно-приватного партнерства) різнорівневих інтересів населення. Часи стислих трансформацій, форсованих змін включають здійснення кардинальних, парадигмальних стрибків. Якщо своєчасно не сформувавши моделі, інформаційну інфраструктуру, організаційно-управлінське середовище і структури росту, «точки зростання» можуть перетворитися в резервації архаїчних суспільних устроїв і зони опосередкованих конфліктів. Цілком закономірно, що в якості ефективних організаційно-управлінських форм підтримки балансу стратегії, тактики і оперативки зарекомендували себе, наприклад, кластери розвитку (ядро яких в наступну епоху має науково-освітньо-вироб-

ничий характер). Приходить епоха, що включає в свої визначення характеристики «пізнання», «інформаційної» і т.п., коли для виведення на траєкторії стабільного розвитку органічно зажадається діяльність з отримання, обробки, поширення знання. Вища цінність в економіці визначення світових перспектив – здібності, стало бути, основне завдання управлінських композицій – знаходження ефективних форм об'єднання стратегії, тактики та оперативного мистецтва в максимізації масиву просоціальної творчості. Організаційне рішення суспільного структуривання здійснюється при доповненні культивування Надпроектів розвитку низкою малих і середніх проектів (зокрема, регіональних). Так формується можливість мінімізації ризиків і локалізації збитку при використанні ресурсно-методологічних баз.

Висновки

Час кардинальних змін передбачає розквіт творчої активності, що потребує використання регіональних відмінностей. Разом з тим, впершись в непереборну перешкоду загрози всьому живому від застарілих стратегій, людство і змушене, і має все необхідне, щоб переходити до акценту на інтелектуальні екологічні технології з пріоритетом поваги до навколишнього середовища і гуманізації суспільства. Відповідно, питання соціально відповідальної поведінки набуває кардинального значення. Вектор трансформацій формує різні пріоритети при створенні: як в божественному уподібненні при продукуванні смислів, так і тваринному – при біологічному репродукуванні / розмноженні. При цьому акультурація / соціалізація формує дві альтернативні стратегії: боротьби або за свою цивілізацію, або за себе (з приєднанням до цінностей і сенсів найбільш успішною в даний період історії). Безумовно, регіоналізація має стати механізмом не створенням перешкод з метою запобігання чи ускладнення та спотворення загальних назрілих реформ щодо оздоровлення суспільства та економіки, а саме прив'язки їх до конкретних умов, збагачення господарської інноватики місцевими можливостями. Регіоналізація як елемент адміністративно-управлінських трансформацій – один із плідних напрямів децентралізації.

Нині без комплексних «амортизаторів», що надаються поглибленою регіоналізацією та консо-

лідації сил розвитку в кластерах при радикальних відмінностях підходів на практиці замість геостратегічної оптимізації владних структур часом відбувається «перетягування каната» між угрупованнями, реалізується хаотична лібералізація та відкривається «режим свободи рук» для лобістів. Але якщо не вдасться опанувати ринкові механізми розвитку, вирішення завдань гіперіндустріалізації може перейти до інших моделей устрою. Не знайшовши смаку до свободи суспільство повною мірою може пізнати гіркоту свавілля її обмежень, виборчих тлумачень та суміші з декларацій та тоталітарних дій. Невміння грамотно забезпечити баланс взаємних прав і обов'язків громадянина і держави здатне стати сильним чинником переродження регіоналізму на сепаратизм. Разом з тим, катаклізми перехідного періоду загострюють колишні протиріччя, а відсутність адекватної якості освіти, розуміння та прогнозування разом з егоцентризмом, бюрократизацією та корупцією не дозволяють ні бачити довго- та середньострокові перспективи, ні ефективно реагувати на тенденції, ні хоча б сприймати незручні для себе новини. Натомість поширений прояв стратегічної розгубленості – ігнорування небажаної реальності на користь підтримки всіма способами приемних ілюзій, а заразом – невизначеності та хаосу. Організаційно-управлінське втілення макро- і мікрорівнів соціально-економічних трансформацій взаємозумовлює регіональну міру переваг і недоліків епохи. Як відомо, потенційна сила держави зовсім не завжди реалізується на ділі. Вкрай важливим стає управлінське вміння: професійна компетентність, моральність, методологічна грамотність і вміння її адаптувати до конкретних умов, – а також спрямованість його використання, дерево реальних пріоритетів правлячої групи. Саме забезпечення адекватного Викликам історії, методологічно заможного стратегічного, тактичного і оперативного регулювання, участь кожного в суспільно корисній історичній творчості у праці і управлінні, розширення тим самим суб'єктності трансформацій є вирішальним фактором історії. Для домінування творчого вектора трансформацій необхідним є ретельне врахування регіональних умов господарювання. Що, в свою чергу, орієнтує на нову якість балансу стратегії, тактики і оперативки перетворень. Зокрема, концентрація на максимізації вивільняється творчій активності

робить неминучим розвиток регіональних форм її реалізації. В якості ефективних організаційно-управлінських форм підтримки балансу стратегії, тактики і оперативки зарекомендували себе, наприклад, кластери розвитку.

Список використаних джерел

1. Wallerstein I. *World-Systems Analysis. An Introduction*. Durham and London: Duke University Press, 2004. 110 p.
2. Flew T. *Post-Globalisation*. *Javnost*. 2018. № 25. P. 102–109.
3. Шедяков В.Е. Постглобализм как социально-экономическое явление. *Рухес*. 2016. № 4 (3). С. 104–114.
4. Шедяков В.Е. Постглобальные возможности и угрозы: диапазон решений. *Economic Development: Global Trends and National Peculiarities* / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. Kielce: Baltija Publishing, 2020. P. 261–275 DOI: 10.30525/978-9934-588-61-7-18
5. Шедяков В.Е. Гипериндустриализация – условия суверенитета. *The current state of development of world science: characteristics and features: Proceed. of I Intern. Scient. and Theor. Conf. Lisbon, 2021. Vol. 1* P. 8–12. DOI 10.36074/scientia-04.06.2021
6. Китинг М. Новый регионализм в Европе. *Логос*. 2003. № 6. С. 18–27.
7. Омае К. *Упадок национального государства: становление региональных экономик*. М.: Новый мир, 1999. 290 с.
8. Шедяков В.Е. Новая роль регионов: от жёсткой иерархии мира к многополюсности, гибкости и переменчивости. *Регіональна економіка та управління*. 2019. № 4 (26). Ч. II. С. 157–161.
9. Шедяков В.Е. Реактуализация регионального измерения общественной жизни как предпосылка устойчивого социально-экономического развития. *Стратегії економічного розвитку: мікро- та макроекономічний рівні* / заг. ред. О.Л. Гальцової. Запоріжжя: Гельветика, 2017. С. 209–225.
10. Шилов В.В. Три подхода к понятию «регион». *Регион: проблемы и перспективы*. 1997. № 4. С. 50–51.
11. Шедяков В.Е. Осуществление децентрализации в контексте тенденций постглобализма. *Сучасні наукові погляди на економічні механізми стимулювання соціально-економічного розвитку: Матер. Міжнар. наук.-практ. конф. Ужгород, 2019. Ч. 1*. С. 78–81.
12. Шедяков В.Е. Регионализация в стратегии творческих развития и реализации способностей человека. *Регіональна економіка та управління*. 2021. № 1 (31). С. 102–109.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

13. Шедяков В.Е. Регионализация и баланс «права / обязанности» в отношениях человека и государства. Current issues of science, prospects and challenges: Proceed. of I Intern. Scient. and Theor. Conf. Sydney, 2021. Vol. 1. P. 11–15. DOI 10.36074/scientia–17.12.2021

14. Шедяков В.Е. Использование регионального своеобразия в комплексе конкурентных преимуществ. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 21. Частина 2. С. 129–132.

15. Shedyakov V. Future–diagnostics: real sovereignty and political–economic efficiency. Strategic imperatives of economic systems management in the context of global transformations / ed. by Bezpartochnyi M., Riashchenko V., Linde N. Riga: Institute of Economics of the Latvian Academy of Sciences, 2021. P. 37–48.

16. Шедяков В.Е. Прогнозирование, моделирование, анализ и программирование потенциала будущего, путей его построения в футуродиагностике. Features of the development of modern science in the pandemic's era: Proceed. of II Intern. Scient. and Theor. Conf. Berlin, 2022. Vol. 1. P. 15–19. DOI 10.36074/scientia–15.07.2022

17. Шедяков В.Е. Постглобализм: возрождение ойкумены регионов. Сучасна глобальна регіоналістика і суб'єкти економіки: напрями впливу: Матер. Міжнар. наук.–практ. конф. Одеса, 2017. С. 80–84.

18. Шедяков В.Е. Активизация региональной политики как условие повышения конкурентоспособности отечественной системы хозяйствования. Регіональна економіка та управління. 2015. № 3 (6). С. 172–176.

19. Шедяков В.Е. Развитие регионалистики как предмета научных изысканий и учебной дисциплины – необходимость совершенствования управления общественными процессами. ВУЗ. XXI век. 2015. № 1. С. 202–218.

20. Шедяков В.Е. Децентрализация как направление повышения качества отражения в социетальном управлении региональных особенностей при формировании общества знаний. Пріоритети суспільних наук у XXI столітті: Матер. Міжнар. наук.–практ. конф. Одеса, 2017. С. 75–80.

References

1. Wallerstein, I. (2004). World–Systems Analysis. An Introduction. Durham and London: Duke University Press. 110 p.

2. Flew, T. (2018). Post–Globalisation. Javnost, (25), 102–109.

3. Shedyakov, V. (2016). Postglobalizm kak sotsial'no–ekonomicheskoye yavlenie [Post–globalism as a socio–economic phenomenon]. (in Russian) Pyxes, (4 / 3), 104–114.

4. Shedyakov, V.E. (2020). Postglobal'nye vozmozhnosti i ugrozy: diapazon resheniy. [Post–global opportunities and threats: a range of solutions]. (in Russian) Economic Development: Global Trends and National Peculiarities / A. Pawlik, K. Shaposhnykov (eds.). Kielce: Baltija Publishing, 261–275. DOI <https://10.30525/978–9934–588–61–7–18>

5. Shedyakov, V.E. (2021). Giperindustrializatsiya – usloviye suvereniteta [Hyperindustrialization is a condition of sovereignty]. (in Russian) The current state of development of world science: characteristics and features: Proceed. of I Intern. Scient. and Theor. Conf. Lisbon, (1), 8–12. DOI 10.36074/scientia–04.06.2021

6. Kiting, M. (2003). Novyi regionalizm v Evrope [New regionalism in Europe]. (in Russian) Logos, (6), 18–27.

7. Omaye, K. (1999). Upadok natsional'nogo gosudarstva: stanovleniye regional'nykh ekonomik [The Decline of the Nation State: The Rise of Regional Economies]. M.: Novyi mir. (in Russian)

8. Shedyakov, V.E. (2019). Novaya rol' regionov: ot zhestkoi ierarkhii mira k mnogopolusnosti, gibkosti i peremenchivosti [The new role of regions: from the rigid hierarchy of the world to multipolarity, flexibility and changeability]. (in Russian) Regional'na ekonomika ta upravlinnya, (4 / 26), II, 157–161.

9. Shedyakov, V.E. (2017). Reaktualizatsiya regional'nogo izmereniya obshchestvennoi zhizni kak predposylka ustoichivogo sotsial'no–ekonomicheskogo razvitiya [Re–actualization of the regional dimension of public life as a prerequisite for sustainable socio–economic development]. (in Russian) Strategii ekonomichnogo rozvytku: mikro– ta makroekonomichnyi rivni / Gal'tseva, O.L. (ed.). Zaporizhzhya, 209–225.

10. Shilov, V.V. (1997). Tri podkhoda k ponyatiyu «region» [Three approaches to the concept of "region"]. Region: problemy i perspektivy, (4), 50–51. (in Russian)

11. Shedyakov, V.E. (2019). Osushchestvleniye decentralizatsii v kontekste tendentsii postglobalizma [Realizing of decentralization in the context of post–globalism trends]. (in Russian) Suchasni naukovi poglyady na ekonomichni mekhanizmy stymuluvannya sotsial'no–ekonomichnogo rozvytku: Mater. Mizhnar. nauk.–prakt. konf. Uzhgorod, (1), 78–81.

12. Shedyakov, V.E. (2021). Regionalizatsiya v strategii tvorcheskikh razvitiya i realizatsii sposobnostei cheloveka [Regionalization in the strategy of creative development

and realization of human abilities]. (in Russian) *Regional'na ekonomika ta upravlinnya*, (1 / 31), 102–109.

13. Shedyakov, V.E. (2021). Regionalizatsiya i balans «prava / obyazannosti» v otnosheniyah cheloveka i gosudarstva [Regionalization and the balance of "rights / obligations" in relations between a person and the state]. (in Russian) *Current issues of science, prospects and challenges: Proceed. of I Intern. Scient. and Theor. Conf. Sydney*, (1), 11–15. DOI 10.36074/scientia-17.12.2021

14. Shedyakov, V.E. (2018). Ispol'zovanie regional'nogo svoeobraziya v komplekse konkurentnykh preimushchestv [The using of regional identity in the complex of competitive advantages]. (in Russian) *Naukovyi visnyk Uzhgorods'kogo natsional'nogo universytetu. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove gospodarstvo?* (21 / 2), 129–132.

15. Shedyakov, V. (2021). Future–diagnostics: real sovereignty and political–economic efficiency. Strategic imperatives of economic systems management in the context of global transformations: scientific monograph / Bezpartochnyi, M., Riashchenko, V., Linde, N. (eds.). Riga: Institute of Economics of the Latvian Academy of Sciences, 37–48.

16. Shedyakov, V. (2022). Prognozirovaniye, modelirovaniye, analiz i programmirovaniye potentsiala budushchego, putei ego postroeniya v futurodiagnostike [Forecasting, modeling, analysis and programming of the potential of the future, ways of its construction in future–diagnostics]. (in Russian). Features of the development of modern science in the pandemic's era: Proceed. of II Intern. Scient. and Theor. Conf. Berlin, (1), 15–19. DOI 10.36074/scientia-15.07.2022

17. Shedyakov, V.E. (2017). Postglobalizm: vozrozhdenie oikumeny regionov [Post–globalism: the revival of the ecumene of regions] (in Russian). *Suchasna global'na rehionalistyka i sub"ekty ekonomiky: napryamy vplyvu: Mater. Mizhnar. nauk.–prakt. konf. Odesa*, 80–84.

18. Shedyakov, V.E. (2015). Aktivizatsiya regional'noi politiki kak uslovie povysheniya konkurentosposobnosti otechestvennoi sistemy hozyaystvovaniya [Activation of regional policy as a condition for increasing the competitiveness of the domestic economic system]. (in Russian) *Regional'na ekonomika ta upravlinnya*, (3 / 6), 172–176.

19. Shedyakov, V.E. (2015). Razvitie regionalistiki kak predmeta nauchnykh izyskaniy i uchebnoi distsipliny – neobhodimost' sovershenstvovaniya upravleniya obshchestvennymi protsessami. [The development of regional studies as a subject of scientific research and academic discipline is the need to improve the management of social processes]. *VUZ. XXI vek*, (1), 202–218. (in Russian)

20. Shedyakov, V.E. (2017). Detsentralizatsiya kak napravlenie povysheniya kachestva otrazheniya v sotsiyetal'nom upravlenii regional'nykh osobennostei pri formirovanii obshchestva znaniy [Decentralization as a way to improve the quality of reflection in the societal management of regional features in the formation of a knowledge society]. (in Russian) *Priorytety suspil'nykh nauk u XXI stolitti: Mater. Mizhnar. nauk.–prakt. konf. Odesa*, 75–80.

Дані про автора

Шедяков Володимир Євгенович,

доктор соціологічних наук, кандидат економічних наук, незалежний експерт

e–mail: shedyakov1@gmail.com

Data about the author

Vladimir Shedyakov,

doctor of sociological sciences, candidate of economic sciences, free–lance

e–mail: shedyakov1@gmail.com

ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 338.242.2

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7441868>
KLYMENCHUKOVA N.S., HNATENKO I.A.,
MANUKHINA M.Yu., LEVCHENKO V.V.

Forecasting innovative processes for increasing the security of the economy

Relevance of the research topic. The issue of ensuring effective innovative development of the country, entrepreneurship or individual market stakeholders is always an important area of research, especially in the context of institutional changes and increasing instability of the national economy of Ukraine. There is a need to model the forecasting of innovative processes, which will allow timely prediction of troubles in the market environment and quick response to them.

Formulation of the problem. Forecasting of innovative processes occupies an important place in the system of improving the security of the economy. However, the modeling process of such forecasting requires constant deepening and adaptation of the toolkit in accordance with modern needs.

Setting goals and objectives of the study. Development of a forecasting model of innovative processes to increase the security of the economy.

Research method or methodology. When writing the article, the Holt method was chosen as the leading applied method, which made it possible to achieve the research goal in the most optimal and effective way.

Presentation of the main material (research results). A model for forecasting innovative processes is proposed, which will become an effective tool for increasing the security of the economy.

Scope of the results. The proposed model can be used both by theoreticians and practitioners who specialize in the field of ensuring the sustainability of innovative development of entrepreneurship.

Conclusions on the article. The problems of supporting innovative processes have been identified. A model for forecasting innovative processes is proposed, which will increase the stability of the economy. Forecasting of the costs of conducting scientific research was carried out and development, the number of employees involved in scientific research and development.

Key words: safety, innovative processes, forecasting, scientific research.

Прогнозування інноваційних процесів для підвищення безпеки економіки

Актуальність теми дослідження. Проблематика забезпечення ефективного інноваційного розвитку країни, підприємництва або окремих стейкхолдерів ринку завжди є важливим напрямком дослідження особливо в контексті інституціональних змін та збільшення нестабільності національної економіки України. Існує потреба моделювання прогнозування інноваційних процесів, що дозволить вчасно передбачати негаразди у ринковому середовищі та швидко на них реагувати.

Постановка проблеми. Прогнозування інноваційних процесів посідає важливе місце в системі підвищення безпеки економіки. Однак процес моделювання такого прогнозування потребує постійного поглиблення та адаптації інструментарію відповідно сучасних потреб.

Постановка мети і завдань дослідження. Розробка моделі прогнозування інноваційних процесів для підвищення безпеки економіки.

Метод або методологія дослідження. При написанні статті провідним прикладним методом було обрано метод Хольта, що дозволило у найбільш оптимальний та ефективніший спосіб досягти мети дослідження.

Презентація основного матеріалу (результати дослідження). Запропоновано модель прогнозування інноваційних процесів, яка стане дієвим інструментом підвищення безпеки економіки.

Галузь застосування результатів. Запропонована модель може використовуватися як теоретиками так і практиками, які спеціалізуються в галузі забезпечення стійкості інноваційного розвитку підприємництва.

Висновки за статтею. Визначено проблематику підтримки інноваційних процесів. Запропоновано модель прогнозування інноваційних процесів, що підвищить стійкість економіки. Проведено прогнозування витрат на виконання наукових досліджень і розробок, кількості працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок.

Ключові слова: безпека, інноваційні процеси, прогнозування, наукові дослідження.

Formulation of the problem. The problem of maintaining the country's security has always played a key role in the socio-economic development of Ukraine. For quite a long time, theoreticians and practitioners have been looking for ways to ensure such innovative processes that would be able to increase the resistance of the national economy to external adversities. Therefore, the chosen topic of the article is undoubtedly relevant and important in today's conditions.

Analysis of recent research and publications. A significant number of scientists were engaged in the search for stimulating innovative activity and increasing the level of the country's national security. Among the most famous researchers, we should highlight N. Vdovenko, M. Zos-Kior, I. Kuksa, Okhrimenko I., Puzyryova P., Safonov V.E., etc. At the same time, taking into account the rapid changes taking place in the field of entrepreneurship, there is a need for uninterrupted review of the selected issues.

Formulation of the goals of the article (statement of the task) – development of a forecasting model of innovative processes to increase the security of the economy.

Presentation of the main research material. In the conditions of the development of the modern economy, innovative entrepreneurship is of great importance [1; 3; 5; 7]. However, the imperfection of the work of institutions requires correction of innovative development, which is possible only under the conditions of forecasting [2; 4; 6]. For the initial stage of forecasting innovative processes at the macroeconomic level, we will apply special forecasting methods, one of which is the Holt method. Holt's method is based on exponential smoothing taking into account the trend.

In this technique, the level and slope values are smoothed directly, and different constant smoothings are used for each of them.

Holt's method is based on three equations:

$$\hat{y}_{t+k} = L_t + kT_t \quad (1)$$

де $L_t = \alpha \cdot y_t + (1-\alpha) \cdot (L_{t-1} + T_{t-1})$,

$$T_t = \beta \cdot (L_t - L_{t-1}) + (1-\beta) \cdot T_{t-1}$$

Holt's method allows forecasting k time periods ahead. The values of the smoothing constants α and β are between 0 and 1. The variable L_t indicates the long-term level of values or the baseline value of the time series data. The variable T_t indicates the possible increase or decrease of values in one period. If the data has a clear trend (almost monotonically increasing or decreasing), then it is advisable to apply the Holt method. In our research and forecasting of the costs of performing scientific research and development and the number of employees involved in performing scientific research and development using the Holt method,

these indicators have monotonously increased and decreased over the past eleven years (Table 1).

For a visual presentation of the dynamics of these indicators, they are depicted in Fig. 1.

We use Microsoft Excel spreadsheets, built-in Microsoft Excel functions, and the Solution Search add-on to analyze and further forecast the costs of performing scientific research and development and the number of employees involved in performing scientific research and development. We forecast the costs of conducting scientific research and development, the number of employees involved in scientific research and development and the value of the absolute error in % for three cases:

- for $\alpha = 1$ and $\beta = 0$ (in this case, the Holt method turns into a simple exponential smoothing) (Fig. 2);
- for $\alpha = 0.5$ and $\beta = 0.5$ (Fig. 3);

Table 1. Dynamics of research and development costs and the number of employees involved in research and development, 2010–2020

Years	Costs for carrying out scientific research and development in total, mil. hr.	The number of employees involved in carrying out scientific research and development of everything, per.
2010	8107,10	182484
2011	8513,40	175330
2012	9419,90	164340
2013	10248,50	155386
2014	9487,50	136123
2015	11003,60	122504
2016	11530,70	97912
2017	13379,30	94274
2018	16773,70	88128
2019	17254,60	79262
2020	17022,40	78860

Source: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

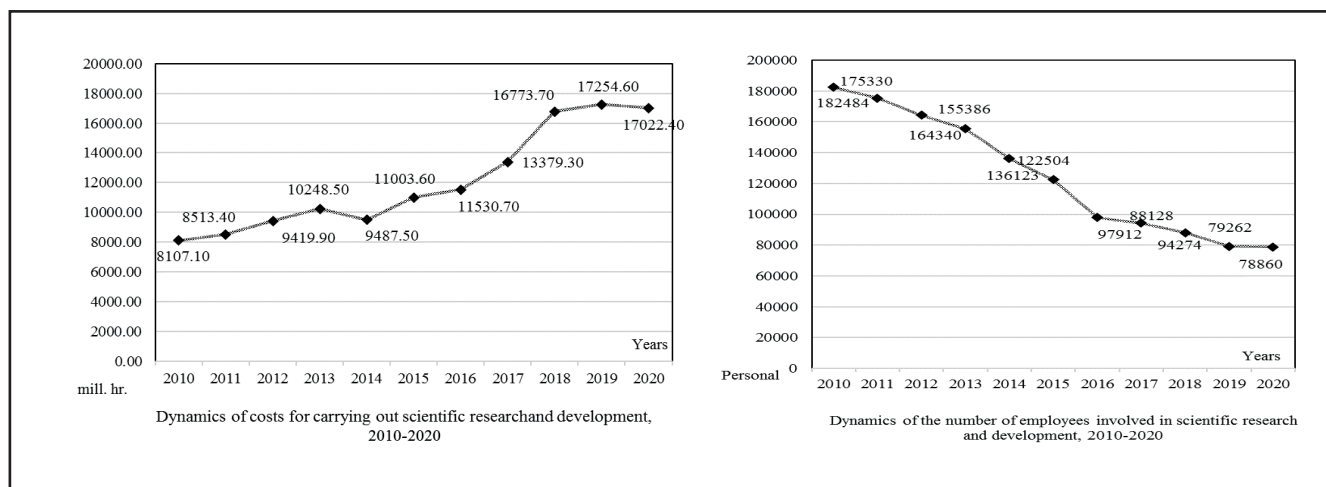


Figure 1. Dynamics of costs for carrying out scientific research and development and the number of employees involved in scientific research and development, 2010–2020.

Source: Formed using <https://www.ukrstat.gov.ua/>

1) for $\alpha = 1$ and $\beta = 0$ (in this case, the Holt method turns into a simple exponential smoothing)						1) for $\alpha = 1$ and $\beta = 0$ (in this case, the Holt method turns into a simple exponential smoothing)							
17		$\alpha =$		1.000		17		$\alpha =$		1.000			
18		$\beta =$		0.000		18		$\beta =$		0.000			
19						19							
20						20							
Years	Costs for carrying out scientific research and development in total, mill. hr.	L_t	T_t	Forecast of costs for carrying out scientific research and development in total, mill. hr.	Absolute error, %	Years	The number of employees involved in carrying out scientific research and development of everything, per.	L_t	T_t	Forecast of the number of employees involved in the implementation of scientific research and development of everything, per.	Absolute error, %		
21				Not specified	Not specified	21				Not specified	Not specified		
22	2010	8107.10	8107.100	0.000	8107.10	4.77%	22	2010	182484	182484.00	0.000	182484	4.08%
23	2011	8513.40	8513.400	0.000	8513.40	9.62%	23	2011	175330	175330.00	0.000	175330	6.69%
24	2012	9419.90	9419.900	0.000	9419.90	8.09%	24	2012	164340	164340.00	0.000	164340	5.76%
25	2013	10248.50	10248.500	0.000	10248.50	8.02%	25	2013	155386	155386.00	0.000	155386	14.15%
26	2014	9487.50	9487.500	0.000	9487.50	13.78%	26	2014	136123	136123.00	0.000	136123	11.12%
27	2015	11003.60	11003.600	0.000	11003.60	4.57%	27	2015	122504	122504.00	0.000	122504	25.12%
28	2016	11530.70	11530.700	0.000	11530.70	13.82%	28	2016	97912	97912.00	0.000	97912	3.86%
29	2017	13379.30	13379.300	0.000	13379.30	20.24%	29	2017	94274	94274.00	0.000	94274	6.97%
30	2018	16773.70	16773.700	0.000	16773.70	2.79%	30	2018	78860	78860.00	0.000	78860	11.19%
31	2019	17254.60	17254.600	0.000	17254.60	1.36%	31	2019	79262	79262.00	0.000	79262	0.51%
32	2020	17022.40	17022.400	0.000	17022.40		32	2020	78860	78860.00	0.000	78860	
33	2023				17022.40		33	2023				78860	
CAB = 8.71%						CAB = 8.94%							

Figure 2. Forecasting the costs of performing scientific research and development, the number of employees involved in performing scientific research and development, and the value of the absolute error for $\alpha = 1$ and $\beta = 0$

Source: author's calculation

2) for $\alpha = 0.5$ and $\beta = 0.5$						2) for $\alpha = 0.5$ and $\beta = 0.5$							
36		$\alpha =$		0.500		36		$\alpha =$		0.500			
37		$\beta =$		0.500		37		$\beta =$		0.500			
38						38							
39						39							
40						40							
Years	Costs for carrying out scientific research and development in total, mill. hr.	L_t	T_t	Forecast of costs for carrying out scientific research and development in total, mill. hr.	Absolute error, %	Years	The number of employees involved in carrying out scientific research and development of everything, per.	L_t	T_t	Forecast of the number of employees involved in the implementation of scientific research and development of everything, per.	Absolute error, %		
41				Not specified	Not specified	41				Not specified	Not specified		
42	2010	8107.10	8107.100	0.000	8107.100	4.77%	42	2010	182484.00	182484.000	0.000	182484	4.08%
43	2011	8513.40	8513.400	203.150	8716.550	7.47%	43	2011	175330.00	175330.000	-3577.000	171753	4.51%
44	2012	9419.90	9419.900	656.400	10076.300	1.68%	44	2012	164340.00	164340.000	-9072.000	155268	0.08%
45	2013	10248.50	10248.500	1070.700	11319.200	19.31%	45	2013	155386.00	155386.000	-13549.000	141837	4.20%
46	2014	9487.50	9487.500	690.200	10177.700	7.51%	46	2014	136123.00	136123.000	-23180.500	112943	7.81%
47	2015	11003.60	11003.600	1448.250	12451.850	7.99%	47	2015	122504.00	122504.000	-29990.000	92514	5.51%
48	2016	11530.70	11530.700	1711.800	13242.500	1.02%	48	2016	97912.00	97912.000	-42286.000	55626	41.00%
49	2017	13379.30	13379.300	2636.100	16015.400	4.52%	49	2017	94274.00	94274.000	-44105.000	50169	43.07%
50	2018	16773.70	16773.700	4533.300	21107.000	22.33%	50	2018	88128.00	88128.000	-47178.000	40950	64.94%
51	2019	17254.60	17254.600	4573.750	21828.350	28.23%	51	2019	79262.00	79262.000	-51611.000	27048	
52	2020	17022.40	17022.400	4457.650	21480.050		52	2020	78860.00	78860.000	-51812.000	27048	
53	2023						53	2023					
CAB = 10.48%						CAB = 22.35%							

Figure 3. Forecasting the costs of performing scientific research and development, the number of employees involved in performing scientific research and development, and the value of the absolute error for $\alpha = 0.5$ and $\beta = 0.5$

Source: author's calculation

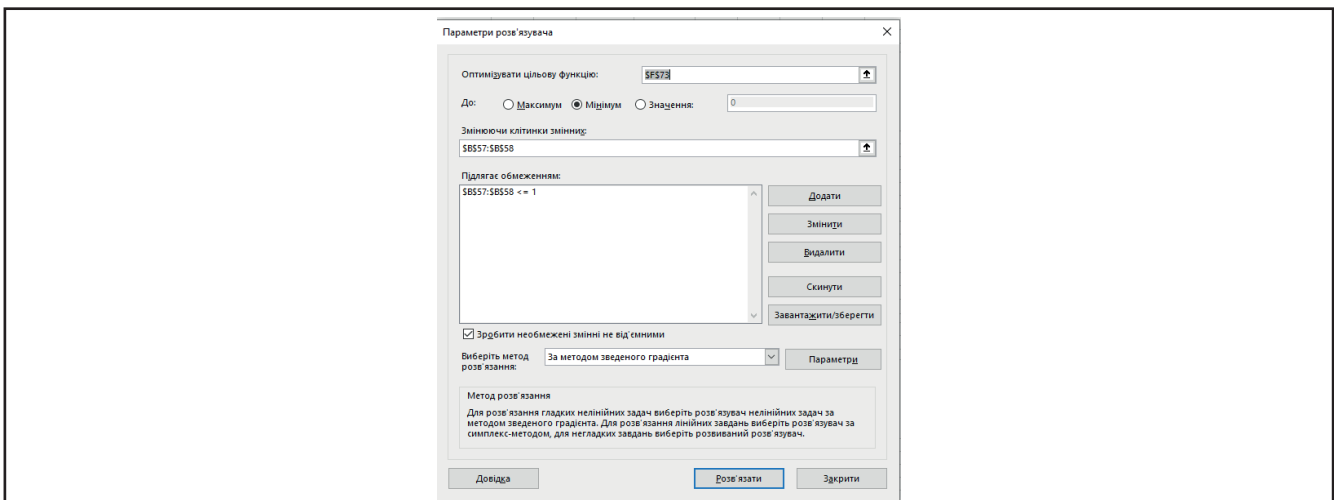


Figure 4. Window of the tool Search for a solution for forecasting the costs of performing scientific research and development, the number of employees involved in performing scientific research and development using the Holt method

3) selection α and β using the Find Solution tool						3) selection α and β using the Find Solution tool							
55	$\alpha =$ 0.000						5	$\alpha =$ 0.000					
56	$\beta =$ 0.050						6	$\beta =$ 0.059					
57						7							
58						8							
59						9							
Years	Costs for carrying out scientific research and development in total, mill. hr.	L_t	T_t	Forecast of costs for carrying out scientific research and development in total, mill. hr.	Absolute error, %	Years	The number of employees involved in carrying out scientific research and development of everything, per.	L_t	T_t	Forecast of the number of employees involved in the implementation of scientific research and development of everything, per.	Absolute error, %		
60						0							
61	2010	8107.10	8107.100	0.000	Not specified	Not specified	1	2010	182484	0.000	Не визначено		
62	2011	8513.40	8513.400	20.367	8107.100	4.77%	2	2011	175330.00	-423.299	182484		
63	2012	9419.90	9419.900	66.830	8533.767	9.41%	3	2012	164340.00	-1098.619	174907		
64	2013	10248.50	10248.500	111.717	9486.730	7.43%	4	2013	153386.00	-1693.428	163241		
65	2014	9487.50	9487.500	79.169	10360.217	9.20%	5	2014	136123.00	-2933.410	153693		
66	2015	11003.60	11003.600	159.138	9566.669	13.06%	6	2015	122504.00	-3912.809	133190		
67	2016	11530.70	11530.700	193.539	11162.738	3.19%	7	2016	97912.00	-5599.426	118591		
68	2017	13379.30	13379.300	295.909	11724.239	12.37%	8	2017	94274.00	-6146.000	92513		
69	2018	16773.70	16773.700	480.900	13675.209	18.47%	9	2018	88128.00	-6873.312	88128		
70	2019	17254.60	17254.600	529.114	17254.600	0.00%	0	2019	79262.00	-7804.600	81255		
71	2020	17022.40	17022.400	543.998	17783.714	4.47%	1	2020	78860.00	-8290.181	71457		
72	2023				17566.398		2	2023			70570		
73					CAB =	8.24%	3				CAB =	7.23%	
74							4						

Figure 5. Forecasting R&D costs, the number of employees involved in R&D, and the value of the absolute error using the Solution Search tool

Source: author's calculation

Table 2. Forecast of costs for carrying out scientific research and development by the Holt method and the value of the absolute error, 2023

Years	Forecast of costs for the implementation of scientific research and development in total, million hryvnias. (for $\alpha = 1$ and $\beta = 0$) and the average absolute deviation CAB	Forecast of costs for the implementation of scientific research and development in total, million hryvnias. (for $\alpha = 0.5$ and $\beta = 0.5$) and the average absolute deviation of CAB	Forecast of costs for the implementation of scientific research and development in total, million hryvnias. (selection of α and β using the Solution Search tool) and the average absolute deviation of CAB
2023	17022,40	21480,05	17566,40
CAB	8,71%	10,48%	8,24%

Source: author's calculation

– selection of α and β using the Solution Search tool (Figs. 4, 5).

Therefore, a forecast of the costs of carrying out scientific research and development, the number of employees involved in the implementation of scientific research and development using the Holt method, and an analysis of the value of the absolute error was carried out (tables 2, 3)

Analyzing the forecast data of the costs of scientific research and development for 2023, taking into account the value of the absolute error, the best forecast data of this indicator is the value of UAH 17,566.40 million. (SAV 8.24%, the lowest among the three studies). In comparison with 2020, the forecast value of costs for the implementation of scientific research and devel-

Table 3. Forecast of the number of employees involved in the implementation of scientific research and development by the Holt method and the value of the absolute error, 2023

Years	Forecast of the number of employees involved in scientific research and development, total, persons (for $\alpha = 1$ and $\beta = 0$)	Forecast of the number of employees involved in scientific research and development, total, persons (for $\alpha = 0.5$ and $\beta = 0.5$)	Forecast of the number of workers involved in the implementation of scientific research and development, total, persons, (selection of α and β using the tool Search for a solution)
2023	78860	27048	70570
CAB	8,94%	22,35%	7,23%

Source: author's calculation

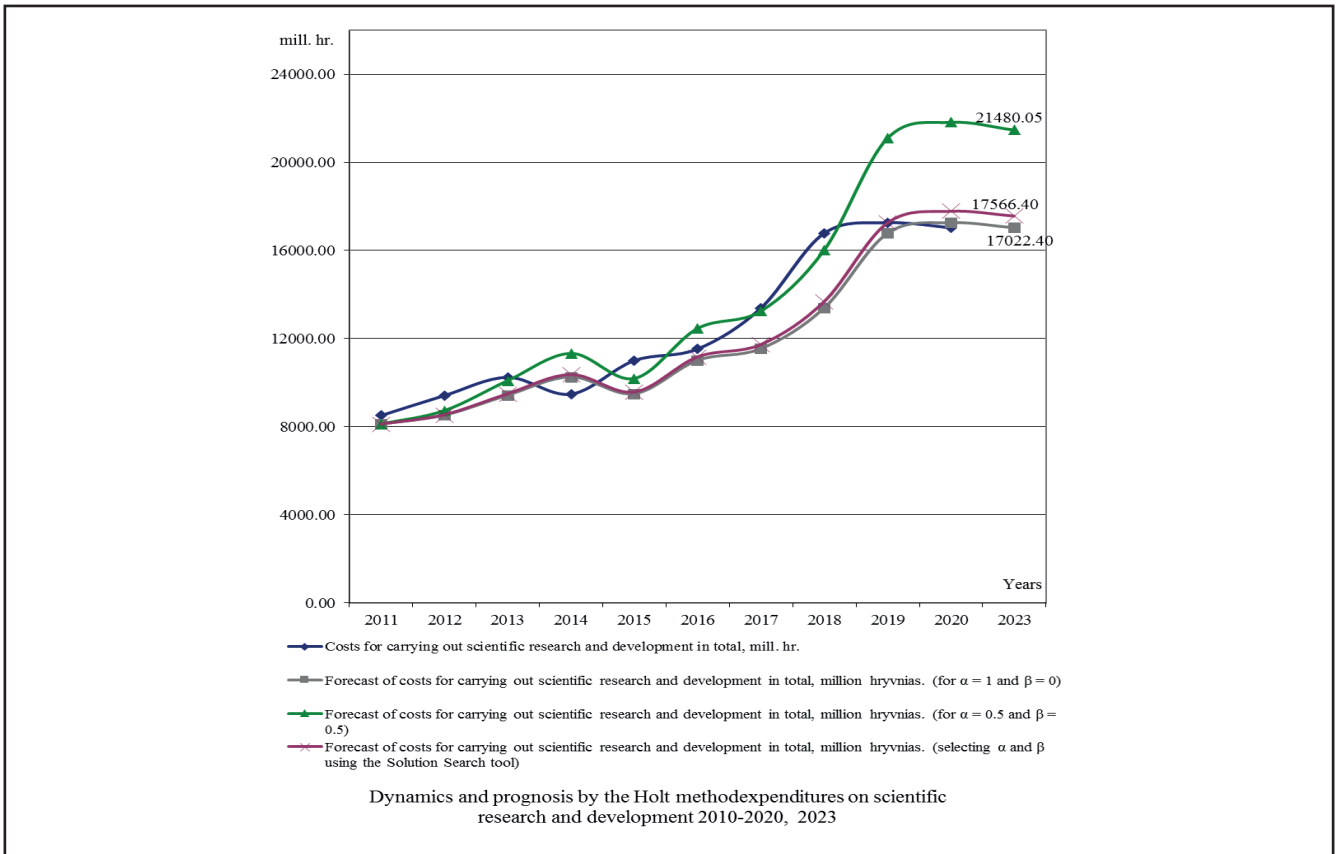


Figure 6. Dynamics and forecast by the Holt method of costs for the implementation of scientific research and development 2010–2020, 2023

Source: author's calculation

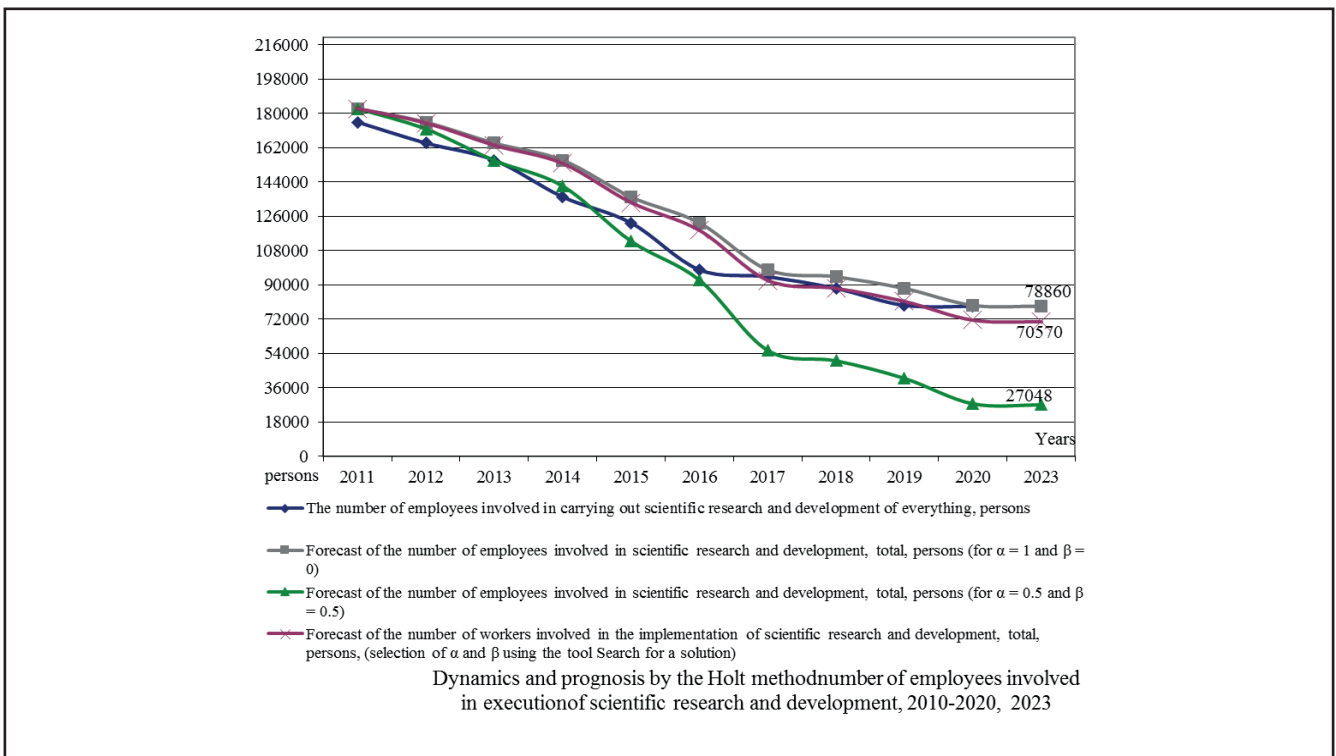


Figure 7. Dynamics and forecast by the Holt method of the number of employees involved in scientific research and development, 2010–2020, 2023

Source: author's calculation

opment is slightly increasing, which is a natural phenomenon.

As for the forecast values of the number of employees involved in the performance of scientific research and development, its value decreases at SAV 7.23% 70570 people, which is negative, but it is based solely on calculations and in real conditions may change under the influence of external and internal factors.

Graphically, the dynamics and forecast of costs for the implementation of scientific research and development and the number of employees involved in the implementation of scientific research and development using the Holt method are presented in Fig. 6 and fig. 7, which shows the actual, theoretical and forecast values of these indicators for three cases, 2010–2020, 2023.

Conclusions

Thus, it is proposed to forecast innovative processes to increase the security of the economy. This type of forecasting was developed using the Holt method. As a result of the forecast, it can be noted that the method of forecasting innovative processes should be adapted to the conditions of the macro-, meso- and microenvironment. In our further investigations for comparative analysis, we consider it expedient to use not only the proposed method, but also neural networks, in particular the STATISTICA Neural Networks module, which is a fairly powerful forecasting method that allows you to reproduce quite complex dependencies.

Список використаних джерел

1. Пузирьова П. В. Основні фактори впливу на процес формування та розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу / П. В. Пузирьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2020. – № 10 (233). – С. 72–81.
2. Пузирьова П. В. Оцінка сучасного стану лідируючих підприємств Асоціації "Укрлегпром" та рейтинг їх інноваційного потенціалу / П. В. Пузирьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2020. – № 11 (234). – С. 46–57.
3. Пузирьова П. В. Дослідження основних методів та підходів до процесу оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств / П. В. Пузирьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2020. – № 12 (235). – С. 34–47.
4. Puzyrova P. Risk management concept in innovative activities of modern enterprises / P. Puzyrova, I.

Grechyshkin, O. Yershova // Professional competencies and educational innovations in the knowledge economy : collective monograph / edit. Lyubomira Popova, Mariana Petrova. – Bulgaria : Publishing House ACCESS PRESS, 2020. – P. 377–389.

5. Olshanska O. Financing innovative activities as a factor of ensuring financial and economic security of industrial enterprises in the conditions of continuous development / O. Olshanska, P. Puzyrova // Формування ринкових відносин в Україні. – 2021. – № 11 (246). – С. 42–50.

6. Puzyrova P. V. Evaluation of the current state of innovative activities of industrial enterprises of Ukraine in the conditions of sustainable development / P. V. Puzyrova // Формування ринкових відносин в Україні. – 2021. – № 12 (247). – С. 52–60.

7. Olshanska O. V. The innovative potential of integrated business structures: theoretical and methodological framework for evaluation and implementation / O. V. Olshanska, P. V. Puzyrova // Журнал стратегічних економічних досліджень. – 2022. – № 1 (6). – С. 56–66.

References

1. Puzyryova P. V. (2020). Main factors of influence on the process of formation and development of innovative potential of integrated business structures. Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini [Formation of market relations in Ukraine], 10 (233), 72–81.
2. Puzyryova P.V. (2020). Assessment of the current state of leading enterprises of the Ukrlegprom Association and rating of their innovative potential. Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini [Formation of market relations in Ukraine], 11 (234), 46–57.
3. Puzyryova P.V. (2020). Research of basic methods and approaches to the process of assessment of the innovative potential of industrial enterprises. Formation of market relations in Ukraine [Formation of market relations in Ukraine], 12 (235), 34–47.
4. Puzyrova P., Grechyshkin I., Yershova O. (2020). Risk management concept in innovative activities of modern enterprises. Professional competencies and educational innovations in the knowledge economy: collective monograph / edit. Lyubomira Popova, Mariana Petrova. Bulgaria: Publishing House ACCESS PRESS, 377–389.
5. Olshanska O., Puzyrova P. (2021). Financing innovative activities as a factor of ensuring financial and economic security of industrial enterprises in the conditions of continuous development. Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini [Formation of market relations in Ukraine], 11 (246), 42–50.

6. Puzyrova P. V. (2021). Evaluation of the current state of innovative activities of industrial enterprises of Ukraine in the conditions of sustainable development. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini* [Formation of market relations in Ukraine], 12 (247), 52–60.

7. Olshanska O. V., Puzyrova P. V. (2022). The innovative potential of integrated business structures: theoretical and methodological framework for evaluation and implementation. *Journal of strategic economic research*, 1 (6), 56–66.

Дані про авторів

Клименчукова Наталія Сергіївна,

к.е.н., доцент, докторант, ВНЗ «Національна академія управління», м. Київ, Україна

Гнатенко Ірина Анатоліївна,

д.е.н., професор, професор кафедри підприємництва та бізнесу, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ, Україна

Манухіна Марта Юріївна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Київ, Україна

Левченко Вероніка Володимирівна,

аспірант, Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, м. Київ, Україна

Data about the authors

Nataliia Klymenchukova,

PhD (Economics), Associate Professor, Doctoral Candidate, National Academy of Management, Kyiv, Ukraine

Iryna Hnatenko,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Entrepreneurship and Business, Kyiv National University of Technology and Design, Kyiv, Ukraine

Marta Manukhina,

PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation, Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Kyiv, Ukraine

Veronika Levchenko,

Postgraduate student, State Scientific Research Institute of Informatization and Economic Modeling, Kyiv, Ukraine

УДК 336.027:330.341.1

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7441887>

УСТИК Т.В.

НАЗАРЕНКО С.В.

Моделювання системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань

Актуальність теми дослідження. Дослідження питання моделювання системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань обумовлюється відсутністю єдиного підходу до реалізації алгоритму даного процесу.

Постановка проблеми. Маркетингове управління є ітеративним процесом, а отже кожна, навіть сама обґрунтована на стадії розробки інноваційна модель, має постійно уточнюватись на основі аналізу виконання встановлених цілей і постійно змінюваної ринкової ситуації. Тому саме моделювання системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань обумовлює актуальність теми дослідження.

Постановка мети і завдань дослідження – дослідити моделювання системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань.

Метод або методологія дослідження. В статті використано наступні методи: графічний, монографічний, аналізу і синтезу, систематизації.

Презентація основного матеріалу (результати дослідження). Запропоновано напрями забезпечення розвитку системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань. Ефективна інноваційна стра-

тегія розвитку потребує застосування ключових її складових у практичній діяльності, а саме: ціноутворення повинно відповідати нововведенню; якість продукції повинна постійно удосконалюватися за рахунок інноваційної діяльності товариства; інноваційний потенціал потрібно підвищити за рахунок залучення до виробництва працівників вищої кваліфікації та розробників, що вплине на якість продукції та підвищить рейтинг надійності.

Галузь застосування результатів. Результати дослідження можуть бути використані в практичній діяльності інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери для вдосконалення моделювання системи маркетингового управління в глобалізаційних умовах економіки знань.

Висновки за статтею. Обґрунтовано, що система загальних і часткових показників дозволяє провести аргументовану оцінку системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань, змодельовати вплив змін використання матеріальних, фінансових та інтелектуальних складових інноваційного потенціалу на управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств. Послідовна реалізація усіх етапів оцінювання дозволила визначити потенційні можливості інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери щодо системи маркетингового управління з урахуванням дії чинників впливу економіки знань, а також провести аналіз економічної ефективності їх розвитку в динаміці, за результатами якого прийняти адекватні управлінські рішення для моделювання системи маркетингового управління.

Ключові слова: моделювання, система, маркетингове управління, інноваційно орієнтовані підприємства, агропродовольча сфера, глобалізаційні умови, економіка знань.

USTIK T.V.
NAZARENKO S.V.

Modeling of the marketing management system of innovation-oriented enterprises in the agricultural sphere in the globalization conditions of the knowledge economy

Relevance of the research topic. The study of the issue of modeling the marketing management system of innovatively oriented agro-food enterprises in the globalization conditions of the knowledge economy is conditioned by the lack of a unified approach to the implementation of the algorithm of this process.

Formulation of the problem. Marketing management is an iterative process, and therefore each, even the most justified innovative model at the development stage, must be constantly refined based on the analysis of the fulfillment of established goals and the constantly changing market situation. Therefore, it is the modeling of the marketing management system of innovatively oriented agro-food enterprises in the globalization conditions of the knowledge economy that determines the relevance of the research topic.

Setting the purpose and objectives of the study – to investigate the modeling of the marketing management system of innovatively oriented agro-food enterprises in the globalization conditions of the knowledge economy.

Research method or methodology. The article uses the following methods: graphic, monographic, analysis and synthesis, systematization.

Presentation of the main material (research results). Directions for ensuring the development of the marketing management system of innovatively oriented agro-food enterprises in the globalization conditions of the knowledge economy are proposed. An effective innovative development strategy requires the application of its key components in practical activities, namely: pricing must correspond to the innovation; product quality must be constantly improved due to the company's innovative activities; innovative potential should be increased by attracting highly qualified workers and developers to production, which will affect the quality of products and increase the reliability rating.

Field of application of results. The results of the study can be used in the practical activities of innovatively oriented enterprises in the agri-food sector to improve the modeling of the marketing management system in the globalization conditions of the knowledge economy.

Conclusions on the article. *It is substantiated that the system of general and partial indicators allows to conduct a reasoned assessment of the marketing management system of innovatively oriented enterprises of the agri–food sector in the globalization conditions of the knowledge economy, to simulate the impact of changes in the use of material, financial and intellectual components of innovative potential on the management of the development of the innovative potential of enterprises. The consistent implementation of all assessment stages made it possible to determine the potential opportunities of innovatively oriented enterprises in the agri–food sector with regard to the marketing management system, taking into account the effects of the factors influencing the knowledge economy, as well as to conduct an analysis of the economic efficiency of their development in dynamics, based on the results of which to make adequate management decisions for the modeling of the marketing management system.*

Keywords: *modeling, system, marketing management, innovation–oriented enterprises, agro–food sector, globalization conditions, knowledge economy.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Маркетингове управління є ітеративним процесом, а отже кожна, навіть сама обґрунтована на стадії розробки інноваційна модель, має постійно уточнюватись на основі аналізу виконання встановлених цілей і постійно змінюваної ринкової ситуації, а саме: ціноутворення на інноваційно орієнтованих підприємствах агропродовольчої сфери повинно відповідати нововведенню; якість продукції повинна постійно удосконалюватися за рахунок інноваційної їх діяльності; інноваційний потенціал потрібно підвищити за рахунок залучення до виробництва працівників вищої кваліфікації та розробників, що вплине на якість продукції та підвищить рейтинг надійності. Тому саме моделювання системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Статичні методи оцінки ефективності системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери, тобто ті, що не включають дисконтування, спираються на проектні, планові та фактичні дані про витрати і результати, обумовлені реалізацією інноваційних проектів [1–3; 5–8]. До них відносяться методи розрахунку терміну окупності інновацій, норми прибутку на капітал, накопиченого сальдо грошового потоку, а також методи порівняльної ефективності приведених витрат на виробництво інноваційної продукції та маси прибутку. Найраціональніше застосовувати ці ме-

тоди в тих випадках, коли витрати і результати рівномірно розподілені за роками реалізації інноваційних проектів і термін їх окупності охоплює невеликий проміжок часу [4; 9–10]. Статичні методи прості в застосуванні, однак їхнім істотним недоліком є те, що вони не враховують часовий аспект вартості грошей та ігнорують нерівномірність розподілу грошових потоків протягом усього терміну функціонування інноваційних проектів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання) – дослідити моделювання системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Найбільш розповсюдженими методами оцінки ефективності системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери є динамічні, котрі включають в себе розрахунок таких показників ефективності, як чиста приведена вартість, індекс прибутковості, період окупності з урахуванням дисконтування, а також внутрішня норма прибутковості інновацій. Складності, що виникають при використанні динамічних методів оцінки інноваційних проектів, пов'язані з вибором ставки дисконтування та прогнозуванням грошових потоків.

Загальним недоліком існуючих статичних і динамічних методів оцінки системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери є те, що вони лише частково враховують такі інноваційні характеристики інноваційних проектів, як прибутковість і ризик, що включаються до ставки дисконтування, у той час коли ліквідність проекту взагалі не розглядається, що звужує спектр роз-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

глянутих питань і можливі варіанти управлінських рішень для розвитку інноваційного потенціалу.

Однак проведення оцінки управління інноваційними можливостями, якими володіють інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань, тобто їхніми наявним інноваційним потенціалом та його розвитком, ускладнюється при застосуванні наведених методів оцінки інноваційних проєктів, оскільки вони не враховують процесу управління матеріальною та інтелектуальною складовими блоків інноваційного потенціалу.

Вирішення цієї задачі доцільно здійснювати на основі аналізу темпів зміни системи загальних і часткових показників, що найповніше відображають результати моделювання системи мар-

кетингового управління розвитком інноваційного потенціалу (рис. 1).

Загальні – характеризують фінансові результати ефективності управління розвитком інноваційного потенціалу, а часткові показники економічної ефективності відображають кількісні та якісні аспекти моделювання системи маркетингового управління розвитком інноваційного потенціалу орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань. Кількісні характеристики показують статичні зміни основних потенціалоутворюючих структурних елементів, а якісні – розглядаються з позиції кількісного аналізу якісних змін (темпи зміни, напрямки і т. ін.), тобто характеризують динаміку змін складових інноваційного потенціалу.

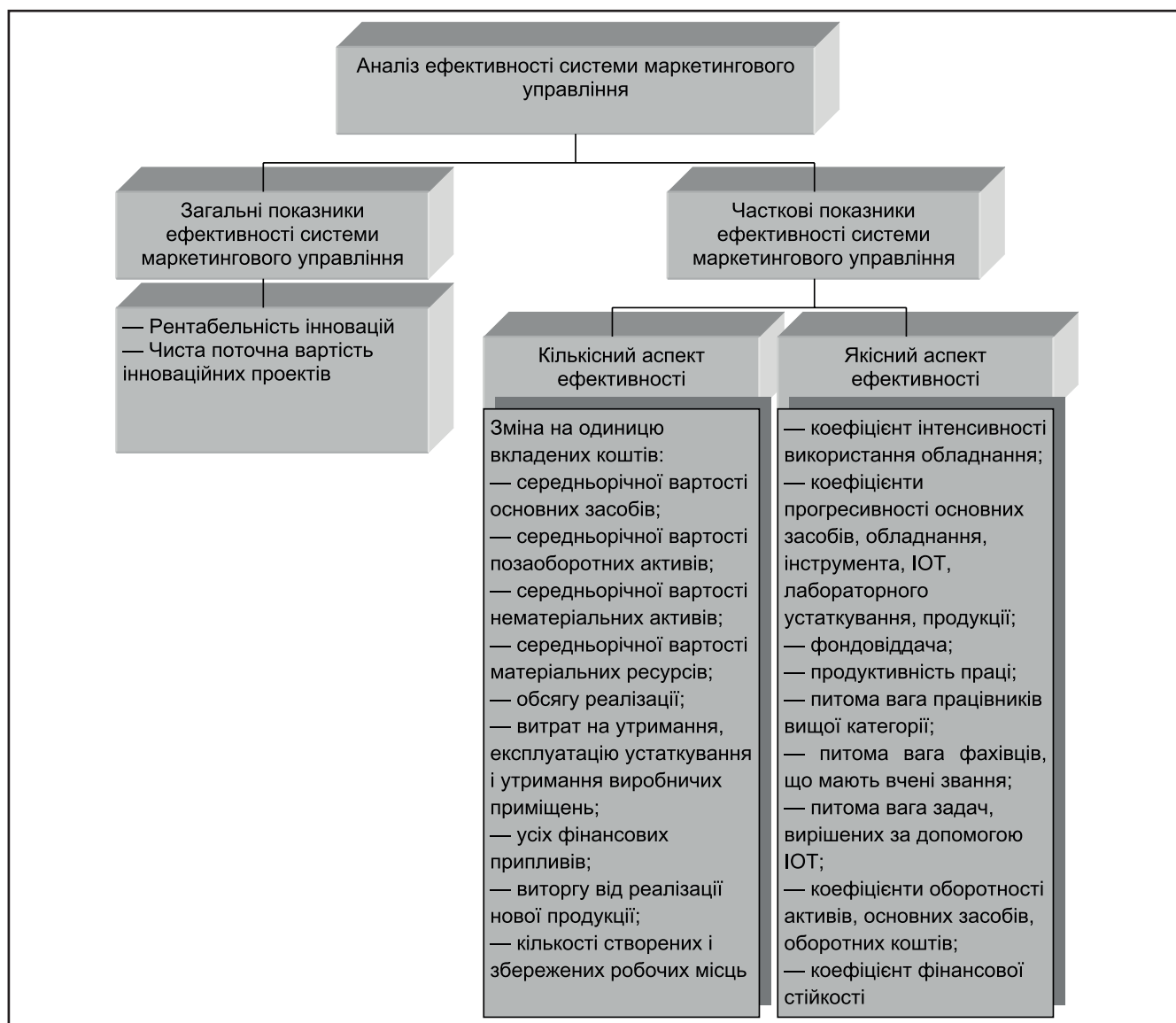


Рисунок 1. Показники оцінки системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери

Проблему вибору періоду часу для здійснення оцінки системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери вирішують залежно від часового горизонту аналізу. Якщо оцінку проводять з метою оперативного аналізу, тоді як часовий період пропонується вибрати квартал, півріччя або один рік.

Якщо ж здійснюється тактичний або стратегічний аналіз, то часовий інтервал для оцінки системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань повинен знаходитися в межах від одного до п'яти років. Можливість вибору часового періоду обумовлює гнучкість оцінки системи маркетингового управління.

Загальні показники системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери характеризують активність управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств і припускають розрахунок таких основних характеристик інноваційної діяльності, як рентабельність і чиста поточна вартість реалізованих інноваційних проектів за визначений період часу, як такий рекомендовано вибрати 1 рік.

Для визначення стратегічної спрямованості розвитку системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери доцільно застосовувати загальні показники, тому що вони відображають основну тенденцію ефективності управління. Для прийняття тактичних рішень варто застосовувати поглиблений аналіз ефективності системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери, який базується на розрахунку часткових показників. Він дозволяє на підставі кількісних показників визначити ефективність розвитку інноваційних можливостей усіх складових блоків інноваційного потенціалу суб'єктів підприємництва. Якщо ж задачею аналізу ефективності є виявлення рівня прогресивності (прогресивна структура інноваційного потенціалу, його відповідність вимогам НТП), розвитку і управління розвитком інноваційного потенціалу, то виникає необхідність аналізу показників економічної ефективності, що характеризують якісну сторону нарощування інноваційного потенціалу.

Отже, від цілей аналізу, їхнього часового горизонту залежить точність, глибина, склад показ-

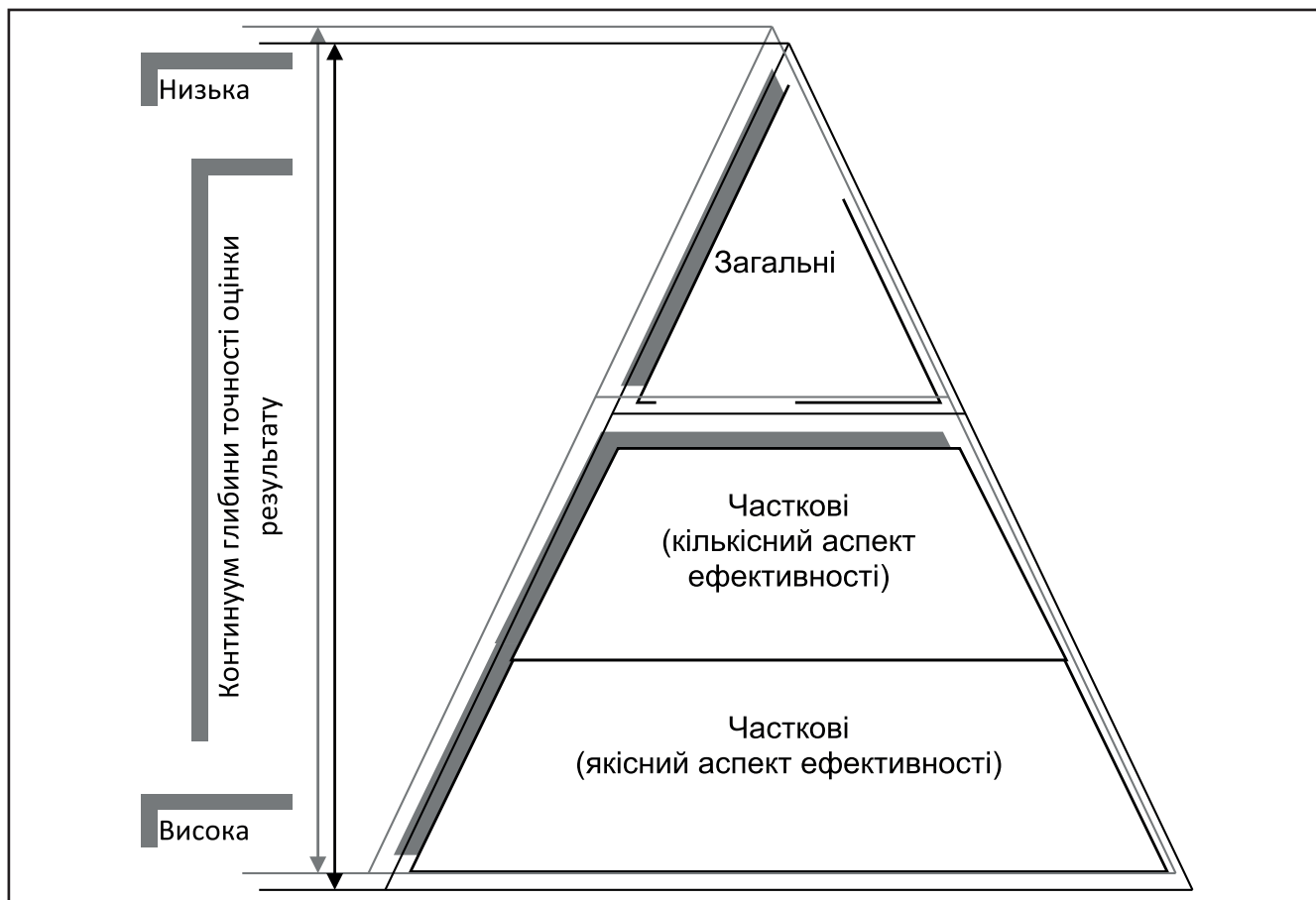
ників та особливості моделювання системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери (рис. 2).

Процес моделювання системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери є ефективним лише в тому випадку, якщо спостерігається позитивна динаміка зміни загальних і часткових показників, які його характеризують і є стимуляторами. У випадку, коли спостерігається зниження темпів зміни основних результативних блоків інноваційного потенціалу підприємств, то це свідчить про неефективне управління ними.

Інноваційний потенціал підприємства розвивається нерівномірно. Так, у 2021 р. спостерігається зниження таких характеристик маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери, як рентабельність інновацій, чиста поточна вартість, зміна на одиницю вкладених коштів середньорічної вартості основних засобів, середньорічної вартості позаоборотних активів і всіх фінансових припливів.

У 2021 р. маркетингове управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери здійснювалося найменш ефективно, про що свідчить зниження практично всіх загальних і часткових кількісних показників маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери, за винятком зміни на одиницю вкладених коштів середньорічної вартості нематеріальних активів. Однак при цьому спостерігається зростання всіх якісних показників, крім коефіцієнта прогресивності продукції. Слід зазначити, що зниження ефективності розвитку інноваційного потенціалу підприємства викликане зниженням прибутку – основного джерела коштів для розвитку інноваційного розвитку підприємства. Протягом 2019–2021 років також спостерігалось зниження ефективності системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери, що пов'язано з пандемією та ризиком військового конфлікту.

На основі представлених досліджень є змога запропонувати напрями забезпечення розвитку системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань. Ефективна інноваційна стратегія розвитку потребує застосування ключових її складових у



Рисунки 2. Схема доцільності застосування показників моделювання системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань

практичній діяльності, а саме: ціноутворення повинно відповідати нововведенню; якість продукції повинна постійно удосконалюватися за рахунок інноваційної діяльності товариства; інноваційний потенціал потрібно підвищити за рахунок залучення до виробництва працівників вищої кваліфікації та розробників, що вплине на якість продукції та підвищить рейтинг надійності.

Висновки

Таким чином, обґрунтовано, що система загальних і часткових показників дозволяє провести аргументовану оцінку системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань, змодельовати вплив змін використання матеріальних, фінансових та інтелектуальних складових інноваційного потенціалу на управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств. Послідовна реалізація усіх етапів оцінювання дозволила визначити потенційні можливості інноваційно оріє-

нтованих підприємств агропродовольчої сфери щодо системи маркетингового управління з урахуванням дії чинників впливу економіки знань, а також провести аналіз економічної ефективності їх розвитку в динаміці, за результатами якого прийняти адекватні управлінські рішення для моделювання системи маркетингового управління.

Список використаних джерел

1. Brockova K., Rossokha V., Chaban V., Zos-Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro-industrial production. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021. Vol. 43. No. 1. pp. 129–135.
2. Gryshchenko I., Ganushchak-Efimenko L., Shcherbak V., Nifatova O., Zos-Kior M., Hnatenko I., Martynova L., Martynov A. Making Use of Competitive Advantages of a University Education Innovation Cluster in the Educational Services Market. *European Journal of Sustainable Development*. 2021. No. 10, Vol. 2. pp. 336–348.

3. Hnatenko I., Kuksa I., Prokopenko O., Naholiuk O. Management bases of modeling of business development state priorities: motivational–cognitive, socio–economic, stereotypical–behavioral factors. Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». 2021. Випуск 3. С. 58–64.
4. Lyshenko M. A., Ustik T. V., Pisarenko V. V., Maslak N. G., Koliadenko D. L. Economic and marketing aspects of the functioning of small enterprises. Financial and credit activity: problems of theory and practice. 2020. No. 2 (33). pp. 185–193.
5. Lyshenko M. O., Mykhailova L. I., Ustik T. V., Makhmydov H. Z., Polityakina L. I., Mykhailova O. S. Contemporary marketing concept as a component of sustainable development of the region and rural areas of Ukraine. International Journal of Ecological Economics and Statistics. Volume 40, Issue № 2, 2019. pp. 81–91.
6. Lyshenko M., Ustik T., Thermosa I. Transformation of methodical marketing approaches to the investigation of the problem of farming agricultural enterprises on the market of grain in globalization challenges. Baltic Journal of Economic Studies, Volume 4 Number 5. Riga: Publishing House “Baltija Publishing”, 2018, pp. 158–167.
7. Mayovets Y., Vdovenko N., Shevchuk H., Zos–Kior M., Hnatenko I. Simulation modeling of the financial risk of bankruptcy of agricultural enterprises in the context of COVID–19. Journal of Hygienic Engineering and Design. 2021. Vol. 36. pp. 192–198.
8. Mykhailichenko, M., Lozhachevska, O., Smagin, V., Krasnoshtan, O., Zos–Kior, M., Hnatenko, I. Competitive strategies of personnel management in business processes of agricultural enterprises focused on digitalization. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2021. No. 43(3). pp. 403–414.
9. Rossokha V., Mykhaylov S., Bolshaia O., Diukariiev D., Galtsova O., Trokhymets O., Ilin V., Zos–Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. Management of simultaneous strategizing of innovative projects of agricultural enterprises responsive to risks, outsourcing and competition. Journal of Hygienic Engineering and Design. 2021. Vol. 36, pp. 199–205.
10. Zos–Kior M., Shkurupii O., Fedirets O., Shulzhenko I., Rubezhanska V. Modeling of the Investment Program Formation Process of Ecological Management of the Agrarian Cluster. European Journal of Sustainable Development. 2021. No. 10, Vol. 1. pp. 571–583.
1. Rubezhanska V. (2021). Management of simultaneous strategizing of innovative projects of agricultural enterprises responsive to risks, outsourcing and competition. Journal of Hygienic Engineering and Design, 36, 199–205.
2. Brockova K., Rossokha V., Chaban V., Zos–Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. (2021). Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro–industrial production. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development, 43.1, 129–135.
3. Gryshchenko I., Ganushchak–Efimenko L., Shcherbak V., Nifatova O., Zos–Kior M., Hnatenko I., Martynova L., Martynov A. (2021). Making Use of Competitive Advantages of a University Education Innovation Cluster in the Educational Services Market. European Journal of Sustainable Development, 10.2, 336–348.
4. Hnatenko I., Kuksa I., Prokopenko O., Naholiuk O. (2021). Management bases of modeling of business development state priorities: motivational–cognitive, socio–economic, stereotypical–behavioral factors. Visnyk Cherkas’koho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky» [Bulletin of Cherkasy University. Economic Sciences Series], 3, 58–64.
5. Lyshenko M., Ustik T., Thermosa I. (2018). Transformation of methodical marketing approaches to the investigation of the problem of farming agricultural enterprises on the market of grain in globalization challenges. Baltic Journal of Economic Studies, 4.5, 158–167.
6. Lyshenko M. A., Ustik T. V., Pisarenko V. V., Maslak N. G., Koliadenko D. L. (2020). Economic and marketing aspects of the functioning of small enterprises. Financial and credit activity: problems of theory and practice, 2 (33), 185–193.
7. Lyshenko M. O., Mykhailova L. I., Ustik T. V., Makhmydov H. Z., Polityakina L. I., Mykhailova O. S. (2019). Contemporary marketing concept as a component of sustainable development of the region and rural areas of Ukraine. International Journal of Ecological Economics and Statistics, 40.2, 81–91.
8. Mayovets Y., Vdovenko N., Shevchuk H., Zos–Kior M., Hnatenko I. (2021). Simulation modeling of the financial risk of bankruptcy of agricultural enterprises in the context of COVID–19. Journal of Hygienic Engineering and Design, 36, 192–198.
9. Mykhailichenko M., Lozhachevska O., Smagin V., Krasnoshtan O., Zos–Kior M., Hnatenko I. (2021). Competitive strategies of personnel management in business processes of agricultural enterprises focused on digitalization. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development, 43(3), 403–414.

References

1. Rossokha V., Mykhaylov S., Bolshaia O., Diukariiev D., Galtsova O., Trokhymets O., Ilin V., Zos–Kior M., Hnatenko

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

10. Zos–Kior M., Shkurupii O., Fedirets O., Shulzhenko I., Rubezhanska V. (2021). Modeling of the Investment Program Formation Process of Ecological Management of the Agrarian Cluster. *European Journal of Sustainable Development*, 10.1, 571–583.

Дані про авторів

Устік Тетяна Володимирівна,

д. е. н., професор, професор кафедри маркетингу та логістики, Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна

Назаренко Сергій Володимирович,

аспірант кафедри маркетингу та логістики, Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна

Data about the authors

Tetiana Ustik,

D.Sc. (Economics), Professor, Professor of Department of Marketing and Logistics, Sumy National Agrarian University, Sumy, Ukraine

Serhiy Nazarenko,

Postgraduate of Department of Marketing and Logistics, Sumy National Agrarian University, Ukraine, Sumy

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРОСОВ В.М., СТУДІНСЬКА Г.Я. Стратегічні підходи до функціонування АПК в умовах російсько-української війни	5
ЗОРИНА О.А. Системи калькулювання собівартості «директ-костинг» та «абзорпшен-костинг»: порівняльна характеристика.....	16

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ОЛЬШАНСЬКА О.В., ПУЗИРЬОВА П.В., ПАРАЦЬАК О.В. Актуальні аспекти зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоекономічних зв'язків в сучасних умовах господарювання.....	21
ШАЦЬКА З.Я., КОСТИНА Н.С. Транснаціональні корпорації агропромислового сектору: сучасний стан та перспективи розвитку	28
ГАВРИЛКО П.П., КАГАНЕЦЬ-ГАВРИЛКО Л.П., ГУШТАН Т.В. Впровадження моделі формування готельної мережі як інтегрованої підприємницької структури	34
КОЦЕРУБА Н.В. Методика прогнозування потенційного банкрутства підприємства.....	39
ПУЗИРЬОВА П.В., ХМЕЛЕВСЬКИЙ М.О., ГЕРАСИМЧУК М.Д. Базові стратегічні напрями виходу підприємства на зовнішні ринки.....	50
КОЛОДІЙЧУК А.В., ВАЖИНСЬКИЙ Ф.А. Маркетингове середовище функціонування підприємств у сфері туризму.....	57
НІКОЛАЄНКО С.М. Формування кластерів за участю підприємств молочної промисловості	62
КРАМЧЕНКО Р.А. Організаційно-економічні засади формування фінансового потенціалу підприємства	70

Розвиток регіональної економіки

ШЕДЯКОВ В.Є. Регіоналізація в удосконаленні економічної стратегії.....	75
--	----

Інноваційно-інвестиційна політика

КЛИМЕНЧУКОВА Н.С., ГНАТЕНКО І.А., МАНУХІНА М.Ю., ЛЕВЧЕНКО В.В. Прогнозування інноваційних процесів для підвищення безпеки економіки.....	83
УСТІК Т.В., НАЗАРЕНКО С.В. Моделювання системи маркетингового управління інноваційно орієнтованих підприємств агропродовольчої сфери в глобалізаційних умовах економіки знань.....	90

CONTENT

Macro-economic aspects of modern economy

PROSOV V.M., STYDINSKA G.Ya. Strategic approaches to the functioning of the agricultural complex in the conditions russian-ukrainian war.....	5
ZORINA O.A. Direct costing and absorption costing systems: comparative characteristics.....	16

Economic problems of development of branches and types of economic activity

OLSHANSKA O.V., PUZYROVA P. V., PARASHCHAK O. V. Actual aspects of foreign economic activity and foreign economic relations in modern economic conditions.....	21
SHATSKAYA Z.Ya., KOSTINA N.S. Transnational corporations of the agricultural sector: current state and development prospects.....	28
HAVRYLKO P.P., KAHANETS-HAVRYLKO L.P., HUSHTAN T.V. Implementation of the hotel chain formation model as an integrated business structure.....	34
KOTZERUBA N.V. Methodology for predicting the potential bankruptcy of an enterprise.....	39
PUZYROVA P.V., KHMELEVSKIY N.O., HERASYMCHUK M.D. Basic strategic directions for the entry of the enterprise into foreign markets.....	50
KOLODIYCHUK A.V., VAZHYNSKY F.A. Marketing environment of the functioning of enterprises in the field of tourism.....	57
NIKOLAIENKO S.M. Formation of clusters with the participation of dairy industry enterprises.....	62
KRAMCHENKO R.A. Organizational and economic principles of the formation of the financial potential of the enterprise.....	70

Development of a regional economic

SHEDYAKOV V.E. Regionalization in improving economic strategy	75
---	----

Innovation and investment policy

KLYMENCHUKOVA N.S., HNATENKO I.A., MANUKHINA M.Yu., LEVCHENKO V.V. Forecasting innovative processes for increasing the security of the economy	83
USTIK T.V., NAZARENKO S.V. Modeling of the marketing management system of innovation-oriented enterprises in the agricultural sphere in the globalization conditions of the knowledge economy.....	90

До авторів збірника

Шановні автори!

*Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
приймає до друку у збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;
– назва статті та анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– ключові слова на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– *постановка проблеми* у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
– *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
– *формування цілей статті* (постановка завдання);
– *виклад основного матеріалу дослідження* з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
– *висновки з даного дослідження* і перспективи подальших розвідок у даному напрямку;
– *список використаних джерел* (українською та англійською мовами).
4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49, (096) 309–42–80
Сайт збірника наукових праць: <http://ndiime.org.ua/>; e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

To the authors of the collection!

Dear authors!

*State Research Institute of Informatization and Economic Modeling
accepts economic articles for printing in the scientific collection
«Market Relations Development in Ukraine»*

When submitting an article to the editorial board, it is necessary to compose it according to the following rules, as well as carefully check the text to detect grammar, spelling, stylistic and other errors!

1. The article should correspond to the thematic orientation of the collection.
2. The review of a specialist (doctor of sciences) in the relevant field of science is mandatory.
3. The following elements are required in the article in accordance with the requirements of the HAC:
The article should contain: UDC bibliographic index, information about the author(s) in three languages;
– the title of the article and an abstract in three languages (Ukrainian, Russian, English extended annotation), where the main idea of the article is clearly formulated and its relevance is substantiated;
– keywords in three languages, up to 10 words (Ukrainian, Russian, English);
– *problem statement in general* and its connection with important or practical tasks;
– *analysis of recent researches and publications* in which the solution to this problem was initiated and author is based on them; the emphasis of previously unsettled parts of the general problem to which the article is devoted;
– *formation of the goals of the article* (statement of the task);
– *an outline of the main research material* with the full justification of the obtained scientific results;
– *conclusions from this study* and prospects for further investigation in this direction.
– *list of used sources, references*
4. Volume – from 8 to 16 pages, format A4 in interval 1,5. Fields: upper, lower, left, right – 2 cm. Paragraph – 5 characters. Font: Arial, size – 12. Language – Ukrainian.
5. The last name, initials, scientific degree are placed in the upper right of the sheet.
6. Information about the author: address, contact phone (home, work).
7. Articles, tables and formulas must be executed in Microsoft Word editor, if the article contains formulas, they should be typed in the Microsoft Equation formula editor that is Built-in to all versions of Word.
8. If the article contains graphs or charts, execution in other programs (such as Excel, Corel Draw, etc.), then these files are also added to the article in the original programs in which they are executed.
9. Charts and diagrams can be transmitted in graphic formats: vector – EPS, AI (fonts converted into curves); raster – TIF, 300 dpi, 256 colors gray.
10. Entries in the document must be made using the built-in features of the Word program.
11. The names of the files should correspond to the names of the authors.
12. Articles are provided on an electronic carrier, as well as necessarily added articles in printed and high-quality form. The text in electronic form must correspond to the text in printed form.
13. Articles should not contain handwritten notes and stamps, each article letter is signed by the author.
14. References to sources of information are mandatory. Sources are provided at the end of the article with the basic requirements for bibliographic descriptions. Numbering sources along the text.
15. In case of non-fulfillment of the above-mentioned requirements, the editorial board does not accept articles for printing.

The edition of the scientific collection is not responsible for the copyrights of the articles submitted for publication.

Inquiries by phone: (044) 239–10–49, (096) 309–42–80
Website of scientific bulletin: <http://dndiime.org.ua/>; e-mail: zbornik@ukr.net

Editorial team

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№9 (256) 2022 р.

Періодичність – щомісячник

Головний редактор Студінська Г.Я.
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 29.09.2022 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 11,97.
Гарнітура Europe. Наклад 100 прим.

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія КВ 22545–12443ПР від 20.02.2017 р.
Адреса редакції: 01014, м. Київ, бул. Дружби Народів, 38
<http://dndiime.org.ua/>, e-mail: zbornik@ukr.net

State Research Institute of Informatization and Economic Modeling

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Collection of scientific works

No.9 (256) 2022

Frequency – monthly

Editor-in-Chief G. Studinska
Computer design and design V.Serdyuk

Signed for printing on 29.09.2022.
Format 60*84. 1/8. Paper offset
Conditional Printed Sheets 11,97.
Headset Europe. Circulation 100 copies

State Research Institute of Informatization and Economic Modeling
Certificate of state registration of printed mass media
Series KV 22545–12445PR from 02.20.2017
Editorial address, 01014, m. Kyiv, bul. Druzhby Narodiv, 38
<http://dndiime.org.ua/>, e-mail: zbornik@ukr.net