

ISSN Print 2708-0366
ISSN Online 2708-0374

Міністерство освіти і науки України
Херсонський державний аграрно-економічний університет



Таврійський науковий вісник

Серія: Економіка

Випуск 11



Видавничий дім
«Гельветика»
2022

УДК 63(05)

*Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет
відповідно до рішення вченої ради Херсонського державного аграрно-економічного університету
(від 27 січня 2022 року протокол № 7).*

Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка: Науковий журнал. Вип. 11. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2022. – 122 с.

Свідоцтво про Державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 24813-14753ПР,
видане Міністерством юстиції України 31.05.2021 р.

Журнал включено до міжнародних каталогів
наукових видань і наукометричних баз:
Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського,
CrossRef, Index Copernicus.

Фахова реєстрація (категорія «Б»):

Наказ МОН України від 24 вересня 2020 року № 1188 (Додаток № 5)

Галузь науки: економічні.

Спеціальності: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування;
072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг;
076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність; 241 – Готельно-ресторанна справа;
242 – Туризм; 281 – Публічне управління та адміністрування;
292 – Міжнародні економічні відносини.

Редакційна колегія:

Кирилов Юрій Євгенович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри публічного управління та адміністрування, ректор Херсонського державного аграрно-економічного університету (*головний редактор*).

Грановська Вікторія Григорівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу й іноземних мов, перший проректор, проректор з науково-педагогічної роботи Херсонського державного аграрно-економічного університету (*заступник головного редактора*).

Жосан Ганна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій Херсонського державного аграрно-економічного університету (*технічний редактор*).

Аверчев Олександр Володимирович – доктор сільськогосподарських наук, професор, професор кафедри економіки та фінансів, проректор з наукової роботи та міжнародної діяльності Херсонського державного аграрно-економічного університету.

Бойко Вікторія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу й іноземних мов Херсонського державного аграрно-економічного університету.

Вольська Олена Михайлівна – доктор наук з державного управління, професор, професор кафедри публічного управління та адміністрування Херсонського державного аграрно-економічного університету.

Крикунова Вікторія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу й іноземних мов Херсонського державного аграрно-економічного університету.

Мармуль Лариса Олександрівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і оподаткування Херсонського державного аграрно-економічного університету.

Потравка Лариса Олександрівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри публічного управління та адміністрування Херсонського державного аграрно-економічного університету.

Пристемський Олександр Станіславович – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Херсонського державного аграрно-економічного університету.

Скрипник Світлана Валентинівна – доктор економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри обліку і оподаткування Херсонського державного аграрно-економічного університету.

Stanley R. Thompson – Ph.D., Professor, The Ohio State University (Columbus, USA).

Статті у виданні перевірені на наявність плагіату за допомогою програмного забезпечення StrikePlagiarism.com від польської компанії Plagiat.pl.

© Херсонський державний аграрно-економічний університет, 2022

ЗМІСТ

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Вігер О.М., Килин О.В., Стручок Н.М.**ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УМОВАХ РЕЦЕСІЇ
СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ..... 7**Garmatiuk Oksana, Bakaliuk Oksana, Zakharkiv Iryna**INTERNATIONALIZATION AS A MODERN IMPETUS
FOR THE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION..... 12**Герлах І.В., Українець Л.А.**ОСОБЛИВОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ
НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ..... 16**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Галат Л.М.**ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ МАРКЕТИНГОВОГО РОЗВИТКУ
ВИРОБНИЦТВА ЯБЛУК В УКРАЇНІ..... 22**Жосан Г.В.**АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІНСТРУМЕНТІВ
МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ..... 32**Капліна А.І.**АНАЛІЗ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНТРОЛІНГУ
НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ..... 40**Кацемір Я.В.**ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ
РЕЛІГІЙНО-ПАЛОМНИЦЬКОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ..... 46**Мірзюєва Т.В., Ткач Н.М.**

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ ЛІКАРСЬКИМИ РОСЛИНАМИ..... 52

Славкова О.П., Сухоставець А.І.ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ КОРУПЦІЇ
В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ..... 60**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ****Варнавська І.В.**ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ
У ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН..... 67**Кулішова О.О., Котенко В.В., Яковцев С.С.**ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ БЕЗПЕКОЮ
МОРСЬКИХ ПОРТІВ..... 76**Седікова І.О., Седіков Д.В., Коренман Є.М.**ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА:
ПОНЯТТЯ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ..... 86

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА****Статівка Н.В., Дробязко Л.В.**ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ФУНКЦІЙ
МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ 95**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ****Матюха М.М.**ПОСТАНОВКА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ
В УМОВАХ АУТСОРСИНГУ 102**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Bilousova Tetiana**MATHEMATICAL MODELING OF THE MARKET
OF THREE GOODS IN TERMS OF SUPPLY LAG..... 108**Дебела І.М.**

КЛАСИФІКАЦІЯ СТАНІВ СИСТЕМИ ЗА ВЕКТОРОМ ПАРАМЕТРІВ 114

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Struchok Nataliya, Viter Olexandra, Kylyn Oksana

DIRECT FOREIGN INVESTMENTS ARE IN THE CONDITIONS OF WORLD ECONOMY RECESSION..... 7

Garmatiuk Oksana, Bakaliuk Oksana, Zakharkiv Iryna

INTERNATIONALIZATION AS A MODERN IMPETUS FOR THE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION..... 12

Gerlach Iryna, Ukrainets Liliya

TRENDS OF COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND POLAND IN THE EDUCATIONAL SERVICES MARKET 16

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Galat Larysa

TRENDS AND PROSPECTS OF MARKETING DEVELOPMENT OF APPLE PRODUCTION IN UKRAINE 22

Zhosan Hanna

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF MARKETING COMMUNICATIONS TOOLS 32

Kaplina Anastasiia

ANALYSIS OF THE FUNCTIONAL FEATURES OF CONTROLLING AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT..... 40

Katsemir Yana

FUNCTIONAL FEATURES OF THE MODERN DEVELOPMENT OF RELIGIOUS PILGRIMAGE TOURISM IN UKRAINE..... 46

Mirzoieva Tetiana, Tkach Nazar

DEVELOPMENT PROSPECTS TRADE IN MEDICINAL PLANTS 52

Slavkova Olena, Sukhostavets Andrii

PECULIARITIES AND CAUSES OF CORRUPTION IN GOVERNMENT BODIES..... 60

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Varnavska Inna

PECULIARITIES OF USING INTERACTIVE METHODS OF LEARNING IN THE PROCESS OF STUDYING ECONOMIC DISCIPLINES..... 67

Kulishova Olena, Yakovtsev Stanislav, Kotenko Vitalii

PROSPECTS FOR THE INTRODUCTION OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE PROCESS OF OPERATING SAFETY MANAGEMENT OF SEA PORTS..... 76

Sedikova Iryna, Sedikov Denys, Korenman Yevheniya

FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE: CONCEPTS AND EVALUATION CRITERIA 86

**DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL
AND REGIONAL ECONOMY****Stativka Nataliia, Drobiazko Liudmyla**THEORETICAL JUSTIFICATION OF SMALL BUSINESS FUNCTIONS
AT THE REGIONAL LEVEL 95**ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Matiykha Mykola**STATEMENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING
IN OUTSOURCING CONDITIONS 102**MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Bilousova Tetiana**MATHEMATICAL MODELING OF THE MARKET
OF THREE GOODS IN TERMS OF SUPPLY LAG..... 108**Debela Iryna**

CLASSIFICATION OF SYSTEM STATES BY VECTOR PARAMETERS 114

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.332

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.1>

Вітер О.М.

кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економічної та інвестиційної діяльності,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Килин О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління та експертизи товарів,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Стручок Н.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економічної та інвестиційної діяльності,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Struchok Nataliya, Viter Olexandra, Kylyn Oksana

Lviv National University named after Ivan Franko

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УМОВАХ РЕЦЕСІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

DIRECT FOREIGN INVESTMENTS ARE IN THE CONDITIONS OF WORLD ECONOMY RECESSION

Статтю присвячено аналізу надходження прямих іноземних інвестицій у світі в умовах рецесії світової економіки, що зумовлена COVID-19. Встановлено, що найбільше постраждали від пандемії розвинені країни, де прямі іноземні інвестиції знизились на 58%. В країнах, що розвиваються, прямі інвестиції знизились на 8%; у Латинській Америці і Карибському басейні – на 45%; в Африці зниження відбулось на 16%; у країнах Азії відбулось зростання прямих іноземних інвестицій на 4%. У країнах з перехідною економікою спад іноземних інвестицій став найбільшим серед усіх регіонів світу. Пандемія посилила нерівність між країнами світу і сприяє ще глибшим кризовим явищам у національних економіках. Активізація інвестиційної діяльності стає одним із пріоритетних завдань кожної країни, оскільки дає можливість оновлювати виробництво та створювати конкурентоздатну економіку світового рівня.

Ключові слова: коронакриза, інвестиції, прямі іноземні інвестиції, розвинені країни, країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою.

The article is devoted to the analysis of the inflow of foreign direct investment, which is taking place in the world today, in the recession of the world economy, due to COVID-19. The corona crisis led to a sharp decline in foreign direct investment to 2005 levels. It was found that developed countries suffered the most from the pandemic, where foreign direct investment fell by 58%. Equity investments and reinvested earnings of corporations decreased by 50%. The crisis has affected the most productive investments in industrial and infrastructure projects. In developing countries, direct investment fell by 8%. The decline in foreign investment in countries was uneven: in Latin America and the Caribbean, investment fell by 45%, in Africa by 16%, and in Asia by foreign direct investment by 4%. In countries with economies in transition, foreign investment fell by 58%. This was the largest decline among all regions of the world. Experts believe that the slowdown in economic growth in de-

veloped economies is having a negative impact on the economies of the rest of the world. In addition, the pandemic has exacerbated inequalities in the availability of vaccines, economic growth, access to education and health services, as well as unemployment and incomes, and has contributed to inflation and increased financial vulnerability in much of the world. This contributes to the growing risk of even deeper crises in national economies. However, according to IMF forecasts, global economic growth of 4.9% will take place in 2021. These are the highest rates of economic recovery since the recession in 80 years. The growth of key macroeconomic indicators will help revive the investment market and foreign direct investment on a global scale. The most important industries that attract foreign investors in 2021 include consumer goods production, agriculture, information and communication technologies and pharmaceuticals. Experts believe that lower production and investment growth will have a particularly negative impact on emerging market and developing countries. Therefore, countries need to implement fiscal measures and monetary policy and reform to address the effects of the pandemic.

Key words: *coronacrisis, investments, foreign direct investment, developed countries, developing countries, countries with economies in transition.*

Постановка проблеми. Сьогодні світ переживає найглибшу рецесію в історії мирного часу за останні 150 років. Як свідчать глобальні економічні прогнози Світового банку та ОЕСР, вплив коронавірусу у всьому світі є руйнівним. Екстраполюючи явища 2008–2009 і 2014–2015 років на нинішню ситуацію з пандемією коронавірусу, доходимо висновку, що спад світової економіки у 2020 році буде більш глибоким порівняно зі згаданими попередніми кризами [1]. Аналітики прогнозують, що збитки світової економіки через пандемію коронавірусу за найгіршого сценарію можуть досягти \$2,7 трлн. Голова Європейського центрального банку Крістін Лагард заявила, що Європа може зіткнутися із серйозним економічним шоком, якщо світові лідери не вживатимуть термінових заходів проти спалаху коронавірусу [2]. В усьому світі обмежувальні заходи та локдауни, які були спричинені COVID-19, сповільнили започатковані інвестиційні проекти. Оцінити виклики пандемії та реальні економічні втрати інвестиційних потоків від запровадження карантинних обмежень достатньо важко. Однак зрозуміло, що коронакриза привела до зниження глобальних потоків прямих іноземних інвестицій до рівня 2005 року.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану залучення іноземних інвестицій присвячені праці таких вчених, як А. Блінов, Л. Борщ, О. Вовчак, Т. Майорова, А. Пересада, Ю. Шрамко. При цьому увага науковців зосереджується на аналізі стану економіки та інвестиційних процесів у період коронакризи. Проте в умовах подальшого поширення коронакризи дослідження інвестиційних процесів різних регіонів світу не втрачають своєї актуальності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз стану інвестиційного процесу, який відбувається сьогодні у світі в умовах складних процесів рецесії світової економіки, що зумовлена COVID-19.

Виклад основного матеріалу. Роль інвестицій у забезпеченні сталого економічного зростання будь-якої країни важко переоцінити. В умовах дефіциту вітчизняних інвестиційних ресурсів іноземні інвестиції є важливим ресурсом для забезпечення простого і розширеного відтворення. Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій знизились у 2020 році на 35%, а саме до 1 трлн. дол. з 1,5 трлн. дол. у попередньому році [3]. Директор UNCTAD з інвестицій та підприємництва у звіті Конференції ООН з торгівлі та розвитку про глобальні інвестиційні тенденції вважає, що спад прямих іноземних інвестицій є більш різким, ніж очікувалося.

Найбільше постраждали від пандемії саме розвинені країни, де прямі іноземні інвестиції знизились на 58%, а саме до 312 млрд. дол., що відповідає рівню 2003 року [3]. Пандемія блокувала чи сповільнила втілення вже діючих інвестиційних проектів корпоративного сектору економіки. Перспективи глибокої рецесії змусили транснаціональні корпорації переглянути нові заплановані проекти. Криза вплинула на найбільш продуктивні інвестиції в промислові та інфраструктурні проекти. Це означає, що серйозно постраждало міжнародне виробництво, яке виступає локомотивом глобального економічного зростання і розвитку.

Потік інвестицій у Європу знизився на 80%, а саме до 73 млрд. доларів. Особливо сильно зниження інвестицій відчули такі країни, як Об'єднане Королівство, Франція, Німеччина.

У Північній Америці зниження іноземних інвестицій становило 42%, а саме до 180 млрд. доларів. США, незважаючи на зменшення інвестицій на 40%, залишились однією з країн світу, яка отримала найбільший рівень прямих іноземних інвестицій. Зниження прибутку корпорацій на 44% порівняно з 2019 роком безпосередньо вплинуло на зниження реінвестованого прибутку [3].

Експерти вважають, що перспективи відновлення інвестиційних потоків у розвинутих країнах є достатньо оптимістичними. Очікуване зростання за оптимістичного прогнозу може становити до 20% за рахунок покращення макроекономічної кон'юнктури, успішного просування програми вакцинавання і масштабної державної інвестиційної підтримки. Прогнозується, що у Європі прямі іноземні інвестиції зростуть на 15–20% порівняно зі зниженням у 2020 році, а у Північній Америці зростання може відбутися на рівні 15%.

Країни, що розвиваються, переживають інвестиційну кризу легше, ніж розвинені, оскільки зниження інвестицій відбулось лише на 8%. Найбільше постраждали інвестиції, що вкладалися у виробництво, туризм і видобувні галузі. Падіння надходження іноземних інвестицій у країнах, що розвиваються, було нерівномірним у різних регіонах світу.

В Африці прямі іноземні інвестиції знизились у 2020 році на 16%, а саме до 40 млрд. дол. Такий рівень інвестицій спостерігався 15 років тому. Обсяг інвестицій у нові проекти, які мають ключове значення для перспектив індустріалізації регіону, знизився на 62%, а саме до 29 млрд. дол., а фінансування міжнародних проектів знизилось на 74%, а саме до 32 млрд. дол. В Єгипті, який був одним із найбільших отримувачів прямих інвестицій в Африці, інвестиції знизились на 35%, а саме до 5,9 млрд. доларів. В умовах повільних темпів вакцинації та появи нових штамів COVID-19 зберігаються значні ризики скорочення іноземних інвестицій у цьому регіоні. Очікуване зростання попиту на сировинні ресурси і завершення розроблення Протоколу про інвестиції в рамках Угоди про Африканську континентальну зону вільної торгівлі (АФКЗВТ) можуть привести до зростання інвестицій після 2022 року [4].

На противагу іншим регіонам світу, надходження прямих іноземних інвестицій у країни Азії збільшилось у 2020 році на 4%, а саме до 535 млрд. доларів. В Китаї інвестиції зросли на 6%, досягнувши 149 млрд. дол., що дало можливість стримувати пандемію і швидко відновити ВВП. Зростання було досягнуте за рахунок галузей, пов'язаних із технологіями, електронною торгівлею, дослідженнями і науковими розробками [5].

Зростання інвестицій у Південній Азії на 20% відбулось за рахунок зростання іноземних інвестицій в Індії до 64 млрд. доларів. Припливу інвестицій сприяли галузі інформаційних комп'ютерних технологій і будівництва [5].

Найбільший спад інвестицій, а саме на 58%, серед усіх регіонів відбувся у країнах з перехідною економікою. Пандемія ще більше зменшила можливості країн зі структурно слабкою економікою. Кількість нових підприємств скоротилася вдвічі, а кількість угод з фінансування міжнародних проектів – на третину. Незважаючи на зусилля, через низькі темпи економічного зростання відновлення зростання інвестицій до рівня, що був досягнутий до пандемії, є малоймовірним. Очікується, що відновлення припливу інвестицій у цьому регіоні почеться не раніше 2022 року [4].

Швидке поширення нових штамів коронавірусу свідчить про те, що у найближчій перспективі негативний вплив пандемії на економічну активність країн не припиниться. Експерти вважають, що помітне сповільнення темпів економічного зростання країн з розвинутою економікою негативно впливає на економіки країн з ринком, що формується, та країн, що розвиваються. Крім того, пандемія посилила нерівність у доступності вакцин, економічному зростанні країн, доступності до послуг освіти та охорони здоров'я, а також у масштабах безробіття та доходів населення і сприяє

інфляційним процесам та підвищеній фінансовій вразливості великої частини світу. Це сприяє наростанню ризику ще глибших кризових явищ у національних економіках.

Однак, за прогнозами МВФ, протягом 2021 року відбудеться світове зростання економіки на рівні 4,9% [6]. У 2022 році прогнозне зростання світового ВВП становитиме 4,7%. В тому числі, очікується зростання ВВП США на рівні 4,2%, ВВП Євросони – 4,8%, ВВП Азії – 5,7%, ВВП Китаю – 5,4% [7]. Це найвищі показники темпів відновлення економіки після рецесії за останні 80 років. Зростання основних макропоказників сприятиме поживленню інвестиційного ринку та іноземних інвестицій у глобальному масштабі. Основна причина очікуваного зростання та відновлення економік зумовлена пришвидшенням темпів вакцинації в провідних країнах світу. Країни, що розвиваються, демонструють більш стримані прогнози показники. У країнах з ринком, що формується, і країнах, що розвиваються, низькі темпи вакцинації продовжують гальмувати економічну активність. Президент Групи Світового банку Девід Малпасс вважає, що для того, аби всі країни стали на шлях економічного зростання, необхідні узгоджені зусилля всієї економічної спільноти та комплекс заходів кожної країни у боротьбі з коронакризою [8].

У зв'язку з цим міжнародні фінансові інституції оголосили виділення фондів на боротьбу з коронавірусом. Так, Міжнародний валютний фонд виділяє \$50 млрд. для підтримки найбільш постраждалих і вразливих економік, які мають низький рівень доходу та слабку систему охорони здоров'я; Світовий Банк виділив \$12 млрд. задля вжиття ефективних заходів у відповідь на коронавірус; ще \$10 млрд. виділяють Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація. Крім того, експерти вважають, що у світі посилюється роль держави як у внутрішній, так і в міжнародній політиці у напрямі попередження коронавірусу та боротьби з ним, а також пом'якшення негативних економічних наслідків та переходу до нових моделей економічного розвитку [9].

Висновки. Результати дослідження дають можливість стверджувати, що рецесія світової економіки, спровокована пандемією коронавірусу, впливає на всю світову економіку. Кожна країна світу відчує негативний вплив пандемії. В умовах розгортання економічної кризи активізація інвестиційної діяльності стає одним із пріоритетних завдань кожної країни, оскільки дає можливість оновлювати виробництво та створювати конкурентоздатну економіку світового рівня.

Незважаючи на продовження пандемії, у 2021 році експерти очікують зростання інвестицій, однак визнають складну глобальну кон'юнктуру, яка впливає на стимулювання інвестицій. До найважливіших галузей, які приваблюють іноземних інвесторів у 2021 році, відносять виробництво продуктів споживання, сільське господарство, інформаційно-комунікаційні технології та фармацевтику. Якщо інвестиції у виробництво продуктів споживання та сільське господарство завжди вважались цікавими для країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, то особливий інтерес до галузей інформаційно-комунікаційних технологій та фармацевтики зростає саме через поширення пандемії.

Однак, за розрахунками світових організацій, до 2022 року обсяг виробництва та динаміка інвестицій у всіх регіонах світу, як і раніше, будуть нижчими від рівня, прогнозованого до початку пандемії. Найбільше постраждають потоки капіталу до країн з транзитивними економіками та країн, що розвиваються, оскільки найбільшого скорочення зазнають інвестиції в експортні галузі. Відповідно, на світових ринках конкуренція за капітал тільки зростатиме, а у вииграші будуть країни з найбільш сприятливим інвестиційним кліматом.

Директор групи економічних перспектив Світового банку Айхан Косе зазначив, що прогнозоване уповільнення темпів зростання виробництва та інвестицій сильно затьмарюють перспективи країн з ринком, що формується, і країн, що розвиваються, тому цим країнам потрібно вживати зважених заходів податково-бюджетної та грошово-кредитної політики, а також проводити реформи, спрямовані на усунення наслідків

пандемії. Такі реформи слід розробляти з огляду на необхідність підвищення якості інвестицій, а також вирішення проблем, пов'язаних із подоланням соціально-економічної нерівності у розподілі доходів [8].

Список використаних джерел:

1. Блінов А. Вірус рецесії: чим обернеться епідемія COVID-19 і хто постраждає найбільше. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/03/18/pogljad/ekonomika/virus-recesiyi-chymobnertsya-epidemiya-covid-19-xto-postrazhdaye-najbilshe> (дата звернення: 20.11.2021).
2. Коронавірус може призвести до масштабного економічного шоку в Європі – Лагард. URL: <https://suspilne.media/18912-koronavirus-moze-prizvesti-do-masstabnogoekonomichnogo-sokuv-evropi-lagard> (дата звернення: 26.10.2021).
3. Доклад о мировых инвестициях. 2021. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_overview_ru.pdf (дата звернення: 20.11.2021).
4. Шрамко Ю. Аналітики оцінили економічні наслідки коронавірусу COVID-19 в усьому світі. URL: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1853021-analitiki-otsinili-ekonomichni-naslidkikoronavirusu-covid-19-v-usomu-sviti> (дата звернення: 20.11.2021).
5. Коронавірус в цифрах: як змінилася світова економіка. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-5199495> (дата звернення: 20.11.2021).
6. EU economic developments and projections. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/645716/IPOL_BRI\(2020\)645716_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/645716/IPOL_BRI(2020)645716_EN.pdf) (дата звернення: 22.12.2021).
7. Які макротренди впливатимуть на інвестиційний ринок у 2022 році. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/01/20/681635> (дата звернення: 25.01.2022).
8. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. URL: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/36519/9781464817601.pdf?_x_tr_sl=ru&_x_tr_tl=uk&_x_tr_hl=uk&_x_tr_pto=sc (дата звернення: 20.11.2021).
9. Як борються з COVID-19 у світі. URL: <http://icps.com.ua/yak-boryutsya-z-covid-19-u-sviti-varianty-uryadovykh-rishen> (дата звернення: 20.11.2021).

References:

1. Blinov, A. Virus retsesii: chym obnertsia epidemiia COVID19 i khto postrazhdaie naibilshe [Recession Virus: what Will Turn on the COVID-19 Epidemic and Who Will Suffer the most]. Available at: <https://www.slovoidilo.ua/2020/03/18/pogljad/ekonomika/virus-recesiyi-chym-obnertsya-epidemiya-covid-19-xto-postrazhdaye-najbilshe> (accessed 20 November 2021).
2. Shramko, Y. Analityky otsinyly ekonomichni naslidky koronavirusu COVID-19 v usyomu sviti [Analysts Have Evaluated the Economic Impact of COVID-19 Coronavirus Worldwide]. Available at: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1853021-analitiki-otsinili-ekonomichni-naslidki-koronavirusu-covid-19-v-usomu-sviti> (accessed 20 November 2021).
3. Doklad o myrovyykh ynvestyciyakh 2021 [World Investment Report 2021]. Available at: https://unctad.org/system/files/officialdocument/wir2021_overview_ru.pdf (accessed 20 November 2021).
4. Koronavirus v tsyfrakh: yak zminyasia svitova ekonomika [Coronavirus in Numbers: How the World Economy has Changed]. Available at: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-51994936> (accessed 20 November 2021).
5. Koronavirus mozhe pryzvesty do massstabnoho ekonomichnoho shoku v Yevropi – Lahard [Coronavirus Can Cause Major Economic Shock in Europe – Lagarde]. Available at: <https://suspilne.media/18912-koronavirus-moze-prizvesti-do-masstabnogoekonomichnogo-sokuv-evropi-lagard> (accessed 26 October 2021).
6. Yaki makrotrendy vplyvatymut' na investytsiynny rynek u 2022 rotsi [What macro trends will affect the investment market in 2022]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/01/20/681635> (accessed 25 January 2022).
7. Yak boryut'sya z COVID-19 u sviti [How to fight COVID-19 in the world]. Available at: <http://icps.com.ua/yak-boryutsya-z-covid-19-u-sviti-varianty-uryadovykh-rishen> (accessed 20 November 2021).
8. EU economic developments and projections. Available at: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/645716/IPOL_BRI\(2020\)645716_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/645716/IPOL_BRI(2020)645716_EN.pdf) (accessed 22 December 2021).
9. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Available at: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/36519/9781464817601.pdf?_x_tr_sl=ru&_x_tr_tl=uk&_x_tr_hl=uk&_x_tr_pto=sc (accessed 20 November 2021).

УДК 331.522

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.2>**Garmatiuk Oksana**Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Ternopil Ivan Puluj National Technical University**Bakaliuk Oksana**Student,
Ternopil Ivan Puluj National Technical University**Zakharkiv Iryna**Lecturer of French and English,
Separate Structural Subdivision "Ternopil Professional College
of Ternopil Ivan Puluj National Technical University"**Гарматюк О.О., Бакалюк О.В.**

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Захарків І.М.Відокремлений структурний підрозділ
«Тернопільський фаховий коледж Тернопільського національного
технічного університету імені Івана Пулюя»

INTERNATIONALIZATION AS A MODERN IMPETUS FOR THE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК СУЧАСНИЙ СПОСІБ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

In today's world entrepreneurs are forced to operate not only in the local or national market, but also internationally. Thanks to this they have a chance to develop their business and get more profit. In the context of international activities we can talk about internationalization. What does this concept mean and what does it mean for business owners themselves? Practically any activity of a company in foreign markets can be regarded as a signal of its internationalization. In addition, internationalization can be an element of a company's development strategy related to its foreign expansion. The article reflects the internationalization, which allows expanding the scope of sales of goods. The main approaches, motives, reasons for this economic process are investigated and highlighted. International marketing, its specificity, main objectives and direct influence on the process of activity of enterprises are given and characterized. Speaking of internationalization, we must remember that this process can take different forms. Which one will be chosen depends not only on our personal sympathies, but also on what solution would be most beneficial for the company.

Key words: business, internationalization, market, export, import, marketing.

У статті розглянуто інтернаціоналізацію як пошук міжнародних співробітництв, тісної взаємозв'язок між державами та регіонами, які на цьому етапі набувають великого поширення, що є характерним для економічного розвитку сьогодні. Для України цей процес сприяє відновленню економіки, що має вагомий позитивні результати, тому саме в сучасних умовах вона набирає великих масштабів у світовому економічному просторі і є досить актуальною на світовому ринку, визначає певний хід у розвитку нашої економіки. Інтернаціоналізація охоплює всі сфери життя, що дає позитивний поштовх для підприємницької діяльності. Дослідження та виокремлення головних підходів, мотивів, причин цього економічного процесу дають можливість стверджувати, що фактично будь-який вид діяльності компанії на зовнішніх ринках можна розглядати як сигнал її інтернаціоналізації. Крім того, інтернаціоналізація може бути частиною стратегії розвитку компанії, пов'язаної з її експансією за кордон. Коли справа доходить до інтернаціоналізації, ми повинні мати на увазі, що цей процес може набувати різних форм. Те, який з них буде вибраний, залежить не тільки від наших особистих уподобань, але й від того, яке рішення

буде найбільш вигідним для нашої компанії. На основі зазначеного наведено та охарактеризовано міжнародний маркетинг, його специфіку, основні цілі та безпосередній вплив на процес діяльності підприємств. Практична цінність процесів інтернаціоналізації економіки полягає у її міжнародній конкурентоспроможності. З точки зору інтернаціоналізації економіки важливим елементом розроблення політики, що проводиться, є створення сприятливих умов для потенційних інвесторів. Ці заходи є важливим проявом ефективної політики національної та регіональної влади щодо стимулювання процесів інтернаціоналізації економіки. При цьому чим міцніше та ефективніше економіка, тим більше внутрішніх структур буде залучено до міжнародного співробітництва. Йдеться про широкий спектр фінансових інструментів для підтримки внутрішнього експорту. Важливим елементом, який опосередковано визначає процеси інтернаціоналізації економіки, є її інноваційність, що значною мірою визначає її міжнародну конкурентоспроможність.

Ключові слова: бізнес, інтернаціоналізація, ринок, експорт, імпорт, маркетинг.

Target setting. Expansion into the international market through involvement in production activities abroad involves the use of new subsidiaries and affiliates. Business owners use direct investment and their own financial resources to expand their activities in foreign markets, not only in trade, but also in production. Therefore, one of the prerequisites for successful international economic relations is to take into account the interests of any kind of company activity.

Analysis of the latest research studies and publications. Both foreign and domestic scholars were engaged in the study and research of internationalization, namely A. Smith, B.M. Danylyshyn, B. Olin, V.D. Bazylevych, V. Leontiev, R.Z. Aliber, W. Stolper, D. Ricard, J. Boltz, E. Heckscher, L. Daringer, R. Vernon, P. Samuelson, S. Heimer, C. Kindleberger, F.T. Knickerbocker, P. Kotler, H. Meffert, H. Mülbacher, H. Leichs, and H. Linnemann.

Purpose of the article. Despite the large number of scientific papers devoted to the study of international market relations, the generalization of the essence of the category of internationalization, the main aspects and approaches of enterprise development in its process remain relevant.

Presentation of basic material of the research. The internationalization of a company is a process in which certain stages can be distinguished. As a rule, it begins with exports to nearby countries, and only then does the company realize the presence and importance of foreign markets [2, p. 115–118].

There are two approaches to internationalization:

– dynamic (the enterprise considers actions abroad and starts them – this process consists of several stages, its course is influenced by various factors that promote and inhibit the development of internationalization);

– static (the activity abroad is determined by the enterprise using various indicators (e.g., the volume of turnover in foreign markets, the volume of investments and assets abroad), which should inform about the degree of their intensity).

We can talk about the phenomenon of internationalization in two main sections: macroeconomic, which concerns the entire economy and all the actors involved, and microeconomic, which treats the process of internationalization individualized, as a process of internationalization of enterprises. We can also look at internationalization from the inside as well as the outside. The internationalization of a company is defined as internal, when it is based on imports and its development, and as external, when a company enters foreign markets through its export activities. Internal internationalization precedes and even enhances external internationalization.

The main motives for the internationalization of the company, distinguished by the type of benefits, include:

– market (marketing) are the most important, as they mean the opening of new markets while remaining in existing markets, which may be associated with unused production. Power, stagnation in domestic markets, or spreading risk by operating in several markets;

– cost, such as the possibility of economies of scale, lower operating costs, lower labor costs, easier access to financing, less risk of economic fluctuations;

– supply (imports), such as favorable differences in the prices of raw materials, materials, and energy; this statement is also important when it is necessary to ensure continuity of supply of these raw materials;

– political and legal are most often associated with state protectionism (it can be, for example, incentives for investors, tax benefits, VAT refunds), they are formal determinants of the company's decisions on the possible internationalization of its activities.

The reasons for internationalization [1, p. 305, 307] can be divided according to the role played in this process by company management.

1) Proactive (“push” factors) stem from the awareness, initiative and dynamics of the company's management. More often than not, company executives decide to enter foreign markets through expected profits from operations, realizing that they have a unique product range or have a technological advantage, special knowledge of the foreign sales market or customer, expect economies of scale and experience effects, tax benefits; company board members are personally involved in the process.

2) Reactive (pull factors) come from factors and changes in the internal and international environment of the company, they are associated with the reaction of the company's management to external signals, which are:

- competitive pressures and the internationalization of competing companies;
- overproduction in industry and in the enterprise;
- reduction of sales of the company's products in the domestic market – saturation of the domestic market;
- excessive production capacity in the industry and company – proximity to foreign customers and international ports;
- unwanted request or order from abroad;
- internationalization of the company's internal customers.

The motives for the internationalization of the company are external and internal [3]. External ones have their basis in the current situation in the domestic and international market and in the environment. This could be, for example: saturation of the domestic market, low taxes in the foreign market, or the internationalization of competition.

Internal motives, in turn, derive from the strengths, resources, and awareness of the company's management. Here we can highlight, among other things, a strong brand, the company's competitive advantage, and the attitude of management. The enterprise can gain knowledge of the international market not only on the basis of its own experience, but also through the takeover (buyout) of foreign companies or cooperative cooperation, entering into strategic alliances and joint ventures [3]. The most noticeable reaction of enterprises to changes in the conditions of functioning in the international market is the deepening of the degree of internationalization of their activities.

The variety of motives for internationalization is the basis for specifying several varieties of internationalization. Among them we can distinguish:

– marginal (this means that production and sales are related to the home country, while sales abroad are of marginal importance; this type of internationalization is predominantly spoken of in relation to smaller companies, with few resources);

– development (the production of finished products or parts thereof takes place abroad, while sales take place mainly in the domestic market);

– export occurs when production takes place in the home country, and sales are directed mainly to foreign markets;

– full motive (means that all functions in the company are internationalized; it can be locally oriented, when the company is focused on national markets, applies individualization of the offer, and the requirements for selling and serving foreign markets differ on a national or regional level; or it can be integrated, which means that all functions are unified globally, the company adheres to standardization, and its presence in the global market is significant).

A company operating in such chains (e.g., as a producer of an end product or a supplier of components) partly uses resources controlled by other network members and thus seeks to strengthen its position in the foreign networks to which it belongs, due to the accumulation of a variety of interactions [5, p. 430–433]. Networks of connections (often loose) arise most often where the environment of the enterprises is dynamic. The enterprise focuses on its competitive advantage, with other network members as a reference point, with whom it interacts in a complementary way. Entering the network of such links can in a certain way “testify” to its international position, give an opportunity to better focus on the opportunities to develop its activities in foreign markets, establish new contacts in conditions of mutual trust, etc., and accelerate the internationalization of the enterprise.

International marketing – this term refers to coordinated activities carried out by enterprises in foreign markets. They concern familiarization with the needs and expectations of buyers in the international market, as well as recognition of the company’s environment, preparation and implementation of marketing strategy [4, p. 122, 167]. This type of marketing includes all marketing activities of a company carried out as part of its economic activities outside or outside the political boundaries of its own country. It also refers to the analysis, planning, implementation, coordination and control of an enterprise’s market activities in more than one country. It is also defined as planned activities carried out by enterprises in order to attract customers in the markets of selected countries or as the transfer of a company’s marketing orientation and the marketing methods they use to international markets.

We can also talk about euro-marketing, which, simply put, is defined as marketing in the countries of the European Union. There is also intercultural marketing, which is a form of enterprise activity in a diverse multicultural environment. Culture becomes the main differentiator of marketing strategy. A company uses similarities and cultural differences to build a strategy implemented in the global marketplace.

Conclusions. Consequently, enterprises that are guided by proactive motives when choosing markets have a better chance of developing long-term strategies because they are focused on serving foreign markets.

The forms and dynamics of internationalization of marketing, goals, marketing strategies, as well as all decisions of the company’s management are largely dependent on the adopted focus of the company. In general, it can be stated that the international orientation of enterprises is a set of attitudes of the company’s management to the problems of internationalization, a kind of philosophy of the company’s activities in international markets.

The internationalization of enterprises can be an element in the development of long-term relationships and interactions between suppliers and their foreign customers and other cooperating entities. Such networks of relationships are often the result of international strategic alliances and therefore need further research.

References:

1. Novytskyi V.Ie. (2008) Instytutsiini osnovy innovatsiinoho rozvytku ekonomiky [Institutional foundations of innovative economic development]. Kyiv: KNT, p. 360. (in Ukrainian)
2. Ilchuk P.H. (2014) Perevahy internatsionalizatsii pidprijemstv [Advantages of internationalization of enterprises]. *Innovative economy*, no. 4, p. 158.
3. Ilchuk P.H. (2014) Kharakterystyka resursnykh teorii internatsionalizatsii ta yikhnie vykorystannia pid chas formuvannia konkurentnykh perevah pidprijemstva na zakordonnykh rynkakh [Characteristics of resource theories of internationalization and their use in the formation of competitive advantages of the enterprise in foreign markets]. *Modeling regional economy* (Electronic resource), no. 1, pp. 82–98. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2014_1_11 (accessed 25 January 2022).
4. Kreidych I.M. (2008) Investytsiina polityka yak osnova modeli ekonomichnoho zrostannia [Investment policy as the basis of the model of economic growth]: monograph. Kyiv: MON Ukrainy, NTUU “KPI”, p. 380.
5. Rokocho V.V. (2003) *Mizhnarodna ekonomika* [International Economics]. Kyiv: Takson, p. 570. (in Ukrainian)

УДК 37.014(477+438)-048.87:314.15“376”

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.3>**Герлах І.В.**

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6568-5870>

Українець Л.А.

доктор економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3436-5556>

Gerlach Iryna, Ukrainets Liliya*Ivan Franko National University of Lviv*

ОСОБЛИВОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

TRENDS OF COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND POLAND IN THE EDUCATIONAL SERVICES MARKET

У статті проаналізовано напрями освітнього співробітництва України та Польщі та основні нормативні документи, що регулюють відносини у сфері науки та освіти обох країн. Оскільки Польща є країною-лідером освітньої міграції з України, значна увага акцентується на передумовах та причинах, що її стимулюють. Практично половину усіх іноземних студентів, котрі навчаються в Польщі, становлять українці. До мотивів, які впливають на зростання освітньої міграції до Польщі, належать територіальна близькість, порівняно невисока вартість навчання, наявність різних стипендійних програм та відсутність мовного бар'єру. Також значний вплив мають політичні чинники, такі як військові дії на Сході України та анексія Криму. Пандемія суттєво не вплинула на процеси освітньої міграції до Польщі. У статті представлено ймовірні наслідки для вітчизняної економіки міграції молоді на навчання за кордон у разі їх неповорнення на батьківщину.

Ключові слова: освітнє співробітництво, освітня міграція, навчання за кордоном, українські студенти, Україна, Польща.

The paper analyzes the directions of educational cooperation between Ukraine and Poland and the main normative documents governing relations in the field of science and education of both countries. Cooperation between Poland and Ukraine in the field of education began in the early 1990s. In accordance with the basic principles of the Agreements signed in 1997 and 2001, the parties exchange students, postgraduate students, research and teaching staff for short and long-term cooperation. In addition, there is direct cooperation between higher education institutions of the two countries. As Poland is a leader in educational migration from Ukraine, much attention is paid to the preconditions and reasons that stimulate it. According to the processed statistical data, if in 2013 about 9.7 thousand students studied in Polish higher education institutions, in 2014 – 15.1 thous., in 2016 – 30.5 thous., then in September 2021 – 40 thousand students. That is, almost half of all foreign students studying in Poland are Ukrainians. The pandemic did not stop the interest of foreigners in the educational offer of Polish universities. Poland really and quite actively encourages Ukrainian students, mostly from the Western regions of Ukraine, to study at their higher education institutions. Motives influencing the growth of educational migration to Poland include territorial proximity, relatively low tuition fees, and the availability of various scholarship programs and the absence of a language barrier. Political factors also have a significant impact: military action in Eastern Ukraine and the annexation of Crimea. The paper presents the probable consequences for the domestic economy of youth migration to study abroad if they do not return home. Accordingly, coordination between State Authority bodies in the field of education between the two countries is an extremely important issue. Although universities are developing their own strategies for attracting foreign students, certain joint actions at the state level are desirable and necessary to establish cooperation on the problem of educational migration.

Key words: educational cooperation, educational migration, study abroad, Ukrainian students, Ukraine, Poland.

Постановка проблеми. Співробітництво Польщі та України у галузі освіти почалося разом із здобуттям Україною незалежності у 1991 році. Польща першою визнала незалежність нашої держави. Дипломатичні відносини між Польщею та Україною встановлено 4 січня 1992 року. У травні 1992 року був підписаний Договір між Україною і Республікою Польща про добросусідство, дружні відносини й співробітництво, а в серпні 1993 року уряд Польщі заявив, що партнерство з Україною є одним із пріоритетів зовнішньої політики держави. У Декларації березня 1994 року підтверджено, що польсько-українські відносини мають характер тісного партнерства [15].

Базовими актами, що регулюють польсько-українське культурне та освітнє співробітництво, є Договір між Україною і Республікою Польща про добросусідство, дружні відносини і співробітництво, підписаний у Варшаві (1992 рік), та Угода між Урядом України і Урядом Республіки Польща про співробітництво в галузі культури, науки і освіти, підписана у Києві (1997 рік) [15].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значне зростання кількості бажаючих серед української молоді навчатися за кордоном привернуло увагу українських учених, політиків та представників бізнесу. Відповідно, сьогодні більшою мірою можна почути розгляд цієї проблеми на конференціях та круглих столах. Дослідженням проблем освітньої міграції в Україні займаються такі вчені, як О. Малиновська, Е. Лібанова, М. Шульга. Аналітичний центр “CEDOS” займається збиранням та аналізом статистичних даних про українських студентів та публікує відповідні аналітичні матеріали.

Постановка завдання. Метою дослідження є характеристика основних засад освітнього співробітництва України та Польщі, а також узагальнення тенденцій освітньої міграції з України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наукове співробітництво між Україною та Польщею здійснюється відповідно до положень Угоди між Урядом України й Урядом Республіки Польща про співробітництво у галузі культури, науки і освіти, укладеної 20 травня 1997 року, та Угоди про співробітництво між Міністерством освіти і науки України та Міністром національної освіти Республіки Польща, укладеної 2 липня 2001 року [1; 12; 13]. Відповідно до основних принципів вищезазначених документів, сторони здійснюють обмін студентами, аспірантами та науково-педагогічними працівниками для коротко- та довгострокової співпраці. Крім того здійснюється пряме співробітництво між вищими навчальними закладами двох країн.

У січні 2015 року була підписана Угода між Міністерством освіти і науки України та Міністром національної освіти Республіки Польща про співробітництво в галузі освіти, у якій зазначалася важливість співпраці сторін на основі взаємності та принципів рівності [14].

Приєднання України до Болонського процесу активізувало співробітництво країн у галузі науки й освіти. Транскордонне співробітництво здійснюється на рівні держав-членів Болонського процесу та вищих навчальних закладів відповідно. Відповідне рішення прийнято на рівні Міністра освіти та науки України (2003 рік), Указу президента України (2004 рік), а також підтримано й ухвалено вченими радами вищих навчальних закладів. Метою такого рішення було приведення національної освіти у відповідність до певного єдиного стандарту. Слід наголосити на тому, що Польща провела таку роботу дещо раніше, оскільки це було однією з багатьох інших умов Ради Європи щодо її вступу до ЄС.

Згідно з положеннями Плану дій «Україна – Європейський Союз», підписаного 12 лютого 2005 року, ЄС надає підтримку Україні у питаннях реформування й удосконалення системи освіти, її підготовки задля наближення до стандартів та практики ЄС [7]. Західні прикордонні регіони України включилися у цей процес через участь у освітніх програмах «ТЕМПУС», «Еразмус Мундус» та програмі Жана Моне.

Міністр освіти і науки України Сергій Шкарлет на зустрічі з Надзвичайним і Повноважним Послом Республіки Польща в Україні Бартошем Ціхоцькі у липні 2021 року

відзначив, що «Польща є потужним партнером України. Країни тісно співпрацюють у сфері загальної середньої та вищої освіти» [6]. На зустрічі обговорювалися актуальні питання співпраці в галузі освіти та нові потенційні сфери взаємодії.

Загалом слід сказати, що всі іноземці мають право навчатися у польських вищих навчальних закладах. Проте правила вступу та умови навчання в державних закладах різняться залежно від юридичного статусу іноземця в Польщі. У деяких випадках іноземні громадяни, які навчаються в Польщі, мають право на ті ж самі переваги, що й польські громадяни (включно з безкоштовною вищою освітою). У разі українців цей підхід застосовний до [2] осіб, які отримали постійний дозвіл на проживання, щоб осісти на території Польщі; осіб, що мають Карту поляка; осіб, які отримали в Польщі притулок або вторинний захист; осіб з довготривалим дозволом на проживання в ЄС, що був виданий у Польщі.

Українські студенти найчастіше належать до осіб із Картою поляка або з дозволом на проживання в ЄС.

Закон про іноземців від 2013 року спростив отримання дозволу на проживання задля здобуття вищої освіти. Це був один із основних кроків щодо адаптації міграційної політики до свідомого приваблення іноземних студентів, які б навчалися, а потім працювали у Польщі після закінчення вищого навчального закладу. Українські студенти, що навчаються на програмах денної форми навчання, мають рівні права з польськими студентами в усіх питаннях, за винятком потреби платити за навчання (лише для власників Карти поляка навчання безкоштовне) [2].

Можна стверджувати, що Польща на міждержавному рівні реально і доволі активно заохочує українську молодь навчатися у власних вищих навчальних закладах. Згідно з польською офіційною статистикою, кількість українських студентів та випускників постійно зростає. При цьому найбільш очевидні кроки з реклами закладів вищої освіти для українців роблять самі університети, які зацікавлені у заохоченні української молоді навчатися в Польщі.

У 2013 році у вищих навчальних закладах Польщі навчалось 9,7 тис. студентів, у 2014 році – 15,1 тис. студентів, у 2015 році – 23,3 тис. студентів, у 2016 році – 30,5 тис. студентів [11, с. 101]. У вересні 2021 року видання “Rzeczpospolita” подало інформацію, що у польських вищих навчальних закладах навчалися 82,5 тис. іноземних студентів. Українці серед них склали приблизно 40 тис. осіб, тобто майже половину усіх іноземних студентів [8]. Як зазначено у виданні, іноземні студенти найчастіше вибирають такі напрями, як медицина, менеджмент, ІТ, міжнародні відносини. Для оцінювання загальної ситуації слід відзначити, що друге місце серед іноземних студентів у Польщі посіли громадяни Білорусі (9,7 тис. осіб), третє місце – студенти з Індії (2,6 тис. осіб). Більшість іноземних студентів (86,5%) вибирає стаціонарну форму навчання [9].

У 2020 році навчання у польських університетах закінчили 14,8 тис. іноземних студентів. Серед іноземних випускників переважали громадяни України (51,7%), Білорусі (8,8%) та Індії (6,9%) [9]. Українські студенти віддавали перевагу вищим навчальним закладам у Варшаві, Лодзі, Вроцлаві, Кракові, Любліні тощо.

Значний вплив на зростання кількості українських студентів у Польщі після 2014 року мали Євромайдан та розгортання військового конфлікту на Сході України. Зрештою, саме після 2014 року міграційні потоки з України переорієнтувалися зі східного напрямку на західний, тобто до країн-членів ЄС (лідерство серед яких утримує досі Польща) [5].

Слід наголосити на тому, що певна категорія українців має змогу мігрувати до Польщі, доводячи своє польське коріння (завдяки Карті поляка). Для цієї категорії осіб існує окремий статистичний звіт, який показує, що у 2016 році у Польщі навчалось удвічі більше таких студентів, ніж у 2012 році.

Правовий принцип взаємного визнання освітніх систем закладений у двосторонній угоді між Польщею та Україною і має ключове значення для українців, які хочуть навча-

тись у Польщі. Чинна Угода між Урядом Республіки Польща та Кабінетом Міністрів України про взаємне визнання академічних документів про освіту та еквівалентність ступенів, підписана 11 квітня 2005 року (набула чинності 20 червня 2006 року), гарантує особам, що здобули освіту в одній із країн-підписантів угоди, можливість продовжити освіту в закладах іншої країни (так зване визнання для академічних цілей). Визнання дипломів та академічних ступенів, отриманих в Україні після 20 червня 2006 року, а також дипломів лікаря, стоматолога, фармацевта, медсестри, акушера, ветеринара та архітектора, отриманих до цієї дати, можливе тільки після процесу нострифікації [2].

Іншим потужним мотиватором багатьох українців навчатися у Польщі є правило, згідно з яким, іноземці, що мають право на безкоштовну освіту (наприклад, власники Карти поляка), також мають право на державну стипендію. Також українські студенти можуть отримати різноманітні міжурядові та неурядові гранти на навчання. Наприклад, досить відомими є стипендійна програма Л. Кіркланда, Вишеградська стипендійна програма та Стипендія для східних студій на рівні магістра.

З 1 травня 2015 року всі студенти, що навчаються на програмах денної форми або у докторантурі, мають право працювати без дозволу на роботу протягом всієї дії навчальної візи [3]. Це правило також впливає на бажання здобувати освіту в Польщі.

Уряд Польщі вживає низку окремих заходів для просування польських університетів за кордоном. Наприклад, Міністерство науки та вищої освіти разом з Міністерством закордонних справ, Фондом розвитку освітньої системи та Конференцією ректорів польських академічних шкіл імплементує план із просування польської вищої освіти за кордоном, зокрема, презентуючи на конференціях та освітніх ярмарках проекти “Ready, Study, Go! Poland” та “Research & Go Poland” [2].

Отже, польські університети приваблюють українську молодь широким спектром пропозицій і можливістю отримання стипендії, а легкій адаптації у Польщі сприяє близька відстань до батьківщини та відносно низький мовний бар’єр. Як зазначає речниця міністра освіти та науки Польщі Анна Островська у виданні “Rzeczpospolita”, «навіть попри пандемію, у польських вишах не зауважують зменшення числа студентів-іноземців» [10].

Виїзд української молоді на навчання за кордон має свої переваги та недоліки. За результатами проведених опитувань лише 9% українських студентів, що навчаються в Польщі, планують повернутись на батьківщину, значна їх частка має намір залишитись у країні навчання або переїхати до іншої країни-члена ЄС [4]. Іншими словами, якщо така тенденція у перспективі збережеться, матиме негативний ефект для економіки та національної безпеки України. Зокрема, вітчизняна економіка втратить кваліфіковану робочу силу, що, відповідно, негативно вплине на ВВП країни, податкові надходження до бюджету тощо. Крім того, Україна інвестувала кошти у дошкільну підготовку, навчання та розвиток дітей та молоді, тому в разі їх неповернення після завершення навчання за кордоном на батьківщину ці інвестиції перетворяться на втрати держави. Якщо припустити, що ці студенти навчалися б в Україні, це додатково принесло б системі вищої освіти значні кошти.

Висновки. Польща доволі активно заохочує українських студентів до навчання у своїх вищих навчальних закладах і утримує лідерство серед країн-членів ЄС за найбільшою кількістю українських студентів. Основними чинниками, що впливають на вибір країни навчання, є територіальна близькість, відсутність мовного бар’єра, не надто висока вартість навчання, поширеність пільгових і безкоштовних програм. На зростання освітньої еміграції з України значний вплив мали події 2014 року.

Саме тому координація між органами державної влади у сфері освіти між двома країнами є надзвичайно важливим питанням. Хоча польські університети розробляють власні стратегії із залучення іноземних студентів, певні спільні дії на державному рівні є вкрай необхідними для налагодження співпраці та вирішення ключових питань.

Список використаних джерел:

1. Вознюк В. Співробітництво України та Республіки Польща у галузі науки та освіти в 90-х рр. XX – на початку XXI ст. Україна та Польща: минуле, сьогодення, перспективи. *Науковий часопис Інституту Польщі Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2018. URL: <https://ukrpolnauka.wordpress.com/2018/11/15/співробітництво-україни-та-республі> (дата звернення: 20.01.2022).
2. Грач К., Пилат А., Сегеш Фрелак Ю., Мішальська Д., Лада А. Українське студентство в Польщі: політики залучення, інтеграції та мотивації і плани студентства. *CEDOS*. URL: <https://cedos.org.ua/researches/ukrainiski-studenty-v-polshchi-polityky-zaluchennia-intehratsiia-motyvatyia-i-plany-studentiv> (дата звернення: 25.01.2022).
3. Дозвіл на роботу студентам. *Навчання в Польщі*. URL: <https://mojaedukacja.com/robotastudentam> (дата звернення: 25.01.2022).
4. Другов О. До проблеми освітньої еміграції українців. *Вища освіта в Україні*. 27 січня 2022. URL: <https://osvita.ua/vnz/75342> (дата звернення: 27.01.2022).
5. Слейко І., Українець Л. Тенденції сучасної трудової міграції українського населення в Польщу. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. Вип. 3 (77). Ч. 1. С. 14–20 (дата звернення: 27.01.2022).
6. Міністерство освіти і науки України. *Прес-служба Міністерства освіти і науки України*. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/polsha-ye-potuzhnim-partnerom-ukrayini-ministr-osviti-i-nauki-sergij-shkarlet-proviv-zustrich-iz-poslom-respubliki-polsha-v-ukrayini-bartoshem-cihocki> (дата звернення: 27.01.2022).
7. План дій «Україна – Європейський Союз» від 12 лютого 2005 року / Верховна Рада України. *База даних «Законодавство України»*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_693#Text (дата звернення: 25.01.2022).
8. Рекордна кількість іноземних студентів в польських вишах: чи багато серед них українців. *24 канал*. URL: https://zakordon.24tv.ua/rekordna-kilkist-inozemnih-studentiv-polskih-vishah-bagato-sered_n1744252 (дата звернення: 20.01.2022).
9. Скільки українців навчається у Польщі та які університети вони обирають. *Vsetutpl.com*. URL: <http://vsetutpl.com/skilky-ukrayintsiv-navchaetsya-u-polschi-ta-yaki-universytety-vony-obuyayut> (дата звернення: 20.01.2022).
10. Студенти з України у Польщі найчастіше вивчають чотири спеціальності. *Щоденний Львів*. 16 вересня 2021. URL: <https://dailylviv.com/news/osvita-i-nauka/studenty-z-ukrayiny-u-polshchi-naichastishe-vyvchayut-chotyry-spetsialnosti-93889> (дата звернення: 20.01.2022).
11. Сухорольська І. Особливості громадянської дипломатії та м'які сили Польщі на східному напрямі. *25 років Договору між Україною і Республікою Польща про добросусідство, дружні відносини і співробітництво: спроба балансу* : матеріали III Українсько-польського наукового форуму. Olsztyn ; Львів : видавництво НУЛП і INP UWM, 2017. С. 99–103.
12. Угода між Урядом України і Урядом Республіки Польща про співробітництво в галузі культури, науки і освіти від 20 травня 1997 року. *База даних «Законодавство України»*. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/MU97482?an=2> (дата звернення: 26.01.2022).
13. Угода про співробітництво між Міністерством освіти і науки України та Міністром національної освіти Республіки Польща від 2 липня 2001 року. *База даних «Законодавство України»*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/616_037#Text (дата звернення: 26.01.2022).
14. Угода між Міністерством освіти і науки України та Міністром національної освіти Республіки Польща про співробітництво в галузі освіти від 19 січня 2015 року. *База даних «Законодавство України»*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/616_180#Text (дата звернення: 26.01.2022).
15. Польща в Україні. *Serwis Rzeczypospolitej Polskiej*. URL: <https://www.gov.pl/web/ukrainauk/ukraine> (дата звернення: 27.01.2022).

References:

1. Vozniuk V. (2018). Spivrobotnytsvo Ukrainy ta Respubliky Polshcha u galuzi nauky ta osvity v 90 rr. XX – na pochatku XXI st. Ukraina ta Polshcha: mynule, sogo dennja, perspektyvy [Cooperation between Ukraine and Republic of Poland in the field of Science and Education in the 90's of XX c. – at the beginning of XXI c.]. *Naukovyi chasopys Instytutu Polshchi Shkhidnoevropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky*. Available at: <https://ukrpolnauka.wordpress.com/2018/11/15/співробітництво-україни-та-республі> (accessed 20 January 2022).

2. Hrach K., Pylat A., Sehesz Frelak Yu., Mishalska D., Lada A. Ukrainiske studentsvo v Polshchi: polityky zaluchennia, intehratsii ta motyvatsii i plany studentsva [Ukrainian students in Poland: policies of engagement, integration students' motivation and plans]. *CEDOS*. Available at: <https://cedos.org.ua/researches/ukrainski-studenty-v-polshchi-polityky-zaluchennia-intehratsii-ta-motyvatsiia-i-plany-studentiv> (accessed 25 January 2022).
3. Dozvil na robotu studentam [Work permit for students]. *Navchannia v Polshchi*. Available at: <https://mojaedukacija.com/robotu-studentam> (accessed 25 January 2022).
4. Druhov O. (2022) Do problem osvitnoi emigracii ukraintziv [On the problem of educational migration of Ukrainians]. *Vysshcha osvita v Ukraini*. Available at: <https://osvita.ua/vnz/75342> (accessed 27 January 2022).
5. Yeleyko I., Ukrainets L. (2020) Tendentsii suchasnoi trudovoi mihracii ukrainskoho naselennia v Polshchu [Trends in labor migration of the Ukrainian population to Poland at the present stage]. *Problemy systemnoho pidhodu v ekonomitsi*, vol. 3(77), no. 1, pp. 14–20 (accessed 27 January 2022).
6. Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy. *Press-sluzhba Ministerstva osvity i nauky Ukrainy*. Available at: <https://mon.gov.ua/ua/news/polsha-ye-potuzhnim-partnerom-ukrayini-ministr-osviti-i-nauki-sergij-shkarlet-proviv-zustrich-iz-poslom-respubliki-polsha-v-ukrayini-bartoshem-cihocki> (accessed 27 January 2022).
7. Plan dii “Ukraina – Yevropeyskyi Soiuz” (2005) Verkhovna Rada Ukrainy. *Baza danykh “Zakonodavstvo Ukrainy”*. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_693#Text (accessed 25 January 2022).
8. Rekordna kilkist inozemnykh studentiv v polskykh vyshakh: shy bahato sered nykh ukraintziv [Record number of foreign students in Polish universities: are there many Ukrainians among them]. *24 kanal*. Available at: https://zakordon.24tv.ua/rekordna-kilkist-inozemnih-studentiv-polskih-vishah-bagato-sered_n1744252 (accessed 20 January 2022).
9. Skilky ukraintziv navchaetsia u Polshchi ta yaki universytety vony obyraiut [How many Ukrainians study in Poland and which universities they choose]. *Vsetutpl.com*. Available at: <http://vsetutpl.com/skilky-ukrayintziv-navchaetsia-u-polschi-ta-yaki-universytety-vony-obyraiut> (accessed 20 January 2022).
10. Studenty z Ukrainy u Polshchi naichastishe vyvchaliu chotyry spetsialnosti [Students from Ukraine often study four specialties in Poland]. *Shchodennyi Lviv*. Available at: <https://dailylviv.com/news/osvita-i-nauka/studenty-z-ukrayiny-u-polshchi-naichastishe-vyvchaliu-chotyry-spetsialnosti-93889> (accessed 20 January 2022).
11. Sukhorolska I. (2017) Osoblyvosti hromadianskoi dyplomatii ta miaki syly Polshchi na skhidnomu napriami [Features of civil diplomacy and soft forces of Poland in the eastern direction]. 25 rokiv Dohovoru mizh Ukrainoiu i Respublikoiu Polshcha pro dobrosusidstvo, druzhni vidnosyny i spivrobotnytstvo: sprobna balansu. *Materialy III Ukrainsko-polskoho naukovoho forumu*. Olsztyn; Lviv: NULP i INP UWM, pp. 99–103.
12. Uhoda mizh Uriadom Ukrainy i Uriadom Respubliky Polshsa pro spivrobotnytstvo v haluzi kultury, nauky i osvity (1997) *Baza danykh “Zakonodavstvo Ukrainy”*. Available at: <https://ips.ligazakon.net/document/MU97482?an=2> (accessed 26 January 2022).
13. Uhoda pro spivrobotnytstvo mizh Ministerstvom osvity i nauky Ukrainy ta Ministrom natsionalnoi osvity Respubliky Polshsa (2001). *Baza danykh “Zakonodavstvo Ukrainy”*. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/616_037#Text (accessed 26 January 2022).
14. Uhoda mix mizh Ministerstvom osvity i nauky Ukrainy ta Ministrom natsionalnoi osvity Respubliky Polshsa pro spivrobotnytstvo v haluzi osvity (2015) *Baza danykh “Zakonodavstvo Ukrainy”*. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/616_180#Text (accessed 26 January 2022).
15. Polshcha v Ukraini. *Serwis Rzeczypospolitej Polskiej*. Available at: <https://www.gov.pl/web/ukraina-uk/ukraine> (accessed 27 January 2022).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.138:[338.439.4:634.11]

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.4>

Галат Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський державний аграрно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0075-9730>

Galat Larysa

Kherson State Agrarian and Economic University

ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ МАРКЕТИНГОВОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ЯБЛУК В УКРАЇНІ

TRENDS AND PROSPECTS OF MARKETING DEVELOPMENT OF APPLE PRODUCTION IN UKRAINE

У статті розглянуто тенденції у виробництві і на ринку яблук та формування конкурентоспроможності галузі садівництва на основі маркетингового підходу. Встановлено, що за останні роки відбулася модернізація галузі шляхом закладання нових садів, оновлення сортів, створення інфраструктури, що привело до суттєвого скорочення площ яблуневих насаджень та підвищення урожайності яблук майже у 4 рази. Зазначено, що зростання ринкової пропозиції яблук забезпечується на третину агропідприємствами, що використовують сучасні технології виробництва, зберігання яблук, а решту формують господарства населення. Розглянуто причини зниження дохідності яблучного бізнесу, незбалансованості ринку яблук, нестачі якісної продукції, малих обсягів експорту. Визначено шляхи подолання проблем галузі через вжиття маркетингових заходів у виробництво і збут, підвищення якості продукції, розширення географії та обсягів експорту.

Ключові слова: садівництво, валовий збір яблук, урожайність яблук, ринок яблук, експорт яблук, інфраструктура галузі садівництва, маркетинговий підхід, маркетингова стратегія.

The article considers the current state and trends in horticulture, in particular, in the production and market of apples and the formation of competitiveness of horticulture in Ukraine and the impact on these processes of marketing approach to the organization of production, storage, preparation and sale of apples. It has been established that over the past 20 years the industry has been modernized by planting new orchards, updating varietal composition, building infrastructure for apple production and storage, which has significantly reduced the area of apple orchards and increased apple yields by more than 4 times. However, the volume of consumption of apples by the population of Ukraine has not yet reached a rational level: it is 22–24 kg per person per year, which is only 44–50% of the rational consumption of 50 kg. The level of apple consumption in Ukraine is lower compared to developed countries. It is established that the growth of the market supply of apples is provided by one third of large horticultural enterprises using modern technologies of production, storage and appropriate product quality, and the remaining supply in the domestic market is formed by small farmers and households. The reasons for the decline in the profitability of the apple business, the imbalance of the apple market, due to oversupply during the harvest, lack of quality products, low exports, unpreparedness of the vast majority of producers for export. The main ways to overcome the problems of the industry and balance the apple market through the introduction of marketing measures in the production

and promotion of products to consumers, by increasing the share of premium products by large producers, expanding geography and exports. The development of a marketing strategy for apple growers is proposed. It includes the selection of the target market and determining the optimal set of marketing elements: improving the quality of apples, changing the varietal composition according to consumer needs, the use of special packaging for storage and for transportation and sale; pricing policy; communication policy – use of advertising, sales promotion.

Key words: *horticulture, gross apple harvest, apple yield, apple market, apple export, horticultural infrastructure, marketing approach, marketing strategy.*

Постановка проблеми. Останніми роками український ринок яблук характеризується насиченістю, прийнятним для споживачів рівнем цін на них, поступовим проникненням українських товаровиробників на експортні ринки та одночасно періодичними кризами перевиробництва яблук, скороченням дохідності яблучного бізнесу і пошуком шляхів стабілізації, збалансованого розвитку цього сектору садівничої галузі. Такі протилежно спрямовані тенденції розвитку яблучного сектору вказують на необхідність використання більш широкого переліку механізмів та заходів, спрямованих на забезпечення його подальшого розвитку від усіх учасників виробництва, збуту, переробки, експорту яблук. Аналіз проблем галузі, порівняння їх зі станом та тенденціями розвитку яблуківництва та відповідних ринків в інших країнах, що вирощують великі обсяги яблук, передусім з нашими найближчими сусідами, вказують на те, що необхідна подальша модернізація галузі на засадах маркетингового підходу, активність якого спрямована на якнайкраще задоволення потреб споживачів як внутрішніх, так і інших країн, підвищення якості продукції, пошук нових продуктів, інших ринків, інноваційних способів задоволення найвибагливіших потреб споживачів та переробників.

Незважаючи на щорічну нестійку динаміку обсягів валового виробництва яблук, останніми роками спостерігається позитивний тренд збільшення виробництва продукції, зростання географії експорту. Проте обсяги споживання яблук населенням України ще не досягли раціонального рівня. Так, він становить 22–24 кг на одну особу на рік, а це лише 44–50% від раціональної норми споживання у 50 кг. Рівень споживання яблук в Україні нижчий порівняно з розвинутими країнами світу. Наприклад, в Австрії він становить 48,3 кг на одну особу, Туреччині та Словенії – до 35 кг [1, с. 18]. Рівень споживання за областями суттєво різниться, а в умовах, коли все більше людей турбуються про своє здоров'я та здорове харчування, споживання яблук є чи не найбільш доступним за ціною і привабливим протягом року.

Ринок яблук в Україні слабо передбачуваний, неоднорідний за регіонами та локальними особливостями, неофіційний та необлікований, значна його частина перебуває у готівковому товарообігу. Світовий ринок яблук стає більш насиченим, конкурентним, на ринку з'являються нові країни-експортери, вимогливим до якості та безпеки плодів, потребує нових сортів, які відповідають харчовій моді та світовим харчовим трендам.

Виробництво яблук – це галузь садівництва, яка має довгий цикл віддачі від вкладених інвестицій, тому що для вирощування і постачання на ринок якісної продукції необхідно не лише виростити якісне яблуко, але й забезпечити його зберігання, доробку, пакування та інші маркетингові активності. В українських реаліях закладання інтенсивних яблуневих садів збільшення валового виробництва яблук супроводжувалося нестачею потужностей для зберігання, доробки, інформаційної, консультаційної та інфраструктурної підтримки тощо, результат чого є втрата якості продукції, регіональне суттєве коливання цін та протягом маркетингового року. За цих умов подальшому розвитку галузі може сприяти використання широкого спектру маркетингових активностей усіма суб'єктами господарювання – учасниками ланцюга створення доданої вартості навколо якісного конкурентного яблука.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасним тенденціям розвитку галузі садівництва, ринків плодово-ягідної продукції, зокрема яблук, приділила увагу низка

вітчизняних науковців, зокрема І.А. Сало, Л.О. Барабаш, О.Л. Бурляй, Б.В. Духницький, Н.А. Карасьова, Л.А. Костюк, Ю.В. Кернасюк, І.В. Колокольчикова, К.В. Мазур, Г.Є. Савенко, В.В. Писаренко, Г.В. Шевчук, О.М. Шестопаль.

Стратегіям розвитку бізнесу, корпорацій, галузей, економік країн, зокрема маркетинговим, а також окремим проблемам використання маркетингового підходу для розвитку або підвищення економічної ефективності бізнесу, у тому числі аграрного, приділяла увагу значна кількість як зарубіжних дослідників, так і вітчизняних учених, зокрема І. Ансофф, Р. Акофф, Ф. Котлер, М. Портер, В.П. Сладкевич, О.В. Ковтун, В.Г. Грановська, В.В. Єременко, К.А. Левченко, Д.Л. Мельник, В.В. Писаренко, Г.О. Пчелянська, І.О. Терещенко, Л.В. Шульга.

Дослідженню тенденцій на ринках плодово-ягідної продукції, зокрема яблук як основної плодової культури українського ринку, приділяють увагу фахівці та експерти Української плодовоовочевої асоціації, Асоціації «Ягідництво України», Української асоціації аграрного експорту, міжнародних організацій і платформ, науковці провідних українських профільних науково-дослідних установ.

Формулювання цілей статті. Необхідне дослідження актуальних тенденцій розвитку галузі садівництва України та ринку яблук, які характеризуються нестабільністю, щорічними змінами, викликаними різноманітними чинниками внутрішнього і зовнішнього впливів. Моніторинг і аналіз актуальних процесів галузі потребує постійного вивчення. Метою статті є дослідження сучасного стану та тенденцій у розвитку бізнесу в галузі садівництва щодо виробництва яблук та ринку яблук в Україні, а також аналіз можливостей застосування й механізмів впливу маркетингової стратегії на подальший розвиток галузі та ефективне використання її наявного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Серед фруктів, які вирощуються в Україні, яблука займають головну позицію як у виробництві, переробці, експорті, так і у споживанні українським населенням. Підходящі природно-кліматичні умови більшості областей України сприяють розвитку садівництва у промислових масштабах і у господарствах населення. Україна посідає одинадцяте місце у світовому виробництві яблук і четверте в Європі [2, с. 9].

Останні два десятиріччя переважно за фінансової підтримки держави та приватних інвестицій вдалося значно модернізувати промислове садівництво, оновити сортовий склад садів, збудувати певну кількість об'єктів інфраструктури. Чимало сільськогосподарських підприємств вирощують яблука індустріальним способом з використанням сучасних інтенсивних технологій, забезпечують зберігання, доробку, а часто і переробку яблук на потужностях господарства, створюючи ланцюг цінностей для споживача в межах одного суб'єкта господарювання. Висока маржинальність яблучного бізнесу ще 10–20 років тому привела в цю галузь чимало фермерів та одноосібних господарів з невеликими садами та обмеженими можливостями масштабувати цей бізнес до сучасних вимог торговельних мереж або системного експорту.

В структурі виробництва плодів і ягід в Україні питома вага яблук перевищує 50% уже понад 15 років (табл. 1). На рівні плодово-ягідного сектору, де зростання за останні 20 років спостерігається на чверть, виробництво яблук зросло практично вдвічі.

За досліджуваний період (табл. 2) валовий збір яблук зріс на 72%, хоча виробництво у найбільш урожайному 2018 р. перевищувало стартовий показник у 2,25 рази. За цей же період урожайність яблук зросла в 4,6 рази (457,54%) за скорочення площ насаджень у 2,5 рази (табл. 2). Ця тенденція обумовлена активним запровадженням інтенсивних технологій у садівництві, закладанням яблунь нових сортів та прищеп, облаштуванням краплинного зрошення, шпалер, захисних сіток тощо. Як відзначають Л.О. Барабаш і К.В. Мазур, протягом 2010–2018 рр. сільськогосподарськими підприємствами було закладено 13 973 га інтенсивних садів зерняткових, більшість яких складала яблуні [4, с. 72], хоча темпи закладання інтенсивних садів скорочувалися.

Таблиця 1

Питома вага яблук і груш у структурі виробництва плодово-ягідних культур в Україні за роками

Показник	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Культури плодові та ягідні:	1 452,6	1 689,9	1 746,5	2 152,8	2 048,0	2 571,3	2 118,9	2 023,9
зокрема, яблука	648,2	719,8	897,0	1 179,6	1 076,2	1 462,4	1 154,0	1 114,6
питома вага яблук, %	44,62	42,59	51,36	57,43	52,53	56,87	54,46	55,07
зокрема, груші	155,7	177,3	141,7	170,6	165,4	183,2	155,3	152,3
питома вага груш, %	10,72	10,49	8,11	7,92	8,07	7,12	7,33	7,52

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [3]

Таблиця 2

Динаміка виробництва яблук в Україні за роками

Показник	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2000 р., %
Валовий збір, тис. т	648,2	719,8	897,0	1 179,6	1 076,2	1 462,4	1 154,0	1 114,6	171,95
Урожайність, ц з га	28,5	52,2	85,2	121,2	118,0	159,3	131,3	130,4	457,54
Площа насаджень, тис. га	227,6	137,9	105,2	97,3	91,2	91,8	87,7	85,0	37,38
Темпи зростання обсягів виробництва, %	–	111,1	124,6	131,5	91,23	135,9	78,9	96,6	171,95
Темпи приросту обсягів виробництва, %	–	+11,04	+24,62	+31,50	-8,76	+35,89	-21,09	-3,41	+71,95

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [3]

Оцінювання темпів зростання валового виробництва яблук та темпів приросту обсягів виробництва вказує на те, що найбільш інтенсивне зростання спостерігалось у 2005, 2010, 2015 рр., коли нові сади вступали у період активного плодоношення. В подальшому темпи приросту скоротилися, і навіть показники є від'ємними. На нашу думку, зростаючий тренд за період все ж таки зберігається (відхилення в бік спаду є незначними), а від'ємні показники за останні два роки свідчать лише про надзвичайний врожай у 2018 р., який для 2019 та 2020 рр. був базою для порівняння. Сезон 2021/22 маркетингового року на ринку яблук ще триває, проте на основі оперативних даних та стану ринку експерти оцінюють валове виробництво яблук чи не на рівні, який перевищить 2018 р.

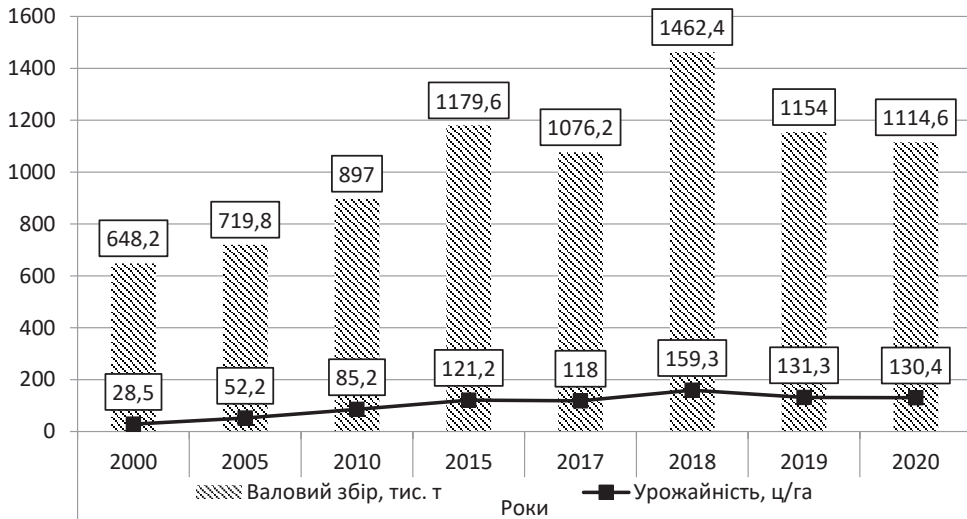


Рис. 1. Валове виробництво і урожайність яблук в Україні за роками

Показники валового збору і урожайності яблук з 2015 р. свідчать про певну стабілізацію виробництва. Проте певні відхилення демонструють скоріше впливи на урожайність з боку природно-кліматичних умов вегетації дерев і закладання врожаю в окремі роки. Так, сприятливі погодно-кліматичні умови 2018 р. вплинули на формування урожайності яблук, яка за всіма категоріями господарств становила 16 т/га, а це більше за попередній рік на 35,7%. До 2017 р. рівень урожайності в динаміці по господарствах населення коливався в межах 10–12 т/га, тоді як у сільськогосподарських підприємствах він становив лише 5–7 т/га [2, с. 8].

Аналіз валового збору яблук за географічним походженням свідчить про те, що левову частку зібраного врожаю вирощено у господарствах 7 областей із найбільш сприятливими для вирощування яблук природно-кліматичними, ґрунтовими умовами, традиціями садівництва.

Найбільші площі яблуневих садів знаходяться у Вінницькій та Чернівецькій областях. Площі в динаміці дещо збільшилися в Тернопільській, Житомирській, Львівській та Херсонській областях, а саме на 3–5% [2, с. 9].

В структурі суб'єктів господарювання, що займаються яблучним бізнесом, переважають господарства населення. Так, за даними Державної служби статистики України, у валовому виробництві плодів та ягід у 2010–2020 рр. господарства населення становили 78,5–83,7%. Проте їх частка у виробництві яблук дещо нижча. Так, у 2018 р., коли було вироблено 1 457,4 тис. т, на господарства населення припадало 952,9 тис. т (65,4%), на сільськогосподарські підприємства – 504,6 тис. т (34,6%) [3].

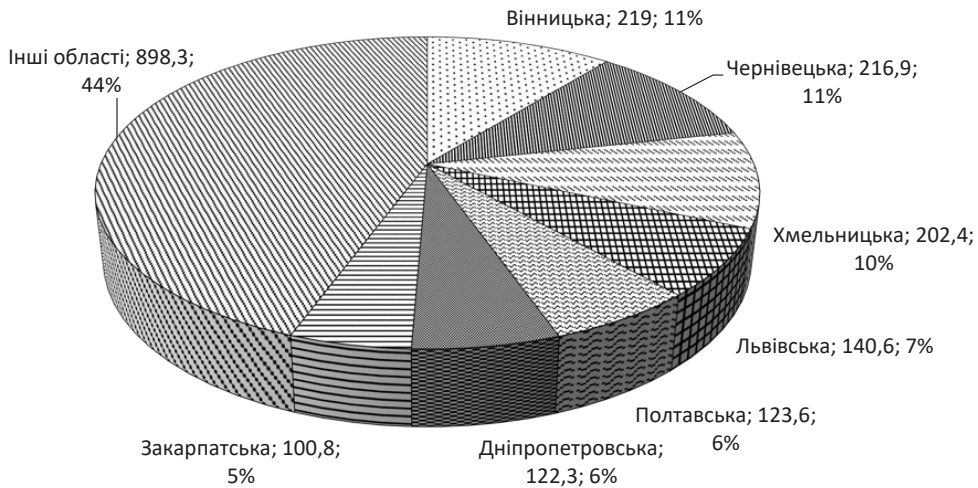


Рис. 2. Структура виробництва яблук за географічним походженням
Джерело: [3]

У 2021 р., за даними плодоовочевої асоціації, галузеві підприємства зібрали понад 600 тис. т яблук, перевищивши минулорічний показник у 500 тис. т [5].

Водночас, за статистикою Асоціації «Ягідництво України», на українські домогосподарства припадає близько 70% валового збору яблук. Проте велику частину з цього складає технічне яблуко. Ринкове споживання яблук в Україні становить 420–470 тис. т на рік. Переважно це місцева продукція й передусім від агропідприємств. Точніше оцінити обсяги яблучного виробництва експерти не можуть [6, с. 16].

Певна невідповідність статистичних даних та оціночних експертних думок вказує на те, що значна частина яблучного бізнесу та ринку перебуває за межами офіційного спостереження, переважно в готівковому товарообігу, розміри якого визначити складно. Водночас велика кількість товаровиробників на ринку вказує на значний рівень конкуренції, відносну стабільність та невисокий рівень цін на яблука. Вони є найнижчими серед інших плодів та ягід протягом маркетингового року. Деякі відмінності в цінах формують такі фактори, як сезонність, сорти яблук, їх якісні характеристики, канали реалізації, регіональні чи локальні відмінності ринків або місць реалізації.

Проте за наявного строкатого стану галузь садівництва не можна визначити як конкурентоспроможну, незважаючи на те, що Україна має низку переваг порівняно з найближчими європейськими країнами, а також досягла такого рівня виробництва яблук, який не можуть поглинути внутрішній ринок і переробка, незначний і несистемний експорт та низька купівельна спроможність населення.

Ознак стихійності і непередбачуваності ринку яблук в Україні та низької конкурентоспроможності галузі садівництва на зовнішніх ринках додають такі чинники.

По-перше, близько третини обсягу споживання свіжих овочів та фруктів в Україні населення вирощує самостійно. Такий висновок було зроблено на основі аналізу даних опитування домогосподарств, проведеного Держстатом України. У грошах це близько 54 млрд. грн. на рік. Ця сума фактично є потенціалом зростання роздрібною торгівлі овочами та фруктами України навіть без підвищення рівня доходів населення [7]. Хоча частка самозабезпечення домогосподарств України овочами та фруктами скорочується, вона залишається сьогодні досить високою. Щоб реалізувати цей потенціал, ритейлу потрібно запропонувати споживачеві таку продукцію і таким чином, щоб

він не мав потреби та мотивації вирощувати її самостійно [7]. Ця особливість стосується також яблука як основного фрукту, поширеного у всіх регіонах.

По-друге, неорганізована торгівля свіжими фруктами та овочами становить близько половини всіх роздрібних продажів. Йдеться про продаж за готівку на стихійних ринках, а також на стаціонарних ринках, які в жодній статистиці не враховуються. Як правило, весь процес: від закупівлі матеріально-технічних ресурсів для вирощування продукції до оптових та роздрібних продажів відбувається за готівку. Цей «готівковий» сегмент плодоовочевої торгівлі також продовжує скорочуватися. Саме у 2020 р. він вперше опустився нижче 50%, склавши 45%. Близько 55% продажів, відповідно, забезпечили підприємства роздрібною торгівлю та підприємці на загальній та спрощеній системі оподаткування [7].

По-третє, більшість яблук, які вирощуються у господарствах населення, не завжди відповідають якісним характеристикам через недотримання технологій виробництва, відсутність сучасних сховищ для довготривалого зберігання та майданчиків для доробки продукції, що приводить до реалізації вирощеної продукції у першій половині маркетингового року за цінами, нижчими, ніж ринкові. Така модель в організації збуту не є системною, що зберігає ринок яблук як стихійний і непередбачуваний та не сприяє його розвитку у цивілізованому напрямі.

По-четверте, малі фермери і господарства населення через обсяги виробництва, різний сортовий склад яблук не можуть самостійно формувати експортні товарні партії як за якістю, так і за обсягом необхідної продукції, що робить експорт із цього сектору неможливим. Суттєвих зрушень у бік кооперації дрібних товаровиробників не спостерігається через небажання навчатися, об'єднуватися, поступатися, домовлятися, а також певну географічну віддаленість та інші локальні причини.

Експорт яблук, вирощених у господарствах індустріальним способом, відбувається, розширюється його географія. Проте ці обсяги незначні. Наприклад, із липня 2020 р. по січень 2021 р. українські компанії відвантажили на зовнішні ринки близько 11 тис. т яблук. Для порівняння, за цей же період 2019/20 рр. з України було вивезено 14 тис. т яблук [8, с. 13]. За найвищого валового виробництва яблук у 2018 р. (1 462 тис. т) обсяги експорту склали лише 42,4 тис. т [1, с. 19]. Ці обсяги складають близько 3% від усього облікованого обсягу валового виробництва яблук.

По-п'яте, не спостерігається тенденції суттєвого розширення експорту яблук, тому що більшість крупних операторів ринку поки не намагається отримувати нові знання про передові технології вирощування, передпродажної доробки, пакування тощо. Крім того, вони не намагаються вивчати потенційні зовнішні ринки збуту і змінювати структуру виробництва згідно з ними (переглядати сортову структуру, можливо, змінювати культури тощо), укладати довгострокові контракти з міжнародними партнерами, оскільки бояться втратити можливість продати за більш високою ціною на внутрішньому ринку, віддаючи перевагу однократному прибутку. Про це свідчить той факт, що зараз в Україні поодинокі компанії отримали сертифікати GLOBAL G.A.P. Багато сертифікатів не є обов'язковими для експорту продукції, наприклад, у ЄС. Проте вони є невід'ємною вимогою більшості європейських роздрібних мереж чи оптових компаній. Ще один фактор, який стримує розвиток українського експорту, – це практично повна відсутність необхідної інфраструктури для успішної міжнародної торгівлі плодоовочевою продукцією, а також небажання виробників робити певні кроки у цьому напрямі [9, с. 13].

По-шосте, на виробництво яблук в Україні впливає низка інших факторів, які, на нашу думку, пригальмують закладання нових садів та сприятимуть зростанню зусиль підприємців яблучного бізнесу на створення чи удосконалення інфраструктури доробки, переробки і зберігання, а також освоєння нових ринків. Серед таких причин слід назвати активний розвиток ягідництва, зорієнтованого як на свіжий ринок, так і на переробку й експорт. Ягідний бізнес у поточний період в Україні більш маржиналь-

ний навіть на площах, значно менших, ніж необхідно для вирощування яблунь. За ступенем насичення внутрішнього ринку ягід, розширення свіжого сезону їх реалізації попит на яблуко як фрукт-замінник зменшується і надалі буде зменшуватися.

В умовах відкритого ринку землі інвестиції у викуп землі сільськогосподарського призначення для закладання садів будуть незначними порівняно з тим, яке необхідне капіталовкладення для створення інфраструктури для них. Наприклад, в один га інтенсивного яблуневого саду з урахуванням саджанців, зрошення, зберігання яблук, захисту від граду, сортування тощо необхідно вкласти близько 100 тис. дол., а 1 га землі зараз продають по 1–2 тис. дол., що складає всього 1–2% від інвестицій у виробництво [10].

Названі проблеми галузі потребують ефективних дій щодо їх подолання від різних суб'єктів господарювання, держави, професійних громадських формувань, органів місцевого самоврядування територіальних громад тощо.

Стратегія маркетингу – це сукупність напрямів діяльності фірми на ринку та відповідних принципових перспективних рішень, таких як визначення цільових ринків; формування стратегій у продуктової, ціновій, збутової і комунікаційній політиці; розроблення заходів щодо зміцнення конкурентоспроможності фірми, а також технічного, фінансового, інформаційного, правового та кадрового забезпечення вибраної стратегії [11, с. 193].

З огляду на особливості садівничої галузі з великою кількістю невеликих товаровиробників роль стратегічного маркетингу може полягати у спільному чи колективному спрямуванні зусиль різних суб'єктів господарювання на використання привабливих економічних можливостей, адаптованих до їх ресурсів, що забезпечують реалізацію потенціалу для економічного зростання та прибутковості. На нашу думку, найбільш ефективними можуть бути різні активності маркетингового спрямування, які мають застосовуватися на різних рівнях та різними учасниками.

Підприємство планує свою маркетингову стратегію за допомогою маркетингової інформаційної системи, маркетингових досліджень і розуміння поведінки покупців. Планування маркетингової стратегії включає вибір цільового ринку (особливої групи споживачів, потреби яких підприємство прагне задовольнити) і визначення оптимальної структури таких елементів маркетингу:

- товарна політика (якість та характеристика продукції, її марочна назва, номенклатура й асортимент, дизайн, упаковка);
- цінова політика (загальний рівень цін, зв'язок ціни та якості продукції, діапазон цін, методи ціноутворення, реакція на зміну цін конкурентами тощо);
- збутова політика (методи розподілу товару, вибір типу каналів товароруку та посередників, організація оптової та роздрібно торгівлі, сервісне обслуговування тощо);
- комунікаційна політика (застосування реклами, заходів комерційної пропаганди, участь у виставках, спонсорська діяльність, стимулювання збуту) [11, с. 194].

Така модель маркетингової активності може застосовуватися великими підприємствами, що вирощують 50–500 га садів і більше.

Ми поділяємо точку зору таких дослідників, як А.Ж. Сакун та І.А. Пантук про те, що агромаркетинг як система ще не набув значного поширення в аграрних формуваннях країни, що пояснюється такими основними причинами:

1) недостатньо виробляється плодючої продукції, відсутня належна прозора конкуренція;

2) в окремих керівників підприємств садівництва склалася думка про незначну роль маркетингу в умовах дефіциту продукції; це неправомірно, адже з практичної точки зору цільова спрямованість і філософія бізнесу й організація його у агробізнесових формуваннях за маркетингової та виробничо-збутової орієнтаціях зовсім різні [12, с. 159]; проте ринок плодоовочевої продукції насичується, стає навіть, як уже в окремі роки ринок яблук, надлишковим, тому маркетингова діяльність щодо просування своєї продукції до споживача є актуальною для усіх категорій виробників, а саме великих, середніх і малих.

Практично описану модель маркетингових активностей можуть розвивати також дрібні товаровиробники яблук, але діючи згуртовано, через створення збутових кооперативів (переважно для експорту) або за участю об'єднаної територіальної громади з просуванням бренду продукції локального походження. Колективна співпраця набуває поширення, коли дрібні товаровиробники співпрацюють із підприємством-агрегатором (переробка, доробка, сортування тощо).

Значний позитивний вплив на розвиток галузі здійснюють професійні громадські організації шляхом вжиття заходів для просування продукції на ринки, обміну професійними знаннями, комерційною інформацією, позитивним досвідом, зокрема «Українська плодоовочева асоціація». На тлі кризи цін на яблука у поточному маркетинговому році вона створила першу торгову платформу щодо фруктів, яка діє на кооперативних засадах [10].

Практика взаємодії бізнес-партнерів у різних галузях, в тому числі у садівництві, через інтернет-платформи для реалізації і доставки продукції, до створення яких підштовхнула пандемія, викликана поширенням коронавірусу COVID-19, на нашу думку, буде розвиватися як на локальному, так і на національному й міждержавному рівнях.

Висновки. В галузі садівництва України виробництво яблук займає провідні позиції, а саме більше 50%, вони вирощуються у всіх областях країни, проте за природно-кліматичними умовами конкурентні переваги має регіон Поділля. Завдяки державній фінансовій підтримці, приватним капіталовкладенням за останні 20 років вдалося модернізувати галузь, закласти нові сади із сучасними продуктивними сортами дерев, частково сформувати необхідну для садівництва виробничу інфраструктуру. Внутрішній попит населення на яблука і переробної галузі на сировину переважно задовольняється продукцією власного виробництва протягом маркетингового року.

Проте останніми роками дохідність галузі скорочується через періодичні хвилі перевиробництва (2018 р., 2021 р.), хаотичність незбалансованість цін, часто демпінг, зберігається значна частка продукції невисокої якості, яка за чинними світовими стандартами не придатна для торговельних мереж та експорту, на внутрішньому ринку переважають неорганізовані товаровиробники та велика кількість посередників, партнерські відносини між якими будуються на готівковій і переважно безподатковій основі. Низькою є частка експорту у структурі виробленої продукції, слабкими є процеси її сертифікації, інфраструктури для цивілізованого експорту яблук не створено.

В результаті проведеного дослідження доходимо висновків про те, що для подолання проблем, що склалися в галузі, та для подальшого її розвитку і підвищення конкурентоспроможності необхідно вживати заходів та активностей маркетингового підходу, які спрямовані на таке:

- підвищення якості продукції через удосконалення технологій виробництва, захист рослин;
- зберігання та доробка продукції, подальша розбудова виробничої і комерційної інфраструктури;
- збільшення експорту, сертифікація, просування продукції на віддалені ринки;
- ініціація чи розвиток партнерських відносин на основі кооперації, співпраці з агрегованими учасниками для просування продукції;
- створення й підтримка інтернет-платформи для комунікації чи комерційних контактів бізнес-середовища галузі садівництва;
- розвиток інформаційної підтримки з боку професійних асоціацій та громадських організацій.

Перспективним і підтримуючим розбудову галузі, на нашу думку, може бути спільне використання ресурсів товаровиробників галузі для «зеленого» туризму, крафтового виробництва, локальних виставок, фестивалів тощо.

Список використаних джерел:

1. Сало І.А. Розвиток ринку плодів та ягід в Україні. *Економіка АПК*. 2020. № 3. С. 16–23.
2. Сало І.А. З'їсти – не з'їмо. *Садівництво по-українськи*. 2021. № 3. С. 8–12.
3. Статистична інформація Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.01.2022).
4. Барабаш Л.О., Мазур К.В. Розвиток промислового садівництва в умовах євроінтеграційних процесів. *Економіка АПК*. 2019. № 12. С. 69–78.
5. EF Trade Alerts. Україна. Фрукты. URL: <https://east-fruit.com/plodoovoshchnoy-rynok/obzory-rynka/ef-trade-alerts-rekordnyy-eksport-kartofelya-i-proval-prodazh-arbuzov-itogi-oktyabrya-2021-g-v>
6. Громов Д.В. Яблучний спад. *Садівництво по-українськи*. 2021. № 2. С. 14–17.
7. Дослідження: третину овочів та фруктів українці вирощують самостійно. URL: <https://agroportal.ua/news/rasteniievodstvo/doslidzhennya-tretinu-ovochiv-ta-fruktiv-ukrajinci-viroshchuyut-samostiyno>
8. Громов Д.В. Триумф залишків. *Садівництво по-українськи*. 2021. № 6. С. 12–14.
9. Fruit industry's hashtag of the season – #freshapplecrisis. URL: <https://east-fruit.com/en/news/fruit-industrys-hashtag-of-the-season-freshapplecrisis>
10. Україна: топ-10 головних подій плодовоовочного бізнесу України в 2021 році (частина II). URL: <https://east-fruit.com/plodoovoshchnoy-rynok/obzory-rynka/ukraina-top-10-glavnykh-sobytiy-plodoovoshchnogo-biznesa-ukrainy-v-2021-godu-chast-ii>
11. Сладкевич В.П. Стратегічний менеджмент організацій : підручник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Видавничий дім «Персонал», 2008. 496 с.
12. Сакун А.Ж., Пантюк І.А. Впровадження маркетингової діяльності на підприємствах – виробниках плодоягідної продукції. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2020. Вип. 1. С. 154–161. URL: <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/20/19>

References:

1. Salo I.A. (2020) Rozvytok rynku plodiv ta yahid v Ukraini [Development of the fruit and berries market in Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 3, pp. 16–23. (in Ukrainian)
2. Salo I.A. (2021) Z'yisty – ne z'yimo [Eat – do not eat]. *Sadivnytstvo po-ukrayins'ki*, no. 3, pp. 8–12. (in Ukrainian)
3. Statystychna informatsiya Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy [Statistical information of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 12 January 2022). (in Ukrainian)
4. Barabash L.O., Mazur K.V. (2019) Rozvytok promyslovoho sadivnytstva v umovakh yevrointehratsiynykh protsesiv [Development of industrial horticulture in the context of European integration processes]. *Ekonomika APK*, no. 12, pp. 69–78. (in Ukrainian)
5. EF Trade Alerts. Ukraina. Fruky [Ukraine. Fruit]. Available at: <https://east-fruit.com/plodoovoshchnoy-rynok/obzory-rynka/ef-trade-alerts-rekordnyy-eksport-kartofelya-i-proval-prodazh-arbuzov-itogi-oktyabrya-2021-g-v>
6. Gromov D.V. (2021) Yabluchnyy spad [Apple recession]. *Sadivnytstvo po-ukrayins'ki*, no. 2, pp. 14–17. (in Ukrainian)
7. Doslidzhennya: tretynu ovochiv ta fruktiv ukrajyntsi vyroshchuyut' samostiyno [Research: one third of vegetables and fruits are grown by Ukrainians on their own]. Available at: <https://agroportal.ua/news/rasteniievodstvo/doslidzhennya-tretinu-ovochiv-ta-fruktiv-ukrajinci-viroshchuyut-samostiyno> (in Ukrainian)
8. Gromov D.V. (2021) Triumf zalyshkiv [Triumph of remnants]. *Sadivnytstvo po-ukrayins'ki*, no. 6, pp. 12–14. (in Ukrainian)
9. Fruit industry's hashtag of the season – #freshapplecrisis. Available at: <https://east-fruit.com/en/news/fruit-industrys-hashtag-of-the-season-freshapplecrisis> (in English)
10. Ukraina: top-10 glavnykh sobytiy plodoovoshchnogo biznesa Ukrainy v 2021 godu (chast' II). [Ukraine: top 10 main events of Ukrainian fruit and vegetable business in 2021 (part II)]. Available at: <https://east-fruit.com/plodoovoshchnoy-rynok/obzory-rynka/ukraina-top-10-glavnykh-sobytiy-plodoovoshchnogo-biznesa-ukrainy-v-2021-godu-chast-ii> (in Russian)
11. Sladkevych V.P. (2008) Stratehichnyy menedzhment orhanizatsiy: pidruch. dlya stud.vyshch. navch. zakl. [Strategic management of organizations: textbook for students. higher textbook lock]. Kyiv: Vydavnychyy dim "Personal". (in Ukrainian)
12. Sakun A.Zh., Pantyuk I.A. (2020) Vprovadzheniya marketynhovoyi diyal'nosti na pidpryyemstvakh-vyrobnnykakh plodoyahidnoyi produktsiyi [Implementation of marketing activities at enterprises producing fruit and berry products]. *Tavriys'kyi naukovyy visnyk. Seriya: Ekonomika*, no. 1, pp. 154–161. (in Ukrainian)

УДК 339.138

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.5>**Жосан Г.В.**

кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський державний аграрно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3577-6701>

Zhosan Hanna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kherson State Agrarian and Economic University

АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF MARKETING COMMUNICATIONS TOOLS

У статті проаналізовано обсяг рекламно-комунікаційного ринку України за 2019–2021 роки. Встановлено, що загалом обсяг рекламного медіаринку України, за підсумками 2021 року, виріс майже на 27%, що є позитивною динамікою. Визначено, що до ATL-реклами доцільно віднести такі інструменти комунікативного впливу, як телебачення, радіо, преса, кіно, зовнішня реклама, Інтернет. До BTL-реклами належать стимулювання продажів, мерчандайзинг, Digital media, поширення друкованої продукції, подієвий маркетинг та партизанський маркетинг. Розподілені інструменти комунікативного впливу на цільові аудиторії на групи ATL- та BTL-реклами, визначені способи їх реалізації. Побудовано матрицю розподілу каналів комунікативного впливу. Встановлено, що рекламні канали мають вибиратися не тільки за принципом, який з них дорожчий або дешевший. Головним критерієм їх відбору зокрема та формування стратегії просування бізнесу загалом є мета рекламної кампанії.

Ключові слова: маркетинг, аналіз, підприємство, інструмент, комунікації, результативність.

The volume of the advertising and communication market of Ukraine for 2019–2021 is analyzed in the article. It is established that in general, the volume of the advertising media market of Ukraine in 2021 increased by almost 27%, which is a positive trend. It is determined that ATL-advertising should include such tools of communicative influence as television, radio, press, cinema, outdoor advertising, Internet. In turn, BTL-advertising includes sales promotion, merchandising, Digital media, print distribution, event marketing, and guerrilla marketing. The tools of communicative influence on target audiences are divided into ATL- and BTL-advertising groups and the ways of their realization are determined. The matrix of distribution of channels of communicative influence is constructed. It is established that advertising channels should be chosen not only on the principle of which of them is more expensive or cheaper. The main criterion for their selection and formation of business promotion strategy, in general, is the purpose of the advertising campaign. Thus, it is possible to conclude that there may not be too many advertising channels, but only a specialist can assess the stage of the business, how to stand out from the competition and how to combine different ways of communicating with your target audience. It is important to remember that customer engagement methods are constantly changing, so the communication needs to continue. Finding and implementing current trends will definitely lead to the desired result. Analysis of the volume of the advertising and communication market of Ukraine for 2019–2021 allows concluding that the total volume of the domestic advertising media market increased by 25.36%. The author distributes the tools of communicative influence on target audiences into ATL and BTL-advertising groups and ways of their implementation. Further research is planned to investigate current trends in the field of PR and communications and identify the most effective of them in today's market conditions.

Key words: marketing, analysis, enterprise, tool, communication, effectiveness.

Постановка проблеми. Сучасний споживач досить скептично ставиться до багатьох ініціатив фахівців з маркетингу, тому залучити та утримати купівельний інтерес до певного виду товару стає все складніше. Інформаційна перенасиченість визначає необхідність серйозної боротьби за залучення та утримання уваги споживача, його переконання у привабливості та вигідності конкретного товару. Нині, щоб забезпечити успішний продаж товарів або послуг, компанії необхідно зробити більше, ніж просто стежити за його належною якістю, встановивши на нього найнижчу ціну, або просто розмістити товар якнайкраще на полицях магазинів. Компанія повинна продавати свої товари, супроводжуючи їх оригінальними, інформативними та привабливими зверненнями, які би переконували та підігрівали інтерес, стимулюючи бажання споживачів його придбати. Визначення того, які необхідно використовувати інструменти комунікацій, з яким бізнес-повідомленням та на кого їх спрямовувати, є одним з головних завдань під час побудови маркетингової стратегії організації. Відповідно, від грамотного управління маркетинговими комунікаціями, правильного вибору методів і переконань споживача безпосередньо залежать становище підприємства на ринку та успіх його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань аналізу маркетингових комунікацій присвячено значну кількість наукових статей та публікацій закордонних та українських учених, таких як Л.В. Балабанова, Дж. Блайд, Дж. Бернет, В.В. Дергачова, В.М. Заплатинський, Р. Каплан, Г.Д. Ковальов, Дж.М. Лейхіф, І.Л. Литовченко, Т.В. Лук'янець, Ф. Майерс, К. Полані, Е. Ромат, Ф.І. Шарков. Проте питання результативності інструментів маркетингових комунікацій досліджено недостатньо, що обумовлює актуальність роботи.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз результативності інструментів маркетингових комунікацій, обсягу рекламно-комунікаційного ринку України за 2019–2021 роки, розподілу інструментів комунікативного впливу на цільові аудиторії на групи ATL- та VTL-реклами та способів їх реалізації, матриці розподілу каналів комунікативного впливу.

Виклад основного матеріалу. Сучасний маркетинг вимагає набагато більшого, ніж просто створення товару, який задовольняє потреби клієнта, встановлення на нього вигідної ціни та забезпечення його доступності для цільових споживачів. Фірми мають здійснювати безперервну комунікацію зі своїми клієнтами. При цьому зміст таких комунікацій має бути ретельно продуманий та спланований відповідно до потреб цільової аудиторії, тільки тоді фірма може збільшити прибуток та зміцнити свій імідж.

Проаналізуємо обсяг рекламно-комунікаційного ринку України за 2019–2021 роки згідно з даними Всеукраїнської рекламної коаліції, яка традиційно наприкінці кожного року, починаючи з 2013 року, разом з профільними індустріальними асоціаціями та найбільшими гравцями рекламно-комунікаційного ринку проводить дослідження обсягів ринку поточного року та прогнозує показники на наступний рік (табл. 1).

За результатами аналізу тенденцій останніх трьох років на рекламно-комунікаційному ринку України, слід відзначити, що зростання обсягу ринку у 2021 році порівняно з 2019 роком відбувається за такими напрямками: інтернет-медіа, інтернет-ринок, ТБ-реклама, радіо-реклама, рекламний медіаринок (на 69,82%, 86,03%, 18,35%, 19,25%, 25,36% відповідно). Таке зростання викликано тим, що інтернет-медіа та інтернет-ринок отримали стрімкий розвиток під час пандемії та продовжують зростати під впливом постковідного адаптаційного поживлення індустрії та перелокації бюджетів з традиційних офлайн-медіа. Слід зазначити, що основне зростання відбувається насамперед за рахунок відео та пошукової реклами, де головними драйверами росту є глобальні гравці, такі як “Google”, “Facebook”, “TikTok”.

Ринок ТБ-реклами зростає стабільно, за статистикою, така тенденція зберігається також у США та Західній Європі. Популярності набуває спонсорство. В ефірі зростає

Таблиця 1

Обсяг рекламно-комунікаційного ринку України за 2019–2021 роки

Інструмент комунікативного впливу	Підсумки 2019 року, млн. грн.	Підсумки 2020 року, млн. грн.	Підсумки 2021 року, млн. грн.	Відсоток зміни 2021 року до 2019 року
Digital-реклама (за класифікацією ІАВ Україна)				
Банерна реклама, оголошення в соціальних мережах, rich media	3 240	3 180	4 780	+47,53%
Цифрове відео, включаючи "Youtube"	2 939	3 800	6 053	+5,95%
Спонсорство	200	спонсорство враховано в банерній рекламі	–	
Інтернет-медіа, всього	6 379	6 980	10 833	+69,82%
Пошук (платна видача в пошукових системах), включаючи частину GDN, щонайменше	9 000	12 300	17 835	+98,17%
Інфлюенсер-маркетинг		336,8	505,2	–
Інший діджитал	676	630	693	+2,51%
Інтернет ринок, всього	16 055	20 247	29 867	+86,03%
Пряма реклама	10 089	10 593	11 854	+17,49%
Спонсорство	1 438	1 582	1 788	+24,34%
ТБ-реклама, всього	11 527	12 175	13 642	+18,35%
Національна преса	1 106	866	960	-13,20%
зокрема, спонсорство	284	215	243	-14,44%
Регіональна преса	320	243	268	-16,25%
Спеціалізована преса	425	357	371	-12,71%
Реклама в пресі, всього	1 850	1 466	1 599	-13,57%
Національне	518	512	605	+16,80%
Регіональне	65	65	80	+23,08%
Спонсорство	134	140	170	+26,87%
Радіореклама, всього	717	717	855	+19,25%
Зовнішня реклама	3 283	2 433	3 092	-5,82%
Транспортна реклама	600	351	397	-33,83%
Dooh	205	291	518	+152,68%
Indoor-реклама	152	85	90	-40,79%
Ooh-media, всього	4 240	3 159	4 098	-3,35%
Реклама в кінотеатрах	58	20	26	-55,17%
Digital (internet) media-реклама	6379	6 980	10 833	+69,82%
Рекламний медіаринок, всього	24 771	24 517	31 053	+25,36%

(Закінчення таблиці 1)

Інструмент комунікативного впливу	Підсумки 2019 року, млн. грн.	Підсумки 2020 року, млн. грн.	Підсумки 2021 року, млн. грн.	Відсоток зміни 2021 року до 2019 року
Маркетингові сервіси				
Trade marketing (мерчандайзинг, Trade promo, програми мотивації та контролю персоналу)	2 542	2 161	2 377	-6,49%
Loyalty marketing (Mailing, DB management, Contact-Center)	1 122	1 066	1 119	-0,27%
Consumer marketing	1 587	1 270	1 460	-8,00%
Event Marketing and Sponsorship	1 783	802	1 003	-43,75%
Обсяг ринку МС, всього	7 034	5 299	5 959	-15,28%
PR-риннок	953	953	934	-1,99%

Джерело: складено автором за джерелом [4]

кількість проєктів, привабливих для спонсорства. Також 2021 рік та 2022 рік пов'язані зі світовими спортивними подіями (зимові Олімпійські ігри та Чемпіонат світу з футболу), які традиційно є цікавими для ринку.

Позитивну динаміку обсягу ринку демонструє радіореклама. За даними аналізу портрету радіослухача, Всеукраїнською рекламною коаліцією з'ясовано, що середній радіослухач (чоловік 39 років) став справжньою знахідкою для онлайн-казино та букмекерів, які збільшили інвестиції в радіорекламу в кілька разів. Також зростає попит на регіональну рекламу, з'являються нові локальні станції та мережі. В результаті зростаючого тренду на аудіорекламу в Інтернеті створено додаток "RadioPlayer" (100+ станцій та аудіопотоків в HD-якості), який увійшов у топ-10 брендів за медіаінвестиціями у 2021 році (лише за рахунок радіо та ООН). Радіо «НВ» на окремій платформі і додатку менше, ніж за рік акумулювали вже близько 200 авторських подкастів (не епізодів).

Всі названі показники дали змогу збільшити загальний обсяг рекламного медіаринку України на 25,36%.

Проте зростали не всі напрями рекламно-комунікаційного ринку. Так, зниження обсягів відбулося за такими категоріями: реклама в пресі, ООН Media, обсяг ринку МС, PR ринок (на 13,57%, 3,35%, 15,28%, 1,99% відповідно). Зниження обсягів споживання друкованої преси стає нормою сучасності. При цьому, за статистикою, основний дохід видавцям продовжує приносити принт, що складає 78% доходу від реклами, а 22% становить дохід від реклами в цифрі. Здебільшого це пряма реклама (більше 70%), а всілякі послуги з просування приносять до 30% доходу. Такі тенденції стають причиною зниження загального обсягу реклами в пресі.

Обсяг "Out Of Home Media" (ООН Media) в Україні традиційно збільшується з початком активності політичних рекламодавців. У 2021 році така активність була значно меншою, ніж у 2019 році, проте більше, ніж у 2020 році.

Оцінювання розвитку ринку маркетингових сервісів проводилось Міжнародною Асоціацією Маркетингових Ініціатив (МАМІ) [5]. 2020 та 2021 роки стали періодом великої рецесії у глобальному масштабі, що відобразилось на галузі маркетингових сервісів. Наприклад, карантинні умови значно вплинули на event marketing, та, незважаючи на розвиток віртуальних і гібридних заходів, цей тип проєктів не компенсував падіння всієї категорії. Загалом показник обсягів ринку МС у 2021 році нижче показників 2019 року, але впевнено зростає на фоні 2020 року. В подальшому така динаміка має зберегтися.

PR-ринок оцінювався в асоціації «UAPR» [6]. Результати 2021 року (934 млн.) виявились трохи нижчими за результати 2019 та 2020 років. Такі зміни відбулися за рахунок невеликого просідання некомерційного сектору, зокрема скасування подій, скорочення кількості реалізованих проєктів УКФ (Український Культурний Фонд).

Слід зазначити, що загалом рекламний медіаринок України, за підсумками 2021 року, виріс майже на 27%, що є позитивною динамікою.

У системі маркетингових комунікацій реклама спрямована на стимуляцію збуту, що перебуває на поствиробничому етапі діяльності маркетингу. Реклама займає лідируючу позицію у системі, оскільки супроводжує всі види маркетингових комунікацій, тісно узгоджується і перетинається з будь-якими іншими видами маркетингових заходів, формуючи єдину стратегію просування. Реклама має декілька місій: це і процес інформування та ознайомлення з товаром, і метод переконання придбання, і повідомлення для залучення клієнтів, і комунікація.

Розглянемо взаємозв'язок усіх проаналізованих інструментів комунікативного впливу (рис. 1).

У рекламі та маркетингу є два підходи до стимулювання продажів, а саме прямиї та приховані, спрямовані на діалог із конкретною цільовою аудиторією. Перший називається ATL, другий – BTL.

До ATL-реклами доцільно віднести такі інструменти комунікативного впливу, як телебачення, радіо, преса, кіно, зовнішня реклама, Інтернет. До BTL-реклами належать стимулювання продажів, мерчандайзинг, Digital media, поширення друкованої продукції, подієвий маркетинг та партизанський маркетинг.

Основним завданням реклами в системі всього процесу є комплексне інформування клієнта про якості, всі можливі характеристики та переваги продукції або послуги.

Залежно від вибраного цільового сегменту споживачів змінюються види ефективних інструментів комунікативного впливу. З огляду на стрімку зміну навколишнього середовища і, відповідно, вподобань споживачів аналіз цільової аудиторії – це безперервний процес, який має проводитися на постійній основі.

Розглянемо приклад матриці розподілу каналів комунікативного впливу (рис. 2).

Слід зазначити, що рекламні канали мають вибиратися не тільки за принципом, який з них дорожчий або дешевший. Головним критерієм їх відбору зокрема та формування стратегії просування бізнесу загалом є мета. Наприклад, для забезпечення максимального охоплення нової аудиторії та взаємодії зі своїми постійними клієнтами будуть вибрані різні методи.

Велике значення має те, де проводить більше часу цільова аудиторія, як вона звикла отримувати інформацію. Наприклад, для сучасних зумерів і мільйонів потенційних споживачів в епоху глобальної цифровізації зручно дізнаватися про нові бренди через Інтернет, а для представників вікової групи «60+» – здебільшого з офлайн-каналів. Під час вибору методу спілкування зі своїми клієнтами велике значення має ефективність рекламних каналів. Під час підбору каналів комунікації багато залежить від того, на якому етапі життєвого циклу перебуває товар, яким є рівень воронки продажів. Наприклад, на етапі формування попиту та впізнання компанії/товару використовуються «охоплювальні» канали, тобто контекстна, медійна, тизерна реклама. Можна запустити рекламу на радіо, на ТБ. Коли працюють із «гарячим» попитом, будуть результативними таргетингова реклама, просування в соціальних мережах, різні види зовнішньої реклами.

Онлайн-реклама має перевагу щодо можливості швидко отримати статистичні дані. Якщо підключити сервіси аналітики, можна щомісяця отримувати звіти про ефективність вкладення рекламних засобів та коригувати цю роботу. Також існує напрям перфоманс-маркетингу, який спрямований на досягнення вимірюваних результатів для бізнесу. Однак не можна стверджувати, що офлайн-реклама не оцінюється. Тільки для отримання результатів потрібно більше часу.

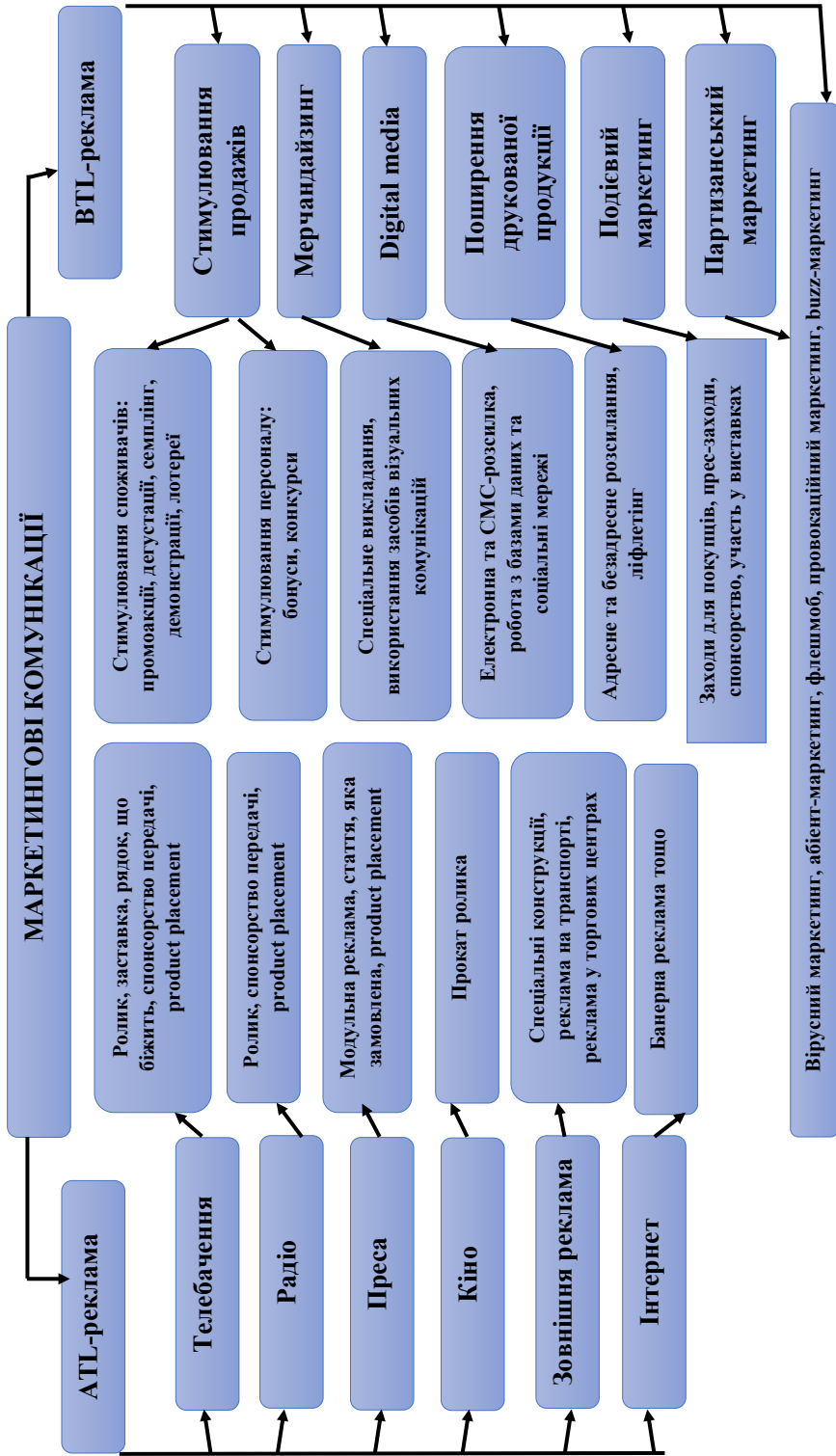


Рис. 1. Розподіл інструментів комунікативного впливу на цільові аудиторії на групи ATL- та BTL-реклами та способи їх реалізації

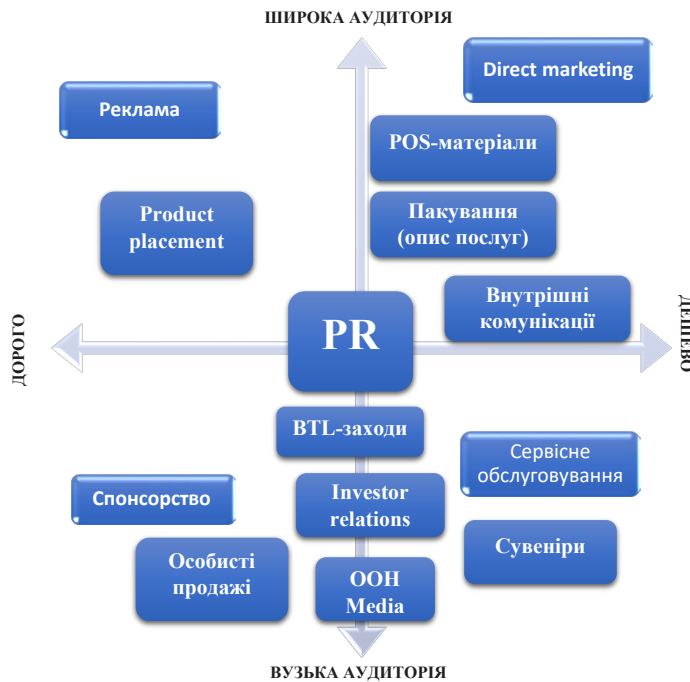


Рис. 2. Матриця розподілу каналів комунікативного впливу

Висновки. Таким чином, доходимо висновку, що рекламних каналів не може бути забагато, але тільки фахівець може оцінити, на якому етапі перебуває бізнес, як виділитися серед конкурентів, як поєднувати різні способи спілкування зі своєю цільовою аудиторією. Важливо пам'ятати, що методи залучення клієнтів постійно змінюються, тому робота над налагодженням комунікації має тривати постійно. Пошук та впровадження актуальних трендів обов'язково приведуть до бажаного результату. Аналіз обсягу рекламно-комунікаційного ринку України за 2019–2021 роки дає змогу дійти висновку про збільшення загального обсягу вітчизняного рекламного медіа ринку на 25,36%. Автором розподілені інструменти комунікативного впливу на цільові аудиторії на групи ATL- та BTL-реклами та способи їх реалізації. В подальших дослідженнях планується дослідити сучасні тенденції у сфері PR і комунікацій та виділити найбільш ефективні в сучасних ринкових умовах.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко Є.Ю. Зміцнення конкурентних переваг в кризових умовах. *Виклики та шляхи сприяння економічному розвитку України на тлі світових тенденцій* : збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції ХНУ. Харків, 2019. С. 194–196.
2. Боліла С.Ю., Федорова Т.В. Профіль споживача як основа для прийняття маркетингових рішень підприємством хлібопекарської галузі. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 4. С. 61–65. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2018_4_15
3. Жосан Г.В., Кириченко Н.В. Розроблення комплексної системи оцінки ефективності цінової політики підприємства роздрібною торгівлі. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 40. С. 187–193. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/40_2020_ukr/35.pdf
4. Всеукраїнська рекламна коаліція. URL: <https://vrk.org.ua/ad-market>
5. Міжнародна Асоціація Маркетингових Ініціатив. URL: <http://mami.org.ua/uk>
6. Українська Асоціація зі зв'язків з громадськістю. URL: <https://platfor.ma>

References:

1. Bondarenko Ye.Yu. (2019) Zmitsnennia konkurentnykh perevah v kryzovykh umovakh [Strengthening competitive advantage in a crisis]. *Challenges and ways to promote Ukraine's economic development against the background of global trends*. Collection of materials of the international scientific-practical conference of KhNU. Kharkiv, pp. 194–196.
2. Bolila S.Yu., Fedorova T.V. (2018) Profil spozhyvacha yak osnova dlia pryiniattia marketynhovykh rishen pidpriemstvom khlibopekarskoi haluzi [Consumer profile as a basis for marketing decisions by the bakery company]. *Biznes-navihator*, vol. 4, pp. 61–65. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2018_4_15.
3. Zhosan H.V., Kyrychenko N.V. (2020) Rozroblennia kompleksnoi systemy otsinky efektyvnosti tsinovoi polityky pidpriemstva rozdribnoi torhivli [Development of a comprehensive system for evaluating the effectiveness of the pricing policy of the retail enterprise]. *Infrastruktura rynku*, vol. 40, pp. 187–193. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/40_2020_ukr/35.pdf
4. Vseukrainska reklamna koalitsiia [All-Ukrainian Advertising Coalition]. Available at: <https://vrk.org.ua/ad-market>
5. Mizhnarodna Asotsiatsiia Marketynhovykh Initsiatyv [International Association of Marketing Initiatives]. Available at: <http://mami.org.ua/uk>
6. Ukrainska Asotsiatsiia zi zviazkiv z hromadskistiu [Ukrainian Public Relations Association]. Available at: <https://platfor.ma>

УДК:338.1

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.6>**Капліна А.І.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій,
Херсонський державний аграрно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6714-797X>

Kaplina Anastasiia

Kherson State Agrarian and Economic University

АНАЛІЗ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНТРОЛІНГУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

ANALYSIS OF THE FUNCTIONAL FEATURES OF CONTROLLING AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT

Нині, в час глобалізації економіки, підвищення невизначеності середовища функціонування підприємств, виникнення глобальної конкуренції, сталий розвиток господарюючих суб'єктів неможливий без стратегічного управління, що базується на нових підходах і принципах. У зв'язку з цим зростає інтерес до нової концепції управління – контролінгу. Наявність великої кількості спроб українських та зарубіжних учених описати функціонал категорії «контролінг» дає змогу проаналізувати та виявити найбільш важливі елементи управління, що забезпечують сталий розвиток сучасних підприємств з урахуванням специфіки поточного стану науки і навколишнього середовища. У статті проведено критичний аналіз наявних українських і зарубіжних наукових та практичних підходів до визначення функціональних особливостей контролінгу на сучасному етапі розвитку суспільства. На підставі аналізу виявлено основні функціональні відмінності української та зарубіжної моделі контролінгу, а також зроблено висновки щодо найбільш важливих функцій контролінгу, які повинні застосовуватися сучасними підприємствами та корпораціями для досягнення цілей сталого розвитку.

Ключові слова: контролінг, система контролінгу, функціонал контролінгу, стійкий розвиток, стійкість, статистичні взаємозв'язки.

At present, the time of globalization of the economy, increasing uncertainty of the environment of the functioning of enterprises, the emergence of global competition, sustainable development of economic entities is impossible without strategic management based on new approaches and principles. In this regard, there is a growing interest in a new management concept – controlling. At the same time, the presence of a large number of attempts by Ukrainian and foreign scientists to describe the functionality of the “controlling” category allows for an extended analysis and identification of the most important control elements that allow for the sustainable development of modern enterprises, taking into account the specifics of the current state of science and the environment. The article provides a critical analysis of existing Ukrainian and foreign scientific and practical approaches to determining the functional features of controlling at the present stage of society development. Based on the analysis, the main functional differences between the Ukrainian and foreign controlling models are identified, and conclusions are drawn regarding the most important controlling functions that should be used by modern enterprises and corporations for sustainable development purposes. In addition, a comparative analysis of the most popular functions was carried out from the standpoint of a scientific approach and an approach based on the opinion of the heads of modern enterprises of the real sector of the economy. The analysis of existing methods and evaluation of each is carried out. The author notes that control creates languages for the effective search for reserves, identifying and eliminating shortcomings that ensure both strategic and tactical development of the enterprise. These circumstances require the formation of new approaches to management and tools for their implementation. Control, as a new phenomenon in the theory and practice of modern enterprise management, arose on the verge of economic analysis, planning, management accounting and management, takes the management of the enterprise to a qualitatively new level.

Key words: controlling, controlling system, controlling functionality, sustainability, sustainable development, statistical relationships.

Постановка проблеми. Розвиток суспільства, розширення транснаціональних відносин, загальна глобалізація простору негативно впливають на середовище функціонування сучасних підприємств, збільшуючи ступінь її невизначеності. Цей факт різко підвищує необхідність розроблення нових підходів до управління, що дають змогу знизити ступінь можливого впливу негативних факторів задля підвищення загальної ефективності діяльності господарюючого суб'єкта, а також підвищення його економічної та фінансової стійкості. Одним з інструментів, що дає змогу вирішити цю проблему, може стати контролінг. Однак досі немає чіткого визначення цього поняття, а також функціональних особливостей, що закладаються в нього. У зв'язку з цим вважаємо необхідним розглянути наявні наукові та практичні погляди на цю категорію, виявити найбільш важливі функції з позиції представників наукового світу і реального сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розуміння актуальності розвитку та запровадження ідей контролінгу на підприємствах, а також досвід практичного консалтингу у цій галузі отримали відображення у наукових публікаціях вітчизняних учених, зокрема у роботах В. Галасюка, І. Зятковського, В. Корнєєва, Л. Костирко, О. Мендрула, О. Островської, С. Науменкової, О. Терещенка, А. Турила, М. Чумаченка.

Однак, незважаючи на активне звернення до поняття контролінгу, слід відзначити недостатній рівень досліджень у галузі освоєння цих ідей, особливо фінансового контролінгу. Між цим тут закладено, за різними оцінками вчених, потенціал росту ефективності бізнесу у розмірі 50–70%. Цими фактами обумовлена необхідність розкриття предмета контролінгу як підсистеми управління підприємством із концептуальних позицій.

Формулювання цілей статті. Вітчизняна практика свідчить про те, що учасники ринку, суб'єкти господарювання досить часто приймають неефективні фінансово-інвестиційні рішення. Першопричиною прийняття нерациональних управлінських рішень у фінансовій сфері та зниження ефективності фінансово-господарської діяльності аграрних підприємств загалом є нерівномірний розподіл інформації між різними групами учасників фінансових відносин. Одним із дієвих інструментів інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень та важливим елементом забезпечення інформаційної функції контролінгу на підприємстві є фінансова діагностика. Актуальність теми дослідження зумовлена нагальною потребою удосконалення методичних підходів до діагностики підприємств та необхідністю подальшого розвитку вітчизняної концепції контролінгу з урахуванням пріоритетності функції забезпечення прийняття фінансових рішень. У статті робиться спроба проаналізувати ефективні критерії оцінювання управління.

Виклад основного матеріалу. Контролінг – це поняття вже не нове. Вперше про нього згадується в документах XV століття, коли при англійському королівському дворі була введена нова посада контролера. В його обов'язки входило ведення обліку і контролю за товарними і грошовими потоками держави [5].

Ще одна згадка про контролінг виникла у Сполучених Штатах Америки в кінці XVIII століття, коли була створена перша організація “Comptroller, Auditor, Treasurer and six Commissioners of Accounts” (1778 р.). Ця концепція управління була вже більшою мірою схожа на сучасну, проте володіла вкрай обмеженим функціоналом, включаючи функції управління господарством і контроль за використанням фінансових ресурсів [1; 3; 7].

Зміни, що відбуваються у суспільстві, в тому числі під впливом науково-технічного прогресу, ускладнення виробничої структури у США на початку XIX століття не могли не відбитися на подальшій еволюції контролінгу, коли найбільші американські компанії почали активно вводити в штат персоналу підприємств контролерів. Прикладами перших американських компаній, які ввели посаду контролера, можуть стати “Atchison, Topeka and Santa Fe Railroad” (1880 р.), “General Electric Company” (1882 р.).

Світова криза початку ХХ століття стала своєрідним поштовхом для розширення функціоналу контролінгу, додавши до нього функції, що забезпечують орієнтацію на майбутнє, а саме планування й контроль [8]. Разом з американським підходом до визначення функціоналу контролінгу існує німецька модель, яка історично з'явилася пізніше (в середині 50-х рр. ХХ століття), але при цьому наділяла контролерів значно більшим функціоналом, практично прирівнюючи їх до управлінців. Водночас німецький підхід до управління підприємством за допомогою застосування контролінгу отримав набагато більший розвиток надалі за рахунок розвитку теоретичних основ, тоді як в англо-американській моделі контролінг розглядається виключно в прикладному аспекті.

На основі проведеного аналізу підтверджена гіпотеза про те, що, незважаючи на те, що німецька модель виникла пізніше, ніж англо-американська модель, спочатку прийшла до Німеччини саме з американської економіки в ході післявоєнної експансії, з часом контролінг у рамках німецької моделі став володіти більш широким функціоналом.

Американська модель більшою мірою націлена на управлінський облік, тоді як німецька модель націлена саме на підтримку прийняття рішень з використанням функціоналу контролінгу.

Аналогічний висновок можна зробити на основі аналізу висловлювання Петера Хорвата, який зазначає, що «у німецькомовному бізнес-середовищі функція контролінгу розуміється як функція управлінського сервісу, тобто підтримки керівництва в галузі стратегічного та оперативного управління компанією. У США управлінський облік (“Management Accounting”) обмежується постачанням менеджменту оперативної управлінської інформації з системи (бухгалтерського) обліку. Нині американські компанії доходять висновку, що цього недостатньо. Американський «управлінський бухгалтер» (“Management Accountant”) перетворюється на «бізнес-партнера» (“Business Partner”), на зразок німецького контролера. Багато публікацій в американській пресі закликають переймати кращий досвід у німецького контролера» [4].

У будь-якому разі контролінг не тотожний контролю. Так, голова наглядової ради “Controller Akademie AG” Мартін Хаузер зазначив, що «контролінг – це значно більше, ніж контроль. Контролінг – це цілеспрямоване планування і управління компанією. Контролінг «зтурбований» вибудовуванням майбутнього компанії» [7].

В Україні контролінг почав з'являтися у 90-х рр. Відкриття кордонів сприяло проникненню західних навчань у перехідну українську економіку. Зростання невизначеності, викликані зміною політичних формацій, ще більшою мірою підстобнуло необхідність застосування на практики нових підходів до управління підприємствами.

Ще більший інтерес до розвитку і впровадження контролінгу з'явився під час кризи 1998 р., коли на українських підприємствах чорної і кольорової металургії, а також легкої та харчової промисловості стали впроваджувати систему контролінгу.

Український контролінг більшою мірою схожий на німецьку модель. Основні етапи еволюції функціоналу українського контролінгу можна представити у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

Зміни функціоналу українського контролінгу у розрізі часового аспекту

Період, роки	Функціонал
1991–1995	Облік витрат
1996–1997	Облік витрат та результатів діяльності підприємства
1998–2000	Облік і управління витратами, облік результатів діяльності підприємства, бюджетування, планування
2000–2010	Облік і управління витратами, облік результатів діяльності підприємства, бюджетування, планування, інформаційна та координаційна функції

Сьогодні питанням організації ефективних контролінгових служб, розроблення теоретичних підходів до контролінгу стало приділятися все більше уваги. В рамках дослідження нами був проведений аналіз сучасних наукових уявлень про контролінг і його функціонал [5].

Більшість дослідників відзначає, що контролінг повинен допомагати менеджменту підприємств приймати управлінські рішення за рахунок здійснення інформаційної функції.

Однак, окрім звичних функцій, таких як інформування, планування, облік, концепція розвитку контролінгу починає включати нові, раніше не типові функції, зокрема цілепокладання, оптимізацію, імітаційне моделювання, попереджувальне управління, аналіз ризиків.

Провівши аналіз наукових підходів до визначення функціоналу контролінгу, ми вважаємо важливим і цікавим зіставлення отриманих результатів із потребами менеджменту підприємств реального сектору економіки. Метою цього аналізу є виявлення семантичних розривів між функціоналом, приписуваним контролінгу вченими і дослідниками, і потребами у функціоналі, що застосовуються представниками реального сектора економіки.

На основі інформації зі звіту компанії “СЕЕС Research” (Чехія), в якому враховані думки понад 100 керівників підприємств, було виявлено низку закономірностей (табл. 2).

Таблиця 2

**Функції контролінгу та принципи його застосування
у реальному секторі економіки, які використовуються найчастіше**

Критерій	Варіанти відповідей	Респонденти, %
Джерело інформації	Бухгалтерська звітність	91
	Внутрішні інформаційні звіти	85
	Фінансові плани	50
	Інші джерела	5
Періодичність формування звітності	Постійно	90
	Не менше одного разу на місяць	74
	Менше одного разу на місяць	16
Використовуваний тип контролінгу (у розрізі тимчасового континууму)	Оперативний	93
	Стратегічний	74
Використовуваний тип контролінгу (у розрізі сфери діяльності підприємства)	Фінансовий	98
	Внутрішньо фірмовий	74
	Інвестиційний	60

Водночас цікаво, які функції покладають на службу контролінгу керівники західних підприємств. Так, на контролерів переважно покладаються функції аналізу і контролю. За розроблення стратегічних планів вони здебільшого не відповідають.

Як випливає з проведеного нами аналізу, у реальному секторі економіки функціонал контролінгу часто обмежений стандартним інструментарієм фінансового аналізу та бухгалтерського обліку. Функції прогнозування використовують лише 40% опитаних підприємств.

Обмеженість функціоналу контролінгу, що застосовується на практиці, частково може бути пояснена тим, що лише 25% підприємств мають власну службу контролінгу. Однак навіть у цьому разі у 17% з них ця служба складається з однієї людини. На інших 75% опитаних підприємств функції контролерів виконують співробітники

інших підрозділів, поєднуючи ці обов'язки з основною роботою. Схожі висновки щодо застосування контролінгу були отримані під час аналізу українських компаній.

Висновки. На основі проведеного аналізу можна сформулювати низку обґрунтованих висновків. По-перше, функціональні особливості контролінгу сильно пов'язані з поточним станом економіки і розвитком наукової думки. Функціонал контролінгових служб розширюється з кожним роком.

По-друге, підходи наукової спільноти до наділення контролінгу важливими функціями для досягнення цілей сталого розвитку підприємств різняться порівняно з думкою керівників компаній. Останні на практиці використовують більш обмежений функціонал, ніж пропонують дослідники. Це обумовлюється такими факторами:

- відсутність кадрів з відповідною кваліфікацією на ринку праці (50%);
- практично повна відсутність програм підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів в освітніх установах (24%);
- відсутність співробітників із креативним і системним мисленням (20%);
- відсутність культури застосування контролінгу;
- відсутність зрозумілого і легкого у використанні інструментарію оцінювання, аналізу та прогнозування господарюючого суб'єкта з урахуванням варіабельності зовнішнього середовища.

Однак ніхто з керівників підприємств не говорить, що немає необхідності в інших, більш складних у застосуванні і нетипових функціях контролінгу. Таким чином, проведене нами дослідження ще раз доводить інтерес до контролінгу як інструменту підвищення стійкості та ефективності роботи підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища як з боку наукової спільноти, так і з боку представників реального сектору економіки [15]. Єдине, що під час розроблення нових методичних підходів необхідно керуватися принципами прозорості та простоти застосування нового функціоналу на практиці.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко С. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навчальний посібник. Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. 278 с.
2. Манцуров І. Статистика ринків : підручник для вищих навчальних закладів. Київ : КНЕУ, 2009. 544 с.
3. Приймак С. Управління вартістю підприємства в системі контролінгу. *Ринок цінних паперів України*. 2007. № 12. С. 53–60.
4. Капліна А. Фактори стабілізації виробництва агропродукції України. *Економіка та держава*. 2020. № 10. С. 46–49. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.10.46
5. Капліна А. Контролінг у системі ефективного управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8630> (дата звернення: 03.03.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2021.2.70
6. Капліна А. Контролінг як інструмент управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2021. № 23. DOI: 10.32782/2524-0072/2021-23-16
7. Капліна А., Кириченко Н. Актуальні проблеми статистичного вивчення економічних активів у сучасних умовах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 22. С. 63–67. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.22.63
8. Капліна А., Лобода О. Метод головних компонент для зважених даних у процедурі багатовимірного статистичного прогнозування. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9565> (дата звернення: 29.11.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2021.11.91

References:

1. Ilyashenko S. (2003) Management of innovative development: problems, concepts, methods: [teaching]. Sumy: VTD "University Book", pp. 278.
2. Mantsurov I. (2009) Market Statistics: [improvised for higher learners]. Kyiv: KNEU, pp. 544.

3. Pryymak S. (2007) Management of the cost of the enterprise in the control system. *Securities market of Ukraine*, vol. 12, pp. 53–60.
 4. Kaplina A. (2020) Factors stabilization of production of agricultural products of Ukraine. *Economy and state*, vol. 10, pp. 46–49.
 5. Kaplina A. (2021) Controlling in the system of effective management. *Efektivna ekonomika* [Online], vol. 2. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8630> (accessed 08 February 2022).
 6. Kaplina A. (2021) Controlling as a tool of enterprise management. *Economy and Society*, vol. 23.
 7. Kaplina, A. and Kyrychenko, N. (2021) Actual problems of statistical study of economic assets in modern conditions. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 22, pp. 63–67.
 8. Kaplina, A. and Loboda, O. (2021) Principal component analysis for weighted data in the procedure of multidimensional statistical forecasting. *Efektivna ekonomika* [Online], vol. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9565> (accessed 08 February 2022).
-

УДК 338.48

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.7>**Кацемір Я.В.**

к.е.н., доцент кафедри готельно-ресторанного
та туристичного бізнесу й іноземних мов,
Херсонський державний аграрно-економічний університет

Katsemir Yana

Kherson State agrarian and economic university

ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ РЕЛІГІЙНО-ПАЛОМНИЦЬКОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

FUNCTIONAL FEATURES OF THE MODERN DEVELOPMENT OF RELIGIOUS PILGRIMAGE TOURISM IN UKRAINE

У статті розглянуто напрями та роль релігійного туризму. Автором проаналізовано особливості розміщення паломників, які сповідують різні релігії. Автор статті вважає, що особливим інтересом у залученні паломників та релігійних туристів є центри релігій, святі місця. Відвідування таких місць може бути зумовлено проведенням різних свят, культових актів, фестивалів, що відбуваються у певну пору року. Розглянуто визначення релігійного туризму та типи релігійних поїздок, на підставі чого зроблено висновок, що сучасна подорож (і релігійна не є винятком) прямо пов'язана з необхідністю надання туристам різноманітних послуг, життєво необхідними серед яких є харчування, транспорт, оформлення документів. Автор доходить висновку, що розуміння, знання та використання туристичних мотивів у подорожі з релігійними цілями можуть стати запорукою успішного просування та популяризації цього туристичного спрямування.

Ключові слова: культурний туризм, релігійний туризм, паломництво, соціально-економічний розвиток, культурна спадщина.

The article considers the directions and role of religious tourism. The author analyzes the peculiarities of the accommodation of pilgrims who profess different religions. The author of the article believes that the centers of religions and holy places are of special interest in attracting pilgrims and religious tourists. Visiting such places can be due to various holidays, religious acts, festivals that take place at certain times of the year. The definitions of religious tourism and types of religious trips are considered, on the basis of which it is concluded that modern travel (and religious, not an exception) is directly related to the need to provide tourists with various services, vital of which are: food, transport, paperwork. The author also concludes that understanding, knowledge and use of tourist motives in travel for religious purposes can be the key to successful promotion and popularization of this tourist destination. Every year the number of tourists who want to visit the spiritual and holy places of our country increases with a significant increase of 10–15% annually. This is due to both religious motives and tourist interest. But if before tourists were ready to sleep in dormitories in large halls of temples and monasteries, taking part in hiking, now tourists need much more comfort: double rooms with a full range of amenities. And this in turn creates the preconditions for sustainable development of the tourism industry of Ukraine as a whole. It should be noted that such a phenomenon as trips to worship holy places is gaining strength today both among church members and among secular representatives. Theoretically and in practice, it is noted that there is a certain fashion for pilgrimage. Thus, it can be argued that in Ukraine a segment of the pilgrimage tourism market has been formed and is showing growth trends.

Key words: cultural tourism, religious tourism, pilgrimage, socio-economic development, cultural heritage.

Постановка проблеми. Туризм – це багатоаспектне явище, що поєднує географічні, економічні, соціальні, культурні та екологічні складові частини, що має невичерпний потенціал для постійного прогресу, тісно пов'язаний з багатьма іншими

сферами людської життєдіяльності, що приводить до його значущості у соціально-економічному житті країн і народів [1].

Туризм для регіону – це економічне джерело створення нових робочих місць та отримання прибутку, розвитку інфраструктури та культури. Не слід забувати, що туризм – це ще й форма активного та невимушеного спілкування людей.

У світовому масштабі характерною ознакою туризму останніх років є досить висока динамічність та стабільність розвитку, а також суттєвий вплив на економіку країн, які мають сприятливі рекреаційні ресурси.

Основними причинами, які спонукали людей подорожувати, були фізіологічні потреби у безпеці, їжі, розвідці місцевості, а також соціальні потреби у спілкуванні, задоволенні цікавості, обміні товаром, пограбуванні.

Релігійність властива людині від початку її існування. Подорожі з релігійною метою залишають помітний слід у всій історії туристичних подорожей: із найдавніших часів і пізніше, аж до сьогодення. За даними Всесвітньої туристичної організації, щорічно кількість паломників, що відвідують основні святі місця, становить від 300 до 330 мільйонів осіб, а це приблизно чверть усіх міжнародних туристичних прибутків, також щорічно здійснюються понад 600 мільйонів національних та міжнародних релігійних подорожей [9]. В історії релігійного туризму та паломництва відомо чимало подорожей задля поклоніння язичницьким святиням, причому у різних народів. Інтерес до релігійного туризму як окремої туристичної галузі в Україні постійно зростає й викликає науковий і практичний інтерес. Проте паломництво має низку специфічних функціональних відмінностей від суто релігійно-паломницьких турів, що потрібно враховувати під час їх організації та проведення, тому розроблення цієї теми є, беззаперечно, актуальним та результативним для розвитку туристичної галузі нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням паломництва займалося багато вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як М. Біржаков, Т. Божук, О. Ковальчук, О. Любітцева, М. Мальська, Т. Христов. Кожен із них пояснює паломництва по-різному. Наприклад, М. Біржаков вважає, що паломництво – це ходіння чи подорож до святих місць з чітко визначеною метою [4]. О. Ковальчук стверджує, що паломництво – це подорож до релігійного об'єкта як рекреаційного ресурсу, який може сприяти духовному оздоровленню, пізнавальній діяльності [7]. М. Мальська та М. Рутинський описують це таким чином: паломництво – це особлива форма духовної рекреації, що полягає в очищенні, спокутуванні та прилученні до святих віри, яку сповідує людина, через відвідування особливих сакральних центрів тієї чи іншої релігії. В. Кіфяк стверджує, що паломництво – це подорож, метою якої є виконання релігійних процедур, місій, відвідування святих місць тощо. З вищезазначених тверджень доходимо такого загального визначення поняття. Паломництво – це спільна чи індивідуальна подорож віруючих, що має релігійний характер, до святого місця. Проте наукового узагальнення та чіткої конкретизації функціональних відмінностей щодо організації та проведення релігійно-паломницьких подорожей поки не існує.

Формулювання цілей статті. Отже, метою статті є вивчення функціональних особливостей організації і проведення релігійно-паломницьких турів, а також визначення проблем та перспектив розвитку цього туристичного спрямування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Паломництво як вид духовної та суспільної людської діяльності відоме давно. Люди, незалежно від віросповідання чи конфесії, завжди вшановували святі місця, пов'язані з Богом, місця, де траплялися явища, які неможливо раціонально пояснити, місця, пов'язані з життям, смертю чи похованням релігійних діячів чи святих. Релігійне паломництво, будучи давньою культурною традицією, змогло зберегти свою незмінну сутність протягом століть і стати складовою частиною сучасного світу. Змінюються зовнішні умови здійснення віруючими подорожей, але незмінними залишаються цілі та їх зміст [5].

Фактично паломницький туризм можна розглядати як частину релігійного туризму, що входить у культурно-пізнавальний туризм. Культурні об'єкти, які цікавлять релігійних туристів, є найбільшими архітектурними шедеврами. Навіть для простих туристів та вчених інтерес має знайомство з релігійними пам'ятками, історією релігії, культурною релігією.

Паломницький туризм також існує і активно розвивається на сучасному туристичному ринку, проте слід враховувати, що цілі паломників зовсім не пізнавальні: вони прагнуть бути ближчими до Бога, а така близькість не обов'язково передбачає наявність архітектурної споруди з грандіозним внутрішнім оздобленням. Слід зазначити, що паломницький туризм передбачає обов'язковий нічліг у місці призначення, адже відомо, що туризмом слід вважати тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності у місці перебування на строк від 24 годин.

Важливим питанням є визначення етапів паломницької подорожі (рис. 1).

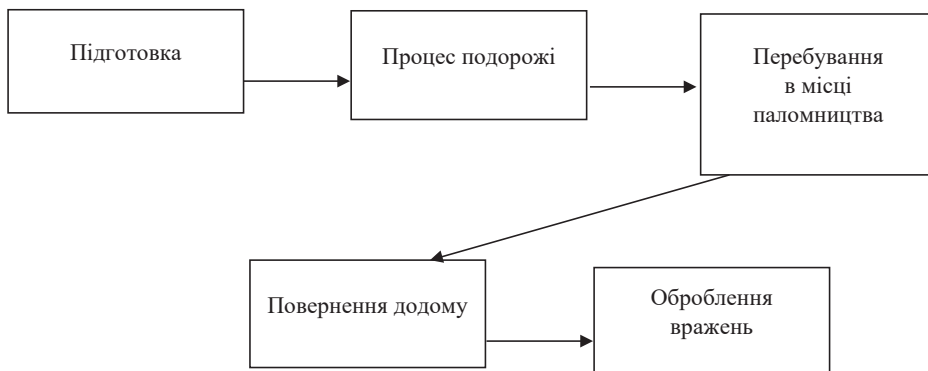


Рис. 1. Етапи паломницької поїздки

Аналіз стану туризму в Україні, зокрема паломницького, який проводиться державними і незалежними іноземними експертами, доводить, що останніми роками ця галузь динамічно розвивається. Можна відзначити щорічний приріст внутрішнього туристичного потоку. Однак разом із безперечною позитивною динамікою у розвитку туристичної діяльності за останні роки необхідно відзначити, що відсутня єдина стратегія і планованість у розвитку туризму в нашій країні, що веде до низької результативності вжиття заходів, невисокої окупності інвестицій у внутрішньому туризмі та низької прибутковості. Сучасна подорож, у тому числі паломницька, безпосередньо пов'язана з надання туристам різноманітних послуг, які життєво необхідні, таких як харчування, оформлення документів, транспорт. Характеристиками організації паломницьких турів, як і інших, виступає наявність відповідного забезпечення туристів усіма необхідними послугами.

На території нашої держави природно-ресурсний потенціал та культурно-історична спадщина разом із вигідним географічним становищем дають змогу розвивати різні види туризму, зокрема релігійно-паломницький. Розглядаючи паломницький туризм, зазначаємо, що дослідження конфесійної ситуації відіграє важливу роль у розвитку цього виду туризму, оскільки дає можливість визначити паломницькі потоки, сформувати туристичні пропозиції для паломників, вивчити об'єкти споглядання. На території України зосереджено багато сакральних об'єктів, на їх основі функціонують паломницькі центри.

Як показав аналіз сайтів туристичних фірм, більшість туроператорів та турагентів пропонує індивідуальні, сімейні та групові тури практично у всі країни світу, не турбуючи себе щодо укомплектування паломницьких груп. Саме просуванням та органі-

зацією релігійного туризму займаються головним чином релігійні організації та створені ними або з них паломницькі відділи, центри, бюро, турфірми.

Щодо системи організації релігійно-паломницьких турів, яку забезпечують як церковні, так і туристичні установи різного плану і релігійно-паломницькі подорожі, що самоорганізуються, то слід бажати кращого в багатьох питаннях паломницького обслуговування та надання певних релігійно-туристичних послуг.

Слід зазначити, що стосовно паломницького обслуговування та діяльності туристичних фірм у нашій країні їх більшість пропонує паломницькі тури 1–3-денного терміну з відвідуванням сакральних об'єктів. Практикуються також одноденні поїздки в добовому радіусі. Проте якісного екскурсійного забезпечення такого виду туризму вони, як свідчить практика, не надають. Головними проблемами у цьому секторі туризму є відсутність ґрунтовної професійної підготовки з боку гідів-перекладачів та екскурсводів-групників, які слабо знайомі зі специфікою проведення таких турів, тобто туристичним фірмам та підрозділам різних рівнів структурної організації слід ретельно підбирати персонал та професійно готувати власні кадри для організації релігійно-паломницьких турів.

Відсутні також добре оснащені транспортні засоби для проведення релігійно-паломницьких турів у регіонах нашої держави, а також наявний катастрофічний стан місцевих доріг. Особливо це стосується сільської місцевості, де часто розміщуються монастирі та інші сакральні об'єкти, які зазвичай розташовані у віддалених безлюдних територіях.

Міжнародні та міжобласні траси також потребують своєї модернізації та відповідного інфраструктурного забезпечення дорожніми знаками з позначеннями розміщення монастирів тощо.

Необхідним також є випуск спеціалізованих туристичних карт і каталогів, де була б надана вся необхідна інформація про туристично-релігійні об'єкти України, головні святині, графіки прийому та способи транспортного обслуговування та сполучення з ними. Немає в нашій країні спеціальних транспортних засобів для здійснення багатоденних паломницьких маршрутів та перевезення інвалідів.

Слаборозвиненою також є рекламно-інформаційна діяльність у галузі релігійно-паломницького туризму.

В Україні недостатньо розвинена система нічліжного та готельного обслуговування релігійно-паломницького туризму. При великих монастирях є готелі та трапезні, проте вони не в змозі задовольнити весь паломницький туристичний спектр послуг для туристів такого плану, хоча останні можуть бути менш вимогливими порівняно з іншими видами і формами туристичного обслуговування населення.

Не менш важливим завданням у розвитку релігійно-паломницького туризму є формування внутрішнього ринку туристичних релігійно-паломницьких послуг, адже Україна має потужні сакральні ресурси і потребує вдосконалення транспортного та готельно-харчового обслуговування. Крім того, релігійно-туристичні регіони України мають свого потенційного закордонного релігійно-паломницького споживача туристичних послуг, правильний напрямок таких туристичних потоків міг би давати значні валютні надходження до місцевих бюджетів регіонів країни, тому в цьому контексті органам місцевої влади є над чим працювати у питаннях розвитку обслуговуючої інфраструктури задля надання послуг релігійно-паломницького туризму та його транспортного забезпечення.

Висновки. З кожним роком кількість туристів, які бажать відвідати духовні та святі місця нашої країни, збільшується з помітним приростом у 10–15% щорічно. Це зумовлено як релігійними мотивами, так і туристичним інтересом. Однак якщо раніше туристи готові були спати у спальниках у великих залах храмів та монастирів, взявши участь у піших походах, то зараз туристи потребують значно більшого комфорту, зокрема

двомісних номерів із повним набором зручностей. Наявна низка проблем комплексного характеру в розвитку релігійно-паломницького туризму в країні, які потребують свого розв'язання задля успішної підготовки й проведення релігійних турів. Це створює передумови сталого розвитку туристичної промисловості України загалом.

Список використаних джерел:

1. Бабкин А. Специальные виды туризма. Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. 252 с.
2. Божук Т. Розвиток релігійного туризму: різновиди, функції, пріоритети. *Краєзнавство. Географія. Туризм. Шкільний світ*. 2011. № 16. С. 3–6.
3. Городинський Ю. Класифікація християнського паломництва (для потреб суспільно-географічних досліджень). *Географія та туризм*. 2016. С. 168–176.
4. Зеленова Е. Модель організації православного паломництва. *Туризм: право и экономика*. 2013. № 1. С. 7–10.
5. Кадацька Ю. Релігійний туризм в Україні. URL: <http://tourism-book.com/books/book-29> (дата звернення: 08.11.2021).
6. Ковальчук О. Формування понятійно-термінологічного апарату релігійного туризму та паломництва. *Вісник Львівського університету. Серія міжнародних відносин*. 2012. Вип. 29. Ч. 2. С. 86–92.
7. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації. URL: <https://unwto.org> (дата звернення: 08.11.2021).
8. Патійчук В., Якубович Р. Релігійно-паломницький туризм як один із чинників регіонального розвитку економіки України. *Electronic Eastern European National University Institutional Repository*. 2017. С. 74–78. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/157730518.pdf> (дата звернення: 08.11.2021).
9. Релігійний туризм. URL: <http://travelluxtour.info/vidy-turizma/religiozny-turizm> (дата звернення: 08.11.2021).
10. Релігійний туризм стає популярнішим у світі. URL: http://www.religion.in.ua/news/foreign_news/11415-religijnij (дата звернення: 08.11.2021).
11. Methodology of Environmental Competence Formation in Tourism Business Management / V. Hranovska, L. Morozova, Y. Katsemir, O. Nenko. *International Journal of Management*. 2020. P. 801–811.
12. Regional Diversification of Rural Territories with Limited Spatial Location of Green Tourism Objects / Y. Kyrylov, V. Hranovska, I. Kolokolchukova, A. Sakun, K. Nikitenko, Y. Katsemir. *Journal of Environmental Accounting and Management*. 2020. Vol. 8(4). P. 351–363.
13. Грановська В., Крикунова В., Морозова О. та ін. Економіка туризму. Херсон : Олді-плюс, 2020. 208 с.
14. Грановська В., Кацемір Я., Фесенко Г. Індустрія туризму як вектор конкурентоспроможного регіонального розвитку : монографія. Херсон : Олді-плюс, 2020.

References:

1. Babkyn A. (2008) Spetsyalnie vidi turyzma. Rostov-na-Donu: Fenyks, 252 p. (in Russian)
2. Bozhuk T. (2011) Rozvytok relihiinoho turyzmu: riznovydy, funktsii, priorytety. *Kraieznavstvo. Heohrafiia. Turyzm. Shkilnyi svit*, 16. 3–6. (in Ukrainian)
3. Horodynskiy Yu. (2016) Klyasyfikatsiia khrystyianskoho palomnytstva (dlia potreb suspilno-heohrafichnykh doslidzhen). *Heohrafiia ta turyzm*, 168–176. (in Ukrainian)
4. Zelenova E. (2013) Model orhanyzatsyy pravoslavnoho palomnychestva. *Turyzm: pravo y ekonomyka*, 1, 7–10 (in Russian)
5. Kadatska Yu. Relihiinyi turyzm v Ukraini. Retrieved from: <http://tourism-book.com/books/book-29> (in Ukrainian)
6. Kovalchuk O. (2012) Formuvannia poniatiino-terminolohichnoho aparatu relihiinoho turyzmu ta palomnytstva. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya mizhnarodnykh vidnosyn*, 29(2), 86–92. (in Ukrainian)
7. Ofitsiinyi sait Vsesvitnoi turystychnoi orhanizatsii. Retrieved from: <https://unwto.org> (in English)
8. Patiichuk V., Yakubovych R. (2017) Relihiino-palomnytskyi turyzm yak odyin iz chynnykiv regionalnoho rozvytku ekonomiky Ukrainy. *Electronic Eastern European National University Institutional Repository*, 74–78. Retrieved from: <https://core.ac.uk/download/pdf/157730518.pdf> (in Ukrainian)

9. Relihiinyi turyzm. Retrieved from: <http://travelluxtour.info/vidy-turizma/religioznyi-turizm> (in Ukrainian)
 10. Relihiinyi turyzm staie populiarnishym u sviti. Retrieved from: http://www.religion.in.ua/news/foreign_news/11415-religijnij (in Ukrainian)
 11. Methodology of Environmental Competence Formation in Tourism Business Management (2020) / V. Hranovska, L. Morozova, Y. Katsemir, O. Nenko. *International Journal of Management*, pp. 801–811. (in English)
 12. Yurii Kyrylov, Viktoriia Hranovska, Iryna Kolokolchykova, Alina Sakun, Kateryna Nikitenko, Yana Katsemir (2020) Regional Diversification of Rural Territories with Limited Spatial Location of Green Tourism Objects. *Journal of Environmental Accounting and Management*, vol. 8(4), pp. 351–363. (in English)
 13. Hranovs'ka V., Krykunova V., Morozova O. ta in. (2020) *Ekonomika turyzmu*. Kherson: Oldi-plyus, 208 p.
 14. Hranovs'ka V., Katsemir Ya., Fesenko H. (2020) *Industriya turyzmu yak vektor konkurento-spromozhnoho rehional'noho rozvytku: monohrafiya*. Kherson: Oldi-plyus.
-

УДК 339:633.88-043.86

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.8>**Мірзоєва Т.В.**

доктор економічних наук, доцент,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0034-6138>

Ткач Н.М.

аспірант,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України

Mirzoieva Tetiana, Tkach Nazar

National university of life and environmental sciences of Ukraine

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ ЛІКАРСЬКИМИ РОСЛИНАМИ

DEVELOPMENT PROSPECTS TRADE IN MEDICINAL PLANTS

У статті зроблено спробу виявити характерні ознаки торгівлі лікарськими рослинами в Україні та на підставі цього окреслити її перспективи. Виявлено, що розвиток як виробництва лікарських рослин, так і торгівлі ними потрапляє в поле уваги багатьох науковців і практиків у різних регіонах світу, що підтвердило актуальність дослідження. Виявлено низку визначальних фактів, які свідчать про зростаючу роль лікарських рослин з економічної точки зору. Визначено основні канали реалізації лікарських рослин в Україні та коротко проаналізовано їх переваги та недоліки. Представлено приклади успішної ефективної торгівлі. Приділено увагу цінній ситуації на ринку та вимогам до експортних партій. Висвітлено негативні фактори, що супроводжують розвиток торгівлі лікарськими рослинами. Окреслено перспективи її розвитку з урахуванням наявних переваг і недоліків.

Ключові слова: торгівля, лікарські рослини, ефективність, канали реалізації, оператори ринку.

The authors of this publication aimed to determine the prospects for the development of trade in medicinal plants, taking into account its characteristic modern features. To achieve this goal, the authors used methods of analysis and synthesis, as well as scientific comparison and generalization. To achieve the goal, the authors used the methods of analysis and synthesis, as well as scientific comparison and generalization. The study found that the development of the production of medicinal plants, as well as trade in them is studied by many scientists and practitioners in different regions of the world. The facts that cause active development and growth of economic importance of trade in medicinal plants are revealed and presented. It is noted that this is the case at the local, regional, national and international levels. Collectively, everything indicates the relevance of this study. In addition, a number of defining facts have been identified and presented, which indicate the growing role of medicinal plants from an economic point of view. One of such facts is the possibility of rural development. The main sales channels of medicinal plants in Ukraine are identified and their advantages and disadvantages are briefly analyzed. It has been determined who is most involved in the trade of medicinal plants in Ukraine. Examples of successful and effective trade in medicinal plants in Ukraine are presented. The authors note that the trade in medicinal plants becomes more profitable if they are processed. Emphasis is placed on the fact that the demand for medicinal plants has increased significantly during the COVID pandemic 19. Attention is paid to the price situation on the market and requirements for export lots. It is indicated which plants the price increased during the corona crisis. The basic preconditions for effective trade in medicinal plants in the present conditions are determined. The negative factors that accompany the development of trade in medicinal plants are highlighted – they are common to all countries of the world. Taking into account the existing advantages and disadvantages of the trade in medicinal plants, some prospects for its development are identified. Given that medicinal plants play a huge role, especially in the treatment of the population, these approaches are of great practical importance.

Key words: trade, medicinal plants, efficiency, sales channels, market operators.

Постановка проблеми. Уже третій рік поспіль людство живе в умовах пандемії і багато років в умовах кліматичної кризи. Перший факт зумовив суттєве зростання інтересу споживачів, дослідників і фармацевтичних компаній до лікарських рослин (ЛР), наділених цілющими властивостями. Людству необхідні як ліки від COVID-19, так і засоби його профілактики, тому великі надії покладаються на потенціал лікарських рослин. За різними оцінками, приблизно від 60 до 72 тис. видів рослин використовується в народній медицині, їх цінність і вагому роль у лікуванні різних захворювань визнає також Всесвітня організація охорони здоров'я [15]. Традиційні способи лікування, засновані на використанні лікарських рослин і препаратів на їх основі, що розвивалися протягом сотень і тисяч років шляхом складної, динамічної взаємодії між людьми та оточуючим середовищем, забезпечують первинну медико-санітарну допомогу для більш ніж 75% населення Землі [17].

Кліматична криза змушує аграріїв звертати увагу на них через те, що багато з них є посухостійкими, до того ж у багатьох країнах світу аграрії все частіше усвідомлюють необхідність диверсифікації виробництва. В Україні, крім того, як і в багатьох країнах із низьким рівнем життя населення, лікарські рослини привертають увагу жителів у сільській місцевості. У деяких регіонах як України, так і світу їх збирання й заготівля є єдиним способом заробітку на життя. Результати багатьох досліджень свідчать про те, що хоча доходи від торгівлі лікарськими рослинами є досить скромними порівняно з традиційними сільськогосподарськими культурами, проте вони здійснюють вагомий внесок у загальні доходи домогосподарств, а без них багато сімей могли б залишитися без засобів для існування, тобто торгівля лікарськими рослинами здійснює вагомий внесок в існування окремих прошарків суспільства та в економічний розвиток на місцях [13].

Перелічене є тільки деякими фактами, що спричиняють активний розвиток і зростання економічного значення торгівлі лікарськими рослинами, що існує на місцевому, регіональному, національному та міжнародному рівнях. Водночас її обсяги важко підрахувати й відслідкувати, особливо на глобальному рівні, значна частина цієї торгівлі не реєструється, офіційна статистика або не ідентифікує рослини окремо, або не відокремлює їх медичне використання від іншого використання. Досить мало інформації про ринкові потоки і вартість рослинної сировини, що реалізується, мало вивчене управління транс прикордонною торгівлею лікарськими рослинами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Передусім варто зазначити, що в останнє десятиліття відбуваються позитивні зрушення щодо дослідження тенденцій, які характеризують як виробництво лікарських рослин, так і торгівлю ними. Наприклад, державна статистика в Україні з 2016 року почала відображати інформацію щодо площ, валових зборів і врожайності в розрізі окремих ЛР, таких як ромашка, валеріана, собача кропива, шипшина, насіння гарбузів [2], до цього вони взагалі не виокремлювалися. Досить значна увага розвитку торгівлі лікарськими рослинами приділяється багатьма науковцями в Україні та інших державах. Так, Karan Vasisht, Neetika Sharma, Maninder Karan у своєму дослідженні зазначають, що майже 30% світової торгівлі припадає на дві провідні країни імпорту й експорту, а саме Китай та Індію. Значними виробниками лікарських рослин є Єгипет і Марокко з Африки, Польща, Болгарія та Албанія з Європи, Чилі та Перу з Південної Америки. Найбільшими споживачами цієї продукції є США, Японія та Європа. У Європі близько 100 млн. громадян використовують лікарські рослини у лікувальних цілях [14].

Досліджується торгівля лікарськими рослинами на регіональному рівні. Наприклад, Dipesh Pyakurel, Indira Bhattarai Sharma, Carsten Smith-Hall досліджують її на прикладі Непалу [12]. Так, у цій південно-азійській країні за останні два десятиліття торгівля ЛР збільшилася вдвічі за обсягами і в 17 разів за вартістю. Основними рушійними силами цих змін є зростання доходів у Китаї та Індії, завдяки чому щорічно в Непалі збирають і експортують у ці дві країни тисячі тон більше 30 різних видів лікар-

ських рослин. Стабільне розширення інфраструктури та дії уряду Непалу спрямовуються останніми роками на розвиток лікарського рослинництва в країні. При цьому дослідники відзначають, що, з одного боку, влада Непалу усвідомлює, що ресурси комерційних ЛР є значним активом, який може сприяти економічному зростанню, а з іншого боку, існує розуміння того, що торгівля може створювати загрози для сталого розвитку (у разі неконтрольованого збору дикорослих лікарських рослин), тому важливим є поєднання торгових і споживчих інтересів із необхідністю збереження біорізноманіття. Вагомим гравцем на ринку лікарських рослин є В'єтнам, нині цей ринок там демонструє багатообіцяючі темпи зростання у 30% на рік [19]. У дослідженні, що було представлено науковій спільноті у 2015 році стосовно виробництва ефіроолійних культур і ефірних олій у Південній Африці, цей сегмент розглядається як можливість для розвитку сільськогосподарських підприємств, засіб для існування в сільській місцевості, приклад партнерства бідних сільських громад [16].

В Україні в останнє десятиліття також відбувається зростання інтересу науковців і практиків до розвитку лікарського рослинництва. Так, Н.І. Паляничко, С.Я. Ольхович, О.В. Крохтяк [9] стверджують, що ефективність використання фіторізноманіття флори у нашій країні для досягнення медичних цілей є однією з найвищих у світі. Ю.А. Никитюк [7] розглядає основні еколого-економічні детермінанти розвитку виробництва та переробки лікарських рослин в Україні. О.І. Дребот та Ю.О. Сологуб [3] констатують, що сучасний стан лікарського рослинництва свідчить про його соціально-економічну та екологічну значущість для населення України, проте його інституційний розвиток перебуває на стадії формування.

Формулювання цілей статті. Незважаючи на наявність значної кількості наукових праць і досліджень багатьох науковців, розвиток торгівлі лікарськими рослинами вимагає подальших досліджень з урахуванням змінних умов сьогодення. Метою публікації є спроба окреслити перспективи розвитку торгівлі лікарськими рослинами на підставі вивчення її характерних сучасних ознак. Для досягнення поставленої мети були використані такі наукові методи, як аналіз і синтез, наукове порівняння та узагальнення.

Виклад основного матеріалу. Авторами публікації виявлено визначальні факти, що свідчать про зростаючу роль лікарських рослин із економічної точки зору для різних країн світу:

- світова торгівля травами перевищує 100 млрд. дол. США на рік;
- у Німеччині торгівля ЛР щороку приносить більше мільярда доларів США;
- така культура, як Роза Барвінок, приносить Мадагаскару 100 млн. дол. США на рік;
- Марокко експортує близько 60 тис. т ЛР щорічно;
- традиційні центри лікарського рослинництва переміщуються в країни третього світу, що може сприяти економічному розвитку цих країн;
- торгівля лікарськими рослинами Індії та Китаю складає від двох до п'яти млрд. дол. США щорічно;
- Китай реалізує 7 тис. видів і 700 тис. т ЛР на рік;
- Індія здійснює торгівлю понад 7 000 видами ЛР;
- обсяги міжнародної торгівлі ЛР та продукцією на їх основі характеризуються середньорічними темпами приросту в 7%, очікується, що до 2050 року вони досягнуть 5 трлн. дол. США [18].

В Україні поки що не так багато спеціалізованих підприємств, які виробляють лікарські рослини. Незважаючи на це, сфера торгівлі ними досить широка й охоплює збирачів і заготівельників, місцевих продавців та споживачів, а також різні підприємства, передусім фармацевтичні компанії, які потребують рослинної сировини у значних обсягах. Насамперед торгівлею цим товаром займаються посередники, що скуповують лікарські рослини у населення і дрібних фермерів. Наприклад, компанія «Фіто-Південь», центральний офіс якої розташований у м. Чорноморську, має мережу заготівельних пунк-

тів лікарської рослинної сировини на півдні України, здебільшого в Одеській області. «Фіто-Південь» приймає різні частини понад 100 рослин гарної якості обсягом від 1–5 кг залежно від культури та відразу розплачується. Нині компанія працює з виробниками та збиральниками під замовлення й зацікавлена в тому, щоб розвивати пункти прийому в районах і приймати сировину з перших рук, без посередників [6].

Незважаючи на досить вузьку нішу, яку займають лікарські рослини, нині зростають обсяги їхнього виробництва та є декілька шляхів їх реалізації (рис. 1). Останнє насамперед обумовлюється широким колом застосування лікарської рослинної сировини.

Експерти зазначають, що оптимальний варіант – це самостійна реалізація товару виробниками. У цьому разі також можна буде приймати лікарські трави від населення, збільшуючи обсяг товару. Проте у разі самостійного продажу потрібні додаткові знання, вкладення і наймання відповідних фахівців. Щоб мати можливість реалізувати лікарські рослини, потрібно оформити ліцензію.

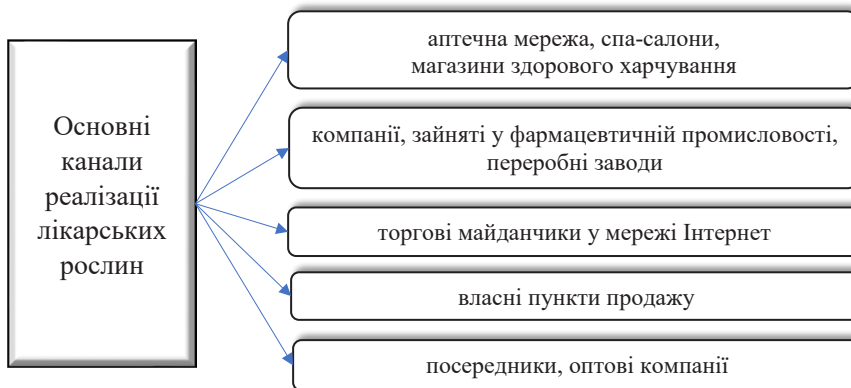


Рис. 1. Основні канали реалізації лікарських рослин

Джерело: сформовано авторами

Коштує ліцензія приблизно 10 000 гривень, і для її отримання доведеться почекати кілька місяців. Бажано взяти на роботу фітотерапевтів і фармацевтів, які знаються на рослинах, оскільки клієнти часто радяться з продавцем, не знаючи, що їм необхідно. Досить прибутковою є реалізація лікарських трав компаніям, які роблять із сировини кінцевий продукт, хоча налагодити контакти з ними досить непросто, а документів для співпраці потрібно більше. На практиці досить часто такі компанії готові розрахуватися за партію товару якомога пізніше, а саме через 30–180 днів з моменту купівлі.

Вигідною справою є також торгівля лікарськими рослинами за умови хоча би первинної переробки. Наприклад, продукцію можна розфасувати по 100–200 грамів і самостійно продавати в роздріб, наприклад, на сайтах olx.ua, prom.ua, agro-ukraine.com, на «ФБ». На сайтах ціни вищі в рази, але продажі в рази менші. У роздріб експерти рекомендують продавати дорогі трави, яких є сотні видів, але які споживач не купить в аптеці і пересилка яких буде вигідна покупцю. Яскравим прикладом такого товару є женьшень. Варто відзначити, що на цілющі корені завжди існує стабільний попит.

Як свідчить практичний досвід, торгівля лікарськими рослинами для виробника є вигідною переважно тоді, коли він може забезпечити великі партії якісної продукції. Це є досить проблематичним на цьому етапі розвитку виробництва ЛР в Україні, оскільки переважно ним займаються домогосподарства населення і дрібні фермери, тому у сфері торгівлі таким товаром головними каналами збуту є вже згадана мережа Інтернет, посередники, що закупають невеликі партії, та оптові компанії, що працюють із партіями

товару від 500 кг. Звертатися до оптових компаній, яких в Україні є декілька десятків, варто, щоб якомога швидше продати свої врожаї. Усіх учасників ринку можна знайти в Інтернеті. Недоліком співпраці виробника з посередниками та оптовими компаніями є те, що вони готові придбати великий обсяг лікарської сировини, проте за низьку ціну. Посередники та оптовики насамперед спрямовують сформовані партії лікарської рослинної сировини на експорт. Працювати на експорт престижно й вигідно, проте часто від європейських партнерів розрахунок приходиться через 1–1,5 місяці, а від американських – через 3–4 місяці, тому, власне, в експортерів справа з формування великих партій поставлена на потік, а досить значною загрозою є перебої в поставках.

Успішним прикладом діяльності з оптової закупівлі та реалізації ЛР є діяльність компанії «Елпіс-Україна», яка працює на ринку 20 років, є дочірнім підприємством «SIA Elpis pharm company» з головним офісом у Латвії і потужностями у Литві, Єгипті, Польщі. Окрім того, компанія входить у п'ятірку найпотужніших трейдерів в Україні за обсягами поставок рослинної сировини, займається як імпортом продукції, так і експортом української сировини, має більше 700 клієнтів, які працюють з нею на постійній основі. Покупцями компанії є передусім великі й середні підприємства харчової та фармацевтичної промисловості, серед яких слід назвати такі, як «Конті», «Мівіна», «Лукас», «Флагман», «Ролтон», «Лубнифарм». На сайті компанії «Елпіс-Україна» зазначено, що її річний обіг становить 203,1 млн. гривень.

Отримувати такий досить вагомий фінансовий результат дають змогу цілорічна заготовка та переробка лікарської рослинної сировини на своїх виробничих потужностях, експорт своєї продукції до США, Англії, Німеччини, Латвії та Польщі. Співпрацює компанія з фермерами, які вирощують сировину під замовлення. З огляду на те, що запити на ринку лікарських рослин час від часу змінюються, компанія постійно шукає нових постачальників необхідної сировини та розглядає різні варіанти співробітництва, що є черговим підтвердженням перспективності бізнесу з виробництва та реалізації лікарських рослин [4; 6].

Загалом торгівля лікарськими рослинами на міжнародному ринку є перспективною і вигідною справою, що зумовлюється насамперед стабільним попитом із боку різних груп споживачів. Українські трави користуються величезним попитом у європейців, зокрема ті, що вирощені чи зібрані на Полтавщині чи в Карпатах – найчистіших регіонах України. Фахівці зазначають, що обсяги поставок до Європи є сенс нарощувати, оскільки потреба європейського ринку в цій продукції оцінюється в 600 тис. т на рік [10].

Останнім часом експортуються українські лікарські рослини до Китаю та Кореї, де вони традиційно відіграють колосальну роль у лікуванні різних хвороб. Із українських трав за кордоном роблять чаї, ліки, косметику та корм для тварин. Для порівняння, у 2018 році Україна експортувала лікарських рослин на суму понад \$10 млн., у 2019 році – приблизно 6 000 т на суму 16 млн. дол., а у 2020 році з країни вивезли орієнтовно 8 тис. т лікарських трав на суму 20 млн дол.

Зростаючий попит на ЛР збільшує також їх ринкову ціну, особливо на ті, що в дефіциті. В Україні найбільш затребуваними лікарськими культурами є шипшина, глід, корінь алтею, лист кропиви, цвіт та ягода бузини, корені лопуха та ехінацеї. Найбільш поширеною серед цілющих українських трав є м'ята, якої в нашій країні нараховується 18 видів і 56 сортів. Також м'ята входить у п'ятірку великотоннажних рослин. У коронакризу зріс попит на рослини-імуностимулятори. У виграші опинилися виробники й продавці волошки, ехінацеї, валеріани, безсмертника, цвіту та ягід бузини, шипшини. Зокрема, ціна трави ехінацеї з початком пандемії подвоїлася [5].

Водночас, як зазначає трейдер Євген Шумейко, ціни на партії лікарської сировини однієї якості та кількості можуть бути дуже різними. Наприклад, женьшень залежно від року реалізації може коштувати від 50 доларів до 250 доларів за тону. Зібране у вересні коштує одні гроші, а в січні – вже на порядок дорожче, проте інколи навіть

дешевше, ніж у вересні. Ціна залежить також від того, де продають врожаї: в Україні чи за кордоном, серйозний вплив мають показники якості продукції. Загалом залежно від кон'юнктури ринку ціни на лікарську сировину змінюються з року в рік, а прогнози наперед робити важко. Хоча, на щастя виробників і реалізаторів, ціни товару останніми роками збільшуються [1; 11].

Для ефективної торгівлі лікарськими рослинами представникам бізнесу потрібно розуміти, що потрібно ринку. Для цього треба мати тісні відносини з покупцями і декілька каналів продажу чи мати декількох клієнтів, щоб, якщо одному не підійде, завжди можна було продати іншому. Щодо поточних цін, то їх можна дізнатися в Інтернеті, у групах у «Вайбері», «Інстаграмі», «Телеграмі», на «ФБ». Наприклад, найпопулярнішою є група «Куплю лікарські рослини», яка об'єднує 4 000 людей з усієї України. Можна розробити власний сайт і розмістити на ньому інтернет-магазин, для цього потрібно близько 15 000 гривень. Окрім того, для торгівлі ЛР треба мати певний оборотний капітал, будувати мережу з постачальників і переробників, орієнтуватися в якісних параметрах сировини. Оскільки лікарські рослини закупаються фармацевтичними компаніями, виробниками харчової продукції (чаї, спеції), представники галузі косметології та парфумерії, виробники екстрактів та ефірних олій, ветеринарних препаратів і кормів тощо, то під час планування їх реалізації потрібно визначитися з покупцями. Конкуренція вже на цьому етапі розвитку торгівлі лікарськими рослинами багато і стає все більше. Важливим є те, що конкуренція є не лише в Україні, але й з іншими країнами, які мають таку ж сировину інколи дешевше, такими як Єгипет, Китай, Чилі, Індія, Албанія, Польща, Болгарія.

До негативних факторів, які супроводжують розвиток торгівлі лікарськими рослинами, належить те, що, за твердженням експертів, сьогодні в Україні біля 60–70% лікарської сировини реалізується через «тіньовий ринок». Легально сировину продають переважно фармацевтичними компаніями або за межі країни. Фахівець з лікарських трав Олександр Губанов зазначає, що 90% всього експорту лікарської рослинної сировини з України становлять дикороси, майже не експортується органічна продукція [8]. Окрім того, з огляду на те, що переважно експортуються за межі держави дикороси, без перебільшення можна говорити про неконтрольований збір сировини та зростаючу загрозу біорізноманіттю. Саме по собі використання й торгівля ресурсами дикорослих рослин не завдають шкоди, проте зростаючі комерційні заготівлі, значною мірою неконтрольована торгівля приводять до зростаючого тиску на популяцію рослин у дикій природі. Надмірна експлуатація ресурсів лікарських рослин спричиняє зникнення багатьох їх видів і прямо суперечить сталому розвитку.

Висновки. Таким чином, ми доходимо висновку, що торгівля лікарськими рослинами останніми роками як у всьому світі, так і в Україні має позитивну динаміку, адже обсяги як внутрішніх, так і експортних продажів стабільно зростають. Цим видом діяльності у нашій державі нині вже займаються різні суб'єкти підприємницької діяльності, існують різні шляхи реалізації лікарських рослин, кількість операторів ринку також поступово зростає. Отже, за належного цивілізованого розвитку торгівля ЛР може сприяти наповненню державного бюджету та розвитку дрібного, малого й середнього бізнесу, передусім у сільській місцевості. До основних стримуючих факторів належать нестабільність цін і складність їх прогнозування, неконтрольований збір дикорослих ЛР, тіннізація значної частини ринку. Вважаємо, що нагальною необхідністю є запровадження державних програм управління ресурсами та підтримки виробників лікарських рослин (для зменшення навантаження на дикорослі ресурси), розроблення та реалізація кроків щодо детінізації торгівлі ЛР, узгодження на державному рівні обсягів експорту-імпорту, можливо, тимчасове обмеження імпорту чи навіть певні торгові обмеження або заборони для розвитку українського лікарського рослинництва на засадах сталості.

Список використаних джерел:

1. Бізнес на лікарських травах: у коронакризу попит зростає. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/biznes-na-likarskih-travah-u-koronakrizu-popit-zrostaie>
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Дребот О.І., Сологуб Ю.О. Інституційне забезпечення лікарського рослинництва в Україні. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2018. Вип. 1(129). С. 116–120.
4. Елпіс. Група компаній “SIA Elpis pharm company”. URL: <https://elpis.ua/catalog/medicinal-herbs>
5. Європейці активно скуповують українські трави та ягоди. URL: <https://tsn.ua/groshi/yeuropey-ci-aktivno-skupovuyut-ukrayinski-travi-ta-yagodi-319840.html>
6. Куди продати лікарську рослинну сировину? 2019. URL: <https://uhbdp.org/article/kudy-prodaty-likarsku-roslynnu-syrovynu>
7. Никитюк Ю.А. Еколого-економічні детермінанти розвитку виробництва та переробки лікарських рослин. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 13. Ч. 1. С. 133–135.
8. Майже 70% ринку лікарської рослинної сировини в Україні перебуває в «тіні». Тенденції вирощування та реалізації. 2020. URL: <https://uhbdp.org/article/maizhe-70protsent-rynku-likarskoj-roslynnoi-syrovynu-v-ukraini-perebuvaie-v-tini-tendentsii-vyroshchuvannia-ta-realizatsii>
9. Паляничко Н.І., Ольхович С.Я., Крохтяк О.В. Сучасний стан виробництва лікарської рослинної сировини в Україні. *Збалансоване природокористування*. 2019. № 2. С. 81–87.
10. Трави на експорт: як заробити на лікарських рослинах. 2019. URL: <https://raiffeisen.ua/biznesu/blog/travi-na-eksport-yak-zarobiti-na-likarskih-roslinah-120>
11. Як заробити на лікарських травах в Україні. 2021. URL: <https://agri-gator.com.ua/2019/01/30/iak-zarobyty-na-likarskykh-travakh-v-ukraini-agronews-ua>
12. Pyakurel D., Sharma I.B., Smith-Hall C. Patterns of change: The dynamics of medicinal plant trade in far-western Nepal. 2018. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/29885362>
13. D.F.S. Ah Go, A.H. de Wit. The role of the informal trade in medicinal plants in sustaining livelihoods: a case study of the Nelson Mandela Bay Municipality, Eastern Cape. 2014. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/03736245.2014.924871?journalCode=rsag20>
14. Vasisht K., Sharma N., Karan M. Current Perspective in the International Trade of Medicinal Plants Material: An Update. 2016. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/27281331>
15. Plant Trade and Medicinal Plants in Asia. 2021. URL: <https://blog.biodiversitylibrary.org/2021/07/plant-trade-and-medicinal-plants-in-asia.html>
16. Rural enterprise partnerships. The case of essential amatol. 2015. URL: https://www.ecsecc.org/documentrepository/informationcentre/essentialoilswEB_91156.pdf
17. Laird S.A. Medicinal plants in international trade: conservation and equity issues. 2003. URL: <https://www.colss.net/sample-chapters/c03/E6-79-23.pdf>
18. Sofowora A., Ogunbodede E., Onayade A., Tradit A. The Role and Place of Medicinal Plants in the Strategies for Disease Prevention. 2013. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3847409>
19. The Interface between Access and Benefit-sharing Rules and BioTrade in Vietnam. 2016. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webditcted2016d9_en.pdf

References:

1. Biznes na likarskykh travakh: u koronakryzu popyt zrostaie (2020) [Herbal business: in the coronary crisis, demand is growing]. Available at: <https://agravery.com/uk/posts/show/biznes-na-likarskih-travah-u-koronakrizu-popit-zrostaie>
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016). Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Drebort O.I., Solohub Yu.O. (2018) Instytutsiine zabezpechennia likarskoho roslynnytstva v Ukraini [Institutional support of medicinal plant growing in Ukraine]. *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, vol. 1(129), pp. 116–120.
4. Elpis. Hrupa kompanii SIA Elpis pharm company [Elpis. Group of companies SIA Elpis pharm company] (2020). Available at: <https://elpis.ua/catalog/medicinal-herbs>
5. Yevropeytsi aktyvno skupovuyut ukrayinski travy ta yahody [Europeans are actively buying Ukrainian herbs and berries] (2013). Available at: <https://tsn.ua/groshi/yeuropey-ci-aktivno-skupovuyut-ukrayinski-travi-ta-yagodi-319840.html>

6. Kudy prodaty likarsku roslynnu syrovynu? [Where to sell medicinal plant raw materials?] (2019). Available at: <https://uhbdp.org/article/kudy-prodaty-likarsku-roslynnu-syrovynu>
7. Nykytiuk Yu.A. (2015) Ekolohe-ekonomichni determinanty rozvytku vyrobnytstva ta pererobky likarskykh roslyn [Ecological and economic determinants of the development of growing and processing medicinal plants]. *Scientific bulletin of Kherson State University*, vol. 13(1), pp. 133–135.
8. Maizhe 70% rynku likarskoi roslynnoi syrovyny v Ukraini perebuvaie v “tini”. Tendentsii vyroshchuvannia ta realizatsii [Almost 70% of the market of medicinal plant raw materials in Ukraine is in the “shadow”. Trends in cultivation and sales] (2020). Available at: <https://uhbdp.org/article/maizhe-70protsent-rynku-likarskoi-roslynnoi-syrovyny-v-ukraini-perebuvaie-v-tini-tendentsii-vyroshchuvannia-ta-realizatsii>
9. Palianychko N.I., Olkhovych S.Ya., Krokhtiak O.V. (2019) Suchasnyi stan vyrobnytstva likarskoi roslynnoi syrovyny v Ukraini [The current state of growing medicinal plant-based raw materials in Ukraine]. *Balanced nature management*, vol. 2, pp. 81–87.
10. Travy na eksport: yak zarobyty na likarskykh roslynakh [Herbs for export: how to make money on medicinal plants] (2019). Available at: <https://raiffeisen.ua/biznesu/blog/travi-na-eksport-yak-zarobiti-na-likarskih-roslinah-120>
11. Yak zarobyty na likarskykh travakh v Ukraini [How to make money on medicinal herbs in Ukraine] (2019). Available at: <https://agri-gator.com.ua/2019/01/30/iak-zarobyty-na-likarskykh-travakh-v-ukraini-agronews-ua>
12. Dipesh Pyakurel, Indira Bhattarai Sharma, Carsten Smith-Hall (2018). Patterns of change: The dynamics of medicinal plant trade in far-western Nepal. Available at: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/29885362>
13. D.F.S. Ah Go, A.H. de Wit (2014) The role of the informal trade in medicinal plants in sustaining livelihoods: a case study of the Nelson Mandela Bay Municipality, Eastern Cape. Available at: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/03736245.2014.924871?journalCode=rsag20>
14. Karan Vasisht, Neetika Sharma, Maninder Karan (2016) Current Perspective in the International Trade of Medicinal Plants Material: An Update. Available at: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/27281331>
15. Plant Trade and Medicinal Plants in Asia (2021). Available at: <https://blog.biodiversitylibrary.org/2021/07/plant-trade-and-medicinal-plants-in-asia.html>
16. Rural enterprise partnerships. The case of essential amatoxins (2015). Available at: https://www.ecsecc.org/documentrepository/informationcentre/essentialoilswb_91156.pdf
17. Sarah A. Laird (2003) Medicinal plants in international trade: conservation and equity issues. Available at: <https://www.eolss.net/sample-chapters/c03/E6-79-23.pdf>
18. Sofowora A., Ogunbodede E., Onayade A., Tradit A. (2013) The Role and Place of Medicinal Plants in the Strategies for Disease Prevention. Available at: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3847409>.
19. The Interface between Access and Benefit-sharing Rules and BioTrade in Vietnam (2016). Available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdtdcted2016d9_en.pdf

УДК 351.74:328.185:477

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.9>**Слаєкова О.П.**

доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедру публічного управління та адміністрування,
Сумський національний аграрний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1864-0810>

Сухостаєць А.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Сумський національний аграрний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4101-4105>

Slavkova Olena, Sukhostavets Andrii
Sumy National Agrarian University

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ КОРУПЦІЇ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

PECULIARITIES AND CAUSES OF CORRUPTION IN GOVERNMENT BODIES

Проблема протидії корупції залишається однією з найбільш болючих як для суспільства загалом, так і для нашої країни зокрема. Вона є загрозою для економічного, політичного та соціального розвитку та демократії загалом. Особливо це стосується органів державної влади, які є уособленням держави та захисником прав і свобод громадян. Під час проведення дослідження були використані дані власного опитування представників органів державної влади, Національної поліції, науковців, працівників юридичних служб. Проаналізовано причини корупції в органах державної влади, а саме виявлено, що перш за все ними є економічні чинники (наприклад, низький рівень заробітної плати, нерозвиненість механізмів реалізації соціальних гарантій). Найбільший відсоток відповідей свідчить про невиконання заходів відповідальності за посадові правопорушення, експерти вказують на низьку якість норм законів та непрозорість роботи посадовців, а також на слабкість чи відсутність громадського контролю та невисоку правову культуру. Визначено, що основним у формуванні антикорупційної політики є удосконалення законодавства у сфері запобігання корупції та розвиток громадського контролю й просвітницької діяльності щодо інформування суспільства.

Ключові слова: корупція, органи державної влади, законодавче регулювання, боротьба з корупцією, протидія корупції.

The problem of combating corruption remains one of the most painful for society as a whole and for our country. It is a threat to economic, political and social development and democracy in general. This is especially true of public authorities, which are the personification of the state and the defender of the rights and freedoms of citizens. The purpose of our study is to identify the root causes of corruption in public authorities and develop proposals to overcome this negative phenomenon. In the article, corruption is understood as a negative social phenomenon, which is manifested in the fact that officials, public and political figures misuse their rights and opportunities to work for personal gain. The study used data from a personal survey of representatives of public authorities, national police, scientists, and legal services. The results show that respondents consider the situation in Ukraine ambiguous. Thus, 43.3 percent of respondents point to a high level of corruption, and 36.7 percent point to a medium level. 20 percent of respondents consider the situation with corruption to be quite comforting (10 percent consider it low and 10 percent are convinced that there are no manifestations of corruption). The causes of corruption in public authorities were analyzed, namely, it was found that these are primarily economic factors (for example, low wages, underdeveloped mechanisms for implementing social guarantees, etc.). The largest percentage of answers, namely 50 percent, is the opinion of respondents about not

taking measures of responsibility for misdemeanors. 13.3 percent of respondents point to the low quality of the law and 20 percent to the non-transparency of officials' work. Weakness or lack of public control is also pointed out, and 23.3 percent note a low legal culture. The results of the study can be used in the formation of state anti-corruption policy. Summarizing the above, we believe that the main thing in the formation of anti-corruption policy is to improve legislation in the field of anti-corruption and the development of public control and educational activities to inform society. Further research and opportunities to develop scientific thought in this area include the development of mechanisms to create an effective system for preventing and combating corruption, identifying and overcoming its preconditions and exposing corruption and bringing the perpetrators to justice.

Key words: *corruption, public authorities, legislative regulation, fight against corruption, anti-corruption.*

Постановка проблеми. В усіх країнах світу боротьба з корупцією залишається в центрі уваги, оскільки нинішні масштаби та системний характер цього негативного явища становлять значну загрозу для економічної стабільності країни. Корупція в державному управлінні приводить до уповільнення економічного зростання, недобросовісної конкуренції, руйнування ринкових механізмів та державної економічної системи, втрати внутрішніх та іноземних інвестицій, порушення власності, монополізації, криміналізації економіки тощо. В Україні пріоритетом є безперервна адаптація вітчизняної економіки до міжнародної системи поділу праці та процеси світової інтеграції, у зв'язку з чим стратегія розвитку національної економіки України має бути спрямована на вирішення проблем ефективного менеджменту державного сектору економіки України без корупції [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням визначення корупції, законодавчого забезпечення, особливостей та причин виникнення, у тому числі в органах державного управління, приділяли увагу такі провідні вчені, як І. Ботнарченко [1], В. Гвоздецький [2], Д. Михайленко [3], В. Плекан [4], Ф. Речанатіні [9], О. Ткаченко [7], Н. Шинкаренко [8].

Однак, незважаючи на достатньо глибоке вивчення проблеми, перебіг часу висуває перед суспільством нові виклики та питання, які необхідно вирішувати в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення основних причин корупції в органах державної влади та розроблення пропозицій із подолання цього негативного явища.

Виклад основного матеріалу. Історичною основою корупції завжди вважається звичай (який існував із давніх часів) дарувати вождям (священникам) дари, щоб завоювати їхню прихильність [3]. Цінний подарунок вигідно відрізняв особу від інших заявників і був гарантією виконання її прохання. З цієї причини в первісних суспільствах така поведінка вважалася нормою. У давнину людей особливо не турбувала продажність суддів, що привело до незаконного перерозподілу власності та бажання вирішувати суперечки поза юрисдикцією. Ще у 2800 році до н. е. корупція на глиняних табличках була визначена як хабарництво, що дає змогу чиновникам безкарно зловживати владою для особистої вигоди та змушує громадян грати за правилами складних схем кругової застави. У такому підході можна формалізувати просту модель антикорупційної політики таким чином: «ефективна правова база – ефективний контроль і покарання – суспільний осуд».

З огляду на юридичну природу більшість науковців виділяє дві основні групи причин корупційних злочинів, такі як об'єктивні, які ще можна назвати зовнішніми, та суб'єктивні, які відносять до внутрішніх причин. Перші пов'язані зі специфікою професійної діяльності, недостатньою організацією службових обов'язків працівника, несприятливими умовами служби, недотриманням принципу невідворотності покарання винних у таких діях відповідним чином, законним покаранням за корупційні правопорушення, відповідністю покарання розміру завданої шкоди, заподіяної дер-

жаві та суспільству [6, с. 110]. Ми погоджуємося з цими думками, але вважаємо, що необхідно додати економічну ситуацію в країні. Суб'єктивні причини впливають безпосередньо з рівня розвитку та освіти працівника, недостатнього рівня морально-ділових і вольових якостей, незрозуміння належної та справедливої поведінки [8, с. 106].

Корупція також негативно впливає на боротьбу зі злочинними проявами та є фактором, який допомагає уникнути відповідальності зловмисникам, впливає на дотримання дисципліни та законності працівників державних органів [7, с. 483] і органів державного управління, приводить до зниження рівня моральних цінностей, змінює мотивацію посадових осіб, які працюють у сфері державного управління, а також громадян, які працюють у інших сферах забезпечення суспільного життя [2, с. 141].

Заслугує на увагу думка експерта з корупційної комісії ЄС Ф. Реханатіні, який у своєму дослідженні про корупцію в органах державної влади зазначає, що рівень корупції зростає в органах державної влади, які мають монополію на послуги та переважно контактують з бізнесом та громадянами. Ці фактори спричиняють надзвичайну корупцію, особливо у діяльності працівників державних органів [9, с. 7]. На цій позиції наполягає І. Ботнаренко, зазначаючи, що наявність вузько визначених повноважень, які полягають у сукупності прав та обов'язків державних органів та дають змогу визначати частину чи всі повноваження та приймати самостійно рішення, створює умови вчинення корупційних правопорушень [1, с. 37]. Ми погоджуємося з цими думками та для підтвердження гіпотези щодо проявів корупції в органах влади та шляхів подолання негативних явищ проводимо опитування щодо ситуації з корупцією в Сумській області. Ми запропонували потенційним респондентам анкету. Експертами обрано представників органів державного управління та самоврядування, працівників органів Національної поліції, науковців. У зв'язку з тим, що основною метою антикорупційної державної політики є створення ефективної системи запобігання та протидії корупції, виявлення та протидії її соціальним передумовам і наслідкам, виявлення корупційних діянь та притягнення винних до відповідальності, першим питанням було таке: «Чи стикались Ви з корупційними проявами в діяльності органів державної влади України? Якщо так, у яких сферах діяльності?». Відповіді на запитання свідчать про те, що всі запропоновані варіанти були в житті респондентів. Найбільшу питому вагу займають прояви корупції у сфері публічних закупівель, а саме 26,7%. Однакову питому вагу мають прояви корупції в таких сферах, як управління матеріальними ресурсами та фінансового забезпечення, документування адміністративних правопорушень, контрольно-наглядові функції (13,3%). Висока питома вага відповідей «інше» (36,7%) свідчить про те, що в нашій країні ще багато сфер, де є прояви корупції, окрім тих, які визначені в опитуванні.

На загальнодержавному рівні корупція знижує ефективність діяльності державних установ, корупційні інтереси руйнують ринкову економіку, міжнародні фірми уникають корумпованої економіки, корупція негативно впливає на економічне зростання та зменшує вигоду від багатих ресурсів країни. Наступне питання, яке було поставлено, мало такий вигляд: «Оцініть наявний рівень корупції в діяльності органів влади в Україні». Аналіз даних показує, що респонденти вважають ситуацію в Україні неоднозначною. Так, на високий рівень корупції вказують 43,3% респондентів, на середній рівень – 36,7% респондентів. Достатньо втішною ситуацією з корупцією вважають 20% респондентів (10% вважають її низькою, 10% впевнені в тому, що проявів корупції немає).

Корупція дуже дорого коштує державі та всім її громадянам, оскільки вилучає обмежені ресурси з усіх сфер, які потребують найбільшого фінансування, таких як охорона здоров'я та освіта. Порушення призначень і заслуг негативно впливає на моральний дух команди. Корупція також може допомогти терористам та організованим злочинцям отримати інформацію, ноу-хау, небезпечні матеріали, технології та системи зброї. Корупційні зв'язки між оборонними організаціями та організованою

злочинністю безпосередньо загрожують безпеці країни та її громадян, тому важливо дослідити динаміку ситуації з корупцією. Третє питання, яке було запропоновано, звучало так: «Як, на Ваш погляд, змінився рівень корупції в діяльності органів державного управління за останні три роки?». Аналіз показує, що залучені експерти приблизно однаково оцінюють динаміку рівня корупції щодо відповідей «знизився», «швидше підвищився» та «залишився незмінним», надаючи їм по 20%. Інші відповіді теж коливаються в рамках від 10% до 16,7%, що свідчить про сталі тенденції думок експертів щодо ситуації з корупцією.

Для з'ясування того, які є прояви корупції, було запропоновано відповісти на питання «Чи відомі Вам випадки отримання неправомірної вигоди працівниками органів державного управління? Якщо «так», то за яку послугу?». Відповідно до результатів, 50% експертів відповідають, що не стикалися особисто з проявами корупції, але інші вважають, що 20% випадків прояву корупції відбуваються під час прийняття на роботу, 13,3% вважають, що прояви корупції можуть відбуватися за визнання переможцем конкурсу та за не притягнення до адміністративної відповідальності; за сприяння просування по службі – 16,7%. На нашу думку, такі результати є достатньо оптимістичними та не корелюють з іншими дослідженнями.

Боротьба з корупцією, про що слушно згадується як про «соціальну пандемію», ускладнюється її різноманітністю, здатністю трансформуватися і змінюватися в процесі цивілізаційного розвитку, різноманітних особливостей і характерних проявів, тому наступне, чим поцікавились у респондентів-експертів, це тим, чи стикались вони чи їхні знайомі упродовж останніх трьох років з випадками отримання неправомірної вигоди працівниками органів державного управління України за вирішення кадрових питань. Відповіді розподілилися таким чином: не стикалися з проявами корупції 66,7%, але під час оформлення на роботу стикалися 20%. Це говорить про те, що високий рівень безробіття підштовхує осіб до корупційних проявів. Інші відповіді коливалися в діапазоні від 6,7% (під час переміщення на вищу посаду, приховування об'єктивної інформації) до 3,3% (під час отримання звання (рангу), отримання державних нагород). Позитивним є той факт, що експерти оцінюють високий рівень того, що проявів корупції не було.

В літературних джерелах корупційні злочини, як і інші види втручання, зумовлені цілою системою причин та умов. Основні причини корупції в Україні можна поділити на політичні (пов'язані з можливістю здійснення повноважень, наданих приватним інтересам); економічні (державні службовці мають можливість здійснювати свої повноваження у сфері управління економікою); правові (неефективна система антикорупційних інструментів та недоліки антикорупційного регулювання); організаційно-управлінські (пов'язані з можливістю прийняття рішень чиновниками на власний розсуд, масовим обміном посадами державних службовців, використанням особистих контактів); соціально-психологічні (низька громадянська свідомість, менталітет, спотворений усвідомленням того, що будь-яку проблему можна вирішити без зайвих зусиль і часу); економічні (складна економічна ситуація в країні, низька заробітна плата).

Отже, для підтвердження чи спростування цих викладок ми включили в анкету таке питання: «Які, на Вашу думку, основні причини корупційних проявів у діяльності органів державного управління?». Експерти, відповідаючи на ці питання, висловлюють думку про те, що причинами, що впливають на корупцію, є перш за все економічні чинники (наприклад, низький рівень заробітної плати, нерозвиненість механізмів реалізації соціальних гарантій) – так вважають 46,7%. Однак найбільший відсоток відповідей, а саме 50%, складає думка про нежиття заходів відповідальності за посадові правопорушення. На низьку якість норм законів вказують 13,3% опитаних, а 20% вказують на непрозорість роботи посадовців. Також вказується на слабкість чи відсутність громадського контролю, а 23,3% відзначають невисоку правову культуру.

Ієрархія мотиваційних цінностей чиновників – це передусім цінності особистого благополуччя, комфорту, збагачення та небажання допомогти простим людям. Для боротьби з такими проявами необхідно у суспільства формувати стійке несприйняття корупції та її виявлення. Наступним питанням анкети стало таке: «Чи зверталися Ви до правоохоронних органів про факти корупційних проявів у діяльності органів державного управління України за останні три роки?». Звернення до правоохоронних органів – це важливий вчинок для кожного громадянина, але у відповідях респондентів немає інформації про те, що вони зверталися до правоохоронних органів. Серед відповідей цікавим є те, що респонденти не звертаються до правоохоронних органів, оскільки не впевнені у результативності вирішення проблеми (36,7%). Позитивним є той факт, що у респондентів немає страху бути звільненим під час викриття фактів корупційних злочинів.

У боротьбі з корупцією пріоритет надається викривачам, які є особами, що надають достовірну інформацію про корупційні правопорушення, якщо ця інформація стала їм відома під час їхньої роботи, професійної, господарської чи громадської діяльності. Зазначимо, що до введення поняття «викривач» нікому не було заборонено повідомляти про злочин до правоохоронних органів. Така особа може давати показання як свідок і розраховувати на заходи безпеки, передбачені нормами КПК України, а також додаткові заходи безпеки. За правилами кримінального процесу, така особа фактично є заявником і має всі права заявника, а саме отримати від органу, до якого вона звернулася, документ, що засвідчує його прийняття та реєстрацію; отримати витяг з Єдиного реєстру досудових розслідувань; подати речі та документи на підтвердження такої заяви; повідомити про завершення досудового розслідування. Отже, наступне питання було сформульоване таким чином: «Яке Ваше особисте ставлення до «викривачів»?». Результати опитування свідчать про те, що з повагою ставляться до «викривачів» 66,7%, але викликає занепокоєння той факт, що 6,7% мають негативне ставлення до викривачів, а 6,7% не відповіли прямо на це запитання; жоден опитуваний не був особисто «викривачем».

Побудова відкритого інформаційного суспільства в Україні вимагає від влади усвідомлення необхідності нових форм інформаційної взаємодії із суспільством. Держава має відкрито та чесно взаємодіяти з громадськістю, насамперед через засоби масової інформації, і розглядати їх як основне об'єктивне джерело зворотного зв'язку з боку суспільства та влади. Це означає зміцнення інституту незалежних засобів масової інформації, підвищення рівня прозорості та вжиття низки інших заходів особливо в боротьбі з корупцією. Наступне питання було таким: «З яких джерел Ви найчастіше отримуєте інформацію про випадки корупції у органах державної влади?». З друкованих джерел інформації отримують інформацію 13,3% опитуваних, що свідчить про зменшення інформаційної наповненості друкованих джерел інформаційним контентом та невисокий рівень їх використання. Найбільшу питому вагу в отриманні інформації мають соціальні мережі, з яких інформацію отримують 73,3% опитаних. Цей результат є передбачуваними у зв'язку з високою популярністю цього каналу інформації. Телебачення та особистий досвід і досвід близьких, друзів та знайомих мають 33,3% та 26,17% відповідно. Це пояснюється нашою ментальністю та звичками в отриманні інформації. З інших джерел отримують інформацію 6,7% опитаних.

Останнє питання було таким: «Які, на Вашу думку, необхідно удосконалити (скасувати) нормативно-правові акти задля мінімізації виникнення корупційних ризиків у діяльності органів державної влади України?». Воно поставлене у зв'язку з тим, що експертами виступали особи з освітою в галузях «Державне управління», «Публічне управління та адміністрування», а також юридичною освітою. Вони мають досвід роботи та відповідні знання що дає їм змогу сформулювати думку про законодавство та його зміни.

Відповіді були такими. Слід удосконалити законодавство, в тому числі ЗУ «Про корупцію та ЗУ «Про судоустрій і статус суддів»; посилити відповідальність особи, яка була притягнута за корупцію, та заборонити займати державні посади не лише їй, але й членам її сім'ї (1–2 ступінь спорідненості); забезпечити прозорість та відкритість у наданні послуг; запровадити звірку задекларованих високопосадовцями доходів та витрат у деклараціях; підняти рівень заробітної платні та прозорість конкурсного відбору кадрів на керівні посади; зменшити паперову тяганину; вжити невідкладних засобів щодо притягнення корупціонерів до відповідальності та прозорості системи влади.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу сформулювати такі висновки. Основні причини корупції в органах державної влади – це нежиття заходів відповідальності за посадові правопорушення; економічні, які включають низький рівень заробітної плати, нерозвиненість механізмів реалізації соціальних гарантій; низька правова культура; слабкість чи відсутність громадського контролю. Враховуючи вищенаведене, ми вважаємо, що для попередження та ефективної боротьби з проявами корупції необхідно усунути обставини, що спричиняють прояви корупції, та вжити заходів щодо запобігання спробам її створення. Наші подальші дослідження ми пов'язуємо з розробленням пропозицій щодо удосконалення системи заходів щодо протидії та запобігання корупції, а також зменшення її впливу на економічну безпеку країни.

Список використаних джерел:

1. Ботнарєнко І. Корупційні ризики в діяльності органів поліції. *Кримінально-правові та кримінологічні засади протидії корупції* : збірник тез доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції, 31 липня 2017 року. Київ, 2017. С. 37–38.
2. Гвоздецький В. Корупція як соціальне, психологічне і моральне явище. *Актуальні проблеми держави і права*. 2012. № 63. С. 139–145.
3. Михайленко Д. Ресурси теорії «раціонального злочину» в контексті протидії корупції в Україні. *Підприємництво, господарство і право*. 2016. № 6. С. 160–165.
4. Плекан В. Особливості та причини виникнення корупції в правоохоронних органах України. *Кримінологія*. 2021. № 4. С. 231–238.
5. Славкова О., Чернов С. Національна антикорупційна політика в системі публічного управління. *Abstracts of III International Scientific and Practical Conference*. London, 2021. P. 100–103. URL: <https://isg-konf.com> DOI: 10.46299/ISG.2021.II.III
6. Ткаченко О. Адміністративно-правові засади протидії корупції в органах внутрішніх справ : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07. Київ, 2008. 208 с.
7. Ткаченко О. Корупція в органах внутрішніх справ як фактор порушення прав людини. *Держава і право*. 2006. № 33. С. 482–487.
8. Шинкаренко Н. Причини виникнення корупції в органах Національної поліції України. *Право і безпека*. 2016. № 3(62). С. 104–107.
9. Recanatini F., Prati A., Tabellini G. Why are some public agencies less corrupt than others? *Lessons for institutional reform from survey data* : Sixth Jaques Polak Annual Research Conference, 3-4 November 2005. Washington, DC, 2005. P. 13–14. URL: <https://www.imf.org/external/np/res/seminars/2005/arc/pdf/reca.pdf>

References:

1. Botnarenko I. (2017) Koruptsiini ryzyky v diial'nosti orhaniv politsii. *Kryminal'no-pravovi ta kryminolohichni zasady protydyii koruptsii* [Corruption risks in the activities of police bodies. Criminal law and criminological principles of anti-corruption]. *Zbirnyk tez dopovidei V Mizhnarodnoi nauko-vo-praktychnoi konferentsii, 31.03.2017*. Kyiv, pp. 37–38.
2. Hvozdet's'kyi V. (2012) Koruptsiia yak sotsial'ne, psykhologichne i moral'ne yavysche [Corruption as a social, psychological and moral phenomenon]. *Aktual'ni problemy derzhavy i prava*, no. 63, pp. 139–145.
3. Mykhailenko D. (2016) Resursy teorii "ratsional'noho zlochynu" v konteksti protydyii koruptsii v Ukraini [Resources of the theory of "rational crime" in the context of combating corruption in Ukraine]. *Pidpriyemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, no. 6, pp. 160–165.

4. Plekan V. (2021) Osoblyvosti ta prychny vynyknennia koruptsii v pravookhoronnykh orhanakh Ukrainy [Features and causes of corruption in law enforcement agencies of Ukraine]. *Kryminolohiia*, no. 4, pp. 231–238.

5. Slavkova O., Chernov S. (2021) Natsional'na antykoruptsiina polityka v systemi publichnoho upravlinnia [National anti-corruption policy in the system of public administration]. *Abstracts of III International Scientific and Practical Conference. England*, pp. 100–103. Available at: <https://isg-konf.com> DOI: 10.46299/ISG.2021.II.III (accessed 20 January 2022).

6. Tkachenko O. (2008) Administratyvno-pravovi zasady protydii koruptsii v orhanakh vnutrishnikh sprav [Administrative and legal principles of anti-corruption in law enforcement agencies]. (PhD Thesis). Kyiv.

7. Tkachenko O. (2006) Koruptsiia v orhanakh vnutrishnikh sprav yak faktor porushennia prav liudyny. [Corruption in the police as a factor in human rights violations]. *Derzhava i pravo*, no. 33, pp. 482–487.

8. Shynkarenko N. (2016) Prychny vynyknennia koruptsii v orhanakh Natsional'noi politsii Ukrainy [Causes of corruption in the National Police of Ukraine]. *Pravo i bezpeka*, no. 3(62), pp. 104–107.

9. Recanatini F., Prati A. and Tabellini G. (2005) Why are some public agencies less corrupt than others? Lessons for institutional reform from survey data. Sixth Jaques Polak Annual Research Conference, 3–4 November 2005. Washington, DC, pp. 13–14. Available at: <https://www.imf.org/external/np/res/seminars/2005/arc/pdf/reca.pdf>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 377.620.378.14:658

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.10>

Варнавська І.В.

кандидат педагогічних наук, доцент,
Херсонський державний аграрно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3061-0665>

Varnavska Inna

Kherson State Agrarian and Economic University

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ У ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН

PECULIARITIES OF USING INTERACTIVE METHODS OF LEARNING IN THE PROCESS OF STUDYING ECONOMIC DISCIPLINES

У статті розглянуто один із ефективних методів формування професійної компетенції у студентів закладів вищої освіти, а саме інтерактивні технології. Проаналізовано переваги інтерактивних методів навчання для професійної підготовки студентів у галузі економічних дисциплін; визначено такі пріоритети: студенти засвоюють новий матеріал як активні учасники процесу навчання; майбутні фахівці здобувають навички володіння сучасними технологіями оброблення інформації; виробляється вміння самостійно вивчати й аналізувати законодавчі та нормативні документи, відстежувати внесені до них зміни, а також оперативність та актуальність отриманої інформації. Професійні компетенції передбачають певні знання і вміння студента в конкретній галузі, які спрямовані на подальший професійний розвиток майбутнього спеціаліста, а також уміння приймати правильні рішення, виходячи із ситуації. Інтерактивні технології є низкою педагогічних методик, що забезпечують необхідний освітній ефект за допомогою включення студентів у спільну з педагогом діяльність за заданими правилами та умовами.

Ключові слова: інтерактивні методи навчання, економічні дисципліни, економіка підприємства, методика проведення ділових ігор, кейс-метод.

The article considers one of the effective methods of forming professional competence in students of higher education institutions – interactive technologies. The advantages of interactive teaching methods for professional training of students in the field of economic disciplines are analyzed, the following priorities are identified: students learn new material as active participants in the learning process; future specialists acquire skills of modern information processing technologies; the ability to independently study and analyze legislative and regulatory documents, track changes made to them; efficiency and relevance of the received information. Professional competencies imply certain knowledge and skills of the student in a particular field, which are aimed at further professional development of the future specialist and the ability to make the right decisions based on the situation. The purpose of the study is to substantiate and highlight the effectiveness of the use of interactive technologies for teaching economic disciplines. Interactive technologies are a number of pedagogical methods that provide the necessary educational effect by involving students in joint activities with the teacher according to the rules and conditions. Research methods were used in the work: definition of basic methods and concepts used in vocational training, as well as the use of logical methods of comparison, analysis, synthesis, abstraction and generalization to build deductive and inductive conclusions, observation, testing. The business game copies various aspects of human activity and social interaction. It is a method of effective learning, as it removes the contradictions between the abstract nature of the subject and the real nature of professional activity. The practical value is that fragments of classes with the use of adapted interactive forms

of education have been developed, which will allow forming students' knowledge of the discipline "Business Economics" at the highest level. In the process of developing and conducting classes using interactive technologies (case method and business game), all participants are involved in the learning process, actively working on solving tasks. The interactive technologies implemented during the organization of classes contribute to the fact that students acquire the necessary professional competencies that will be useful to them in their future profession.

Key words: *interactive teaching methods, economic disciplines, business economics, methods of conducting business games, case method.*

Постановка проблеми. Впровадження інтерактивних форм навчання – один із найважливіших напрямів удосконалення підготовки студентів у сучасному закладі вищої освіти. Інтерактивне навчання – це спеціальна форма організації пізнавальної діяльності. Вона охоплює цілком конкретні та прогнозовані цілі. Однією з таких цілей є створення комфортних умов навчання, за яких студент відчуває свою успішність, власну інтелектуальну спроможність, що робить продуктивним процес навчання.

Переваги інтерактивних методів навчання для професійної підготовки студентів у галузі економічних дисциплін визначаються такими пріоритетами: студенти засвоюють новий матеріал як активні учасники процесу навчання; майбутні фахівці економічного напрямку набувають навички володіння сучасними технологіями оброблення інформації; виробляється вміння самостійно вивчати й аналізувати законодавчі та нормативні документи, відстежувати внесені до них зміни, а також оперативність та актуальність отриманої інформації, адже студенти вирішують складні практичні ситуації, що наявні у практичній діяльності. Однією з важливих складових частин застосування інтерактивних технологій навчання є використання елементів проєктування занять з економіки.

Проєктування занять з економічних дисциплін («Економіка підприємства», «Менеджмент», «Економіка торгівлі», «Міжнародна економіка», «Регіональна економіка») за спеціальністю 051 «Економіка» здійснювалося з огляду на визначення тем у межах дисциплін, що сприяють розвитку професійних компетенцій. За основу було взято навчальну дисципліну «Економіка підприємства». Робоча програма навчальної дисципліни «Економіка підприємств» є частиною освітньо-професійної програми Економіка відповідно до складових частин підготовки за спеціальністю 051 «Економіка».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проаналізувавши наукові роботи вітчизняних і зарубіжних учених щодо використання інтерактивних технологій на заняттях, маємо відзначити, що окремі аспекти застосування відображено в наукових працях таких дослідників, як Г.І. Коберник, О.А. Комар, Н.С. Побірченко, О.І. Пометун, Т.А. Торчинська. У дослідженнях Є.Ф. Борисова, Г.В. Жосан, Н.В. Кириченко звертається увага на теоретично-практичні аспекти вивчення дисциплін економічного спрямування.

Однак питання, пов'язані з вивченням особливостей застосування сучасних, новітніх технологій на заняттях з дисциплін економічного напрямку, залишаються недостатньо розкритими й вимагають подальшого дослідження, оскільки мають потужний потенціал і можуть стати ефективним педагогічним засобом формування професійних компетенцій фахівців економічних спеціальностей.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування й висвітлення ефективності використання інтерактивних технологій навчання щодо викладання економічних дисциплін.

Виклад основного матеріалу. Метою вивчення дисципліни «Економіка підприємства» є засвоєння студентами теоретичних знань у галузі економіки та управління організацією, набуття умінь застосовувати ці знання в умовах, що моделюють професійну діяльність, і формування компетенцій, що дають змогу приймати ефективні управлінські рішення у галузі економічної діяльності організацій.

У результаті засвоєння навчальної дисципліни студент повинен уміти розраховувати за прийнятною методологією; визначати основні технічно-економічні показники діяльності організації.

У результаті засвоєння навчальної дисципліни студент має знати організацію виробничого і технологічного процесів; матеріально-технічні, трудові та фінансові ресурси галузі та організації; показники їх ефективного використання, механізми ціноутворення на продукцію; форми оплати праці у сучасних умовах.

Виходячи з аналізу програми дисципліни «Економіка підприємства», ми визначили такі теми занять, на яких доцільно використовувати інтерактивні технології:

- характеристика видів організаційно-правових форм;
- поняття і суб'єкти підприємництва;
- види підприємницької діяльності, їх класифікація;
- способи оцінювання вартості основних фондів підприємства, види оцінок основних фондів і види зносу;
- оцінювання економічної ефективності використання засобів амортизації та інвестицій: показники; їх інтерпретація;
- продуктивність праці та шляхи її підвищення;
- податкова система України, основні податки щодо підприємницької діяльності підприємств;
- технічно-економічні особливості виробництва;
- вплив науково-технічного прогресу та інших чинників підвищення продуктивності праці;
- витрати, витрати виробництва та звернення, витрати та собівартість продукції: поняття, відмінності, економічний зміст.

Вибір перерахованих зумовлений тим, що, спираючись на них, можемо успішніше сформувані професійні компетенції у процесі застосування інтерактивних технологій.

Умови реалізації навчальної дисципліни включають такий перелік засобів навчання: персональний комп'ютер, презентації, умовно-знакові посібники (бланки документів, зразки документів), схеми і таблиці з теми «Безготівкові розрахунки в Україні», методичні вказівки щодо виконання практичних робіт, методичні вказівки організації самостійної роботи.

Контроль та оцінювання результатів засвоєння навчальної дисципліни здійснюються викладачем у процесі проведення практичних занять і лабораторних робіт, тестування, а також виконання студентом індивідуальних завдань, проєктів, досліджень.

У процесі навчання студентів основними формами є аудиторні заняття, що включають лекції і практичні заняття, а також самостійна робота студента.

Тематика лекцій і практичних занять відповідає змісту програми професійного модуля. Лекції формують у студентів системне уявлення про розділи, що вивчаються, забезпечують засвоєння ними основних дидактичних одиниць, готовність до сприйняття професійних технологій та інновацій, а також сприяють розвитку інтелектуальних здібностей [7].

Практичні заняття забезпечують набуття і закріплення необхідних навичок та умінь, формування професійних компетенцій, готовність до самостійної та індивідуальної роботи, прийняття відповідальних рішень у межах професійної компетенції.

Самостійна робота студентів включає роботу з літературою, підготовку повідомлень з вибраної теми, відпрацювання практичних умінь, а також сприяє розвитку пізнавальної активності, творчого мислення студентів, прищеплює навички самостійного пошуку інформації, формує здатність і готовність до самовдосконалення, самореалізації та творчої адаптації, формування загальних компетенцій. Оцінювання теоретичних і практичних знань студентів здійснюється за допомогою вирішення ситуаційних завдань, оцінки практичних умінь. Сьогодні складно переоцінити роль економічних знань. Щоб максимально наблизити навчальний процес до реальної виробничої обстановки, багато викладачів вибирають такий вид занять, як ділова гра [5].

У своєму дослідженні під час проєктування занять з економічних дисциплін ми дотримуємося методики організації ділових ігор, описаної Ю.Г. Биченко та О.Ю. Красильниковою [1] (табл. 1).

Таблиця 1

Методика проведення ділової гри

Етапи	Найменування етапу	Опис етапу
1 етап	Вибір теми та визначення цілей гри	На цьому етапі необхідно вибрати тему, поставити проблему для студентів, визначити основні цілі гри.
2 етап	Розроблення сценарію ділової гри та списку «діючих» осіб	На цьому етапі педагог придумує завдання таким чином, щоб кожен, хто навчається, був задіяний.
3 етап	Опис ролі кожного з учасників	Педагог визначає вимоги кожного студента.
4 етап	Підготовка необхідного реквізиту за умовами гри	Реквізити залежатимуть від завдання педагога.
5 етап	Розподіл ролей між учасниками та їх ознайомлення зі сценарієм	Ознайомлення з їх новою «роллю».
6 етап	Коригування перебігу ділової гри у процесі її проведення	Під час проведення заняття педагог повинен спостерігати і коригувати процес, не втручаючись у нього.
7 етап	Підбиття підсумків	Заклучний етап, у якому аналізується перебіг гри. Відбувається розмова, що вийшло, а що ні.

Джерело: [1]

Таким чином, у результаті проєктування занять з використанням інтерактивних технологій з дисципліни «Економіка підприємства» ми проаналізували тематичний план і виділили ті теми, які є найефективнішими у формуванні професійних компетенцій за допомогою інтерактивних технологій. Також було визначено такі найбільш ефективні методи і форми інтерактивного навчання:

- дискусійні (кейс-метод – аналіз конкретних виробничих ситуацій);
- ігрові методи (дидактичні та творчі ігри, у тому числі ділові (управлінські)).

Отже, аналіз робочої програми навчальної дисципліни дав змогу визначити найефективніші теми, на наш погляд, у формуванні професійних компетенцій за допомогою інтерактивних технологій для студентів закладів вищої освіти, а також визначитися з методами і формами інтерактивного навчання для розроблення та проведення занять з дисципліни «Економіка підприємства» за допомогою кейс-методу і ділових ігор.

Розглянемо особливості проведення занять з економічних дисциплін у студентів із використанням інтерактивної технології у вигляді кейс-методу та ділової гри, а також виявимо дієвість цих методів у формуванні професійних компетенцій студентів за спеціальністю 051 «Економіка».

Економічні дисципліни дадуть змогу студентам реалізувати себе і на будь-якому провадженні, і у веденні власної справи, і у наданні послуг. При цьому інтерактивні технології здатні дати змогу ефективно здійснити ці цілі під час вивчення непрофільних дисциплін у студентів в умовах формування професійних компетенцій.

Наведемо приклад конспекту занять з дисципліни «Економіка підприємства», під час яких будуть застосовуватись інтерактивні технології, такі як кейс-метод і ділова гра.

Конспект заняття з теми «Податкова система України, основні податки, що стосуються підприємницької діяльності підприємств».

Мета заняття: освітня – узагальнення та закріплення знань студентів із попередньої теми курсу; розвиваюча – сприяння розвитку логічного мислення, активізація розумової

діяльності студентів; виховна – формування стійких інтересів вибраної спеціальності; виховання професійно важливих якостей, таких як творча активність, дисциплінованість, потреба у постійному вдосконаленні своїх професійних знань та умінь.

Завдання: формування таких компетенцій:

- контролювати та оцінювати якість роботи виконавців робіт;
- здійснювати керівництво іншими працівниками у рамках підрозділу під час виконання робіт;
- планувати і реалізовувати власний професійний та особистісний розвиток;
- працювати у колективі та команді, ефективно взаємодіяти з колегами, керівництвом, клієнтами;
- здійснювати усну та письмову комунікацію державною мовою з урахуванням особливостей соціального та культурного контексту.

Технології навчання: інтерактивні (кейс-метод).

Перебіг заняття

– Сьогодні на занятті вивчатимемо податки та організаційно-правові форми, поговоримо про плюси та мінуси кожної, а також з'ясуємо, які податки належить сплачувати під час вибору тієї чи тієї форми. Нам як об'єктам надання послуг необхідно володіти певною інформацією, адже після навчання ви, можливо, виявити бажання відкрити власну справу, а для цього треба знати тонкощі оподаткування. Ви всі вже багато разів чули про податки, кожен, мабуть, має уявлення про це поняття. Спробуйте надати визначення податку (студенти дають визначення податку).

Після цього викладач пропонує студентам виділити ознаки податків і переходить до таких організаційно-правових форм, як ФОП (фізична особа-підприємець) і ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю).

– Знаючи ознаки податку, тепер можемо дати своє визначення цього поняття, найважливіше, щоб у ньому прозвучали всі ці ознаки.

Податок – частина доходів громадян чи підприємств; має обов'язковий і примусовий характер; виплата є періодичною; виплата відбувається на користь держави; розмір і порядок сплати визначаються законом.

Тепер з'ясуємо, у чому полягають особливості організації та функціонування таких форм власності, як ФОП та ТОВ, а також уточнимо, якими податками вони оподатковуються.

Фізична особа-підприємець (скорочено – ФОП) в Україні – фізична особа, що зареєстрована в установленому законом порядку і здійснює підприємницьку діяльність без утворення юридичної особи; суб'єкт підприємницької діяльності.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – в українському законодавстві це засноване однією чи кількома юридичними та/або фізичними особами господарське товариство, статутний капітал якого поділено на частки; учасники товариства – засновники – не відповідають за його зобов'язаннями і несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах вартості частин або акцій, що належать їм, у статутному капіталі товариства, але тільки доти, доки суспільство не перебуває в стадії банкрутства. В разі банкрутства товариства учасники можуть понести субсидіарну відповідальність за боргами товариства всім наявним у них майном.

На екрані виводимо презентацію «Плюси і мінуси цих форм порівняно». Основні тлумачення записуємо під диктування під час лекції.

З'ясування податкової ролі правої форми на занятті відбувається за допомогою кейс-методу з формулюванням проблемного питання «Яку організаційно-правову форму вибереш ти і чому»? Група поділяється на 2 команди. Педагог роздає кожній підгрупі кейс-завдання.

Завдання для першої групи з кейсу є такими.

Уявіть, ви маєте свою справу з надання монтажно-сантехнічних робіт і зареєструвалися як фізична особа-підприємець, дайте відповідь на такі питання:

– дати визначення ФОП;
 – розповісти про плюси і мінуси цієї правової форми;
 – якщо у вас у підпорядкуванні будуть співробітники, чи буде додаткова витрата на податки; якщо так, то які;

– з якими податками ви зіткнетесь, якщо вестимете свою діяльність як ФОП.

Вислухавши відповіді колег, зробіть висновок, яка реєстраційна форма є для вас цікавішою.

Завдання для другої групи з кейсу є такими.

Уявіть, ви маєте свою справу з надання монтажно-сантехнічних робіт і зареєструвалися як товариство з обмеженою відповідальністю, дайте відповідь на такі питання:

– дати визначення ТОВ;
 – розповісти про плюси та мінуси цієї правової форми;
 – якщо у вас у підпорядкуванні будуть співробітники, чи буде додаткова витрата на податки; якщо так, то які;

– з якими податками ви зіткнетесь, якщо будете вести свою діяльність як ТОВ;
 – вислухавши відповіді колег, зробіть висновок, яка реєстраційна форма є для вас цікавішою.

Після того як групи отримали завдання, педагог проводить стислий інструктаж.

На ознайомлення із завданням дається 5 хвилин, після чого відбувається активне обговорення у групі протягом 15–20 хвилин, де кожен вносить свої ідеї, можна користуватися конспектами. Далі відбуваються роздуми з двома групами щодо того, яка форма підходить найбільше, після обговорення оцінюємо роботу студентів.

Для оцінювання заняття взято спосіб спостереження. Педагог спостерігає за роботою кожного студента як у підгрупі, так і в загальному обговоренні.

Обов'язково необхідно звернути увагу на кожного студента, тому ми розробили основні критерії оцінювання відповідей студентів (табл. 2).

Таблиця 2

Критерії оцінювання відповідей студентів

Показник	Бал
Повнота і змістовність	1
Логічність і послідовність у розкритті питання	1
Вміння навести приклади	1
Вміння робити висновки	1
Вміння раціонально використовувати запропонований час	1
Разом	5

Джерело: розроблено автором

Після проведення заняття підбиваємо підсумки. Студенти дають самооцінку власних дій і відповідей на занятті.

Таким чином, система розроблених проблемних питань і завдань на занятті дає змогу сформулювати економічне мислення студентів і професійно важливі компетенції; допомагає їм адаптуватися у світі та орієнтуватися у сфері податкових систем; застосовувати отримані знання у вирішенні життєвих проблем і завдань (табл. 3, 4).

Таким чином, за допомогою інтерактивної технології кейс-методу на занятті було сформовано такі фахові компетенції: контролювати та оцінювати якість роботи виконавців робіт; здійснювати керівництво іншими працівниками в межах підрозділу під час виконання робіт.

Таблиця 3

Технологічна карта № 1

Спеціальність	051 «Економіка»
Дисципліна	Економіка підприємства
Тема навчального заняття	«Податкова система України, основні податки, що стосуються підприємницької діяльності підприємств»
Мета навчального заняття	Освітня: узагальнення і закріплення знань студентів із попередньої теми курсу; розвиваюча: сприяти розвитку логічного мислення, активізувати розумову діяльність студентів; виховна: формування стійких інтересів вибраної спеціальності, виховання професійно важливих якостей, таких як творча активність, дисциплінованість, потреба у постійному вдосконаленні своїх професійних знань та умінь.
Завдання	<ul style="list-style-type: none"> – Контролювати та оцінювати якість роботи виконавців робіт; – здійснювати керівництво іншими працівниками та в рамках підрозділу під час виконання робіт; – планувати та реалізовувати власний професійний та особистісний розвиток; – працювати в колективі та команді, ефективно взаємодіяти з колегами, керівництвом, клієнтами; – здійснювати усну та письмову комунікацію українською мовою з урахуванням особливостей соціального і культурного контексту.
Форма організації пізнавально-грудової діяльності	Групова.
Методи навчання	Словесний, практичний, інтерактивний.
Заплановані результати	Досягнення поставленої мети і вирішення поставлених завдань.
Регулятивні (Р)	Сформувати вміння організовувати свою діяльність (цілепокладання, планування, коригування плану).
Пізнавальні (П)	Сформувати вміння, поставити навчальне завдання; вибрати способи та знайти інформацію для її вирішення; вміти працювати з інформацією; структурувати набуті знання.
Комунікативні (К)	Сформувати вміння вступати у діалог і вести його з огляду на особливості спілкування з різними групами людей.
Особистісні (О)	Сформувати вміння вступати у діалог і вести його з огляду на особливості спілкування з різними групами людей.
Оцінка та контроль освітніх результатів	Методи контролю знань; оцінювання усних відповідей.
Устаткування	Картки із завданнями; проєктор.

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4

Технологічна карта заняття № 1 (перебіг заняття)

Етапи заняття	Час, 90 хв.	Зміст		УУД, що формується
		діяльність педагога	діяльність студентів	
Організаційний етап: емоційна, психологічна та мотиваційна підготовка студентів до засвоєння нового матеріалу	5 хв.	Привітання педагога, підготовка робочих місць. Проводить бесіду з обговорення теми, цілей і перебігу заняття.	Сприймають на слух, візуально контролюють свою готовність до заняття. Записують тему і план заняття у зошит.	Регулятивні: здатність регулювати свої дії; особистісні: самоорганізація.
Основний етап: актуалізація знань	25 хв.	Педагог ознайомлює з новим матеріалом із теми заняття.	Слухають педагога, висловлюють свої припущення, роблять записи у зошити.	Регулятивні: побудова логічного ланцюжка міркувань і доказ.
Інструктаж: занурення у роботу з кейсом	5 хв.	Озвучує правила роботи з кейсом. Допомагає розділитись на підгрупи.	Слухають педагога, формують 2 групи.	
Самостійна робота студентів з кейс-завданнями з постановкою проблемного питання «Яку організаційно-правову форму вибереш ти і чому?»	43 хв.	Рекомендує схему взаємодії та розподіл майбутньої роботи між учасниками у групах. Видає кейс. Доводить до студентів план-графік роботи над кейсом. Обговорює критерії оцінювання роботи над кейсом, рекомендує можливі форми подання.	Розподіляють обов'язки згідно з метою і завданнями роботи з кейсом.	Регулятивні: побудова логічного ланцюжка міркувань і доказ.
Робота в групах		За необхідності допомагає вирішувати питання, що виникають у ході роботи з кейсом під час виявлення проблеми, аналізу та систематизації тощо.	Вибирають метод роботи. Читають текст, «входять» у ситуацію контексту кейсу. Виявляють ключову проблему тощо	
Підбиття підсумків занять	7 хв.	Слухає кожну групу, корегує відповіді студентів. Вибираємо найбільш припустимі правову форму.	Виступ кожної групи. Аналіз. Формування висновків.	Комунікативні: приймати інші думки і позиції; дозволяти існування різних точок зору.
Заключний етап	5 хв.	Оцінювання кожного студента	Самоаналіз роботи; виявлення труднощів.	

Джерело: розроблено автором

Висновки. У процесі розроблення та проведення цих занять з використанням інтерактивних технологій (кейс-метод та ділова гра) усі учасники були залучені до процесу навчання, активно працювали над вирішенням поставлених завдань. Реалізовані під час організації занять інтерактивні технології сприяли тому, що студенти набули необхідних професійних компетенцій, які стануть їм у нагоді у майбутній професії.

Ці фахові компетентності формувалися за допомогою моделювання реальних ситуацій під час застосування інтерактивних технологій. Кожне заняття починалося з постановки цілей та завдань, вивчення нового матеріалу, закріплення нових знань за допомогою застосування інтерактивних технологій (кейс-метод та ділова гра). Студенти самостійно вирішували поставлені під час кейс-методу і ділової гри завдання, надавали звіти про виконану роботу. Роль викладача полягає у спостереженні, необхідній допомозі та вирішенні можливих конфліктів.

Отже, варто зазначити, що у статті визначено методи інтерактивних технологій навчання студентів з розділів і тем дисципліни «Економіка організації», які сприяють найбільш ефективному розвитку професійних компетенцій за спеціальністю 051 «Економіка». Серед них слід назвати дискусійні методи, кейс-метод, ділові та рольові ігри, мозковий штурм; представлено методіку проведення занять з дисципліни «Економіка підприємництва» із застосуванням інтерактивних технологій навчання як основи розвитку професійних компетенцій та ефективного фактору досягнення високого результату освітнього процесу.

Список використаних джерел:

1. Биченко Ю.Г., Красильников О.Ю. Ділові ігри в школі бізнесу. Саратов : СГУ, 1992. 135 с.
2. Варнавська І.В. Специфіка опрацювання текстів наукового стилю економічного спрямування. *Витоки педагогічної майстерності*. 2021. Вип. 27 (Серія «Педагогічні науки»). С. 45–50.
3. Інтерактивні методи навчання у підготовці спеціалістів для банківської системи України : збірник наукових праць. Суми ; Харків, 2001. 250 с.
4. Пометун О.І., Побірченко Н.С., Коберник Г.І., Комар О.А., Торчинська Т.А. Інтерактивні технології: теорія та методика. Умань ; Київ, 2008. 95 с.
5. Кибирев А.А., Веревкіна Т.А. Інтерактивные методы обучения: теория и практика : учебно-методическое пособие для студентов высших учебных заведений, слушателей учреждений дополнительного педагогического образования. Хабаровск : ХК ИППК ПК, 2003. 117 с.
6. Кириченко Н.В., Жосан Г.В. Напрями удосконалення стратегії конкурентоспроможності торгового підприємства. *ТНВ*. 2021. Вип. 10. С. 45–51.
7. Щукина Г.И. Активация познавательной деятельности учащихся в учебном процессе : учебное пособие. Москва : Просвещение, 2019. 160 с.

References:

1. Bychenko Yu.H., Krasyl'nykov O.Yu. (1992) Dilovi ihry v shkoli biznesu [Business games in business school]. Saratov: SHU, 135 p.
2. Varnavs'ka I.V. (2021) Spetsyfyka opratsyuvannya tekstiv naukovooho stylyu ekonomichnoho spryamuvannya [The specifics of the processing of texts of scientific style of economic orientation]. *Vytoky pedahohichnoyi maysternosti*, vol. 27 (Seriya "Pedahohichni nauky"), pp. 45–50.
3. Interaktyvni metody navchannya u pidhotovtsi spetsialistiv dlya bankivsk'oyi systemy Ukrainy (2001) [Interactive teaching methods in training for banking system of Ukraine]. Sumy; Kharkiv, 250 p.
4. Pometun O.I., Pobirchenko N. S., Kobernyk H.I., Komar O.A., Torchyns'ka T.A. (2008) Interaktyvni tekhnolohiyi: teoriya ta metodyka [Interactive technologies: theory and methodology]. Uman'; Kyiv, 95 p.
5. Kibirev A.A., Verevkina T.A. (2003) Interaktivnyye metody obucheniya: teoriya i praktika [Interactive teaching methods: theory and practice]: uchebno-metodicheskoye posobiye dlya studentov vysshikh uchebnykh zavedeniy, slushateley uchrezhdeniy dopolnitel'nogo pedagogicheskogo obrazovaniya. Khabarovsk: KHK IPPK PK, 117 p.
6. Kyrychenko N.V., Zhosan H.V. (2021) Napryamy udoskonalennya stratehiyi konkurentospro-mozhnosti torhovo pidpryemstva [Directions for improving the competitiveness strategy of a commercial enterprise]. *TNV*, vol. 10, pp. 45–51.
7. Shchukina G.I. (2019) Aktivatsiya poznavatel'noy deyatel'nosti uchashchikhsya v uchebnom protsesse [Activation of cognitive activity of students in the educational process]: ucheb. posobiye. Moscow: Prosveshcheniye, 160 p.

УДК 330.13.131.7:627.212:004

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.11>**Кулішова О.О.**

аспірант,

Державний вищий навчальний заклад

«Приазовський державний технічний університет»

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2423-8609>**Котенко В.В.**

аспірант,

Державний вищий навчальний заклад

«Приазовський державний технічний університет»

Яковцев С.С.

аспірант,

Державний вищий навчальний заклад

«Приазовський державний технічний університет»

Kulishova Olena, Yakovtsev Stanislav, Kotenko Vitalii

State Higher Educational Institution

“Pryazovskyi State Technical University”

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПРОЦЕСИ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ БЕЗПЕКОЮ МОРСЬКИХ ПОРТІВ

PROSPECTS FOR THE INTRODUCTION OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE PROCESS OF OPERATING SAFETY MANAGEMENT OF SEA PORTS

У статті розглянуто перспективи впровадження цифрових технологій, а саме технології блокчейну, у процес організації оброблення суден морськими портами України. Аналіз статистичних показників міжнародної діяльності України дає розуміння про важливість транспортної галузі для стабільного економічного розвитку, а світові дослідження доводять можливість впровадження блокчейну у будь-яку сферу господарської діяльності людини. Для розуміння ефективності та практичної необхідності авторами проаналізовано та структуровано з уточненням часових проміжків технологічну карту оброблення суден. Для порівняння надано графічну інтерпретацію процесу оброблення суден до впровадження інновацій та можливий процес оброблення суден після впровадження блокчейн-технологій. За результатами дослідження виділено напрями підвищення рівня економічної безпеки морського порту.

Ключові слова: блокчейн, морський порт, економічна безпека, інноваційний розвиток, цифровізація економіки, логістика.

The purpose of the article is to analyze the current state of operational security of the seaport and the feasibility of digitalization of operational processes. Statistics and research of global companies confirm the relevance of the study. The authors base their research on theoretical methods. We analyzed previous publications by areas, statistics, and technological features of the operational activities of the seaport. In the article, we have considered the prospects for the introduction of digital technologies, namely blockchain technology, in the process of organizing the processing of ships by seaports of Ukraine. Analysis of statistical indicators of Ukraine's international activity provides insight into the importance of the transport sector for stable economic development. In addition, world research proves the possibility of introducing a blockchain in any area of human economic activity. The authors of the article identified that blockchain is already used in various fields in the world, such as finance, logistics, identity cards, retail and e-commerce, and healthcare. The authors analyzed and structured technological map of ship processing with clarification of time intervals to understand the effectiveness and practical necessity. The authors chose a typical operation of scheduling ships to study the possibilities of implementing a blockchain. The list of required information and documents corresponds to the items of the technological system. The analysis of the technological map allowed us to determine that we

need 72 hours, 5 units to perform the ship processing planning operation. Contractors must add a list of parameters of the vessel, cargo and a number of documents for the safe operation of the seaport. The authors provided a graphical interpretation of the ship processing process before the introduction of innovations and the possible ship processing process after the introduction of blockchain technology for comparison. According to the results of the study, we have identified areas for improving the level of economic security of the seaport. Thus, it is planned that the introduction of innovation will reduce the cost of time for processing information, documents, requests; reduction of monetary costs for processing information, documents, inquiries; increasing the level of security of operational activities of seaports; increasing the level of competitiveness of Ukrainian ports in international transport operations.

Key words: blockchain, seaport, economic security, innovative development, digitalization of economy, logistics.

Постановка проблеми. Міжнародний характер роботи морських портів та глобалізація економічних процесів приводять до високого рівня ризику їх господарської діяльності. Відставання підприємства від загальних тенденцій до цифровізації економіки може привести до таких наслідків, як тотальне зниження конкурентоспроможності морського порту на фоні розвитку інших транспортних галузей, порушення внутрішньогосподарського механізму роботи підприємства та наявність негативного впливу ззовнішнього боку у роботу морського порту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічні питання розвитку морських торговельних портів розглядались у роботах О.М. Кібік [11], М.М. Мальцева [2], М.В. Мірошко [3], Н.В. Рошіної [5]. Зарубіжні науковці і практики, зокрема V.J. Morkunas, J. Paschen, E. Boon [12], R. Belchior [10], у своїх роботах досліджують технологію блокчейну. М.В. Мокляк [4], Я.І. Корнага [7], Е. Тіжан [14] доводять перспективність впровадження технологій блокчейну у логістичні системи підприємств.

Формулювання цілей статті. Вирішення питання підвищення рівня економічної безпеки морського порту вимагає вивчення можливості впровадження діджиталізації у господарчі процеси порту. Аналіз можливості впровадження в типові процеси порту технології блокчейну та обґрунтування доцільності таких змін визначають основні цілі дослідження.

Виклад основного матеріалу. Технології блокчейну розглядаються як механізм децентралізованого підтвердження операцій, заснованих на сучасних криптографічних алгоритмах децентралізованих обчислювальних ресурсів, які використовуються для підтвердження записаних у блокчейні транзакцій. Поширені нині криптовалюти є найскрапішим прикладом використання технологій блокчейну, однак їх потенціал є набагато ширшим. До галузей застосування цих технологій можна також віднести ведення обліку фінансових транзакцій, зберігання різноманітних записів, підвищення ефективності роботи з економічними контрагентами тощо.

Дослідження, проведені “International Data Corporation” (IDC), надають відносну оцінку використання технологій блокчейну у різноманітних сферах економічної діяльності. Так, окрім фінансів (43%), ці технології використовуються у сферах виробництва (20%), надання послуг (11%), розподілу (10%), інфраструктури (8%) та державного сектору (8%) (рис. 1).

Експерти виділяють п'ять таких основних галузей застосування технологій блокчейну [1].

1) Фінанси. Фінансові та страхові послуги на міжнародних ринках, торгівля акціями та цінними паперами, зберігання активів на державних і приватних ринках.

2) Логістика та управління ланцюгами постачання. Логістика – це складний процес, який вимагає реалізації сотень етапів від початкової точки до фінальної. Процеси розміщення, перевезення, зберігання, оплати, складання та узгодження договорів займають безліч часу, вимагають уваги співробітників та на кожному етапі піддаються ризикам.

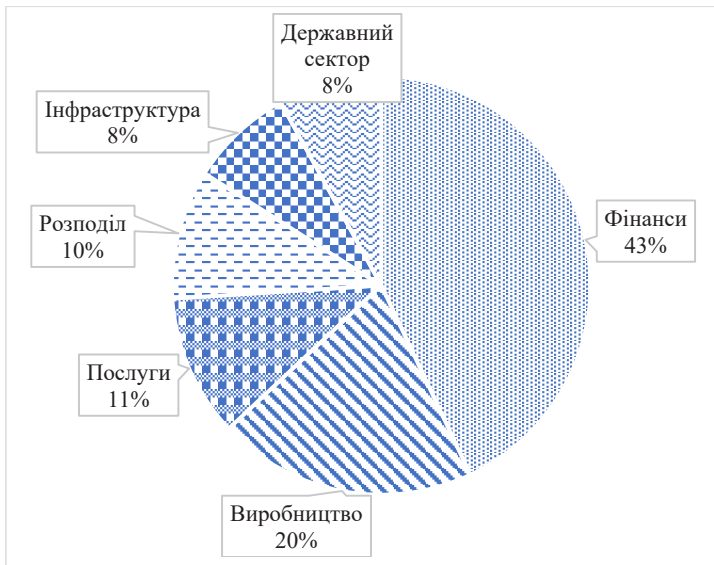


Рис. 1. Сфери використання технологій блокчейну

Джерело: [1]

3) Посвідчення особи. Цифрова ідентичність – це одна з найперших і найскладніших проблем в Інтернеті. Однак Консорціум “World Wide Web” стандартизує формат цифрових підписів, а загальнодоступні блокчейн-технології зможуть забезпечити децентралізовану реєстрацію та відкриті ключі, необхідні для перевірки цифрових підписів.

4) Роздрібна торгівля та електронна комерція. Використання блокчейн-технологій у секторі роздрібної торгівлі та електронної комерції буде сприяти безпосередньому зв'язку з покупцями, а це дасть змогу компаніям краще розуміти їх потреби і поведінку.

5) Охорона здоров'я. Блокчейн-технології в секторі охорони здоров'я будуть використовуватися для управління медичними даними, розроблення ліків, оброблення скарг і рахунків, а також для медичних досліджень.

Місце логістики у топ-5 галузей для використання технологій блокчейну свідчить про перспективу їх впровадження у транспортну галузь України. З рис. 1 також видно, що світовий досвід свідчить про впровадження технологій блокчейну у всі сфери роботи морського порту, такі як фінансове забезпечення, страхування, інфраструктура, робота з державним сектором, надання послуг, обслуговування промислового виробництва.

Європейські компанії, починаючи з 2018 року, активно підтримують розвиток блокчейн-технологій, що підтверджується ростом інвестицій у цю сферу. Експерти “International Business Machines” (IBM) передбачають, що темпи росту обсягів інвестицій у рішення на базі блокчейну з 1,5 млрд. у 2018 році досягнуть 60 млрд. доларів до 2024 року.

Перспективність впровадження результатів дослідження у практичну діяльність українських транспортних підприємств підтверджують статистичні дані про зовнішньоекономічну діяльність України (рис. 2).

Статистичні дані свідчать про позитивне сальдо послуг, на відміну від негативного сальдо товарів. Цікавим є той факт, що саме транспортні послуги займають більше половини у структурі експорту послуг (9 109,9 млн. дол.), послуги у сфері

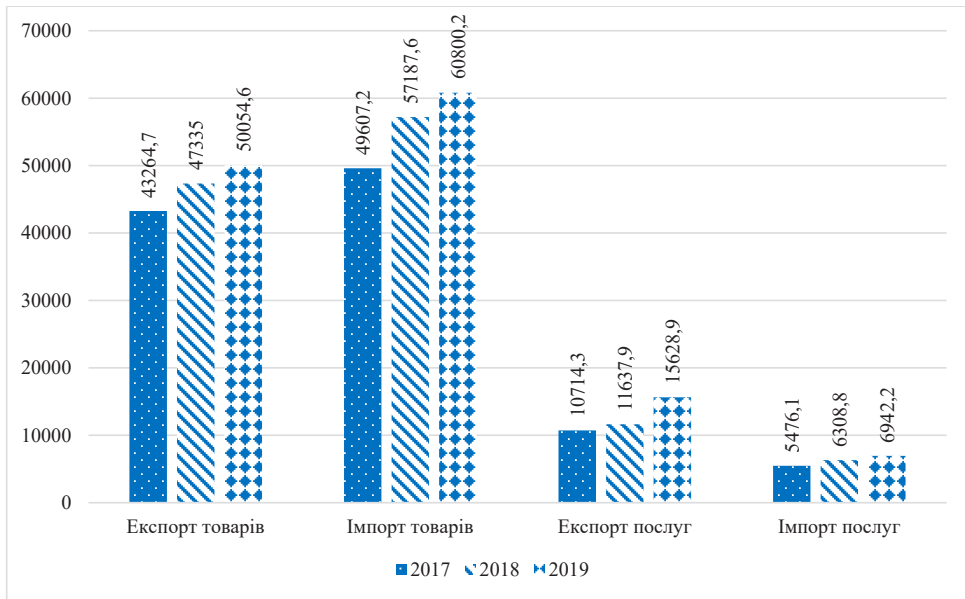


Рис. 2. Дані про зовнішньоекономічну діяльність України за 2017–2019 роки, млн. дол.

Джерело: [8]

телекомунікацій становлять 2 576,0 млн. дол., послуги з переробки матеріальних ресурсів – 1 640,2 млн. дол., ділові послуги – 1 278,2 млн. дол., інші види послуг – 1 024,6 млн. дол. (рис. 3).

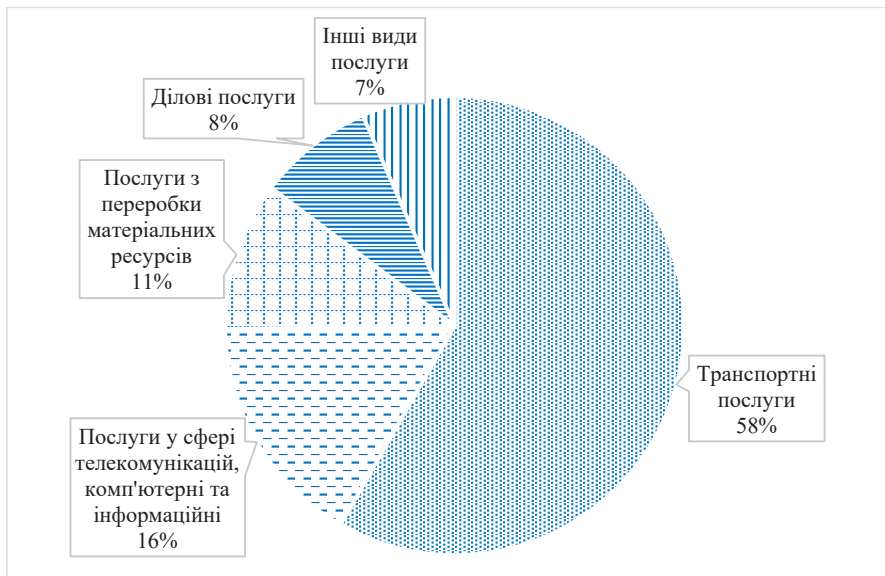


Рис. 3. Структура експорту послуг за видами

Джерело: [8]

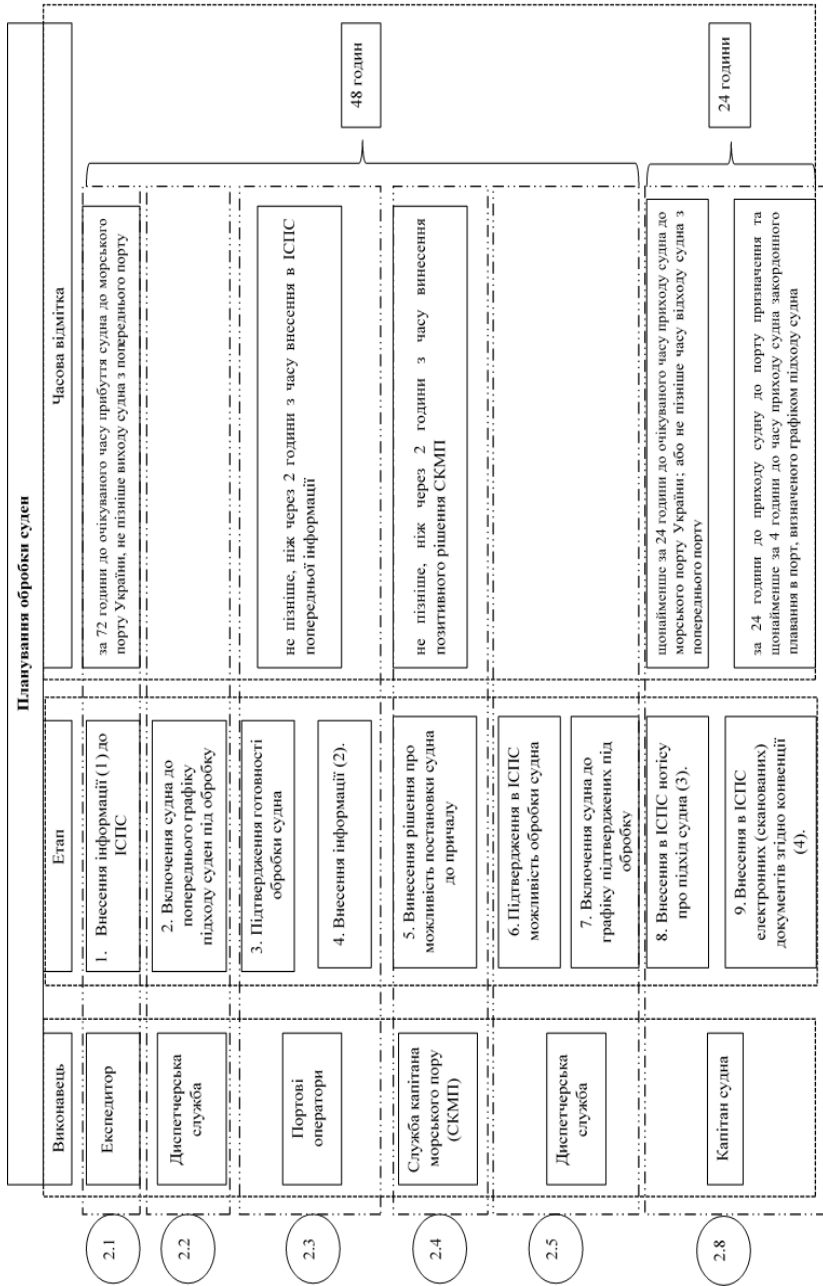


Рис. 4. Технологічна карта планування оброблення суден

Джерело: структуровано авторами на основі джерела [6]

Примітка: інформація ІСПС – інформаційна система портового співтовариства; види інформації «1», «2», «3», «4» розшифровуються у джерелі [6]

Статистичні дані підтверджують перспективність розвитку сфери транспортних послуг, зокрема перевезень вантажів та пасажирів морським транспортом. Для підвищення ефективності надання таких послуг та оптимізації їх собівартості, а також підвищення безпеки транспортних послуг рекомендується впроваджувати технології блокчейну.

Девід Раттер – засновник та генеральний директор фінансово-технологічної дослідницької компанії “R3 CEV LLC” – виділив три основні кроки за результатами дослідження технологій блокчейну «спрощуй – з’єднай – продавай», тобто йдеться про підвищення ефективності роботи ланцюгів постачання за рахунок переорієнтації алгоритмів роботи морських портів.

Для прикладу розглянемо типову операцію планування оброблення суден [6], зображену на рис. 4. Перелік необхідної інформації та документів відповідає пунктам із технологічної системи.

Таким чином, для виконання операції планування оброблення суден нам необхідно 72 години, 5 підрозділів, а також додання до інформаційної системи портового співтовариства (ІСПС) переліку параметрів судна, вантажу та низки документів для безпечного функціонування морського порту.

Причому допускаються моменти повторювання та скасування операцій, що ускладнює роботу порту та зменшує його ефективність. За наявного алгоритму планування оброблення суден усі етапи виконуються послідовно і з великими затратами часу.

Функціонування процесу планування оброблення суден на сучасному етапі являє собою лінійний послідовний процес, який надано на рис. 5.

Компанії “Barclays”, “Royal Bank of Scotland” (RBS) та “R3” протестували технології блокчейну у сфері нерухомості [9]. За їх результатами, термін купівлі-продажу може бути зменшено з трьох місяців до трьох тижнів, а економія складатиме майже 160 мільярдів доларів на рік.

Схожим чином використання технологій впливатиме на процес реалізації транспортних послуг. Удосконалення процесу планування оброблення судна представлено на рис. 6.

У центрі діаграми знаходиться інформаційна система портового співтовариства (ІСПС), яка об’єднує всіх користувачів та необхідні етапи оброблення суден.

Середнє коло діаграми зосереджує в собі інформацію, яку система має приймати та зберігати. Передбачається, що, на відміну від поточної системи, п. 1, п. 4, п. 8 та п. 9 будуть внесені в систему не безпосередньо перед отриманням її адресантом, тобто підрозділами морського порту, а одразу після формування необхідної інформації відповідними суб’єктами економічної діяльності. Важливо пам’ятати, що вся завантажена інформація перебуває у безпеці через використання блокчейн-технологій.

У третє коло діаграми входять процеси, які очікують відповіді від користувачів системи. Ці процеси мають очікувати внесення інформації та аналізу деяких даних. Беручи до уваги те, що ІСПС буде більш захищеною, зазначаємо, що наявність необхідної інформації передбачається, відповіді на запити можуть бути автоматизованими, а затрати часу на їх оброблення та ризик помилки – мінімізованими.

Висновки. Міжнародний характер роботи морських портів в умовах глобалізації, кризових процесів та цифрової трансформації вимагає від морських портів трансформації системи функціонування підприємства. У сфері економічної безпеки набувають поширення технології блокчейну. Найяскравішим прикладом використання блокчейну є створення криптовалюти. Однак їх використання не обмежується тільки фінансовою сферою. Їх використання також поширюється на логістику та управління ланцюгами постачання, посвідчення особи, роздрібну торгівлю та охорону здоров’я. Таким чином, до основних практичних результатів впровадження блокчейну у систему оброблення суден належать такі:

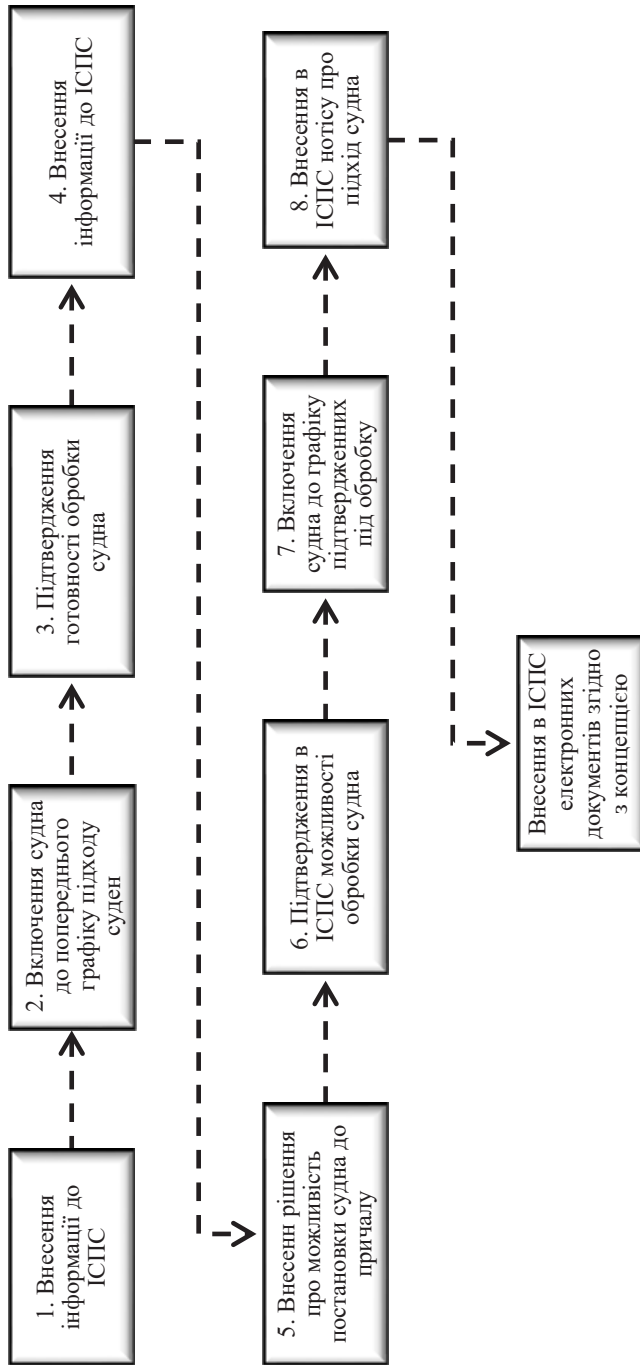


Рис. 5. Процес планування оброблення судна: поточний стан до впровадження технологій блокчейну
 Джерело: структуровано авторами на основі джерела [6]

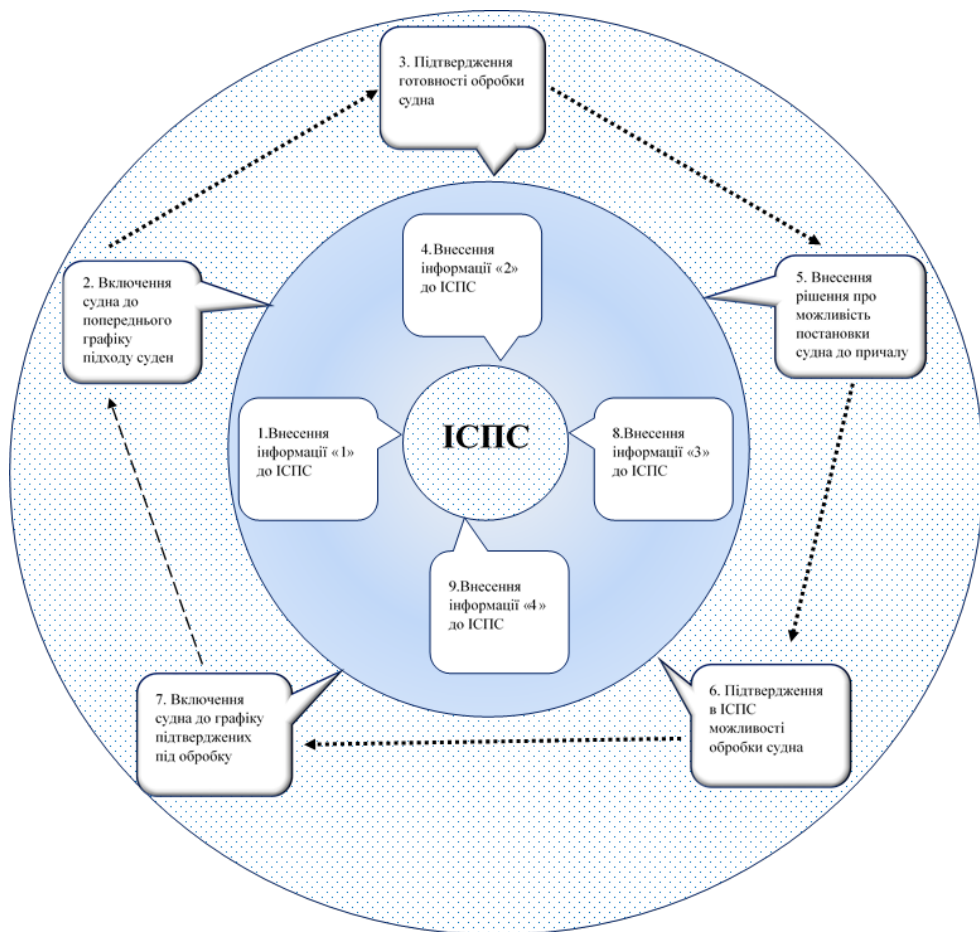


Рис. 6. Процес планування оброблення судна:
можливий стан після впровадження технологій блокчейну

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [6]

- зменшення витрат часу на оброблення інформації, документів, запитів;
- зменшення грошових витрат на оброблення інформації, документів, запитів;
- збільшення рівня безпеки операційної діяльності морських портів;
- підвищення рівня конкурентоспроможності українських портів у міжнародних транспортних операціях.

Аналіз статистичних даних дав змогу дійти висновку про актуальність дослідження, а отримані висновки свідчать про перспективність впровадження результатів дослідження у практичну діяльність.

Список використаних джерел:

1. Блокчейн (мировой рынок). *TADVISER: Государство. Бизнес. Технологии* : вебсайт. URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_\(мировой_рынок\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_(мировой_рынок)) (дата звернення: 14.11.2021).
2. Мальцев М.М., Шаповалов А.В. Формування стратегії інноваційного розвитку морського порту. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2018. № 18. С. 143–149.

3. Мірошко В.М. Концептуальні основи формування стратегії розвитку морського торговельного порту. *Регіональна економіка*. 2007. № 2. С. 229–235.
4. Мокляк М.В., Хаустова Е.О. Технологія blockchain в логістичній системі підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. № 1(6). С. 66–69.
5. Рощина Н.В., Ширяєва Л.В., Афанасєєва О.К. Актуальні проблеми формування конкурентної політики морських торговельних портів України. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2009. № 657. С. 443–449.
6. Технологічна схема обробки суден з використанням інформаційної системи портового співтовариства. Модуль «Прихід судна». URL: <http://uspa-reni.com.ua/wp-content/uploads/2020/03/Tehnologichna-shema-Pryhid-sudna.pdf> (дата звернення: 20.11.2021).
7. Тільняк Ю.Я., Корнага Я.І. Дослідження та застосування технології блокчейн у транспортній логістиці. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2019. № 1(83). С. 12–17.
8. Україна у цифрах 2019 : статистичний збірник. Київ, 2020. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2020/zb/07/zb_Ukraine%20in%20figures_u.pdf (дата звернення: 17.11.2021).
9. Barclays и RBS разработали блокчейн-платформу для недвижимости. *Криптовалюты и блокчейн* : вебсайт. URL: <https://bits.media/barclays-i-rbs-razrabotali-blokcheyn-platformu-dlya-nedvizhimosti> (дата звернення: 27.11.2021).
10. Belchior R. et al. A survey on blockchain interoperability: Past, present, and future trends. *ACM Computing Surveys (CSUR)*. 2021. Т. 54(8). Р. 1–41.
11. Kibik O., Kravchenko A. The strategy of development of the enterprise of port activity. *Економічні інновації*. 2012. Вип. 50. С. 217–224.
12. Morkunas V.J., Paschen J., Boon E. How blockchain technologies impact your business model. *Business Horizons*. 2019. № 62(3). Р. 295–306.
13. R3 : вебсайт. URL: <https://www.r3.com> (дата звернення: 17.11.2021).
14. Tijan E. et al. Blockchain technology implementation in logistics. *Sustainability*. 2019. № 11(4). Р. 1185.

References:

1. Blokchein (myrovoi rynek) [Blockchain (world market)]. *TADVISER: The state. Business. Technology*: website. Available at: [https://www.tadviser.ru/index.php/Article:Blockchain_\(world_market\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Article:Blockchain_(world_market)) (accessed 14 November 2021).
2. Maltsev, M., & Shapovalov, A. (2018) Formuvannya strategiyi innovacijnogo rozvytku mors'kogo portu. [Formation of the strategy of innovative development of the seaport]. *Theoretical and practical aspects of the economy and intellectual power*, vol. 18, pp. 143–149.
3. Miroshko, V. (2007). Konceptual'ni osnovy' formuvannya strategiyi rozvytku mors'kogo tor-govel'nogo portu [Conceptualization of the basis for the formation of a strategy for the development of a maritime trade port]. *Regional economy*, vol. 2, pp. 229–235.
4. Mokliak, M., Khaustova, E. (2018) Tekhnolohiia blockchain v lohystychnii systemi pidpryem-stva [Blockchain technology in the logistics system of business]. *Economy and business management*, vol. 6, pp. 66–69.
5. Roshchina, N., Shyriaieva, L., Afanasieva, O. (2009) Aktualni problemy formuvannya konkurentnoi polityky morskykh torhovelykh portiv Ukrainy [Actual problems and formation of the competitive policy of sea trade ports of Ukraine]. *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*, vol. 657, pp. 443–449.
6. Tekhnolohichna skhema obrobky suden z vykorystanniam informatsiinoi systemy portovoho spivtovarystva. Modul "Prykhid sudna" [Technological scheme of ship processing using the information system of the port community. Module "Arrival of the ship"]. Available at: <http://uspa-reni.com.ua/wp-content/uploads/2020/03/Tehnologichna-shema-Pryhid-sudna.pdf> (accessed 20 November 2021).
7. Tilniak, Yu., & Kornaha, Ya. (2019). Doslidzhennia ta zastosuvannia tekhnolohii blokchein u transportnii lohystytsi [Research and application of blockchain technology in transport logistics]. *Bulletin of Zhytomyr State Technological University*, vol. 83, pp. 12–17.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Ukraina u tsyfrakh 2019 [Ukraine in 2019 figures]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
Barclays i RBS razrabotali blokcheyn-platformu dlya nedvizhimosti. [Barclays and RBS have developed a blockchain platform for real estate]. *Cryptocurrencies and blockchain*: website.

Available at: <https://bits.media/barclays-i-rbs-razrabotali-blokcheyn-platformu-dlya-nedvizhimosti> (accessed 27 November 2021).

9. Belchior, R., Vasconcelos, A., Guerreiro, S., & Correia, M. (2021) A survey on blockchain interoperability: Past, present, and future trends. *ACM Computing Surveys (CSUR)*, 54(8), 1–41.

10. Kibik, O., Kravchenko, A. (2012) The strategy of development of the enterprise of port activity. *Economic innovations*, vol. 50, pp. 217–224.

11. Morkunas, V., Paschen, J., & Boon, E. (2019) How blockchain technologies impact your business model. *Business Horizons*, vol. 62(3), pp. 295–306.

12. R3: website. Available at: <https://www.r3.com> (accessed 17 November 2021).

13. Tijan, E., Aksentijević, S., Ivanić, K., & Jardas, M. (2019) Blockchain technology implementation in logistics. *Sustainability*, vol. 11(4), pp. 1185.

УДК 330.65/338.4

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.12>**Седікова І.О.**

докторка економічних наук,
професорка кафедри менеджменту і логістики,
Одеський національний технологічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5684-6927>

Седіков Д.В.

доктор філософії з менеджменту,
старший викладач кафедри економічної теорії та
фінансово-економічної безпеки,
Одеський національний технологічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7706-2881>

Коренман Є.М.

старший викладач кафедри менеджменту і логістики,
Одеський національний технологічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5619-1403>

Sedikova Iryna, Sedikov Denys, Korenman Yevheniya
Odessa National Technological University

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ

FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE: CONCEPTS AND EVALUATION CRITERIA

У статті визначено, що фінансова безпека підприємства є невід'ємною складовою частиною економічної безпеки. Невід'ємним елементом дослідження фінансової безпеки підприємства є вибір її критеріїв, під якими авторами дослідження розуміються ознака або сума ознак, на підставі яких робиться висновок про те, чи перебуває підприємство у стані безпеки. Кількісне оцінювання рівня проведено за допомогою показників фінансової стійкості, безбитковості та ліквідності підприємств. Узагальнено відносні фінансові коефіцієнти діяльності підприємства, розподілені вони на три групи. Під час аналізу фінансового стану підприємства використовують показник ймовірності банкрутства. Узагальнено факторні моделі визначення ймовірності банкрутства підприємства. Об'єктами нашого дослідження було вибрано зернопереробні підприємства Одеської області, такі як ДП «Одеський КХП», ДП «Куліндорівський КХП», ПАТ «Білгород-Дністровський КХП».

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, підприємства борошномельної галузі, ймовірність, банкрутство.

Ensuring a stable high level of financial security is a condition for the stable operation and achievement of strategic goals of the flour milling industry. The crisis of the financial and credit, currency, banking, tax, customs systems, limited access to financial resources in the process of solving priority socio-economic problems negatively affect the financial security of enterprises at different levels of management. The need for systematic research to ensure the financial security of enterprises identified the topic of this study. The financial security of the enterprise is an integral part of economic security. Its main goal is to guarantee the stable and most efficient operation of the enterprise today and the high potential of its development in the future. The main condition of the company's FB is the ability to withstand existing and emerging dangers that seek to cause financial damage to the company, change the capital structure or forcibly liquidate the company. The components of the financial security of the enterprise are closely interrelated and largely depend on external and internal factors. Each of the components must ensure a high level of financial security of the enterprise and effectively counter threats of all kinds. An integral part of the company's FB research is the choice of its criteria. The criterion of FB of the enterprise is understood as a sign or the sum of signs on the basis of which the conclusion on whether the

enterprise is in a state of FB or not is made. Quantitative assessment of the level of FB is obtained using indicators used in planning, accounting and analysis of the enterprise. To do this, the indicators of financial stability, break-even and liquidity of enterprises are analyzed. Based on the results of the analysis, the most well-known approaches to assessing the level of FB of the enterprise, the generalized financial ratios of the enterprise were generalized and divided into three groups. In analyzing the financial condition of the enterprise using the indicator of the probability of bankruptcy. Factor models for determining the probability of bankruptcy of the enterprise were presented. The objects of our study were selected grain processing enterprises of Odessa region, namely: SE "Odessa CCP", SE "Kulindorovsky CCP", PJSC "Belgorod-Dniester CCP".

Key words: financial and economic security, flour milling enterprises, probability, bankruptcy.

Постановка проблеми. Забезпечення стійкого високого рівня фінансової безпеки (ФБ) є необхідною умовою стабільного функціонування та досягнення стратегічних цілей підприємств борошномельної галузі в сучасних умовах. Кризовий стан фінансово-кредитної, валютної, банківської, податкової, митної систем, обмежений доступу до фінансових ресурсів у процесі вирішення першочергових соціально-економічних завдань, політична нестабільність негативно впливають на ФБ підприємств на різних рівнях менеджменту. Стрімкий розвиток цифрової економіки, кібертероризм, пандемія COVID-19 суттєво змінюють передумови забезпечення ФБ підприємств. Необхідність систематичного проведення досліджень у напрямі забезпечення ФБ підприємств, зокрема борошномельних, визначила тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти ФБ висвітлено у наукових працях зарубіжних учених, зокрема в роботах Й. Шумпетера, М. Кейнса, А. Пігу, А. Маршалла, Т. Стендлера, М. Лоренца, І. Ансофа. Дослідженню та обґрунтуванню необхідності сприяння ФБ підприємств, формуванню антикризових програм присвячені наукові пошуки В. Геєця, В. Забродського, С. Ілляшенка, П. Пуцентейла, П. Саблука, І. Седікової, О. Шпикуляка, О. Шпичака. Незважаючи на велику кількість наукових пошуків методологічного і прикладного характеру у напрямі підтримання ФБ підприємств, ці питання залишаються актуальними для досліджень. Зокрема, це стосується підприємств, що працюють у борошномельній галузі, яка є стратегічною та експортоорієнтованою.

Формулювання цілей статті. Незважаючи на значну кількість наукових доробок та проведених досліджень провідними науковцями щодо стану фінансово-економічної безпеки підприємств, актуальними залишаються узагальнення визначення поняття «фінансова безпека», систематизації показників виявлення загроз ФБ на підприємствах борошномельної галузі.

Виклад основного матеріалу. Фінансова безпека підприємства – це стан його захищеності від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів, за якого забезпечується стійка реалізація основних комерційних інтересів та цілей діяльності [1]. На думку І. Бланка, сутність ФБ полягає у «здатності підприємства самостійно розробляти та проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії, в умовах невизначеного та конкурентного середовища» [2]. Головна умова ФБ підприємства – це здатність протистояти наявним і виникаючим небезпекам, що прагнуть заподіяти фінансових збитків підприємству, змінити структуру капіталу або примусово ліквідувати підприємство [2]. О. Барановський у монографії «Фінансова безпека» акцентує увагу на тому, що ФБ «являє собою надзвичайно складну багаторівневу систему, яка охоплює фінансову безпеку окремого громадянина, домашніх господарств, населення, підприємств, організацій» [3]. О. Амосов визначає, що «ФБ – це поняття, що включає комплекс методів, засобів і заходів захисту економічних інтересів держави на макrorівні, корпоративних структур, фінансової діяльності суб'єктів господарювання на макrorівні» [4]. М. Єрмошенко розглядає поняття «фінансова безпека» з позицій ресурсно-функціонального підходу як «захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств <...> фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання наявних зобов'язань» [5].

Н. Кравчук розглядає ФБ з точки зору багатостороннього підходу як «захищеність фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин, певний рівень фінансової незалежності, стабільності і стійкості фінансової системи країни в умовах впливу на неї зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів» [6]. Узагальнюючі проаналізовані визначення, автори дослідження вважають, що ФБ підприємства – це такий сталий розвиток його фінансового стану, який визначається збалансованою системою фінансових інструментів, характерними рисами якої є стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність забезпечувати реалізацію фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів. Невід’ємним елементом дослідження ФБ підприємства є вибір її критеріїв. Під критерієм ФБ підприємства розуміються ознака або сума ознак, на підставі яких робиться висновок про те, чи перебуває підприємство у стані ФБ. Кількісну оцінку рівня ФБ отримують за допомогою показників, які використовуються в плануванні, обліку та аналізі діяльності підприємства. Для цього аналізуються показники фінансової стійкості, безбитковості та ліквідності підприємств.

Відповідно до підходу В. Забродського [7], оцінка ФБ підприємства ґрунтується на інтегруванні сукупності показників, що визначають ФБ. Виходячи з результатів аналізу найбільш відомих підходів до оцінювання рівня ФБ підприємства, автори узагальнили відносні фінансові коефіцієнти діяльності підприємства та розподілили їх на три групи (табл. 1).

Таблиця 1

Відносні коефіцієнти фінансової безпеки підприємства

I група – коефіцієнти ліквідності оборотних засобів		
Ліквідність оборотних засобів (K1)	$K1 = \frac{\text{Оборотні_активи}}{\text{Оборотні_пасиви}}$	> 1,8
Швидкість ліквідності оборотних засобів (K2)	$K2 = \frac{(\text{Оборотні_активи} - \text{Товарні_запаси})}{\text{Оборотні_пасиви}}$	> 1,0
II група – коефіцієнти оборотності товарних запасів, ефективності використання абсолютних активів		
Оборот товарних запасів (K3)	$K3 = \frac{\text{Сумарні_витрати_на_купівлю_та_реалізацію_товарів}}{\text{Вартість_запасів_товарів}}$	> 2,8
Ефективність використання абсолютних активів (K4)	$K4 = \frac{(\text{Дохід_від_продажу_товарів})}{(\text{Абсолютні_активи})}$	> 1,6
III група – коефіцієнти рентабельності		
K5	$K5 = \frac{\text{Прибуток_до_оподаткування}}{\text{Дохід_від_реалізації}} \times 100\%$	> 8,2%
K6	$K6 = \frac{\text{Прибуток_до_оподаткування}}{\text{Абсолютні_активи}} \times 100\%$	> 14,7%
Для малих підприємств та фірм (активи від 1 до 10 млн. дол.): K1 > 1,8; K2 > 0,9; K3 > 3,2; K4 > 1,7; K5 > 6,7%; K6 > 15%		

Джерело: узагальнено авторами на основі джерел [1; 2; 3; 5; 6]

Моделі	Нормативні значення ймовірності банкрутства
<p>1. Е. Альтмана</p> $Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5$ <p>де: X_1 – оборотний капітал до валюти балансу; X_2 – нерозподілений прибуток до валюти балансу; X_3 – валовий прибуток до валюти балансу; X_4 – вартість власного капіталу до вартості всіх зобов'язань; X_5 – дохід від реалізації до валюти балансу.</p>	<p>$Z < 1,8$ – дуже висока $1,81 < Z < 2,7$ – висока $2,71 < Z < 2,99$ – можлива $Z > 3$ – дуже низька.</p>
<p>2. Р. Ліса</p> $Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4$ <p>де: X_1 – оборотний капітал до всіх активів; X_2 – прибуток від реалізації до всіх активів; X_3 – нерозподілений прибуток до всіх активів; X_4 – власний капітал до позичкового капіталу.</p>	<p>$Z < 0,037$ – висока; $Z = 0,037$ – граничне значення; $Z > 0,037$ – низька.</p>
<p>3. Р. Таффлера</p> $Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$ <p>де: X_1 – прибуток від реалізації продукції до короткострокових зобов'язань; X_2 – оборотні активи до зобов'язань; X_3 – короткострокові зобов'язання до всіх активів; X_4 – власний капітал до позичкового капіталу.</p>	<p>$Z < 0,2$ – висока; $0,2 < Z < 0,3$ – можливе банкрутство; $Z > 0,3$ – низька.</p>
<p>4. Г. Спрінггейта</p> $Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4$ <p>де: X_1 – частка оборотного капіталу в структурі активів; X_2 – чистий прибуток до виплати податків і відсотків до сукупних активів; X_3 – чистий прибуток до виплати відсотків до поточних зобов'язань; X_4 – дохід від реалізації продукції до всіх активів.</p>	<p>$Z < 0,862$ – підприємство є банкрутом; $Z = 0,862$ – граничне значення; $Z > 0,862$ – відсутність ймовірності банкрутства.</p>
<p>5. О. Терешенка</p> $Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10,0X_3 + 5,0X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6$ <p>де: X_1 – грошові надходження до зобов'язань; X_2 – валюта балансу до зобов'язань; X_3 – чистий прибуток до середньорічної суми активів; X_4 – прибуток до доходу від реалізації; X_5 – виробничі запаси до доходу від реалізації; X_6 – дохід від реалізації до основного капіталу.</p>	<p>$Z > 2$ – банкрутство не загрожує, $1 < Z < 2$ – фінансова стійкість порушена, $0 < Z < 1$ – існує загроза банкрутства.</p>
<p>6. А. Матвійчука</p> $Z = 0,033X_1 + 0,268X_2 + 0,045X_3 - 0,018X_4 - 0,004X_5 - 0,015X_6 + 0,702X_7$ <p>де: X_1 – мобільність активів; X_2 – оборотність кредиторської заборгованості; X_3 – оборотність власного капіталу; X_4 – окупність активів; X_5 – забезпеченість власними оборотними засобами; X_6 – концентрація залученого капіталу; X_7 – покриття боргів власним капіталом.</p>	<p>$Z < 1,104$ – ймовірність фінансової кризи; $Z > 1,104$ – фінансовий стан задовільний і низька ймовірність банкрутства.</p>
<p>7. Коefіцієнт Бівера</p> $KB = \frac{ЧП - НА}{ДЗ + ПЗ}$ <p>де: ЧП і НА – чистий прибуток і нарахована амортизація; ДЗ і ПЗ – довгострокові і поточні зобов'язання.</p>	<p>$KB > 0,4$ – підприємству банкрутство не загрожує $KB < 0,2$ – це означає формування незадовільної структури балансу.</p>
<p>8. МФУ</p> $Z = 0,02K_1 + 1,7K_2 + 0,01K_3 + 0,3K_4 + 0,4K_5 + 2,9K_6 - 0,1$ <p>де: K_1 – оборотні активи до поточних зобов'язань; K_2 – власний капітал до валюти балансу; K_3 – власний капітал до необоротних активів; K_4 – фінансовий результат від операційної діяльності до чистого доходу від реалізації; K_5 – обсяг прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних відрахувань до суми доходу від реалізації та інших операційних доходів; K_6 – відношення чистого фінансового результату до валюти балансу.</p>	<p>$Z > 0,07$ – найменша ймовірність дефолту; $Z = 0,06 - 0,4$ – незначна ймовірність дефолту; $Z = 0,41 - 0,9$ – середній рівень спроможності виконувати зобов'язання; $Z = 0,91 - 3,7$ – фінансовий стан є нестабільний; $Z < 3,8$ – високий рівень ймовірності дефолту.</p>

Рис. 1. Факторні моделі визначення ймовірності банкрутства підприємства
Джерело: систематизовано авторами на основі [8; 9; 10; 11; 12; 13]

Під час аналізу фінансового стану підприємства використовують показник ймовірності банкрутства. Усі методи діагностики банкрутства поділяються на кількісні та якісні. В дослідженнях найбільш поширеними серед кількісних методів прогнозування банкрутства є зарубіжні та вітчизняні факторні моделі, де факторами виступають окремі показники фінансової діяльності підприємства [8] (рис. 1).

Зерновиробництво є невід'ємною частиною сільського господарства. Формування зернових фондів і резервних запасів для забезпечення зерном тваринництва та експорту зерна певною мірою визначає стан і тенденцію розвитку села, формує значну частку в доходах сільськогосподарських товаровиробників. На тлі посилення процесу глобалізації та прискореної інтеграції України у світову економічну систему продукція цієї галузі стає найважливішим об'єктом зовнішньої торгівлі, що сприяє безперервному збільшенню виробництва харчових продуктів.

Зростання попиту на світовому ринку на українське зерно привело до збільшення посівних площ, потужностей вітчизняних елеваторів, перебудови логістичних можливостей сільгоспвиробників і транспортних компаній. Аналіз наукових джерел виявив основні проблеми розвитку зернопереробних підприємств. Так, постачання сировини є нестабільним, що приводить до зростання цін на готову продукцію зернопереробного комплексу. Крім того, оновлення основних фондів перебуває на рівні 6%, знос обладнання становить 43% загальної вартості, а низький інноваційний потенціал не дає змоги вітчизняним виробникам ефективно конкурувати на зовнішньому ринку. Чотири стратегічні державні підприємства України, такі як ДПЗКУ, АТ «Аграрний фонд», ДСБУ «Аграрний фонд», Держрезерв України, забезпечують продовольчу безпеку країни (табл. 2).

Основним напрямом переробки пшениці є виробництво борошна, ячменю, тобто виробництво круп. Борошномельні підприємства розташовані переважно у районах вирощування сировини та в місцях споживання. В Україні борошномельно-круп'яна промисловість присутня в усіх великих, середніх та малих містах. Найбільші центри розташовані у Києві, Харкові, Дніпрі, Одесі, Миколаєві, Запоріжжі, Львові, Тернополі, які орієнтовані на масового споживача макаронних, кондитерських, хлібопекарських виробів.

Досконала діагностика стану підприємства за найбільш значимими показниками, які враховують специфічні галузеві і найбільш характерні для нього особливості, сприяє формуванню його економічної та фінансової безпеки. Об'єктами нашого дослідження було вибрано зернопереробні підприємства Одеської області, такі як ДП «Одеський КХП», ДП «Куліндорівський КХП», ПАТ «Білгород-Дністровський КХП».

Проведений аналіз дає змогу констатувати, що рівень економічної безпеки ДП «Куліндорівський КХП» перебуває у межах 0,54–0,59, що відповідає середньому рівню економічної безпеки, проте існують ризики потрапляння до низького рівня, тому керівництву підприємства необхідно переглянути стратегію розвитку та приділити більше уваги заходам підвищення рівня функціональних складових частин економічної та фінансової безпеки (табл. 3).

У 2018 р. ДП «Куліндорівський КХП» обладнала новим аналізатором технологічну лабораторію з якості зерна, що дало змогу скоротити витрати часу під час приймання зерна на елеватор. Сьогодні більшість підприємств із переробки зернових є збитковими, що обумовлено цілою низкою факторів, таких як високі витрати на зберігання та переробку зерна, недосконале державне регулювання, порушення правил чесної конкурентної боротьби, зрушення на світових продовольчих ринках, про що свідчить проведений аналіз оцінювання ФБ підприємств, які досліджувалися за допомогою моделей, наведених у табл. 2. Результати розрахунків наведено у табл. 4.

Головними функціональними цілями забезпечення ФБ борошномельних підприємств є забезпечення економічної ефективності роботи, ділової активності. Досяг-

Таблиця 2

Аналіз стратегічних державних підприємств України

Компанія	Функції компанії	Напрями діяльності	Активи	Фінансовий результат	Продукція
ДПЗКУ	Задоволення потреб населення в зернових та продуктах їхньої переробки. Надання послуг зі зберігання, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції.	Зберігання зернових і олійних культур. Переробка зернових і крупи яних культур. Переважка зернових. Форвардні закупівлі. Реалізація роздрібної продукції в національний мережі.	53 лінійні елеватори (зокрема, 4 млинових комплекси), 25 портових елеваторів в Одесі, Миколаєві.	Збитки за 2019 р. становили 1,9 млрд. грн. Нестача зернових по філіях – 52 тис. т. Втрапи ПДВ – 1,5 млрд. грн. Заборгованість, не забезпечена грошовими активами (Китайський кредит), – 700 млн. грн.	Борошно пшеничне. Борошно житнє. Пластивці, мюслі. Крупи. Комбікорм.
Державне агентство резерву України	Центральний орган виконавчої влади, який повинен реалізовувати державну політику у сфері державного матеріального резерву.	Зберігання продовольства. Зберігання нафтопродуктів, промислових товарів, сировини.	Серед аграрних активів зернохосовищ нараховується 10; складів і холодилишників – 7; нафтохосовищ – 5; НДД – 1.	Неприбуткова організація. Зараз розслідується справа розкрадання 150 тис. т зерна, сума збитків становить приблизно 1 млрд. грн.	Борошно.
ДСБУ «Аграрний фонд»	Регулювання цін на ринку. Формування державного інтервенційного фонду – державного запасу окремих видів сільськогосподарської продукції, який повинен гарантувати продовольчу безпеку держави.	Формування продовольчого запасу. Товарні інтервенції.	Активів немає.	Неприбуткова організація. Фінансується за рахунок державного бюджету.	
АТ «Аграрний фонд»	Забезпечення продовольчої безпеки країни. Підтримка вітчизняного сільгоспвиробника. Створення продукції з доданою вартістю.	Форвардні закупівлі зерна. Спотові закупівлі зерна. Виробництво борошна і крупи. Реалізація зернових та продуктів переробки на внутрішньому та зовнішньому ринках. Реалізація мінеральних добрив.	Активів немає.	За 2019 р. – 3,2 млрд. грн.	Зернові (пшениця, гречка, кукурудза, ячмінь). Мінеральні добрива.

Джерело: розроблено на основі джерела [14]

Таблиця 3

Показники економічної безпеки досліджуваних підприємств

Підприємство	2018 р.	2019 р.	2020 р.
ДП «Одеський КХП»	0,75	0,86	0,88
ДП «Куліndоровський КХП»	0,54	0,57	0,59
ПАТ «Білгород-Дністровський КХП»	0,62	0,67	0,72

Джерело: розраховано авторами на основі показників звітності підприємств

Таблиця 4

Оцінка фінансової безпеки борошномельних підприємств Одеської області

Модель	ДП «Одеський КХП»			ДП «Куліndоровський КХП»			ПАТ «Білгород-Дністровський КХП»		
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Модель Е. Альтмана	1,53	1,41	1,96	2,41	6,1	6,2	1,91	2,4	2,79
Модель Р. Ліса	0,034	0,036	0,037	0,035	0,036	0,045	0,035	0,034	0,036
Модель Р. Тафлера	0,18	0,17	0,19	0,3	0,28	0,34	0,16	0,15	0,21
Модель Г. Стрінгейта	0,79	0,81	0,84	0,91	0,88	1,1	0,81	0,82	0,9
Модель О. Терещенка	0,99	1,35	1,44	1,91	2,45	2,6	2,01	2,2	2,121
Модель А. Матвійчука	0,98	1,1	1,2	1,1	1,2	1,21	1,01	1,1	1,3
Коефіцієнт Бівера	0,18	0,16	0,23	0,35	0,41	0,43	0,35	0,21	0,4
МФУ	2,1	2,8	3,1	0,052	0,066	0,196	0,49	0,72	0,85

Джерело: розраховано авторами на основі даних підприємств

нення цілей є можливим за забезпечення високої фінансової ефективності діяльності підприємства, високої конкурентоспроможності, ефективної організації безпеки капіталу та майна підприємства, його комерційних інтересів, підтримки фінансової стійкості, підтримки належного рівня ділової активності, забезпечення захисту інформаційного поля та комерційної таємниці. Задля запобігання порушенню фінансової безпеки пропонується постійно здійснювати роботу за такими напрямками, як систематичний аналіз умов зовнішнього середовища задля відстеження сигналів можливого кризового стану; готовність підприємства реагувати на форс-мажорні ситуації; скорочення постійних та змінних витрат діяльності.

Висновки. Здатність підприємства протистояти несприятливим впливам загроз залежить від його фінансового стану та фінансової стійкості, оскільки для вжиття заходів превентивного (компенсаційного) характеру необхідні фінансові ресурси. На основі теоретичних матеріалів проведено аналіз фінансової безпеки підприємств. Наслідки ризику незадовільної структури активів за ступенем їхньої ліквідності є причиною виникнення ризикових ситуацій, зокрема втрати платоспроможності, фінансової стійкості та незалежності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Шликов В. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємства. Харків : Просвіт, 2019. 315 с.
2. Бланк І. Управління фінансовою стабілізацією підприємства. Київ : Ельга ; Ніка Центр, 2019. 483 с.
3. Барановський О. Фінансова безпека : монографія. Київ : Фенікс, 1999. 338 с.
4. Амосов О. Фінансова безпека підприємства в сучасних економічних умовах: теоретичний аспект. *Проблеми економіки*. 2020. № 4. С. 76–80.
5. Єрмошенко М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія. Київ : Національна академія управління, 2010. 232 с.
6. Кравчук Н. Фінансова безпека : навчально-методичний посібник. Тернопіль : Вектор, 2020. 277 с.
7. Забродський В. Теоретичні основи оцінки економічної безпеки галузі та фірми. *Бізнес-Інформ*. 2019. № 15–16. С. 48–54.
8. Чібісова В. Методи оцінки і прогнозування банкрутства підприємств. *Економічні науки*. 2012. Вип. 22(2). С. 389–394.
9. Наказ Міністерства фінансів України про Порядок проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоопукності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара від 14 липня 2016 р. № 616. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/TM054753.html (дата звернення: 20.01.2022).
10. Погребняк А. Порівняльний аналіз методик оцінки ймовірності банкрутства в системі антикризового управління на підприємстві. *Бізнес-Інформ*. 2019. № 7. С. 344–352.
11. Терещенко О. Антикризове фінансове управління підприємстві : монографія. Київ : КНЕУ, 2016. 268 с.
12. Матвійчук А. Діагностика банкрутства підприємств. *Економіка України*. 2017. № 4. С. 208.
13. Матвійчук А. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки. *Вісник НАН України*. 2010. № 9. С. 102–112.
14. Продовольча безпека України на чотирьох – як її гарантують ДПЗКУ, Держрезерв, ДСБУ «Аграрний фонд» і АТ «Аграрний фонд». URL: <http://surl.li/bcjmj>

References:

1. Shlykov V. (2019) Kompleksne zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva [Comprehensive economic security of the enterprise]. Kharkiv: Prosvit, 315 p. (in Ukrainian)
2. Blank I. (2019) Upravlinnya finansovoyu stabilizaciyeu pidpryyemstva. [Management of financial stabilization of the enterprise]. Kyiv: Elga; Nika Centr, 483 p. (in Ukrainian)
3. Baranovskiy O. (2019) Finansova bezpeka: monografiya [Financial security: a monograph]. Kyiv: Feniks, 338 p. (in Ukrainian)

4. Amosov O. (2020) Finansova bezpeka pidpryyemstva v suchasnykh ekonomichnykh umovax: teoretychnyj aspekt [Financial security of the enterprise in modern economic conditions: theoretical aspect]. *Problemy ekonomiky* [Problems of the economy], vol. 4, pp. 76–80. (in Ukrainian)
 5. Yermoshenko M. (2010) Finansova skladova ekonomichnoyi bezpeky: derzhava i pidpryyemstvo : monogr. [Financial component of economic security: state and enterprise: monograph]. Kyiv: Nacionalna akademiya upravlinnya [National Academy of Management], 232 p. (in Ukrainian)
 6. Kravchuk N. (2020) Finansova bezpeka: Navchalno-metodychnyj posibnyk [Financial security: A textbook]. Ternopil: Vector, 277 p. (in Ukrainian)
 7. Zabrodskiy V. (2019) Teoretychni osnovy ocinky ekonomichnoyi bezpeky galuzi ta firmy. [Theoretical foundations of assessing the economic security of the industry and the firm]. *Biznes-Inform*, vol. 16, pp. 48–54. (in Russian)
 8. Chibisova V. (2012) Metody ocinky i prognozuvannya bankrutstva pidpryyemstv [Methods of assessing and forecasting the bankruptcy of enterprises]. *Ekonomichni nauky* [Economic sciences], vol. 22(2), pp. 389–394. (in Ukrainian)
 9. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrayiny 14.07.2016 № 616 pro Poryadok provedennya ocinky finansovogo stanu potencijnogo beneficiara investycijnogo proektu, realizaciya yakogo peredbachayetsya na umovax finansovoyi samoookupnosti, a takozh vyznachennya vydu zabezpechennya dlya obslugovuvannya ta pogashennya pozyky, nadanoyi za raxunok koshtiv mizhnarodnykh finansovykh organizacij, obslugovuvannya yakoyi zdijsnyuvatymetsya za raxunok koshtiv beneficiara [Order of the Ministry of Finance of Ukraine 14.07.2016 № 616 on Procedure for assessing the financial condition of a potential beneficiary of an investment project, the implementation of which is provided for financial self-sufficiency, as well as determining the type of collateral for servicing and repaying loans provided by international financial organizations, which will be serviced at the expense of the beneficiary] (n. d.). *search.ligazakon.ua*. Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/TM054753.html (in Ukrainian)
 10. Pogrebnyak A. (2019) Porivnyalnyj analiz metodyk ocinky jmovirnosti bankrutstva v systemi antykryzovogo upravlinnya na pidpryyemstvi [Comparative analysis of methods for assessing the probability of bankruptcy in the crisis management system at the enterprise]. *Biznes-Inform*. vol. 7, pp. 344–352. (in Ukrainian)
 11. Tereshhenko O. (2016) Antykryzove finansove upravlinnya pidpryyemstvi: monografiya [Anti-crisis financial management of the enterprise: monograph]. Kyiv: KNEU, 268 p. (in Ukrainian)
 12. Matvijchuk A. (2017) Diagnostyka bankrutstva pidpryyemstv [Diagnosis of bankruptcy of enterprises]. *Ekonomika Ukrayiny* [Ukraine economy], vol. 4, p. 208. (in Ukrainian)
 13. Matvijchuk A. (2010) Modelyuvannya finansovoyi stijkosti pidpryyemstv iz zastosuvannyam teorij nechitkoyi logiky. *Visnyk NAN Ukrayiny*, vol. 9, pp. 102–112.
 14. Prodovol'cha bezpeka Ukrayiny' na choty'r'ox – yak yiyi garantuyut' DPZKU, Derzhrezerv, DSBU “Agrarnyj fond” i AT “Agrarnyj fond”. Retrieved from: <http://surl.li/bejmq>
-

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 658.014

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.13>

Статівка Н.В.

доктор наук з державного управління, професор,
завідувач кафедри управління персоналом та підприємництва,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,
Навчально-науковий інститут «Інститут державного управління»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0903-6256>

Дробязко Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом та підприємництва,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,
Навчально-науковий інститут «Інститут державного управління»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3658-4928>

Stativka Nataliia, Drobiazko Liudmyla

Kharkiv National University V.N. Karazina,
Educational and Scientific Institute "Institute of Public Administration"

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ФУНКЦІЙ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

THEORETICAL JUSTIFICATION OF SMALL BUSINESS FUNCTIONS AT THE REGIONAL LEVEL

У статті теоретично обґрунтовано функції малого підприємництва на регіональному рівні. Узагальнено базові критерії, що дають змогу відносити організації до малих або середніх підприємств, такі як середньооблікова чисельність працівників за попередній календарний рік і виручка від реалізації товарів. Основним критерієм віднесення підприємств до малих є чисельність працівників. Доведено, що однією з найважливіших функцій малого бізнесу є його здатність продуктивно використовувати ресурси, які з різних причин не затребувані великим бізнесом. Виділену таку функцію малого бізнесу, як «заповнення» економічних ніш у відтворенні соціально-економічних систем різного рівня і функціонального призначення (ущільнення відтворювальної структури). З'ясовано, що теоретичні та емпіричні дослідження демонструють суперечливі процеси в реалізації функцій малого підприємництва на макро- та мезорівнях.

Ключові слова: мале підприємництво, функції малого підприємництва, підприємництво, підприємницькі структури, соціально-економічний розвиток.

The purpose of the article is to provide theoretical justification and analysis of the implementation in practice of small business functions in the socio-economic development of the region. The relevance of the problem of justifying the functions of small businesses is determined by the insufficient level of its theoretical and practical development, which determined the general orientation and structure of this research. In the course of the research, general scientific methods of cognition were used, first of all, dialectical, deduction, decomposition, structuralism methodology, methods of Economic Analysis and synthesis, cluster, correlation-regression and comparative analysis, scenario approach. It is proved that one of the most

important functions of a small business is its ability to productively use resources that, for various reasons, are not in demand by large businesses. Such a function of small businesses as "filling" economic niches in the reproduction of socio-economic systems of various levels and functional purposes (compaction of the reproductive structure) is highlighted. It is found that theoretical and empirical studies demonstrate contradictory processes in the implementation of small business functions at the levels. The reasons for this should be sought not only in the functions that it implements in the relevant systems at the national and local levels. It is determined that the success of small businesses is influenced by such features as: the peculiarity of the life cycle of the product produced; the integration of the production process; innovative activity in production; the share of value added in products; the scale of production, and availability of qualified personnel. The practical significance lies in the fact that the conclusions and recommendations contained in the work in the field of small business development management in the regions of the country can be used to improve the processes of development and implementation of strategic planning documents of administrative-territorial entities, programs and other tools to support small businesses in the context of overall improvement of interaction between government bodies and business structures.

Key words: *small business, small business functions, entrepreneurship, business structures, socio-economic development.*

Постановка проблеми. Економіка будь-якого сучасного суспільства являє собою складну систему, забезпечує функціонування і взаємозв'язки всіх економічних суб'єктів. Економіка в теоретичному аспекті розглядається як сукупність суспільних наук, що вивчають виробництво, розподіл і споживання товарів та послуг. В економічних системах головна функція економічних суб'єктів полягає в тому, щоби постійно створювати такі блага, які необхідні для життєдіяльності людей і без яких суспільство не зможе розвиватися. Розвиваючи ринкові відносини, стимулюючи зростання підприємництва, держави, їх територіальні та функціональні підсистеми виходять на новий, більш високий рівень економічного розвитку. Таким чином, певною проблемою є необхідність теоретичного обґрунтування та аналізу реалізації на практиці функцій малого підприємництва в соціально-економічному розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості та функції малого підприємництва висвітлювалися в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, таких як А.І. Бутенко [1], З.С. Варналій [2], В.І. Варцаба [8], М.П. Войнаренко [1], Н.Ю. Волощук [3], А.Е. Воронкова [5], М.В. Газуда [3], С.Г. Дрига [4], Г.В. Козаченко [5], І.М. Комарницький [6], А.О. Корнецький [7], К.М. Краус [10], В.І. Ляшенко [1], В.Ю. Медяник [5], В.П. Мікловда [8], М.М. Пітюлич [8]. Незважаючи на те, що особливості та функції малого підприємництва загалом досить докладно висвітлені в науковій літературі, варто відзначити, що темам, присвяченим теоретичному обґрунтуванню та аналізу реалізації на практиці функцій малого підприємництва в соціально-економічному розвитку регіону, не приділяється достатньої уваги.

Формулювання цілей статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування та аналіз реалізації на практиці функцій малого підприємництва в соціально-економічному розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу. В економічних системах мале підприємництво (малий бізнес) – це підприємництво, що спирається на діяльність невеликих фірм, малих підприємств, що формально не входять в об'єднання [2, с. 64].

Як базові критерії, що дають змогу відносити організації до малих або середніх підприємств, розглядаються середньооблікова чисельність працівників за попередній календарний рік і виручка від реалізації товарів. Основним критерієм віднесення підприємств до малих є чисельність працівників.

Крім цього, за даними другої конференції міністрів у справах малого та середнього підприємництва, проведеної у Стамбулі (Туреччина) у липні 2004 р. Організацією економічного співробітництва та розвитку, залежно від країни можуть використовуватися інші критерії, такі як вартість активів, обсяг обігу, обсяг доходу [12, с. 16].

На території Європейського Союзу, відповідно до визначення Європейської комісії, малими підприємствами вважаються всі компанії з чисельністю працівників менше 50 і розміром річної виручки, що не перевищує 10 млн. євро [11].

Як бачимо, всі зазначені джерела сходяться в тому, що малий бізнес, мале підприємство – це здійснення діяльності невеликими господарськими формами задля систематичного отримання прибутку. Ці визначення фіксують досить очевидну позицію їх авторів і нормативних документів: малий бізнес об'єднує два параметри системи, з точки зору реалізованих функцій – створення вартості (в тому числі, отримання прибутку), з точки зору масштабів діяльності – відносно невеликі.

Однак стан економічних систем не обмежується двома параметрами, тому доцільно розглядати їх місце в більшій системі з позицій виконуваних функцій за ширшою сукупністю ознак, які відображають і її стан, і роль у системі більш високого рівня.

А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко розцінюють сучасне мале підприємство як відкриту і соціально-економічну та виробничо-збутову систему, що динамічно розвивається, а також вважають, що результати виробничо-господарської діяльності малого підприємства не можуть бути оцінені тільки за допомогою будь-якого одного показника, наприклад, чисельності працівників [1, с. 25].

С.Г. Дрига вважає, що до найбільш загальних для всіх країн показників, на базі яких суб'єкти ринкової економіки належать до малого і середнього підприємництва, слід віднести чисельність працівників, розмір статутного капіталу, величину активів, обсяг обігу (прибутку, доходу, виручки), валюту балансу [4, с. 28].

Особливості та функції малого підприємництва досліджені в широкому колі робіт вітчизняних і зарубіжних учених. Ці функції можна представити в найбільш загальному вигляді, декомпозувавши його приналежність до підприємництва загалом і встановивши відмінності, пов'язані з масштабами діяльності. З огляду на безліч робіт, присвячених цій проблемі, ми виходимо у своєму дослідженні з історико-генетичних основ і класичних робіт у цій галузі.

Нині дослідники малого підприємництва підходять до його вивчення і базуються на рекомендаціях, наданих на його основі, вельми прагматично відзначаючи його позитивний вплив (функції) на соціально-економічні процеси у великих територіальних і функціональних системах.

Однією з найважливіших, на наш погляд, функцій малого бізнесу є його здатність продуктивно використовувати ресурси, які з різних причин не затребувані великим бізнесом. Так, К.М. Краус пише про необхідність розвитку малих підприємств як своєрідних «амортизаторів» в умовах ринкової економіки, підкреслюючи, що, наприклад, в умовах економічної кризи працівники, звільнені з великих підприємств, мають можливість піти в малий бізнес (створити своє мале підприємство) і зберегти достатній рівень доходу [10, с. 71]. Мабуть, це не єдиний випадок використання малим бізнесом трудових ресурсів, які не отримали застосування в інших секторах економіки регіонів.

На думку І.М. Комарницького, малий бізнес істотно впливає на темпи економічної динаміки за рахунок диверсифікації місцевих ринків і компенсації «провалів ринку», таких як безробіття, кон'юнктурні коливання та інші прояви кризових процесів [6, с. 34].

Малі підприємства мають можливість гнучко й оперативно вирішувати виробничі завдання (залежно від сформованої економічної ситуації), досягаючи максимального ефекту в діяльності за мінімальних накладних витрат. Малі підприємства є найбільш маневреними і вирізняються здатністю швидко реагувати на мінливу кон'юнктуру ринку [3, с. 42].

Таким чином, можна досить виразно виділити таку функцію малого бізнесу, як «заповнення» економічних ніш у відтворенні соціально-економічних систем різного рівня і функціонального призначення (ущільнення відтворювальної структури).

Часто відзначається, що для малих підприємств характерні прагнення до економії витрат за рахунок оптимізації обсягів використовуваних ресурсів і підвищення інтен-

сивність їх використання, а також постійне прагнення до оптимізації їх кількості. Звідси впливає можливість забезпечення інвестору стабільного доходу за правильного керівництва компанії. На нашу думку, це не є особливістю малого бізнесу загалом. Швидше, це характерно для міноритарних інвесторів великих компаній.

Як бачимо, багато дослідників сходяться на думці про те, що розвиток малого підприємництва сприяє збільшенню рівня зайнятості населення, що веде до підвищення рівня доходів населення, що можна віднести до його найбільш значущих функцій. Фактично малий бізнес сьогодні має великий потенціал для власного розвитку та економіки країни.

Перехід до дослідження функцій малого бізнесу на регіональний рівень принципово не змінює їх складу. Характерною для дослідників є позиція В.П. Мікловди, В.І. Варцаби, М.М. Пітюлици, які зазначають, що на регіональному рівні реалізуються такі функції малого підприємництва:

- сприяє оптимізації структури економіки за рахунок освоєння малих ринкових ніш; можна сказати, що це функція «ущільнення» відтворювальної структури економіки; не обов'язково при цьому економічний ефект буде вище або дорівнювати тому, якого досягає великий бізнес, але важливо, що він перевищує нульовий рівень;

- підвищуються мобільність і результативність ринкової економіки за рахунок швидкої реакції малого бізнесу на зміни ринкового попиту (вважаємо, що це функція згладжування коливань ринкової кон'юнктури);

- розвиток конкуренції, створення системи стимулів для більш повного використання технологічних, організаційних, матеріальних, трудових ресурсів за рахунок підвищення соціально-економічної активності населення, орієнтованого на створення й підтримку діяльності малих підприємств;

- стабілізація виробництва та соціальної сфери регіону за рахунок створення робочих місць та сплати податків;

- підвищення інноваційної активності економіки (на думку зазначеного автора, малий бізнес є більшою мірою інноваційним порівняно з великим) [8, с. 51].

А. Корнецький вважає, що сьогодні малі підприємства все більше стають основою для формування раціональної структури місцевої економіки та її фінансування [7, с. 62].

Ці теоретичні позиції широко представлені в науковій літературі. Звернемо увагу на рекомендовані зазначеним автором заходи підтримки. Найбільш очевидним є їх склад під час реалізації інноваційної функції, а саме створення розвинутої інноваційної інфраструктури.

Наявність та ефективність реалізації теоретично обґрунтованих функцій малого підприємництва не завжди підтверджуються емпіричними дослідженнями. Зокрема, представники малого бізнесу оцінюють власну участь в інноваційних процесах невисоко. При цьому на перше місце серед перешкод активній участі в інноваційній діяльності вони висувають проблему нестачі кваліфікованих кадрів.

На місцевому рівні зв'язок між розвитком малого бізнесу та інноваційними процесами є слабким. Так, Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова, В.Ю. Медяник провели дослідження взаємозв'язків розвитку малого бізнесу з інноваційними та інвестиційними процесами в регіонах країни. На підставі широких економіко-статистичних досліджень автори доходять висновку, що між показниками, що утворюють інтегральний індикатор розвитку малого бізнесу в регіонах країни, та рівнем їх інноваційного розвитку відсутні достовірні зв'язки. При цьому фіксується слабо виражена зворотна залежність [5, с. 53]. На підставі цих досліджень виразно можна стверджувати, що емпірично інноваційна функція малого бізнесу на місцевому рівні не зафіксована.

Аналогічна ситуація спостерігається зі взаємозв'язками розвитку малого бізнесу та інвестиціями в основний капітал на 10 000 зайнятих: існує слабо виражена зворотна залежність [5, с. 58]. Отримані дані зазначені автори інтерпретують як реалізацію

малим бізнесом функції компенсації недостатнього рівня інвестиційної активності. З теоретичної точки зору висновки авторів можна вважати обґрунтованими. Проблема полягає в тому, чи є ця функція малого бізнесу настільки важливою, щоби підтримувати її, використовуючи державний вплив, і, якщо так, то яким чином.

Аналогічні результати отримані під час дослідження взаємозв'язків між розвитком малого бізнесу, з одного боку, Індексом розвитку людського потенціалу та валового внутрішнього продукту на душу населення, з іншого боку. Рівень негативного взаємного впливу параметрів становить від 5,0% до 7,5%. Загальний висновок авторів є таким: існує слабкий зворотний зв'язок [5, с. 60]. Подібним є результат: низький рівень залежності між параметрами малого бізнесу та розвитком освітніх підсистем. Відмінність від попередніх взаємозв'язків є такою: вплив слабкий, але позитивний [5, с. 62].

Такий стан речей можна вважати парадоксальним, адже всі функції малого бізнесу, які зазнали економіко-статистичного аналізу по всьому масиву регіонів України, показали слабкі зв'язки, здебільшого негативні. Зазначимо, що цитовані автори не вважають встановлені зв'язки причинно-наслідковими.

Теоретичні та емпіричні дослідження демонструють суперечливі процеси в реалізації функцій малого підприємництва на макро- та мезорівнях. Підстави для цього слід шукати не лише у функціях, які воно реалізує у відповідних системах національного та місцевого рівнів. Необхідно враховувати, що реалізація функцій малого бізнесу відбувається в різних умовах. По-перше, сам він є неоднорідним (представляє різні галузі господарства, має, незважаючи на загальні обмеження параметрів, різні масштаби). По-друге, він функціонує в різних просторово-функціональних підсистемах країни. По-третє, заходи підтримки малого бізнесу можуть значно різнитися по галузях і регіонах. В результаті цього взаємний вплив малого бізнесу та інших підсистем країни «усереднюється».

Досліджуючи особливості сучасної моделі підприємств малого і середнього бізнесу в Україні, Т.С. Смовженко, А.Я. Кузнєцова, З.К. Шмігельська вважають, що на успішність їх діяльності впливають такі особливості, як особливість життєвого циклу виробленого продукту; інтегрованість виробничого процесу; інноваційна активність у виробництві; частка доданої вартості в продукції; масштаб виробництва. Цими авторами також наголошується на тому, що успіх підприємства залежить також від наявності кваліфікованих кадрів [9, с. 37].

Наявність безлічі обставин, що сприяють або перешкоджають реалізації функцій малого бізнесу, обумовлює характер і рівень впливу малого підприємництва на функціональні і просторові підсистеми економіки. Відповідно, з точки зору управління його розвитком необхідна комплексна стратегія, що зачіпає багато сфер. Наприклад, здатність уряду проводити розумну макроекономічну політику, можливість зацікавлених сторін розвивати бізнес-середовище, в тому числі за допомогою спрощених нормативно-правових рамок, ефективного управління, доступного фінансування (пільгового кредитування), відповідної інфраструктури, відповідної освіти, здорової, кваліфікованої, адаптивної робочої сили разом з ефективними державними і приватними організаціями, а також здатність малого та середнього підприємництва впроваджувати конкурентні методики роботи та бізнес-стратегії.

Висновки. Узагальнення вищевикладеного дає змогу дійти таких висновків. Сутність малого підприємництва реалізується в сукупності виконуваних функцій. Теоретичні аспекти дослідження змісту малого підприємництва дають змогу виділити такі функції малого підприємництва.

1) Загальносистемні функції: задоволення потреб, схожих або неузгоджених на різних рівнях суспільства (особистому і суспільному); інституційна трансформація суспільства (створення умов для зміни інституційної структури суспільства, включаючи його соціальні групи, форми їх взаємозв'язків, способи впливу органів влади);

інституційна стабілізація (як різновид функції інституційної трансформації (нульовий вектор) малий бізнес, включаючи орієнтовані на ринок домогосподарства, стримує темпи соціального розширення суспільства); згладжування негативного впливу кризових процесів на рівень життя населення.

2) В ринковій підсистемі економіки йдеться про освоєння малих ринкових ніш, «ущільнення» відтворювальної структури економіки; компенсацію витрат ринкової економіки (безробіття, кон'юнктурних коливань, кризових явищ); виробництво суспільно визнаних товарів і послуг; активізацію трудових функцій підприємця; активізацію інноваційної діяльності підприємця; розширення ринку праці.

3) У підсистемі державного та місцевого самоврядування йдеться про формування об'єктів, що потребують виборчої державної підтримки відповідно до цілей і завдань соціально-економічного розвитку регіону; стимулювання конкурентних відносин; зміну внутрішньо корпоративного регулювання економічних процесів.

Реалізація функцій малого бізнесу відбувається в різних умовах. Так, він є неоднорідним (представляє різні галузі господарства, має, незважаючи на загальні обмеження параметрів, різні масштаби); функціонує в різних просторово-функціональних підсистемах країни; заходи підтримки малого бізнесу можуть значно різнитися по галузях і регіонах.

Таким чином, внаслідок просторових і функціональних особливостей малого бізнесу та умов його функціонування в регіонах країни його теоретично обґрунтовані функції мають різні вектори реалізації.

Список використаних джерел:

1. Бутенко А.І., Войнаренко М.П., Ляшенко В.І. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : монографія. Донецьк : НАН України, Інститут економіки промисловості, 2011. 326 с.
2. Варналій З.С. Державна регуляторна політика в сфері малого підприємництва : монографія. Київ : НАН України, Інститут економіки прогнозування, 2002. 104 с.
3. Газуда М.В., Волощук Н.Ю. Регіональний розвиток сфери малого підприємництва : монографія. Ужгород : ФОП Сабов А.М., 2019. 254 с.
4. Дрига С.Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки : монографія. Київ : НДІ економіки Міністерства економіки України ; ДКС центр, 2009. 359 с.
5. Козаченко Г.В., Воронкова А.Е., Медяник В.Ю. Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості : монографія. Київ : Лібра, 2003. 328 с.
6. Комарницький І.М. Регіональна політика організаційно-економічної підтримки малих підприємств : монографія. Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2003. 236 с.
7. Корнецький А.О. Формування та реалізація регіональної політики розвитку малого підприємництва : монографія. Дніпро : УМСФ, 2016. 140 с.
8. Мікловда В.П., Варцаба В.І., Пітюлич М.М. Регіональні механізми розвитку і підтримка малого підприємництва : монографія. Ужгород : Карпати, 2005. 152 с.
9. Смовженко Т.С., Кузнецова А.Я., Шмігельська З.К. Інноваційна діяльність малого і середнього бізнесу: основні засади управління : монографія. Київ : УБС НБУ, 2010. 198 с.
10. Краус К.М. Управління маркетингом малих торговельних підприємств : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2015. 226 с.
11. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. *Official Journal of the European Union*. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32003H0361> (дата звернення: 31.01.2022).
12. Promoting SMEs for development. *2nd OESD conference of ministers responsible for small and medium-sized enterprises (SMEs)*. Istanbul, 3-5 June 2004. P. 16.

References.

1. Butenko A.I., Voinarenko M.P., Liashenko V.I. (2011) *Modernizatsiia mekhanizmiv rozvytku maloho ta serednoho biznesu* [Modernization of mechanisms of small and medium business development]. Donetsk: NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. (in Ukrainian)

2. Varnalii Z.S. (2002) *Derzhavna rehuliatorna polityka v sferi maloho pidpriemnytstva* [State regulatory policy in the field of small business]. Kyiv: NAN Ukrainy, In-t ekon. prohozuv. (in Ukrainian)
 3. Hazuda M.V., Voloshchuk N.Iu. (2019) *Rehionalnyi rozvytok sfery maloho pidpriemnytstva* [Regional development of small business]. Uzhhorod: FOP Sabov A.M. (in Ukrainian)
 4. Dryha S.H. (2009) *Male pidpriemnytstvo Ukrainy: stanovlennia, mekhanizmy upravlinnia ta pidtrymky* [Small business of Ukraine: formation, mechanisms of management and support]. Kyiv: NDI ekonomiky M-va ekonomiky Ukrainy, DKS tsentr. (in Ukrainian)
 5. Kozachenko H.V., Voronkova A.E., Medianyuk V.Iu. (2003) *Malyy biznes: stiikist ta kompensatorni mozhlyvosti* [Small business: sustainability and compensatory opportunities]. Kyiv: Libra. (in Ukrainian)
 6. Komarnytskyi I.M. (2003) *Rehionalna polityka orhanizatsiino-ekonomichnoi pidtrymky malykh pidpriemstv* [Regional policy of organizational and economic support of small enterprises]. Lviv: Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy. (in Ukrainian)
 7. Kornetskyi A.O. (2016) *Formuvannia ta realizatsiia rehionalnoi polityky rozvytku maloho pidpriemnytstva* [Formation and implementation of regional policy for small business development]. Dnipro: UMSF. (in Ukrainian)
 8. Miklova V.P., Vartsaba V.I., Pitiulych M.M. (2005) *Rehionalni mekhanizmy rozvytku i pidtrymka maloho pidpriemnytstva* [Regional mechanisms of development and support of small business]. Uzhhorod: Karpaty. (in Ukrainian)
 9. Smovzhenko T.S., Kuznietsova A.Ia., Shmihelska Z.K. (2010) *Innovatsiina diialnist maloho i serednoho biznesu: osnovni zasady upravlinnia* [Innovative activity of small and medium business: basic principles of management]. Kyiv: UBS NBU. (in Ukrainian)
 10. Kraus K.M. (2015) *Upravlinnia marketynhom malykh torhovelykh pidpriemstv* [Marketing management of small businesses]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
 11. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. Official Journal of the European Union. Retrieved from: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32003H0361> (accessed 31 January 2022).
 12. Promoting SMEs for development (2004) 2nd OESD conference of ministers responsible for small and medium-sized enterprises (SMEs). Istanbul, 3-5 June 2004. P. 16 (in English)
-

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.14>

Матюха М.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри цифровізації та бізнес-консалтингу,
Київський національний університет технологій та дизайну
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7968-3777>

Matiykhа Mykola

Kyiv National University of Technologies and Design

ПОСТАНОВКА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ АУТСОРСИНГУ

STATEMENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN OUTSOURCING CONDITIONS

У статті висвітлено питання формування системи управлінського обліку в умовах застосування зовнішнього аутсорсингу. Встановлено, що хронологічна послідовність досліджень управлінського обліку свідчить про наявні відхилення теоретико-методологічного змісту, який орієнтований на міжнародну практику, від вітчизняної методики ведення оперативного та виробничого обліку. Новітні дослідження методики становлення та ведення управлінського обліку в умовах аутсорсингу показали, що найбільш актуальні проблеми пов'язані з визнанням на практиці необхідності ефективної організації управлінського обліку та, як наслідок, достовірним визначенням його предмета та об'єктів. Такий стан речей ускладнює теоретичне та практичне тлумачення мети та завдань ведення управлінського обліку в умовах аутсорсингу. Розширення предметної площини управлінського обліку в умовах аутсорсингу відбувається за рахунок включення інформації, що формується в рамках комплексних показників для прийняття управлінських рішень щодо оптимізації прийняття управлінських рішень, доведено наявність прямого зв'язку управлінського обліку з податковим щодо інформації про розмір податків структурних підрозділів, що формуються аутсорсинговою компанією, що підлягає обробленню у системі управлінського обліку. При цьому через функції управління управлінський облік на рівні структурних підрозділів підприємства забезпечує одноманітний підхід до визначення складу витрат, що належать до тих чи інших виробничих процесів під час планування та обліку, контролю. Істотний вплив на постановку управлінського обліку, як було зазначено, справляє функція управління, реалізована через створення в умовах аутсорсингу раціональної економічно-організаційної структури, що впливає на формування інформаційних потоків для ефективного управління економічними суб'єктами.

Ключові слова: управлінський облік, управлінська звітність, методи обліку, аутсорсинг, інформаційний ресурс.

The issues of formation of a system of managerial accounting under the use of external outsourcing are highlighted. It has been established that the chronological sequence of management accounting research indicates the existing rejection of theoretical and methodological content, which is focused on international practice from the domestic methodology of conducting operational and industrial accounting. The latest studies of the methodology of formation and management of managerial accounting in outsourcing conditions showed that the most relevant problems are associated with recognition in practice the need for an effective management accounting organization and, as a result, a reliable definition of its subject and objects. Such a state of affairs makes it difficult and practical interpretation of the goal and tasks of managerial accounting in outsourcing. Expansion of the subject plane of management accounting under the conditions of outsourcing is due to the in-

clusion of information formed within the framework of comprehensive indicators for the adoption of managerial decisions on optimization of managerial decisions, proved to have a direct management of managerial accounting with tax in the part of information on the size of taxes of structural units, which formed by an outsourcing company to be processed in the management accounting system. In this case, through the functions of management accounting at the level of structural divisions of the enterprise provides a monotonous approach in determining the composition of expenses belonging to one or another production processes during planning and accounting, control. In addition, there is a discussion nature of the issue related to the main approaches to the definition of information limits of management accounting, which is determined by the organizational and functional structure of enterprise management, especially for holding structures, preservation of commercial secrets, the use of individual methodological instruments based on the specifics of corporate structures in the holding. For this type of enterprise, a complex management structure is characteristic, where the key areas of increasing the efficiency of work becomes optimizing costs in the use of innovative technologies that are characterized by high response to changes in changes occurring. In order to create accounting policies for managerial accounting purposes, first of all, it is necessary to develop a procedure for systematizing information about the structure of expenditure, amounts of income and the formation of financial results in individual areas of activity, taking into account the enlarged types of works (services), activities, articles, types of expenses, tariff components. The purpose of developing an optimal management decision. It is important to ensure the process of informing interested users by developing relevant internal reporting, which acts as a feedback. Significant influence on managerial accounting, as indicated there is a management function implemented through the creation of a rational economic-organizational structure in the context of outsourcing, which affects the formation of information flows for effective management of economic entities.

Key words: management accounting, management reporting, accounting methods, outsourcing, information resource.

Постановка проблеми. Порядок систематизації інформації в управлінському обліку пов'язаний з великою кількістю невирішених питань, які пов'язані не лише з методикою ведення управлінського обліку, але й з визначенням його предметного змісту, що згодом впливає на сучасне формування методичного облікового забезпечення. Становлення теоретичної бази дослідження управлінського обліку на вітчизняному рівні традиційно ґрунтується на дослідженнях, пов'язаних із розробленням прикладного оперативного та виробничого обліку. Водночас законодавством передбачено можливу передачу облікових функцій підприємства сторонній особі, тобто фактично відбувається передача обов'язків, що покладаються на бухгалтерію підприємства, спеціалізованій компанії щодо забезпечення обліку на умовах аутсорсингу. Аутсорсинг (від англ. "outsourcing", дослівно «використання чужих ресурсів») означає передачу на договірній основі традиційних функцій підприємства зовнішнім виконавцям, що спеціалізуються на відповідних видах діяльності.

Такий стан речей зумовлює перегляд системи організації та методики формування, передачі та використання облікової інформації, оскільки для прийняття тактичних і стратегічних управлінських рішень важливо мати правильні і своєчасно візуалізовані дані, які підлягають моніторингу щодо результативності функціонування підприємства, його податкового навантаження у розрізі структурних підрозділів суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформаційне забезпечення управління підприємством визначається високим рівнем розвитку фундаментальних досліджень. У цьому напрямі відомі роботи таких учених, як С.Ф. Голов [1], С.І. Головацька [2], Н.Й. Радіонова [3], М.І. Скрипник [4], які створюють теоретичну базу для проведення подальших досліджень задля забезпечення методичної бази, що сприяє найбільш ефективному прийняттю рішень на основі даних управлінського обліку.

Формулювання цілей статті. Не применшуючи внесок наявних напрацювань із питань теоретичного розвитку обліку та формування звітності, зазначаємо, що залишаються не вирішеними й потребують подальшого дослідження питання управління інформаційними ресурсами підприємства в умовах застосування аутсорсингу, проблеми організаційного та методичного забезпечення користувачів інформації.

Виклад основного матеріалу. Одним із затребуваних та поширених видів аутсорсингу є ведення бухгалтерського, податкового, управлінського обліку та складання звітності в повному обсязі або передача аутсорсеру окремих функцій, наприклад, розрахунку заробітної плати, ПДФО, обов'язкових внесків у позабюджетні фонди, складання звітності з МСФЗ, податкове консультування.

Хронологічна послідовність досліджень управлінського обліку свідчить про наявність відхилення теоретико-методологічного змісту, який орієнтований на міжнародну практику, від вітчизняної методики ведення оперативного та виробничого обліку. Новітні дослідження методики становлення та ведення управлінського обліку в умовах аутсорсингу показали, що найбільш актуальні проблеми пов'язані з визнанням на практиці необхідності ефективної організації управлінського обліку та, як наслідок, достовірним визначенням його предмета та об'єктів. Такий стан речей ускладнює теоретичне та практичне плумачення мети та завдань ведення управлінського обліку в умовах аутсорсингу.

Відповідно до проведених досліджень, що базуються на ринкових потребах підприємницьких структур у галузі управлінського обліку в сучасних умовах розвитку аутсорсингових відносин, межі сфери його застосування досі недостатньо чітко визначені, а саме економічна сутність, місце у системі управління, предмет та об'єкти управлінського обліку.

Формування предметної сфери управлінського обліку у таких умовах здійснюється у таких двох площинах, наповнення яких взаємопов'язане зі специфікою розуміння постановки управлінського обліку:

- за зовнішніми нормами: або на нормативному рівні, який має обмеження щодо регульованих об'єктів обліку, наприклад, у США та Франції; або на рівні створення громадських установ, у яких здійснюється добровільна сертифікація обліковців із постановки та ведення управлінського обліку;

- за внутрішніми корпоративними стандартами суб'єктів господарювання.

Дослідження нормативних джерел [5] свідчить про те, що організація та методика управлінського обліку не входять до законодавчого регулювання. Проте наявні окремі нормативні акти щодо регулювання обліку витрат підприємств, їх класифікації, формування та порядку відображення інформації у звітності, а також використання окремих методів калькулювання собівартості продукції (послуг, робіт). Вітчизняний рівень запровадження управлінського обліку передбачає процес ідентифікації, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та подання фінансової та виробничої інформації, на підставі якої керівництвом підприємства приймаються оперативні та стратегічні рішення. Ця характеристика управлінського обліку заснована на міжнародних стандартах формування показників фінансової звітності. Вітчизняні підприємства за аналогією із світовим досвідом визначають управлінський облік, акцентуючи увагу на ідентифікації, формуванні, процесі накопичення та передачі інформації. З іншого боку, до предмета управлінського обліку відносять проведення аналізу (оброблення) облікових даних, здійснення підготовки, проведення інтеграційних робіт, що справляють вплив на формування показників фінансової звітності, задля планування, оцінювання та контролю виробничої діяльності, а також визначення ефективності використання ресурсів. Слід зазначити, що у вітчизняній економічній літературі існує безліч дискусійних точок зору, які можна поділити на широке та вузьке розуміння предмета управлінського обліку.

Постановка системи управлінського обліку в умовах аутсорсингу визначає властиву специфіку, що виявляється у таких якісних характеристиках облікових даних суб'єкта економічної діяльності:

- орієнтація на запити внутрішніх користувачів, що виконують обов'язки в процесі закупівлі, виробництва, продажу продукції (робіт, послуг);

- організація основної та допоміжної діяльності за власною ініціативою;

- виявлення, систематизація та класифікація відхилень від ключових індикаторів діяльності;

- факти не обов'язкового документального обґрунтування господарського життя;
- спрямованість на рішення управлінських завдань, пов'язаних із формуванням різноманітної асортиментної лінійки продуктів (робіт, послуг) із визначенням граничної суми витрат під час виробництва та її реалізації;
- максимальна оперативність прийняття рішень;
- необхідність визначення не тільки фактичних величин, структурних показників, що враховуються, а також їх похідних розрахункових, планових та прогнозних величин;
- застосування грошово-натуральних вимірників, вимірників часових витрат, показників трудомісткості;
- задоволення вільної інтерпретації вибору структури витрат.

Крім того, мають дискусійний характер питання, пов'язані з основними підходами до визначення інформаційних меж управлінського обліку, що обумовлюється організаційно-функціональною структурою управління підприємств, особливо для холдингових структур, збереженням комерційної таємниці, застосуванням індивідуальних методичних інструментів, заснованих на специфіці діяльності корпоративних структур у холдингу. Для таких підприємств характерна складна управлінська структура, де ключовими напрямками підвищення ефективності роботи стає оптимізація витрат в умовах використання інноваційних технологій, які характеризуються високою оперативністю реагування на зміни, що відбуваються. При цьому, як показали дослідження заявленої проблематики, важливими етапами постановки управлінського обліку у таких структурах є такі.

1) Розроблення оптимального класифікатора статей управлінського обліку витрат, що забезпечує уніфікацію управлінського та бухгалтерського обліку витрат та управлінської звітності, у тому числі бюджетних форм. З огляду на те, що формування Звіту про фінансові результати стосовно витрат здійснюється в аналітичному розрізі за видами діяльності, а вид діяльності є аналітичною статтею витрат, під час побудови управлінського обліку необхідно враховувати забезпечення сумісності даних управлінського та бухгалтерського обліку не лише на рівні закриття періоду, але й на кожному рівні розподілу витрат (дирекція, філія, підприємство загалом).

2) Створення та супровід системи ведення нормативно-довідкової інформації, яка забезпечує контроль цілісності та логічної відповідності даних різних інформаційних довідників.

3) Забезпечення відповідності облікової системи витрат по структурних підрозділах.

4) Формування оперативної управлінської звітності підприємства за галузевими службами та функціональними вертикалями.

Все це дасть змогу забезпечити інформаційну прозорість у сфері прийняття ефективних управлінських рішень щодо ціноутворення для мінімізації експлуатаційних витрат, знизити податкове навантаження. Під час аутсорсингу управлінський облік має забезпечувати параметри положення облікової політики підприємства як щодо сегментів структурних одиниць, так і щодо видів діяльності. Під час вирішення питань постановки управлінського обліку необхідно врахувати такі питання:

- створення оперативної та раціональної інтегрованої вертикальної системи управління з організації обліку (бухгалтерського, податкового, управлінського) з подальшим формуванням як зовнішньої, так і внутрішньої звітності;

- розмежування рівнів відповідальності між структурними одиницями та безпосередньо центрами відповідальності на їх різних рівнях під час створення та оброблення первинних документів, облікових реєстрів та форм звітності;

- організація єдиного інформаційного простору з підвищенням ефективності сучасних облікових технологій, що впроваджуються (зокрема, використовується задля підвищення оперативності оброблення первинної облікової інформації, впровадження для кожного структурного підрозділу єдиної корпоративної автоматизованої системи управління фінансами та ресурсами);

- підвищення достовірності зведеної бухгалтерської звітності, що складається за правилами вітчизняних та міжнародних стандартів обліку та звітності;

- спрощення та прискорення інтеграції створюваних нових пов'язаних осіб у функціонуючу не тільки управлінську структуру, але й облікову структуру;
- підвищення гнучкості обліково-аналітичних функцій;
- організація ефективної системи внутрішнього контролю;
- підтримання високого рівня професіоналізму управлінського персоналу структурних одиниць шляхом проведення щорічної переатестації чи підвищення кваліфікації працівників підприємства.

У зв'язку зі створенням організаційної вертикальної структури виникає потреба у формуванні облікової політики задля управлінського обліку, оскільки ці структури можуть застосовувати різні методики щодо його ведення. Задля створення облікової політики для досягнення цілей управлінського обліку насамперед необхідно розробити порядок систематизації інформації про структуру витрат, сум доходів та формування фінансових результатів за окремими сферами діяльності з огляду на укрупнені види робіт (послуг), види діяльності, статті, види витрат, тарифні складові частини для вироблення оптимального управлінського рішення. При цьому важливо забезпечити процес інформування зацікавлених користувачів шляхом розроблення відповідної внутрішньої звітності, яка виконує роль зворотного зв'язку. Визначаючи процес зворотного зв'язку, виявляємо, що функції управління (планування, організація, оперативне регулювання, контроль) реалізуються через процес калькулювання у розрізі видів діяльності, що встановлюються підрозділами підприємства; процес формування бюджетів на всіх рівнях філій у розрізі видів діяльності; процес зіставлення витрат і доходів, планових та фактичних показників у розрізі видів діяльності; процес визначення фінансових результатів та рентабельності у розрізі видів діяльності.

Під час використання аутсорсингу функції управління реалізуються в системі управлінського обліку шляхом прямого та зворотного зв'язку. Управлінський облік має прямий зв'язок не лише з бухгалтерським та статистичним обліком для управління діяльністю економічного суб'єкта, але й з податковим обліком, оскільки податки та збори є витратами, які є предметом управлінського обліку та підлягають оптимізації та мінімізації, відображенню у бюджетах (операційному бюджеті та бюджеті руху грошових коштів), включенню до бізнесу-плану реалізації стратегічної мети підприємства.

Одержувана у межах цих видів обліку інформація систематизується у показниках управлінської звітності, що надають представники аутсорсингової компанії. За таких умов зв'язок управлінського обліку з функціями управління дає можливість визначити його методи, що залежать від функцій управління, а саме методи фінансового та управлінського обліку, методи бюджетування, методи аналізу, контролю та оперативного управління.

Щодо використання елементів методів фінансового, управлінського та податкового обліку, то до них слід віднести такі:

- первинний облік витрат та доходів у розрізі видів діяльності та тарифів як самого підприємства, так і його структурних підрозділів;
- калькулювання видів діяльності підприємства, укрупнених видів робіт та тарифів;
- угруповання та реєстрація витрат у розрізі видів діяльності підприємства, його територіальних та структурних підрозділів, функціональних філій, а також витрат на види робіт (послуг) та інших витрат у розрізі тарифів;
- формування внутрішньої закритої звітності про витрати у розрізі видів діяльності підприємства, його територіальних та структурних підрозділів, функціональних філій, а також про витрати за видами діяльності та інших витрат у розрізі тарифів;
- угруповання та реєстрація доходів від перевезень за їх видами, тарифами, видами діяльності всього підприємства та його територіальних та функціональних філій, структурних підрозділів;
- формування внутрішньої закритої звітності про доходи у розрізі видів діяльності підприємства, його територіальних та структурних підрозділів, функціональних філій, а також про доходи за видами перевезень та інші доходи в розрізі тарифів;

– формування внутрішньої закритої звітності про фінансові результати за видами діяльності.

Нині процес взаємопроникнення інформації, що формується в результаті реалізації різних функцій управління, розглядається на рівні обліково-контрольного забезпечення управління.

Висновки. Таким чином, розширення предметної площини управлінського обліку в умовах аутсорсингу відбувається за рахунок включення інформації, що формується в рамках комплексних показників для прийняття управлінських рішень щодо оптимізації прийняття управлінських рішень, доведено наявність прямого зв'язку управлінського обліку з податковим щодо інформації про розмір податків структурних підрозділів, що формується аутсорсинговою компанією, що підлягає обробленню у системі управлінського обліку. При цьому через функції управління управлінський облік на рівні структурних підрозділів підприємства забезпечує одноманітний підхід до визначення складу витрат, що належать до тих чи інших виробничих процесів під час планування та обліку, контролю. Істотний вплив на постановку управлінського обліку, як було зазначено, справляє функція управління, реалізована через створення в умовах аутсорсингу раціональної економічно-організаційної структури, що впливає на формування інформаційних потоків для ефективного управління економічними суб'єктами.

Список використаних джерел:

1. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2018. 534 с.
2. Головацька С.І., Куцик П.О. Теоретико-методичні засади обліково-інформаційного забезпечення стратегічного управління витратами. *Підприємництво і торгівля* : збірник наукових праць / редакц. кол.: П.О. Куцик, В.В. Алопій, Б.Б. Семак та ін. Вип. 25. Львів : вид-во ЛТЕУ, 2019. С. 25–33.
3. Скрипник М.І., Матюха М.М. Проблеми візуалізації бухгалтерських даних з метою проведення фінансового аналізу. *Проблеми інтеграції освіти, науки та бізнесу в умовах глобалізації* : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 8 жовтня 2021 року. Київ : КНУТД, 2021. С. 81–82.
4. Радіонова Н.Й. Управління затратами підприємства у кризових умовах господарювання. *Фінансове забезпечення розвитку суб'єктів підприємництва реального сектору економіки* : колективна монографія / за заг. ред. В.П. Ільчука. Чернігів : ЧНТУ, 2017. С. 99–108.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

References:

1. Gholov S.F. (2018) *Upravlinsjkyj oblik: pidruchnyk* [Center for Educational Literature]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, p. 534.
2. Gholovacjka S.I., Kucyk P.O. (2019) *Teoretyko-metodychni zasady oblikovo-informacijnogho zabezpečennja strategichnogho upravlinnja vytratamy* [Entrepreneurship and trade: collection of scientific works]. Lviv: vyd-vo LTEU, vol. 25, pp. 25–33.
3. Skrypnyk M.I., Matjukha M.M. (2021) *Problemy vizualizaciji bukhghaltersjkykh danykh z metoju provedennja finansovogho analizu* [Materials of the III International Scientific and Practical Conference “Problems of Integration of Education, Science and Business in Globalization”]. Kyiv: KNUUD, pp. 81–82.
4. Radionova N.J. (2017) *Upravlinnja zatratamy pidpryjemstva u kryzovykh umovakh ghospodarjuvannja* [Financial support for the development of entrepreneurship of the real sector of the economy: collective monograph]. Chernigov: CMNTU, pp. 99–108.
5. *Pro bukhghaltersjkyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukrajinі: Zakon Ukrajinjy vid 16.07.1999 roku № 996-XIV (v redakciji vid 01.07.2018) / Verkhovna Rada of Ukraine*. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/Laws/show/996-14>

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.86

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.15>

Bilousova Tetiana

Senior Lecturer,

Department of Management and Information Technologies,

Kherson State Agrarian and Economic University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6982-8960>

Білоусова Т.П.

Херсонський державний аграрно-економічний університет

MATHEMATICAL MODELING OF THE MARKET OF THREE GOODS IN TERMS OF SUPPLY LAG

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ТРЬОХ ТОВАРІВ В УМОВАХ ЛАГА ПОСТАЧАННЯ

The mathematical model of the free market of three goods in the conditions of supply lag in the interval of discrete time with market parameters, demand vector and initial conditions is considered. The results of simulation modeling of the market of 3 goods with the values of parameters and initial conditions are obtained. Graphs of the optimal dynamics of prices of three competing goods, graphs of the dynamics of demand for the three competing goods at the optimal dynamics of prices are analyzed. Graphically presents the dynamics of additional supplies of three competing products, the order of which was made τ steps earlier in forecasting at time t optimal prices. It was found that during the initial time interval the balances of unsold goods accumulate, the market is overstocked, so at the end of the interval orders for goods are terminated. The dynamics of the optimal allowable total deliveries of goods to the market and the graphs of the dynamics of sales of goods are presented and analyzed. The dynamics of the maximum allowable profit of the seller is obtained.

Key words: mathematical model, demand function, supply function, equilibrium, delivery lag, initial conditions.

У роботі досліджено граничні (потенційні) можливості отримання максимального сукупного доходу продавця на вільному ринку трьох товарів із подальшим синтезом оптимальної детермінованої стратегії постачання товару на ринок. Ринковий процес складається з багатьох актів обміну товарами та послугами, у яких беруть участь продавець, на стороні якого є пропозиція товару, і покупець, представлений попитом на товар. Розглянуто математичну модель вільного ринку трьох товарів в умовах лага постачання на інтервалу дискретного часу з параметрами ринку, вектором попиту та початковими умовами. За допомогою математичної моделі отримано результати імітаційного моделювання ринку трьох товарів зі значеннями параметрів та початкових умов. Представлено графік оптимальної динаміки цін трьох конкуруючих товарів, початкові ціни двох з яких (1-го та 2-го) нижчі за рівноважні, а третього – вищі за рівноважну. Згодом ціни всіх трьох товарів наближаються до асимптотично рівноважних значень (до точки спокою). Також представлено графік динаміки попиту на розглянуту трійку конкуруючих товарів за оптимальної динаміці цін. Це один із результатів впливу один на одного конкуруючих товарів. Продемонстровано графіки динаміки додаткових постачань трійки конкуруючих товарів, замовлення яких зроблено τ кроками раніше під час прогнозування на момент часу

t оптимальних цін. Виявлено, що протягом початкового інтервалу часу накопичуються залишки непроданих товарів, ринок затоварюється, тому наприкінці інтервалу замовлення товарів припиняються. Проаналізовано представлену динаміку оптимальних допустимих сумарних залишків та замовлень постачання товарів ринку та графіки динаміки продажів товарів. Отримано динаміку максимально допустимого прибутку продавця з огляду на оптимальну стратегію постачання товарів на ринок, ринок автоматично виходить зі стану кризи, викликаного порушенням його рівноваги, і переходить до рівноважного руху, асимптотичної рівноваги, що забезпечує максимальний прибуток продавця та повне задоволення споживчого попиту. Імітаційне моделювання ринку трьох товарів проілюструвало деякі основні закономірності взаємодії товарів на ринку майже вільної конкуренції.

Ключові слова: математична модель, функція попиту, функція пропозиції, рівновага, лаг поставок, початкові умови.

Formulation of the problem. The application of mathematical modeling in economics allows to make deeper quantitative economic analysis, expand the field of economic information, and make more efficient economic calculations. The mathematical model differs in nature from the original, but the study of the properties of the original using the mathematical model is more convenient, cheaper and less time consuming. The application of the method of mathematical modeling in economics is an objective stage of its development, associated with the existence of stable quantitative patterns and the possibility of a formalized description of many, though not all, economic processes.

Analysis of recent research and publications. Building a market model, modeling and forecasting its development is one of the most important problems of the economy. Most market models were built on the principle of establishing a competitive balance, the existence of which was stated in the work of Walras [1]. The mathematical substantiation of the Walras hypothesis was performed in the 1950s in the works of Arrow-Debre [2], Mackenzie, Gale, Nicaida. Further work was carried out to improve the models and their generalization in the monographs of Morishima, Nikaido, Lancaster and other modern authors [3; 4]. These market models struck a balance between supply and demand, but could not be a market model, as they, firstly, lacked competition between producers and consumers, and secondly, did not reflect the focus of market participants (producers and consumers), which is the basis of competition [5–7]. Imbalance characterizes a market that is not in equilibrium [8]. Imbalance can occur for a very short time or over a long period of time.

Formulation of the goals of the article. The market model reflects the balance between supply and demand, taking into account each market participant. A mathematical model has been built, which, along with the balance sheet, can reflect the purposefulness of each market participant [9]. Methods for solving a vector problem based on the normalization of criteria and the principle of guaranteed results have been developed [10–12]. In a competitive market with a large number of buyers and sellers, we use the method of search to determine the equilibrium price, excluding prices at which there is a surplus or shortage of product. It is necessary to investigate the behavior of the mathematical model in the case of three products, to analyze the results.

Presenting main material. Consider the example of the market $n = 3$ goods with a supply lag $\tau = 10$ at a discrete time interval from $t = -\tau$ до $t = T = 1000$ according to market parameters:

$$R = \begin{pmatrix} 50 & 0 & 0 \\ 0 & 50 & 0 \\ 0 & 0 & 50 \end{pmatrix}, P_1 = \begin{pmatrix} 3 \\ 2 \\ 1 \end{pmatrix}, P_2 = \begin{pmatrix} 0,3 \\ 0,2 \\ 0,1 \end{pmatrix}; \quad (1)$$

demand vector parameters:

$$Q_m = \begin{pmatrix} 8 \\ 4 \\ 2 \end{pmatrix}, A = \begin{pmatrix} 0,8 & -0,2 & -0,1 \\ -0,4 & 0,4 & -0,1 \\ -0,2 & -0,1 & 0,3 \end{pmatrix}; \quad (2)$$

all products are competing because all non-diagonal elements of matrix A are non-negative) and initial conditions:

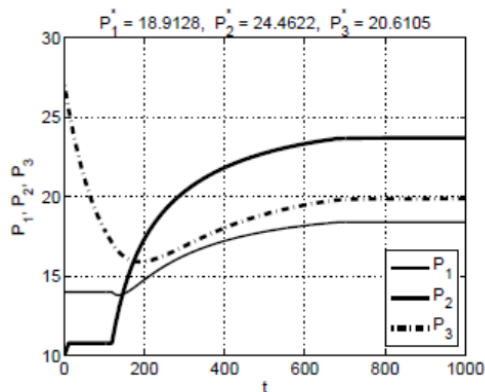
$$P(0) = P_0 = \begin{pmatrix} 14 \\ 10 \\ 27 \end{pmatrix}, \quad Q^o(0) = \begin{pmatrix} 2 \\ 1 \\ 0 \end{pmatrix}. \quad (3)$$

The main diagonal minors of the matrix A are positive:

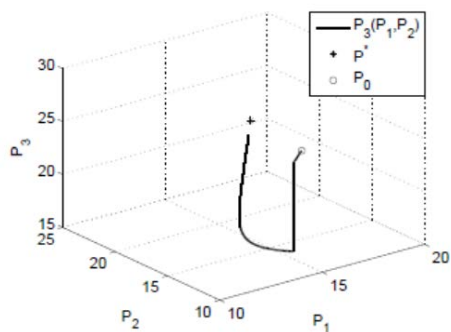
$$\det(0,8) = 0,8 > 0, \quad \det \begin{pmatrix} 0,8 & -0,2 \\ -0,4 & 0,4 \end{pmatrix} = 0,24 > 0, \quad \det \begin{pmatrix} 0,8 & -0,2 & -0,1 \\ -0,4 & 0,4 & -0,1 \\ -0,2 & -0,1 & 0,3 \end{pmatrix} = \det(A) = 0,048 > 0.$$

Thus, the matrix A is positive. Then the matrices $A + A^T$ та $A + A^T + R$ – positively defined, and accordingly there is an optimal equilibrium state of the market. In the picture 1–13 the results of simulation modeling of the market of 3 goods with the values of parameters and initial conditions in example are given. In the picture 1, 2 graphs of the optimal dynamics of prices of three competing goods are presented, the initial prices of two of which (1st and 2nd) are lower than equilibrium, and the third - higher than equilibrium. The graphs show that over time, the prices of all three goods are approaching asymptotically equilibrium values (to rest) P^* .

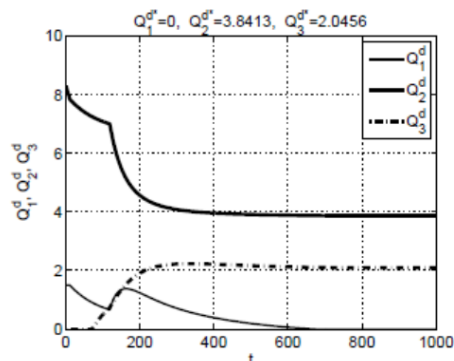
In the picture 3, 4 graphs of dynamics of demand for the considered three competing goods at optimum dynamics of prices are presented. It can be seen that stable asymptotic



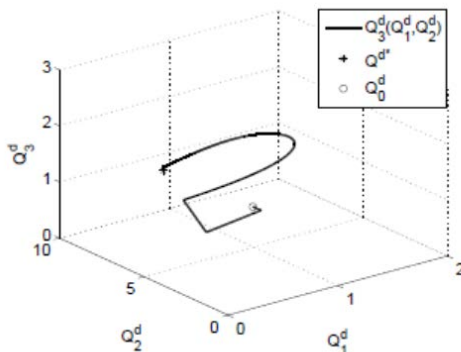
Drawing 1. Prices dynamics



Drawing 2. Phase trajectory of prices



Drawing 3. Dynamics of demand



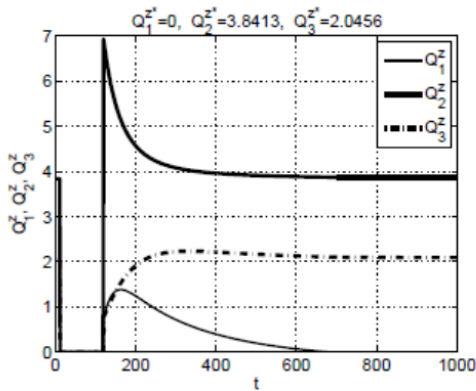
Drawing 4. Phase trajectory of demand

demand is achieved for the 2nd and 3rd commodities, while for the 1st commodity the demand asymptotically decreases to zero. This is one of the results of the influence of competing products on each other.

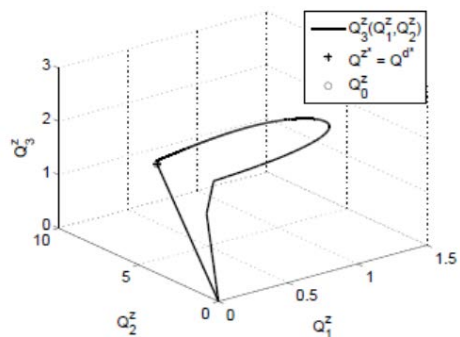
In the picture 5, 6 graphs of the dynamics of additional supplies of the analyzed three competing products are presented, whose order is made τ steps earlier when forecasting at time t optimal prices. The graphs show, that during the initial period of time from 0 to $\tau = 10$ the market receives standing orders made on the previous equilibrium interval of the market. As can be seen from the figure 7, 8 during this initial interval, the balance of unsold goods accumulates, the market is overstocked, so that at the end of this interval, orders for goods cease. Accumulated balances are sold off for a long time until there is a shortage of goods. The volume of orders increases sharply for the 2nd product and gradually increases for the 1st and 3rd products. The market begins an equilibrium movement to asymptotic equilibrium, in which demand for the first commodity falls to 0. Therefore, orders for this product at some point in time begin to decline and reach 0. Orders for the 2nd and 3rd goods reach a stationary level, which ensures asymptotic market equilibrium.

On the graphs of the figure 9, 10 the dynamics of the optimal allowable total (balances plus orders) supply of market goods is presented.

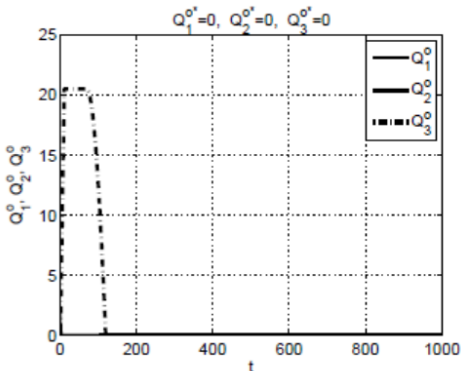
In the picture 11, 12 graphs of the dynamics of sales of goods are presented. It is clear that there is a certain time interval in which sales fall to zero. This happens when the 1st and 2nd goods, which are in effective demand, are not on the market due to market imbalances, and the



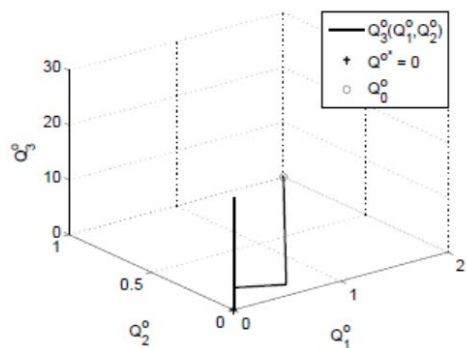
Drawing 5. Dynamics of orders



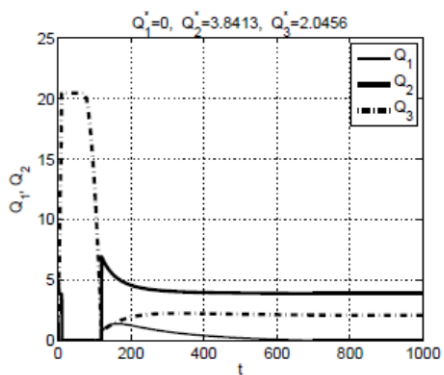
Drawing 6. Phase trajectory of orders



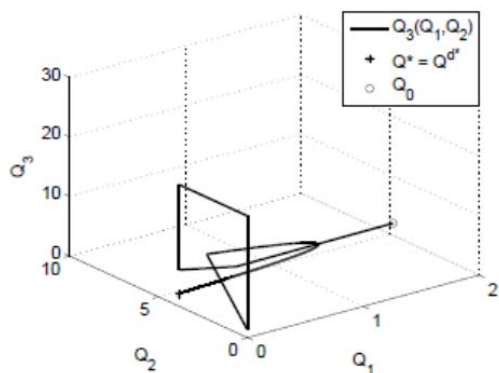
Drawing 7. Dynamics of balances



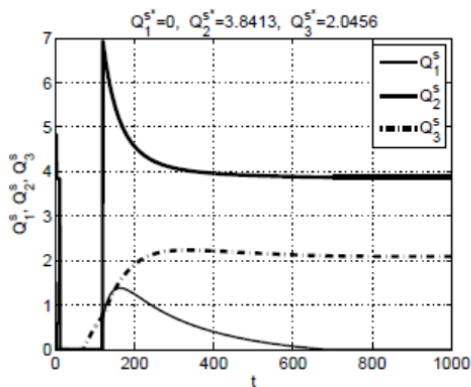
Drawing 8. Phase trajectory of residues



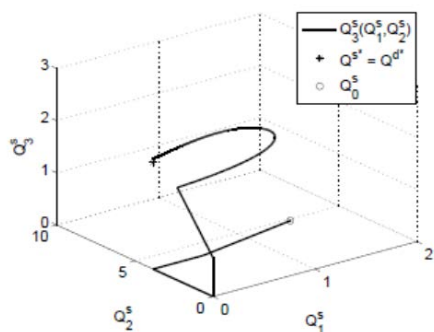
Drawing 9. Dynamics of supply



Drawing 10. Phase trajectory of supply



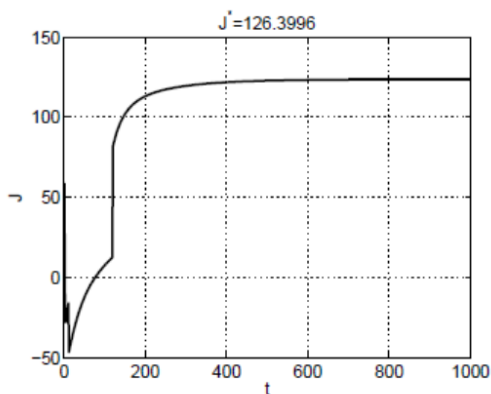
Drawing 11. Sales dynamics



Drawing 12. Phase trajectory of sales

3rd product for the same reason is so expensive that it becomes “out of pocket” buyers. Then the sales dynamics is restored, gradually approaching the asymptotically optimal level Q^s .

Eventually, in the picture 13 the dynamics of the maximum allowable profit of the seller is presented. It can be seen that as a result of bringing the market out of equilibrium, the



Drawing 13. Profit dynamics

total (for all goods) seller's profit falls to a negative value (losses exceed revenue), and by no means can the seller quickly restore the state of market profitability due to the restraining influence of three factors: limited effective customer demand, lag in the supply of goods and market inertia. Gradually, based on the optimal strategy of supplying goods to the market, the market automatically emerges from a state of crisis caused by its imbalance, and moves to equilibrium, to asymptotic equilibrium, which provides maximum profit for the seller and consumer demand.

Conclusions. The example of simulation modeling of the market of 3 goods illustrates some basic laws of interaction of goods in the market of almost free competition. "Almost", because the penalty component of the target function, which gives the market inertia, is an external factor that restricts free competition.

References:

1. Walras L. (1874) Elements d'Economie Politique Pure. Revue de Théologie et de Philosophie et Compte-rendu des Principales Publications Scientifiques, 7, 628–632. Retrieved from: https://www.jstor.org/stable/44346456?seq=1#metadata_info_tab_contents
2. Arrow K.J., Debreu G. (1954) Existence of equilibrium for a competitive economy. *Econometrica*, 22, 3, 265–290.
3. Kozak Yu.H., Matskul V.M. (2017) Matematychni metody ta modeli dlia mahistriv z ekonomiky. Praktychni zastosuvannia: navch. posib. [Mathematical Methods and Models for Masters in Economics. Practical Applications: a textbook]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury.
4. Bilousova T.P., Li V.E. (2021) Matematychni modeliuvannia rivnovahy funktsii popytu ta propozytsii [Mathematical Modeling of the Balance of Supply and Demand Functions]. *Suchasna molod v sviti informatsiinykh tekhnolohii: materialy II Vseukr. nauk.-prakt. internet-konf. molodykh vchenykh ta zdobuvachiv vyshchoi osvity, prysviachenoi Dniu nauky* (Kherson, 14 May, 2021). Kherson: Knyzhkove vydavnytstvo FOP Vyshemyrskyy V.S., pp. 152–155.
5. Poddubnyi V.V., Romanovich O.V. (2011) Ryinok s fiksirovannoy liniy sprosa kak optimalnaya sistema. [Market with a Fixed Demand Line as an Optimal System]. *FAMET'2011: Trudy H Mezhdunarodnoy konferentsii*. (Krasnoyarsk, 23-24 April, 2011). Krasnoyarsk: KGTEI – SFU, pp. 318–323.
6. Poddubnyi V.V., Romanovich O.V. (2011) Restriktivnaya dinamicheskaya model inertsiionnogo ryinka s optimalnoy postavkoy tovara na ryinok v usloviyah zapazdyvaniya [Restrictive Dynamic Model of an Inertial Market with Optimal Delivery of Goods to the Market in Lagging Conditions]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*. UVTI, 4(17), 16–24.
7. Debela I.M. (2011) Ekonomiko-matematychni modeliuvannia: navchalnyi posibnyk. [Economic and Mathematical Modeling: a textbook]. Kherson: Khersonska miska drukarnia. (in Ukrainian)
8. O'Sullivan A., Sheffrin S.M. (2003) Economics: Principles in Action. Upper Saddle River, New Jersey 07458: Pearson Prentice Hall, p. 550. ISBN 0-13-063085-3
9. Bilousova T.P. (2021) Matematychna model optimalnogo rynku [Mathematical model of the optimal market]. *Taurian Scientific Bulletin. Series: Economics*, vol. 8, pp. 70–75.
10. Bilousova T.P. (2021) Matematychna model optimalnogo rynku odnogo tovaru. [Mathematical model of the optimal market of one goods]. *Taurian Scientific Bulletin. Series: Economics*, vol. 9, pp. 101–108.
11. Bilousova T.P. (2021) Matematychna model optimalnogo rynku bahatokh tovariv [Mathematical model of the optimal market of many goods]. *Taurian Scientific Bulletin. Series: Economics*, vol. 9, pp. 135–142.
12. Dymova H.O. (2020) Metody i modeli uporyadkuvannya eksperymental'noyi informatsiyi dlya identyfikatsiyi i prohnozuvannya stanu bezpererivnykh protsesiv: monohrafiya [Methods and models for ordering experimental information for identifying and predicting the state of continuous processes]. Kherson: Publishing house FOP Vyshemyrskyy V.S. (in Ukrainian)

УДК 519.862.6

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.16>**Дебела І.М.**

кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
Херсонський державний аграрно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7990-4202>

Debela Iryna

Kherson State Agrarian and Economic University

КЛАСИФІКАЦІЯ СТАНІВ СИСТЕМИ ЗА ВЕКТОРОМ ПАРАМЕТРІВ

CLASSIFICATION OF SYSTEM STATES BY VECTOR PARAMETERS

У статті описано аналітичний алгоритм класифікації станів складної системи, ідентифікованих за вектором параметрів. Алгоритм визначення стану складної системи ґрунтується на принципах дискримінантного аналізу. Множина класів системи розглядається як сукупність багатовимірних випадкових величин, визначених з точністю до значень параметрів. Основою застосування дискримінантного аналізу є припущення про нормальний розподіл багатовимірної випадкової величини, а саме вектору параметрів стану системи. Ризики класифікації оцінюються за Байєсовим вирішуючим правилом, одним із проміжних результатів якого є визначення статистичних оцінок апіорних імовірностей належності досліджуваної системи до кожного класу. Отримані оцінки використовуються в задачах оптимізації прийняття рішення в умовах потенційних економічних ризиків. Байєсовський підхід – це не новий алгоритм оптимальної класифікації, але його застосування до прикладних задач моделювання вимагає аналітичної адаптації.

Ключові слова: дискримінантний аналіз, вектор параметрів, аналітична модель, ризик, система, класифікація станів.

The aim of the article is to study the algorithms for classifying the states of the modeled economic system according to the vector of parameters. The economy is seen as an emergent system for which the general principles of existence and development of complex systems are valid. It is the property of emergence that can cause the structural heterogeneity of the mathematical model of the system, which in turn is the result of abrupt changes in parameters, uncertainty of the functional relationship between exogenous and endogenous model variables. The adequacy of mathematical models of such problems is determined primarily by the presence of structured input information – numerical, probabilistic, descriptive estimates of the interaction of exogenous and endogenous factors of different nature, which can be formalized mathematically as model parameters. An analytical algorithm for classifying the states of a complex system identified by a vector of parameters is described. The algorithm for determining the state of a complex system is based on the principles of discriminant analysis. The set of system classes is considered as a set of multidimensional random variables determined to the nearest parameter values. The basis for the application of discriminant analysis is the assumption of a normal distribution of a multidimensional random variable – a vector of system state parameters. In practical calculations, the classification error is interpreted as the average classification error, which can be represented as a matrix of losses (fines, risks), due to incorrect classification of the system. The average value of the classification error can be determined by the Bayesian decision rule, one of the intermediate results of which is to determine statistical estimates of a priori probabilities of belonging of the studied system to each class. The obtained estimates are used in the tasks of optimizing decision-making in conditions of potential economic risks. The Bayesian approach is not a new algorithm for optimal classification, but its application to applied modeling problems requires analytical adaptation.

Key words: discriminant analysis, vector of parameters, analytical model, risk, system, classification of states.

Постановка проблеми. Економіка як об'єкт моделювання може розглядатися як система, для якої справедливі загальні принципи існування та розвитку складних систем. Характеристичною особливістю економіки як складної системи є властивість емерджентності [1]. Саме ця особливість може бути причиною структурної неоднорідності математичної моделі системи, яка є наслідком різких стрибкоподібних змін параметрів, невизначеності типу функціонального зв'язку між екзогенними та ендогенними ознаками – характеристичними змінними моделі. Адекватність математичних моделей таких задач визначається насамперед наявністю структурованої вхідної інформації, а саме числових, імовірнісних, описових оцінок взаємодії екзогенних та ендогенних факторів різної природи, що можуть бути формалізовані математично як параметри моделі. Обґрунтованість, статистична значимість, можливість формалізації вхідної інформації є основними критеріями у виборі методів та алгоритмів математичного моделювання. На практиці найчастіше застосовуються теоретико-імовірнісні та статистичні методи оцінювання вхідних параметрів моделі, коли зроблені на основі вибіркових спостережень висновки переносяться на всю сукупність. Можна виділити такі основні проблеми, що виникають під час побудови економіко-математичних моделей складних економічних систем:

1) суттєва стохастичність та багатовимірність інформації; неоднорідність досліджуваних кількісних параметрів, їх залежність від якісних ознак різної природи [2, с. 968–970];

2) неможливість розділення параметрів на дві незалежні групи, такі як ендогенні та екзогенні, тобто загалом ми можемо описати лише результат їх одночасної дії без визначення параметричної структури моделі;

3) нелінійність математичної моделі відносно її параметрів [3, с. 670]; параметричний вид таких моделей невідомий, як наслідок, виникає додаткова задача пошуку алгоритму непараметричної оцінки зв'язків; коли форма математичної моделі однозначно не встановлена на основі апріорної інформації, широко використовуються лінійні регресійні моделі, оцінювання та статистичний аналіз параметрів яких не є проблемою;

4) функціональне співвідношення параметрів моделі може змінюватись протягом часового і просторового періоду моделювання; крім того, емпірична закономірність, спостережена за вибірковими характеристиками, може значно відрізнятися від вибраного функціоналу моделі, що є результатом оброблення та формалізації вхідних параметрів.

Для кожної окремої задачі моделювання складної економічної системи слід не лише попередньо оцінити параметричну структуру моделі, але й спрогнозувати наслідки перебування системи в стані з визначеними параметрами, тому дослідження методів структуризації, формалізації та оцінювання параметричних характеристик економіко-математичних моделей залишається актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія стохастичних систем, стохастичні моделі в економіці описані в монографіях В.І. Жлуктенко, А.В. Бегун [4], П.І. Верченко [5]. Принцип системності в аналітичних дослідженнях описаний у роботі І.В. Спільник, О.В. Ярошук [6]. Статистичний аналіз моделей змінної структури досліджується в роботах С.А. Айвазян [7], В.Е. Зотєєва [3]. Огляд методів параметричної та структурної ідентифікації математичних моделей наведений у монографії М.П. Дивак [8]. Огляд публікацій демонструє актуальність дослідження методів та алгоритмів класифікації станів модельованої економічної системи.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження алгоритмів класифікації станів модельованої економічної системи за вектором параметрів.

Виклад основного матеріалу. Основна перевага статистичних методів полягає у можливості дослідження ознак різної природи з різним механізмом впливу, оскільки ці методи оперують безрозмірними величинами – стохастичними характеристиками

станів системи. Описати статистичний зв'язок означає визначити імовірнісну функцію розподілу випадкової величини на просторі елементарних подій – множини параметрів досліджуваної системи. Стан економічної системи – це сукупність параметрів стану, тобто характеристик системи на цьому етапі її функціонування. Множина S станів системи є множиною можливих n -реалізацій випадкового процесу $S = \{S_i\}, (i = 1 \div n)$ на момент дослідження $t_0 \in [0 \div T]$. Моделювання стану передбачає формалізацію параметрів, першим кроком до якої є розбиття сукупності параметрів $P_j(S_i); (j = 1 \div m; m = l + p + k)$ на однотипні за вибраним критерієм групи [2, с. 970–972]:

– некеровані змінні $X(t_0) = \{x_j(t_0)\}, (j = 1 \div l)$ – описові параметри, що є числовими характеристиками об'єктивних умов функціонування досліджуваної системи; компонентами $X(t_0)$ можуть бути кількісні, якісні та класифікаційні ознаки різної природи;

– умовно керовані параметри $Y(t_0) = \{y_j(t_0)\}, (j = 1 \div p)$, частину яких можна характеризувати як екзогенні чинники (характеристики стану природи); якість цієї інформації може варіюватись від повної визначеності, детермінованості до повної невизначеності;

– ендогенні параметри $C(t_0) = \{c_j(t_0)\}, (j = 1 \div k)$, характеристики внутрішньої природи досліджуваної системи.

Компонентами векторів $X(t_0)$, $Y(t_0)$, $C(t_0)$ є багатовимірні ознаки змішаної природи, такі як кількісні, якісні, описові, нормовані величини.

Розглянемо деяку модельовану стратегію поведінки досліджуваної складної системи, що може перебувати в одному з можливих станів S_j , що утворюють впорядковану множину $S = \{S_i\}, (i = 1 \div n)$ [9]. Характеристичні параметри S_i стану системи представимо вектором випадкових величин $X = (x_i), i = 1 \div n$. Вектор X можна інтерпретувати як формалізацію статистичного зв'язку між багатовимірними ознаками $Y = y_i$ та $C = c_i$, тобто допустимим є розбиття цього вектору на складові частини:

$$X = x_i = \begin{pmatrix} y_i \\ c_i \end{pmatrix}, y_i = (y_{i1}, y_{i2}, \dots, y_{ik}), C = (c_{i1}, c_{i2}, \dots, c_{il}), \quad (1)$$

$$i = 1 \div n; k + l = n.$$

Тоді задачу прогнозування стану системи можна розділити на дві підзадачі з огляду на форму статистичного зв'язку між складовими частинами вектору X .

1) Якщо екзогенно-ендогенна структура вектору $X = (x_i)$ невідома, то постає задача прогнозування стану (визначення класу) системи [10, с. 83–85]. Задача класифікації розглядає впорядковану множину можливих станів $S = \{S_i\}, (i = 1 \div n)$ системи, кожен з яких визначається вектором параметрів $X = (x_i)$ та може належати до одного з визначених класів $K = \{k_j\}, j = 1 \div N$. Теоретично множина $[X \times K]$ утворює простір $\Omega(n, q)$ випадкових подій з відомою щільністю імовірності:

$$p(x, k) = p(k) \cdot p\left(\frac{x}{k}\right), \quad (2)$$

де $p(k)$ – апіорні ймовірності класів; $p\left(\frac{x}{k}\right)$ – щільність розподілу класів (функція правдоподібності класів).

Необхідно побудувати алгоритм розподілу множини станів $S = \{S_i\}$ між класами з мінімальною похибкою класифікації. Алгоритм визначення стану складної системи побудований на застосуванні дискримінантного аналізу до множини класів $\{k_j\}$, кожен з яких характеризується множиною стохастичних величин $\xi_j = \zeta(x_i)$, що визначені однозначно або з точністю до значень параметрів x_i . В основі дискримінантного аналізу лежить припущення про те, що описи об'єктів кожного j -го класу є реалізацією багатовимірної випадкової величини ξ , розподіленої за нормальним законом з математичним сподіванням $M_j(\xi)$ та невиродженою матрицею коваріації:

$$Q_j = (\text{cov})_{j\text{-класу}} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_{ij} - M_j(\xi))^T \cdot (x_{ij} - M_j(\xi))}{n-1}. \quad (3)$$

Тоді класифікатор може бути побудований за Байєсовим алгоритмом: за апіорними імовірностями $p(k_j)$ класів, тобто станів системи, та умовною щільністю розподілу вектору параметрів $p(x, k)$. У припущенні рівно імовірних класів $p(k_j) = \frac{1}{N}$, імовірність належності вектору параметрів x_i до j -класу буде такою:

$$p_j(x_i) = \frac{p(x_i / k_j)}{\sum_{j=1}^N p(x_i / k_j)}. \quad (4)$$

Очевидно, що найменша похибка класифікації відповідає найбільшому значенню $p(x_i / k_j)$. Тоді дискримінантну функцію d_j можна вибрати за таким правилом:

$$p(x_i / k_m) > p(x_i / k_n), m \neq n; m = 1 \div q; n = 1 \div q. \quad (5)$$

Для розбиття на класи довільного вектору параметрів $X = x_i$ обчислюються дискримінантні функції для усіх можливих пар класів ($m \neq n$):

$$d = [p(X / k_m) / p(X / k_n)], \quad (6)$$

де вектор X належить до того класу, для якого відношення умовних імовірностей буде найбільшим.

В разі рівності коваріаційних матриць двох класів *min* дискримінантна функція має такий вигляд:

$$d = X^T \cdot Q^{-1} [M_m(X) - M_n(X)], \quad (7)$$

де $M_m(X); M_n(X)$ – вектори математичних сподівань класів *min*; X^T – транспонована матриця параметрів; Q^{-1} – обернена коваріаційна матриця.

Якщо коваріаційні матриці класів різні, використовується така форма дискримінантної функції:

$$d = (X - M_m(X))^T \cdot Q_m^{-1} [X - M_m(X)] - (X - M_n(X))^T \cdot Q_n^{-1} [X - M_n(X)]. \quad (8)$$

В практичних обчисленнях похибка класифікації інтерпретується як середня похибка класифікації, яку можна представити у вигляді матриці втрат (штрафів, ризиків) через неправильну класифікацію стану системи. Залежно від поставленої задачі рівень втрат від помилок класифікації може бути різним. Середнє значення помилки класифікації можна визначити за Байєсовим вирішуючим правилом: відомі статистичні характеристики системи $p(x/k); p(k)$ забезпечують створення алгоритму класифікації з мінімальним середнім ризиком \bar{R}_{min} .

$$\bar{R}_{min} = \arg \min_{\bar{k} \in K} \sum_{k \in K} R_{\bar{k}k} p(x/k) p(k), \quad (9)$$

де $R_{\bar{k}k}$ – матриця розмірністю $N \times N$ – величини ризику для кожної пари класів $(k; \bar{k}) \in K$ при віднесенні стану $S = \{S_i\}$ k -класу до \bar{k} .

Найчастіше використовують платіжну матрицю стандартного виду:

$$R_{\bar{k}k} = \begin{cases} 0, k = \bar{k} \\ > 0, k \neq \bar{k} \end{cases}. \quad (10)$$

У разі частково або повністю невідомих параметричних характеристик i -го стану системи використовують непараметричні методи оцінювання класів системи, що ґрунтуються на визначенні щільності розподілу класів $p(x/k)$ щодо вектору X , але для класифікації станів використовується формула (9). Важливо провести межу між станами системи, яку називають порогом. На практиці її часто визначають інтуїтивно.

1) Якщо (1) є поділом на вектори екзогенних та ендегенних змінних, то можна побудувати математичну модель статистичного зв'язку між векторами – компонентами вектору $X = x_i$:

$$\varepsilon_i = y_i - f(c_i), \quad (11)$$

де $f(c_i)$ – невідома неперервно-диференційована векторна функція не випадкових аргументів; $\varepsilon_i = (\varepsilon_{i1}, \varepsilon_{i2}, \dots, \varepsilon_{im})$ – випадковий вектор помилок з нульовим математич-

ним сподіванням та невиродженою коваріаційною матрицею $(\sigma_{ij}) = cov(\varepsilon_i, \varepsilon_j), i, j = n$. Випадкові вектори c_i та ε_i вважають статистично незалежними з відомими щільностями розподілу $p_i(c), p_i(\varepsilon)$.

Рівняння (11) є рівнянням багатofакторної нелінійної регресії. Загалом функціональний вид регресії не відомий, і для аналізу моделі (11) використовуються непараметричні методи [10, с. 81]. Якщо структура вектору $X = x_i = \begin{pmatrix} y_i \\ c_i \end{pmatrix}$ відома, а стан системи класифікований за екзогенними ознаками c_i , постає питання оцінювання вектору ендогенних змінних $y = y_i$ за відомим (невипадковим) вектором екзогенних змінних $c = c_i$. Щільність розподілу вектору параметрів $p(X)$ можна оцінити як щільність сумісного розподілу випадкових векторів $p\left(\frac{y}{c}\right)$, тобто трактувати як апостеріорну імовірність, обчислену за формулою Байєса. Тоді оцінка вектору ендогенних змінних \bar{y} обчислюється як максимальна щільність вектору сумісного розподілу складових частин вектору параметрів X , тобто як мода апостеріорного розподілу ендогенних змінних $M(y)$:

$$\bar{y} = M(y) = \arg \max_{\bar{y} \in y} \bar{p}\left(\frac{y}{c}\right) = \arg \max_{\bar{y} \in y} \frac{\bar{p}\left(\frac{y}{c}\right)}{\bar{p}(c)}, \quad (12)$$

де $\bar{p}\left(\frac{y}{c}\right)$ – оцінка щільності апостеріорного розподілу випадкових векторів y та c ; $\bar{p}(c)$ – оцінка щільності розподілу вектору екзогенних змінних.

Висновки. Описаний загальний алгоритм оцінювання параметрів моделі складної системи застосовується для ідентифікації параметрів моделей систем управління в умовах часткової параметричної невизначеності. Алгоритм класифікації передбачає визначення оцінок апріорних імовірностей належності досліджуваної системи до кожного класу. Отримані оцінки використовуються в алгоритмах оптимізації прийняття рішення в умовах потенційних економічних ризиків [9]. Емпірична функція розподілу апріорних імовірностей складових частин вектору параметрів визначається на основі статистичних спостережень, експертних оцінок або як евристична функція розподілу. Класифікація параметрів залежить від цілей управління та власного досвіду. Байєсове вирішуюче правило є не новим алгоритмом оптимальної класифікації, але на його основі будуються нові алгоритми класифікації та прогнозування оцінок параметрів моделі.

Список використаних джерел:

1. Геселева Н.В., Заріцька Н.М. Емерджентні властивості системи. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 7. С. 93–97.
2. Айвазян С.А. Многомерный статистический анализ в социально-экономических исследованиях. *Экономика и математические методы*. 1977. Т. XIII. Вып. 5. С. 968–983. URL: http://www.cemi.rssi.ru/emm/files/1977-05-Aivazian_SA.pdf (дата звернення: 08.01.2022).
3. Зотеев В.Е. Численный метод нелинейного оценивания на основе разностных уравнений. *Вестник СГТУ. Серия: Физико-математические науки*. 2018. Т. 22. № 4. С. 669–701. URL: <http://www.mathnet.ru/links/9bac681bdd2fcc9fd05ddf7d0aed7cd9/vsgtu1643.pdf> (дата звернення: 08.01.2022).
4. Жлуктенко В.І., Бегун А.В. Стохастичні моделі в економіці : монографія. Київ : КНЕУ, 2005. 352 с.
5. Верченко П.І. Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі та методи) : монографія. Київ : КНЕУ, 2006. 272 с.
6. Спільник І.В., Ярошук О.В. Принцип системності в аналітичних дослідженнях. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 2. С. 182–190.
7. Айвазян С.А., Березняцкий А.Н., Бродский Б.Е., Дарховский Б.С. Статистический анализ моделей с переменной структурой. *Прикладная эконометрика. Теория и методология*. 2015. № 39(3). С. 84–105. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/statisticheskiy-analiz-modeley-s-pereменноy-strukturoy/viewer> (дата звернення: 08.01.2022).

8. Дивак М.П., Порплиця Н.П., Дивак Т.М. Ідентифікація дискретних моделей динамічних систем з інтервальними даними : монографія. Тернопіль : ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2018. 220 с.

9. Debela I.M. Research of optimization management models in conditions of uncertainty and risks. *Global aspects of national economy development in the conditions of transformational changes*. Lviv ; Toruń : Liha-Pres, 2021. P. 115–127.

10. Милюгин В.И., Васильков М.Е. Непараметрический анализ стохастических систем с нелинейной функциональной неоднородностью. *Прикладная эконометрика. Теория и методология*. 2011. № 2(22). С. 78–92. URL: http://pe.cemi.rssi.ru/pe_2011_2_78-92.pdf (дата звернення: 13.01.2022).

11. Дебела І.М. Байєсовський метод оцінки альтернативних рішень. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2021. № 8. С. 76–81.

References:

1. Geseleva N.V., Zaritskaya N.M. (2013) Emergent properties of the system [Emergent properties of the system]. *Business information*, no. 7, pp. 93–97.

2. Aivazian S.A. (1977) Mnogomernyy statisticheskiy analiz v sotsialno-ekonomicheskikh issledovaniyakh [Multivariate statistical analysis in socio-economic research]. *Economics and mathematical methods*, vol. XIII, no. 5, pp. 968–983. Retrieved from: http://www.cemi.rssi.ru/emm/files/1977-05-Aivazian_SA.pdf (accessed 08 January 2022).

3. Zoteev V.E. (2018) Chislennyi metod nelineynogo otsenivaniya na osnove raznostnykh uravneniy [Numerical Method for Nonlinear Estimation Based on Difference Equations]. *Bulletin of SSTU. Series: Phys.-Math. Sciences*, vol. 22, no. 4, pp. 669–701. Retrieved from: <http://www.mathnet.ru/links/9bac681bdd2fcc9fd05ddf7d0aed7cd9/vsgtu1643.pdf> (accessed 08 January 2022).

4. Zhluktenko V.I., Begun A.V. (2005) Stokhastichni modeli v ekonomici [Stochastic models in economics]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

5. Verchenko P.I. (2006) Baghatokryterialnistj i dynamika ekonomichnogo ryzyku (modeli ta metody) [Multicriteria and dynamics of economic risk (models and methods)]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

6. Spiljnyk I.V., Jaroshhuk O.V. (2018) Pryncyp systemnosti v analitychnykh doslidzhennjakh [The principle of systematicity in analytical research]. *Economic analysis*, vol. 28, no. 2, pp. 182–190.

7. Aivazian S.A., Bereznyatskiy A.N., Brodskiy B.E., Darkhovskiy B.S. (2015) Statisticheskii analiz modeley s peremennoy strukturoy [Statistical analysis of models with variable structure]. *Applied Econometrics. Theory and methodology*, no. 39(3), pp. 84–105. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/statisticheskii-analiz-modeley-s-peremennoy-strukturoy/viewer> (accessed 08 January 2022).

8. Dyvak M.P., Porplycja N.P., Dyvak T.M. (2018) Identyfikacija dyskretnykh modeley dynamichnykh system z intervaljnymy danymy [Identification of discrete models of dynamic systems with interval data]. Ternopil: Economic opinion of TNEU. (in Ukrainian)

9. Debela I.M. (2021) Doslidzhennja optymizacijnykh modeley upravlinnja v umovakh nevyznachenosti ta ryzykiv [Research of optimization management models in conditions of uncertainty and risks]. *Ghlobaljni aspekty rozvytku nacionaljnoji ekonomiky v umovakh transformacijnykh zmin* [Global aspects of national economy development in the conditions of transformational changes]. Lviv; Toruń: Liha-Pres, pp. 115–127.

10. Milyugin V.I., Vasilkov M.E. (2011) Neparametricheskii analiz stokhasticheskikh sistem s nelineynoy funkcionalnoy neodnorodnostyu [Nonparametric Analysis of Stochastic Systems with Nonlinear Functional Heterogeneity]. *Applied Econometrics. Theory and methodology*, no. 2(22), pp. 78–92. Retrieved from: http://pe.cemi.rssi.ru/pe_2011_2_78-92.pdf (accessed 13 January 2022).

11. Debela I.M. (2021) Bajjesovskijj metod ocinky aljternatyvnykh rishenj [Bayesian method of evaluating alternative solutions]. *Taurian Scientific Bulletin. Series: Economics*, no. 8, pp. 76–81.

ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК

Бакалюк О.В.	12	Коренман Є.М.....	86
Білоусова Т.П.	108	Котенко В.В.	76
Гарматюк О.О.	12	Кулішова О.О.....	76
Варнавська І.В.	67	Матюха М.М.....	102
Вітер О.М.....	7	Мірзоева Т.В.	52
Галат Л.М.....	22	Седікова І.О.	86
Герлах І.В.	16	Седіков Д.В.....	86
Дебела І.М.....	114	Славкова О.П.	60
Дробязко Л.В.	95	Стагівка Н.В.	95
Жосан Г.В.....	32	Стручок Н.М.....	7
Захарків І.М.	12	Сухоставець А.І.....	60
Капліна А.І.....	40	Ткач Н.М.	52
Кацемір Я.В.	46	Українець Л.А.....	16
Килин О.В.....	7	Яковцев С.С.	76

НОТАТКИ

Таврійський науковий вісник

Випуск 11

Серія: Економіка

Адреса редакції:
73006, м. Херсон, вул. Стрітенська, 23
Телефон редакції: +38 (099) 707-54-52
Електронна пошта: editor@tnv-econom.ksauniv.ks.ua
Сторінка журналу: www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua

Підписано до друку 18.02.2022 р.
Формат 70x100/16. Папір офсетний.
Умовн. друк. арк. 14,18.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
73021, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
Телефони: +38 (095) 934-48-28, +38 (097) 723-06-08
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.