International Science Group
ISG-KONF.COM

THEORETICAL AND SCIENTIFIC APPROACHES TO THE PROBLEMS OF MODERN ECONOMY

MONOGRAPH

DOI 10.46299/ISG.2020.MONO.ECON.I
ISBN 978-1-64871-915-8
BOSTON (USA) – 2020

ISBN - 978-1-64871-915-8
DOI - 10.46299/isg.2020.MONO.ECON.I

THEORETICAL AND SCIENTIFIC APPROACHES TO THE PROBLEMS OF MODERN ECONOMY

Monograph

Boston 2020

Library of Congress Cataloging-in-Publication Data

ISBN - 978-1-64871-915-8
DOI- 10.46299/isg.2020.MONO.ECON.I

Authors - Polyvana L., Lutsenko O.A., Marenych T.H., Polyvana A., Volska A., Tripaк M., Volskyi O., Sirenko N., Baryshevska I., Melnik O., Poltorak A., Kosterchuk K., Moroz L.I., Pavlyuk M., Pavlyuk I., Natalia V., Marina P., Oleynik O., Dolha H., Iziumtseva N., Karamushka O., Mushenyk I., Semenyshyna I., Odarenko O.,, Pashchuk L., Poliatykina L., Samoshkina I., Poliatykin V., Stoian K., Dzhyndzhoian V., AntonenkoV., Chugunov I. Y., Koroviy V. V., Demchenko I. V., Krainik O.,Kuris Y., Sergiienko T., Kvasnytska R., Dotsenko I., Melnychuk N. Yu.,Zalyubovskaya S. S., Prykaziuk N.,Diachuk H., Kiian A., Sereda O., Skhidnytska H., Shevchenko I., HavryliukV.,Mushenyk I., Milena K., Hrabar M., Kashka M., Ivanenko V.,Pazynich O., Bokovets V., Khachatrian V., Davidyuk L., Bulkot O., Bludova T., Fokina-Mezentseva K., Boretskaya N., Dinits R., Koibichuk V., Hordienko V., Shevchenko N., Kobushko Aleskerova Y., Hutsalenko O., Fedoryshyna L., Todosiichuk Vr. I., Kobushko Ia., Tiutiunyk I. Sitak I., Shyriaieva N., Makarenko A., Kravchenko M.

Published by Primedia eLaunch
https://primediaelaunch.com/

Text Copyright © 2020 by the International Science Group(isg-konf.com) and authors.
Illustrations © 2020 by the International Science Group and authors.
Cover design: International Science Group(isg-konf.com). ©
Cover art: International Science Group(isg-konf.com). ©

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

The recommended citation for this publication is:
THEORETICAL AND SCIENTIFIC APPROACHES TO THE PROBLEMS OF MODERN ECONOMY: monograph / Polyvana L., Lutsenko O.A., Marenych T.H., Polyvana A. etc. – International Science Group. – Boston : Primedia eLaunch, 2020. 371 p. Available at : DOI : 10.46299/isg.2020.MONO.ECON.I

TABLE OF CONTENTS

1	SECTION 1. ACCOUNTING REGION I AUDIT	9
1.1	Polyvana L., Lutsenko O.A., Marenych T.H., Polyvana A. TECHNOLOGY BLOCKCHAIN IN ACCOUNTING: THE REALITY OF TODAY	9
2	SECTION 2. DEMOGRAPHY, ECONOMY, SOCIAL POLICY	19
2.1	Volska A., Tripaк M., Volskyi O. PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE RIGHTS OF PEOPLE WITH DISABILITIES IN UKRAINE	19
2.2	Sirenko N., Baryshevska I., Melnik O., Poltorak A., Kosterchuk K. IMPACT OF THE LAND MARKET ON THE FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE	24
2.3	Moroz L.I. SOCIO-ECONOMIC CHARACTERISTICS AND ASSESSMENT OF LOSSES FROM EPIDEMIC DISEASES	35
3	SECTION 3. ECONOMICS OF INDUSTRIES	41
3.1	Pavlyuk M., Pavlyuk I. CRITERIA AND INDICATORS FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL MILK PRODUCTION	41
4	SECTION 4. ECONOMY AND MANAGEMENT OF STATE GRATITUDE	53
4.1	Natalia V., Marina P. METODOLOGICZNE PODEJŚCIA DO DEFINICJI ZAGROŻEŃ DLA BEZPIECZEŃSTWA EKONOMICZNEGO I FINANSOWEGO W PRZEDSIĘBIORSTWACH RYBALCKE W BRANŻY AKWAKULTURA	53

4.2	Oleynik O. ANALISYS OF THE “CORPORATE LANGUAGE’ AS A NOTION IT`S PURPUSES AND PRACTICAL USE IN ORGANIZATIONS	59
4.3	Oleynik O. MAIN WAYS TO SOLVE THE METHODOLOGICAL PROBLEM AND THE SEARCH FOR THE BEST WAY TO DEVELOP ECONOMIC THEORY FROM THE POINT OF VIEW OF REALISM AND OPERATIONALITY	64
5	SECTION 5. ECONOMY OF MANAGEMENT AND ADMINISTRATION OF PRODUCTION	69
5.1	Dolha H. STRATEGIC ASPECTS OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION	69
5.2	Iziumtseva N. LEADERSHIP AS A FACTOR IN MANAGING THE TRANSFORMATION PROCESSES OF AN ORGANIZATION IN CRISIS	76
5.3	Karamushka O. THE CURRENT STATE OF ORGANIZATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE	82
5.4	Mushenyk I., Semenyshyna I. INVESTMENT-INNOVATIVE FEATURES OF SMALL ENTERPRISES	88
5.5	Odarenko O. THE COVID-19 PANDEMIC AND REPUTATIONAL RISK TO TELECOMMUNICATIONS COMPANIES	93

5.6	Pashchuk L. MARKETING IN BUSINESS ASSOCIATIONS TO SUPPORT BUSINESS COMMUNICATION WITH STAKEHOLDERS	98
5.7	Poliatykina L., Samoshkina I., Poliatykin V. THE FORMATION OF NON-CURRENT ASSETS IN ENTREPRENEURSHIP OF UKRAINE	105
5.8	Stoian K., Dzhyndzhoian V. SOCIO–ECONOMIC RECOVERY OF THE UKRAINIAN TOURIST ENTERPRISES DUE TO THE INFLUENCE OF COVID-19	114
6	SECTION 6. FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT	123
6.1	AntonenkoV. FINANCIAL SECURITY AT THE MACRO AND MICRO LEVELS: SYSTEM COMMUNICATION, INFLUENCE OF RAIDING, UPDATING OF FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISES	123
6.2	Chugunov I. Y., Koroviy V. V. FISCAL POLICY IN THE SYSTEM OF SOCIETY DEVELOPMENT	139
6.3	Demchenko I. V. SANITATION AUDIT IN THE SYSTEM OF FINANCIAL SANITATION OF THE ENTERPRISE	160
6.4	Kvasnytska R., Dotsenko I. INVESTMENT CLIMATE OF UKRAINE: TRENDS AND PROSPECTS	164
6.5	Melnychuk N. Yu.,Zalyubovskaya S. S., PROACTIVE APPROACH IN THE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE	172

6.6	Prykaziuk N.,Diachuk H., Kiian A. DEVELOPMENT OF FINTECH COMPANIES IN THE WORLD: REGIONAL ASPECTS	182
6.7	Sereda O. ALTERNATIVE SOURCES OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL POTENTIAL OF BUSINESS ENTITIES: PRIVATE EQUITY FUNDS	195
6.8	Skhidnytska H. FINANCIAL DECENTRALIZATION OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES	200
7	SECTION 7. INNOVATIVE ECONOMY	205
7.1	Shevchenko I. INNOVATIONS IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN TERMS OF INDUSTRY 4.0	205
7.2	Krainik O.,Kuris Y., Sergiienko T. OPPORTUNITIES AND MECHANISMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE AS THE BASIS OF COMPETITIVENESS IN MODERN MARKET CONDITIONS	209
8	SECTION 8. INSURANCE	218
8.1	HavryliukV.,Mushenyk I. PROBLEMS AND PROSPECTS OF INSURANCE DEVELOPMENT IN AGRICULTURE	218
8.2	Milena K., Kravchenko M. VOLUNTARY INSURANCE OPPORTUNITIES FOR UKRAINIAN CITIZENS	224
9	SECTION 9. - INTERNATIONAL ECONOMIC NEWS	229
9.1	Hrabar M., Kashka M. TOURIST ATTRACTIVENESS OF SMALL EUROPEAN CITIES	229

9.2	Ivanenko V.,Pazynich O. APPROACHES TO STRATEGIC PLANNING OF INTERNATIONAL BUSINESS	234
9.3	Bokovets V. KhachatrianV. Davidyuk L. TOOLS TO STIMULATE INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE COUNTRIES OF THE WORLD	244
10	SECTION 10. INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	258
10.1	Bulkot O. DEVELOPING THE INTERNATIONAL INVESTMENT STRATEGY OF A COMPANY: A STEP BY STEP MODEL	258
11	SECTION 11. QUANTITATIVE METHODS IN ECONOMICS	266
11.1	Bludova T., Fokina-Mezentseva K., Boretskaya N. THE STUDY OF INDICATORS OF THE COUNTRY'S FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AND THEIR IMPACT ON DECISION-MAKING IN THE CONDITIONS OF THE PRE-CRISIS STATE OF THE ECONOMY	266
12	SECTION 12. LOCATION OF PRODUCTION FORCES, REGIONAL ECONOMY	273
12.1	Dinits R., KoibichukV. OPTIMAL ALLOCATION OF RESOURCES BETWEEN PRODUCTION CAPACITIES BASED ON GRAPH THEORY	273
13	SECTION 13. MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY	278
13.1	Hordienko V., Shevchenko N. THE ROLE OF FOREIGN INVESTMENT IN THE TRANSFORMATION OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE	278

13.2	Kobushko I., Kobushko Ia.,Tiutiunyk I. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF INCOME UNSHADOWING	288
14	SECTION 14. BUSINESS ECONOMICS AND PRODUCTION MANAGEMENT	295
14.1	Sitak I., Shyriaieva N., Makarenko A. MANAGEMENT AND ANALYSIS OF COMPANY'S CASH FLOWS	295
15	SECTION 15. ENTERPRISE ECONOMICS AND PRODUCTION MANAGEMENT	301
15.1	Aleskerova Y., Hutsalenko O., Fedoryshyna L., Todosiichuk Vr. FINANCIAL MECHANISM OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASIS OF EFFECTIVE USE OF LAND FOR ORGANIC PRODUCTION	301
	REFERENCES	344

SECTION 1.
ACCOUNTING REGION I AUDIT

1.1 Technology blockchain in accounting: the reality of today

Blockchain technology has started to gain popularity in Ukraine recently. It is most often mentioned by high-tech industry professionals who compete with traditional financial sector service providers. Blockchain technologies have enormous potential, as evidenced by the widespread use of their application across industries.

However, a lot of people nowadays believe that at the household level, Blockchain is closely linked only to crypto currencies, and more to bit coin. This may be the case, Blockchain is the technological basis of crypto currencies, but its scope is wider than usual. Technologies are constantly changing - and in this way they are wonderful. With the advent of Blockchain technology, it has become possible to translate accounting into a new format. Nowadays, the opportunities that Blockchain companies face are difficult to overestimate. The world's leading states, corporations, banks are actively studying and applying Blockchain, and this is already changing our world.

Blockchain - a distributed network, technology, that allows you to open and securely record information, track the path of transactions and reduce transaction costs. For example, today, the Bank of New York Mellon monitors bank transactions using Blockchain technology, capturing any cash flows. The State of Delaware, United States, along with Symbiont, also applies Blockchain to securities registration, shareholder communications. In Ukraine, the use of Blockchain has started actively in the last few years. According to the Blockchain Association of Ukraine, in 2017, 32% of all technology companies were founded. Most of the founders of Ukrainian Blockchain companies came to the field of programming and development (38%); finance, investment and trading (38%); cryptography and crypto currency (32%); marketing and advertising (12%). Considering the fact that the Blockchain technology market in Ukraine is already an objective reality, the formation of clear

rules for the functioning of this market by the state and the development of relevant positive jurisprudence in Ukraine is becoming increasingly important.

The purpose of the study is to explore Blockchain technology, its strengths and weaknesses, opportunities and threats, to investigate the application of the Blockchain principle in various fields and to consider the effective use of Blockchain technology in accounting.

Discussions about the theoretical understanding of the focus of this database are still ongoing among Blockchain scientists. The tasks, purpose, functions, etc. are constantly subjected to study. Many works of Ukrainian and foreign scholars are devoted to the study of these categories. A significant contribution to Blockchain development theory has been made by such researchers as: Lansiti M., Lakhani K. [1], Marr B. [2], Olleros F.X., Zhegu M. [3], Peters G.W., Panayi E. [4], Swan M. [5], Tapscott D., Tapscott A. [6], Wattenhofer R. [7], Yli-Huumo J. Ko D., Choi S., Park S., Smolander K. [8], Zheng S., Xie H.N., Dai Wang H. [9], Melnichenko O.V., Hartinger R.O. [10], Tishchenko O.S., Humen T.F., Trapezon K.O. [11], Usenko A. [12], Yushchenko N.L. [13]. Despite the significant achievements of these scholars, there is currently no clear understanding of the need to apply the Blockchain principle in accounting.

The Blockchain system emerged in 2009, along with the virtual currency bitcoin, while still being a record of digital transactions based on a huge database that contained records of electronic currency transactions. Particularly popular in transaction blocks was not until 2012, when they began to actively discuss the opportunities offered by bitcoin.

According to Panteleeva N.M., Blockchain is a technology whose elements are records of blocks of definite size, each of which contains references to the previous one and is united into a chain of blocks according to an identifier, which is calculated by a special mathematical algorithm [14]. In addition, powerful cryptographic algorithms ensure its protection. Distributing such a feature is the ability to store copies of data on a large number of computers located around the world, which in turn complicates the process of unauthorized access and modification of data.

Neizvestna O.V., Boyko O.O. considers Blockchain as a technology that involves creating long lists of sequential data [15]. Each component of the system remembers the previous one, and making unauthorized changes is immediately blocked. More than one centralized server is used to create the encryption, but the computing power of all process participants. It should be noted that any user of the Blockchain system may also own it. By the way, Kuibida V.S., Bilynska M.M., Petroie O.M. believe that Blockchain should be seen as accounting for and exchanging ownership of digital assets in a peer-to-peer network that contains structured data in the form of a distributed registry [16]. The main difference between Blockchain and classic registries, as they point out, is the simultaneous storage of data that is distributed among a certain number of network nodes without binding to a specific location. Oleksiuk O. states that Blockchain technology is a multifunctional and multilevel information technology designed for the distributed storage of records of all completed transactions [20]. It is a chronological database at which the time the record was made is inextricably linked to the data itself, making it non-commutative. All transactions are made using cryptographic protocol. The information in the block chain cannot be changed after the fact. If someone changes the base, it changes in all members of the network due to the consensus algorithm. This algorithm instantly updates all databases of network members. It is implemented differently in different Blockchains.

Thus, it can be said that the essence of Blockchain technology can be described as digital records, which are grouped into blocks, which, based on the algorithm, are linked by a "chain" in accordance with the performed operations. The block-encryption process known as hashing is performed by multiple computers running on the same network. If all the computers on the network receive the same result as a result of the calculations, then the block is assigned a unique digital signature that cannot be forged.

The peak of activity and interest of Blockchain investors happened in 2016, mainly in the context of crypto currencies. However, the possibility of using Blockchain in other areas, particularly in Ukraine, is underestimated [17].

In the course of the study, we analyzed the areas in which Blockchain technology is possible:

- the financial sphere. Using Blockchain technology instead of a centralized banking system will eliminate most of the drawbacks;

- legal sphere. With Blockchain, you can avoid unnecessary litigation and simplify legal processes;

- copyright. Although patenting is now in place, it does not adequately protect intellectual property. With Blockchain, this realm can change significantly. There will be an opportunity to track when another person will use intellectual property;

- the public sphere. Government agencies are in a bad situation because of the corruption. The government cannot properly fulfill its obligations to the people, and by using Blockchain it will become a community without unnecessary number of paper documents, and will eliminate corruption (voting (elections);

- charity. There is a Give Track platform that will open up information about donations and their costs;

- real estate. Applying technology for this area, we will accelerate the sale and the opportunity to keep the property rights in a safe place. Blockchain technology will help solve the liquidity problem and maintain the volatility of the industry form;

- trade. Many products are supplied by trading companies, but trade finance has many difficulties, including lack of transparency and security. Thus, the use of Blockchain technology will help to have complete control over the system. With it, recipients will be able to track the process and senders will receive payment on time;

- food safety. Using Blockchain technology will help you track where your food products come from and what is being used in the industry;

- medicine. Every year, hospitals spend a lot of money to improve their sector, but the consequences are minimal. Blockchain will ensure greater security of spending on repairs;

- insurance. The problem with this area is the large number of documents that only stop the insurance process. With Blockchain, this industry can be stripped of paperwork because everything can be done online right away;

This list can be continued, but if we talk about other areas (logistics, commerce, cyber security, media industry), the demand for the use of this technology will depend on the results of cases already implemented in other countries. However, there is another important factor - the demand for this technology largely depends on the activity and number of companies in the market that will sell their services. And here we are talking about a comprehensive approach and creating conditions that will contribute to the development of the entire industry, because most companies that offer Blockchain development have a basic income from working with crypto companies. Thus, it is necessary to develop a set of conditions that will allow the Blockchain industry in Ukraine to enter a new stage of development.

But it is also wrong to think that Blockchain technology can be applied wherever it is needed and that the potential of this technology is endless. Blockchain is not a magic wand that can solve anything if something is wrong with the digital world and the Internet. The true potential of a Blockchain will be how it is implemented and accepted. However, in our view, Blockchain is the safest technology today.

Blockchain serves as a distributed and decentralized storage system that is generated by economic system participants, where it is impossible to falsify data through chronological recording and public confirmation by all members of the transaction network, as well as full control of the digital asset participant. Blockchain technology is also called Distributed Register Technology or DLT (distributed ledger technologies) [18].

The main difference and the undeniable advantage is that this registry is not stored in one place. It is distributed among hundreds and even thousands of computers worldwide. Any user of this network can have free access to the current version of the registry, which makes it transparent to all participants [19].

Therefore, this technology is expected to impact audit, cyber security, financial planning and analysis very soon. In the course of the study, we identified the main advantages of Blockchain: reliability, independence (decentralization of the network, which allows transactions between people from different countries), transparency

(everything is open access and there is no possibility to change the data), infinity in theory (you can add new records as often as you want, Blockchain is often compared to a supercomputer).

So, it is clear that Blockchain is an approach, a digital solution that helps to get rid of intermediaries, implements effective peer-to-peer interaction. Also, it is important to emphasize that this is an approach and technology, not a specific software solution or application on the device.

SWOT analysis of Blockchain is presented in Fig. 1., which identifies the strengths, weaknesses, opportunities and threats of this technology.

Fig. 1 shows the results of the SWOT analysis of Blockchain implementation technology in the field of accounting. The most significant internal advantages of using Blockchain technology are related to the improvement of the management and control mechanism in accounting and technological improvement of the enterprise information system. However, the problems with integration with modern automated accounting systems, that is, technical ones, are rather hindered. External threats are, first and foremost, caused by the lack of a legal framework for the use of technology and legislative support. And the opportunities are: to meet global trends, to ensure the use of paperless technologies in accounting, require the search for the most appropriate configuration of the implementation of Blockchain in the field of accounting.

Since Blockchain is a digital register in which transactions are recorded chronologically and can be predicted by anyone with access, let's look at Blockchain principles that can be applied to accounting:

1) decentralization: all data will be stored immediately by everyone;

2) accessibility and transparency: data is accessible to all participants of the private Blockchain within the framework of access rights; records of all operations

S - Strengths:

- ensuring data integrity;
- reduction of errors;
- synchronization of accounting data;
- universality of the primary code of the system;
- collective work of system nodes;
- relatively cheap service;
- general automatic processing of operations;
- fast system operation;
- decentralized server operation;
- an opportunity for interested parties to keep track of all transactions performed;
- improving the management and control mechanism in accounting;
- ensuring a new technological level of control procedures;
- the huge potential of technology.

W - Weaknesses:

- enterprise policy that does not provide for such a vector of development;
- lack of motivation of the personnel for transformations;
- program code errors;
- inability to cancel transactions after confirmation;
- complexity of integration with modern automated accounting systems;
- small experience of use;
- insufficient cyber security development base for technology.

O-Opportunities:

- reduction of transaction costs;
- compliance with the established rules by employees;
- standardization: increasing transparency of operations;
- use of paperless technologies in accounting;
- identification of sources of errors;
- reduction of accounting procedures;
- mathematical confirmation of the actions taken;
- increase of productivity;
- preventing data falsification,
- diminishing the importance of the human factor;
- recovery of past transaction data when hacking the server;
- improving the system, its security and security.

T - Threats:

- collisions in the regulatory framework for accounting;
- no perception of innovation;
- settlement of conflicts of parties of use;
- elimination of the profession of accountant;
- the emergence of ways of hacking cryptographic ciphers;
- abuse of technology, falsification of decentralized systems centralized;
- lack of legislative support;
- lack of technical qualifications;
- loss of confidential information;
- loss of control over the distribution of powers;
- unique features of the system.

Fig. 1 SWOT Analysis of Blockchain implementation in accounting

(Source: created by the author)

performed throughout the history of system creation;

3) trustless: there is no need for the participants of the Blockchain to trust each other;

4) security: Blockchain changes cannot be added externally;

5) irreversibility: irreversibility of transaction, impossibility of changes;

6) consensus: data added by participants is verified by the system;

7) stability - it is not possible to delete or replace information "retroactively", but only to make a new agreement.

Therefore, accounting can be considered one of the areas most suitable for the implementation of Blockchain technology, which has great potential. It is, in essence, a single, non-centralized database that is distributed across many computers. It can even be called a "distributed database".

So, first of all, in accounting, this technology will be very convenient when calculating with external counterparts, since the implementation of Blockchain will not need to verify the calculations. Blockchain generated information does not need to be verified and trusted, even if there is no trust in the counterparty, as the transaction will occur if it is approved by both parties. In the future, this information will be protected from changes. Therefore, in the accounting, the formation and write-off of receivables and payables of the parties to the transactions will be simultaneously displayed in the same estimate at the time of the transaction. Therefore, it will not be necessary to confirm the fact of the transaction and its valuation. Of course there is something for the accountant: he will only have to correctly classify the acquired or transferred asset and accordingly attribute it to income or expenses.

You can also engage in transactions involving the movement of assets within the enterprise. For example, if you present any fact of business activity within an enterprise, then in real time it is possible to obtain information about the movement of any assets. But what exactly should an accountant do? In this case, he will have to make a correct classification of the values obtained and form the value of the accounting object. With Blockchain technology, it is possible to organize a local

Blockchain within the enterprise: release the assets from their storage location and then accept them, after which the asset is automatically credited to the appropriate accounts.

Another advantage of Blockchain is that due to this technology, there is no need to wait for the primary document to be processed by an accountant. Primary documents will, in principle, not be required, either in paper or electronic form. Instead, the transaction will be locked in Blockchain technology.

In accounting, the Blockchain mechanism will allow you to effectively combat fraud. So, tax evasion will not be possible for all businesses using this mechanism, as all transactions will be digitized.

However, we were able to uncover more obvious points in the application of this technology. It is enough to note that Blockchain is just beginning to be studied by all accounting "figures" of the modern world. But the fact that there is inevitability to its use and the need to reconfigure the usual approach to domestic accounting is an indisputable moment of today.

It is sufficient to note that at present, in our country, there is no special regulatory and legal regulation of Blockchain technology. Therefore, it is unclear whether Blockchain-based products can be legally recognized, or whether special legal regulation is required.

Additionally, as we explore the capabilities of Blockchain technology, we understand the fact that, before they can be used in accounting, we will need to radically change the current accounting laws. Thus, while the facts of economic activity will be fixed by the primary documents, which need to be drawn up either in paper form or in electronic form, to speak about the use of Blockchain is not just too early, but also inappropriate. However, management accounting for the benefits of using Blockchain technology needs to be implemented and implemented right now. It is appropriate to consider that very soon there will be companies that will offer to integrate Blockchain in their accounting software for the field of management accounting. After all, we believe that the lack of legal regulation of Blockchain technology will only hinder their practical implementation in the near future.

Thus, while the material above seems to be still unreachable and a long-awaited reality, it should be noted that there is already a clear understanding of the inevitability of Blockchain technology in the world and the need to rebuild the usual accounting approach.

We have analyzed the elements of the SWOT matrix of the implementation of Blockchain technology in the field of accounting. It was found out that the strengths of this technology are related to data integrity, error reduction, accounting synchronization, improvement of management and control in accounting, opportunities - with - the use of paperless technologies in accounting, reduction of accounting procedures, improvement of the system, its security and safety. The weaknesses of Blockchain technology in accounting are the lack of motivation for transformation, the complexity of integration with modern automated accounting systems, small experience of use. In our opinion, the conducted SWOT-analysis allowed to organize different views on Blockchain technology and its use in the field of accounting, as well as to build a scheme of interaction of strengths and weaknesses, opportunities and threats. As a direction for further research, we envisage an analysis of the key success factors for the introduction of Blockchain technology in accounting, as well as the classification of views on applications of Blockchain technology. It should be emphasized that the expediency and necessity of applying the principles of Blockchain technology in accounting will be proven not only in time but also in the importance of new accounting for the economy of any country. This should be understood not only by the representatives of the governments of the countries, but also by various international organizations and associations, as they contribute to the development of this issue.

However, what must be asserted is that in order to use Blockchain in accounting, it is necessary to change the legislation. Therefore, much work remains to be done to create a coherent legislative framework to regulate the Blockchain mechanism and its harmonization with European legislation. Public authorities, business and the accounting community should be involved in the process.

SECTION 2.
DEMOGRAPHY, ECONOMY, SOCIAL POLICY

2.1 Problems of implementation of the rights of people with disabilities in Ukraine

Для України надзвичайно важливими залишаються питання формування та реалізації принципів соціально-справедливого суспільства, що передбачає забезпечення соціальних гарантій, запровадження дієвого соціального вирівнювання, захисту осіб з інвалідністю як чинник інклюзивності та соціалізації суспільства і держави, утвердження системи основоположних та фундаментальних прав.

Особи з інвалідністю – це значно ширше коло осіб, ніж прийнято вважати в Україні, де дотепер здебільшого реалізується медична модель, за якою людину розглядають як хворого пацієнта, якого потрібно лікувати, реабілітувати, надавати медичні послуги тобто пов'язується з хворобою і діагнозом. Натомість у світі до осіб з інвалідністю належать особи зі стійкими фізичними, психічними, інтелектуальними або сенсорними порушеннями, які при взаємодії з різними бар'єрами можуть заважати їхній повній та ефективній участі в житті суспільства нарівні з іншими *(Конвенція ООН про права осіб з інвалідністю)*. Таке визначення значно розширює коло осіб з інвалідністю тому, що інвалідність або обмеження життєдіяльності вже давно не обмежується медичними показниками. Беруться до уваги соціальні й психологічні фактори – тобто діє біопсихосоціальна модель інвалідності. Аналізуючи зарубіжний досвід соціального захисту можна зробити висновок, що в основу соціальної політики європейських країн покладена людиноцентристська ідея – гуманістично орієнтована концепція, в центрі якої в усіх аспектах розглядається людина – не як абстракція, а в повноті всіх своїх життєвих сил, надій, сподівань, потреб.

Складова гуманітарної політики кожної сучасної країни, яка свідчить

наскільки її суспільство захищає невід'ємні права людини є освіта. Інклюзивна освіта, яка впродовж кількох останніх років системно впроваджується в Україні, є незворотним цивілізаційним вибором і фундаментом для побудови інклюзивного суспільства (групи раннього розвитку, інклюзія в садочку, інклюзія в школі, інклюзія при здобутті освіти і далі за потребою людини). Зауважимо, що до наявних реформаторських перетворень часто виявилися не готові вчителі, батьки і самі діти, що свідчить про психологічні бар'єри для повноцінної участі дитини з інвалідністю в навчанні (подекуди серед батьків здорових дітей панує боязнь того, що в класі чи групі є дитина з інвалідністю; а деякі батьки хворих діток бояться, що в здоровому колективі їхню дитину цькуватимуть і ображатимуть). У справді інклюзивному середовищі кожна дитина, у тому числі діти з особливими освітніми потребами, почуває себе безпечно та має відчуття приналежності до колективу. Учні та їхні батьки беруть участь у визначенні навчальних цілей, а також у прийнятті рішень щодо них. А працівники школи, у свою чергу, мають відповідну кваліфікацію, підтримку, гнучкість та ресурси, аби виховувати, заохочувати та реагувати на потреби всіх учнів, без винятку.

Зауважимо, що на сьогоднішній день діти з інвалідністю часто-густо не мають повноцінного права на здобуття освіти – відсутні пандуси і ліфти у навчальних закладах, для дітей із вадами слуху чи зору немає додаткових педагогів. Разом із тим, освіта, здобута в навчальному закладі, дозволить дитині відчути себе на рівні з іншими, а також імовірно дасть змогу повірити в свої сили та розвинути свої таланти.

Для України зайнятість осіб з особливими потребами – комплексне завдання, рішення якого має бути забезпечене на всіх рівнях, із початком 2000-х років у державі функціонує політика працевлаштування осіб з інвалідністю, складовими якої є: «квотування» – нормативне визначення кількості робочих місць (4%) для зайнятості осіб з інвалідністю; надання допомоги підприємствам захищеної зайнятості (підприємства громадських організацій інвалідів); надання дотацій на створення робочих місць. Вирішення питання

працевлаштування осіб з інвалідністю сприятиме збільшенню їхніх доходів та зменшенню рівня бідності цієї категорії населення. В процесі аналізу національного законодавства та практики його застосування, а також спираючись на дослідження найбільшого в Україні сайту пошуку роботи та працівниківWork.ua, який вирішив привернути увагу суспільства до теми працевлаштування осіб з інвалідністю, виокремилися основні перешкоди в реалізаці права на працю особами з інвалідністю:

- люди з інвалідністю й далі залишаються категорією, яка потерпає від дискримінаці на ринку праці, незважаючи на формальну заборону дискримінації в національному законодавстві, на практиці особи з інвалідністю не завжди сприймаються як фахівці чи професіонали. Переважно їхнє місце праці пов'язане із малокваліфікованою роботою. Прослідковуються й прояви дискримінаці за ознакою стану здоров'я, зокрема політика зайнятості не враховує ступеню втрати здоров'я, що має наслідком гірше становище осіб з інвалідністю першої групи, порівняно із особами з інвалідністю другої та третьої груп;

- квотування робочих місць для працевлаштування осіб з інвалідністю вступає в суперечність із конкурсною системою зайняття вакантних посад у державному секторі. Бюджетні організаці не можуть бути отримувачем коштів на забезпечення розумного пристосування, що в поєднанні із відсутністю бюджетних ресурсів на ці цілі створює додаткові перешкоди для зайнятості в державному секторі. Водночас, незважаючи на декларування застосування розумного пристосування під час проходження конкурсу на зайняття вакантних посад, відсутня практика використання цього принципу; - стимулювання приватного сектору здійснюється лише за рахунок зобов'язувального нормативу кількості робочих місць, невиконання якого має наслідком сплату приватним сектором адміністративно-господарських санкцій. Зустрічаються випадки, коли особа з інвалідністю формально працює на підприємство без фактичного виконання робіт;

- складний механізм отримання допомоги на забезпечення розумного

пристосування, що призводить до відмови приватного сектору претендувати на відповідні дотації. Переважно отримувачами допомоги залишаються підприємства громадських організацій інвалідів;

- проблеми працевлаштування цієї групи населення найчастіше пов'язані з тим, що у більшості інвалідів немає досвіду в пошуку вакансій, немає можливості отримання необхідної для цього інформації.

Акцентуючи увагу на можливих напрямах забезпечення прав на працю, слід виходити із необхідності імплементації Конвенції ООН про права осіб з інвалідністю і поєднати пріоритетність розвитку економіки та інклюзивність ринку праці. У контексті названого вважаємо за доречне:

- реформування системи зобов’язувального нормативу. Залишаючи квотну систему, роботодавцям слід запропонувати альтернативи її виконання, наприклад договір із підприємствами громадських організацій осіб з інвалідністю, інтернатні заклади на виконання робіт або послуг. Останнє, однак, передбачатиме, що роботодавець найматиме безпосередньо осіб з інвалідністю, і роботи ці особи здійснюватимуть у межах закладу, а персонал закладу здійснюватиме координування цих робіт;

- запровадження більш дієвого принципу – позитивне стимулювання, мотивація роботодавців та заохочення до працевлаштування осіб з інвалідністю. Ефективність практики вирішення проблеми зайнятості, яка впроваджується в європейських країнах, свідчить, що санкція не є найкращим стимулом для працевлаштування людей з інвалідністю;

- оптимізувати зусилля державних органів, громадських організації щодо виконання просвітницької функції, задля інформування роботодавців щодо їх прав та можливостей в сфері працевлаштування осіб з інвалідністю;

- державним та місцевим органам влади забезпечувати постійну підтримку підприємств-товариств глухих та німих осіб, Союзу осіб з інвалідністю України та інших підприємств і організацій громадських організацій осіб з інвалідністю у розміщенні державних замовлень на постачання виробленої ними продукції для державних потреб, у рекламуванні продукції та послуг цих підприємств і

організацій [21];

- Фонд соціального захисту осіб з інвалідністю у взаємодії з державною службою зайнятості повинні проводити прогнозні розрахунки потреби в кадрах на коротку та середню строкову перспективу, з урахуванням потреб у працевлаштуванні осіб з інвалідністю. Що дасть можливість професійної підготовки кадрів із числа осіб з інвалідністю за замовленням роботодавців під гарантії їх наступного працевлаштування;

- впровадження нестандартних форм зайнятості, гнучких режими праці і відпочинку. Необхідно сприяти розширенню можливостей надомної праці;

- організація центрів денного перебування осіб з інвалідністю або спеціалізованих виробничих майстерень, які, наприклад, широко розповсюджені у Європі. Ці центри та майстерні створюються за місцем проживання осіб з інвалідністю і сприяють не тільки їх гармонійному розвитку, але й зайнятості;

- на проблему зайнятості потрібно дивитися набагато ширше і брати до уваги людей з різними порушеннями розвитку, щоб людина з важкими комплексними порушеннями, залежно від своїх можливостей, брала участь у трудовій діяльності більше заради соціалізації та реабілітації, ніж для отримання заробітку. Таке включення є надзвичайно важливим етапом забезпечення участі особи з інвалідністю в житті суспільства та становлення справді інклюзивного середовища.

Послуги з підтримки зайнятості та забезпечення відповідного супроводу на робочому місці для людей з обмеженими фізичними можливостями надаються практично у всіх країнах ЄС. Організаційно-економічні форми та механізми надання таких послуг у різних країнах суттєво відрізняються так, як і методи, інструменти фінансування. Заходи провадяться за рахунок державного бюджету та неурядових організацій, також використовується змішане фінансування.

Зауважимо, що до обов'язкових завдань держави щодо забезпечення прав осіб з інвалідністю, але перше за всеохопністю і наскрізне на всіх рівнях та

етапах є просвітницька кампанія, розробка адекватної інформаційної політики щодо інвалідності. Відсутність знань і застарілі стереотипи є основною причиною гальмування інклюзії та спротиву участі осіб з інвалідністю в житті суспільства нарівні з іншими. Потрібна роз'яснювальна робота про те, що інвалідність – це не хвороба і, відповідно, на жаль, не лікується, але вона не заразна і не є загрозою для оточуючих. За кордоном опубліковано дослідження, які доводять, що в класах, де навчаються діти з інтелектуальними порушеннями розвитку, успішність дітей без особливих освітніх потреб вища, ніж у класах, де таких дітей немає. Це вже не кажучи про неспростовні факти більшої терпимості, гуманності, толерантного ставлення одне до одного і загалом вищі моральні якості кожного учасника інклюзивного освітнього процесу. Крім того, людям з інвалідністю та їхнім батькам потрібно пояснювати, що не треба соромитися цього стану здоров'я і разом із тим не зловживати ним і брати дедалі більшу відповідальність за власне життя в міру своїх можливостей [22].

Особи з інвалідністю мають право на самостійність, соціальну інтеграцію та участь у житті суспільства, "усяка людська особистість є верховною метою в собі, в тому числі всі люди рівні... – вислів відомого українського вченого-економіста Михайла Туган-Барановського, як найкраще відображає спрямованість політики щодо інтеграції осіб з інвалідністю у суспільне та трудове життя.

2.2 Impact of the land market on the financial security of Ukraine

На сьогоднішній день ринок землі в Україні відсутній. Причиною цього є заборона на продаж сільськогосподарської землі, тобто так званий мораторій. Ця заборона не дозволяє власникам земельних паїв вільно нею розпоряджатись, єдиним способом передачі землі може бути заключений договір про оренду.

На разі ситуація в країні така, що не дає змоги зняти мораторій, тому що противники і люди, які схильні до зняття заборони, не можуть дійти згоди, що призведе до пролонгації закону. Міжнародні партнери та кредитори постійно

висловлюють свої прохання про зняття мораторію, також це є важливим пунктом в плідній співпраці з МВФ, від чиїх послуг наразі ми не можемо відмовитись. В Угоді про асоціацію з ЄС є пункт про рівний рух товарів, що включає і ринок землі, хоч і прямих вказівок на це не має.

Проте всередині держави не мають однієї думки щодо рішення цього питання. Багато фахівців вважають, що мораторій заважає не тільки інвестиціям із-за кордону, а також і вітчизняному виробнику. Також вагомим аргументом є те, що це допоможе населенню збагатитись, особливо населенню в сільській місцевості. В той самий час, велика кількість інших фахівців, політиків і громадян проти відкриття ринку землі. Насамперед це відноситься до фермерів та середніх підприємців, все через негативний досвід з приводу приватизації державних підприємств. Підсумки ваучерної приватизації були не втішливими, багато громадян залишились без нічого, лише ті хто вчасно підлаштувався і скупив ваучери за низькою ціною, змогли сформувати великі портфелі та продати їх за непогані гроші. Також голосують проти, через не змогу придбати землю в нинішній час. Великі компанії та агрохолдінги спроможні придбати землю без залучених коштів, а сільське населення таких ресурсів немає. Зневіра і бідність населення, дуже велика перепона в відкриті ринку землі. Є й підприємці, які не хочуть зняття мораторію, тому що вони набрали у селян паї за низькими цінами в оренду. Сільське населення захоче більше коштів за свої землі, що призведе до розірвання контрактів.

Статистика земельних відносин в Україні є досить заплутаною, застарілою і неповною. Проблемою залишається і неузгодженість даних Державного земельного кадастру та Державного реєстру прав на нерухоме майно (рис.1).

Рисунок 1. Розподіл землі в Україні на 2019 рік

Джерело: сформовано автором на основі даних [23]

Власників земельних паїв нині мала кількість , тобто відкриття ринку землі напряму стосуватиметься одного з шести українців. Проте кількість землевласників та землекористувачів в Україні зростає, при цьому самі власники обробляють менше третини землі. Ті, хто обробляє орендовану землю, отримують її переважно від приватних власників (рис.2).

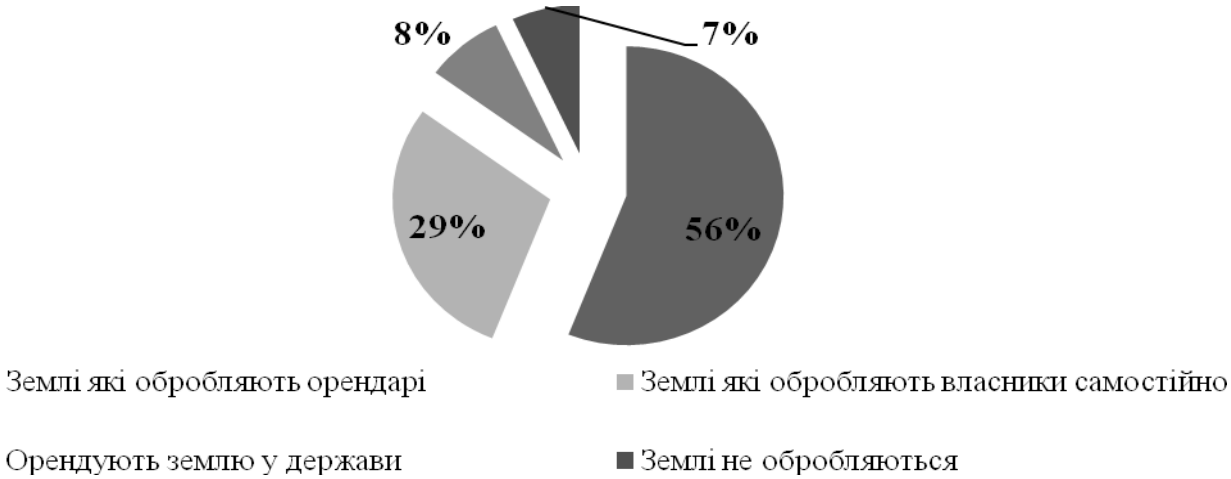


Рисунок 2. Діаграма власності землі в Україні, 2019 рік

Джерело: сформовано автором на основі даних [24]

За даними діаграми можна зробити висновок що, більша частина землі в Україні заходиться в оренді, отже коли мораторій на землю буде припинено ця земля відійде у приватну власність та буде використовуватися на розсуд власників.

Якщо поглянути на ринок землі не с/г призначення, то на операції з купівлі-продажу припадає близько третини, на спадщину - понад чверть, а от на оренду - лише кожна п'ята (рис.3).

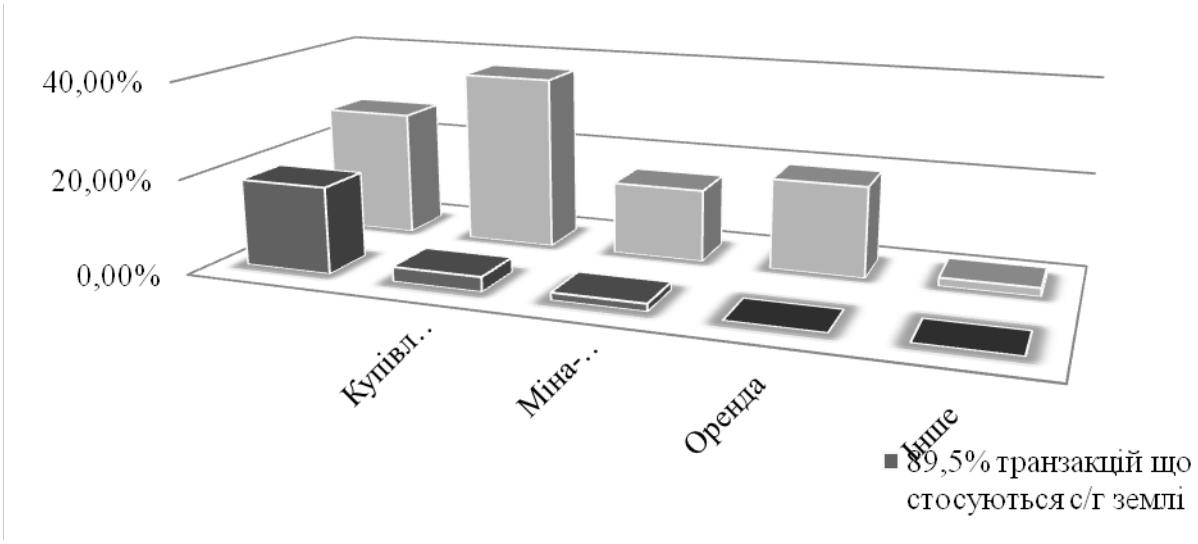


Рисунок 3. Графік використання землі в Україні, 2019 рік

Джерело: сформовано автором на основі джерел [25]

Дослідити, скільки землі продають громадяни, у яких регіонах і за якою ціною, непросто: прозорого ринку в Україні нема. Українці обходять закон усіма шляхами укладаючи договори емфітевзису або на 50 років, фактично земля переходить до орендатора як його власність, але юридично вона ще знаходиться у орендодавця. Через це в державі розвивається тіньова економіка адже просто неможливо відстежити як відбуваються купівля-продаж земельних ділянок.

За розрахунками VoxUkraine, в інтернет ресурсах виставлено на продаж 52,4 тис га пайової землі. Це менше 1% паїв, які обліковує Держгеокадастр_- 27,7 млн га (рис.4).

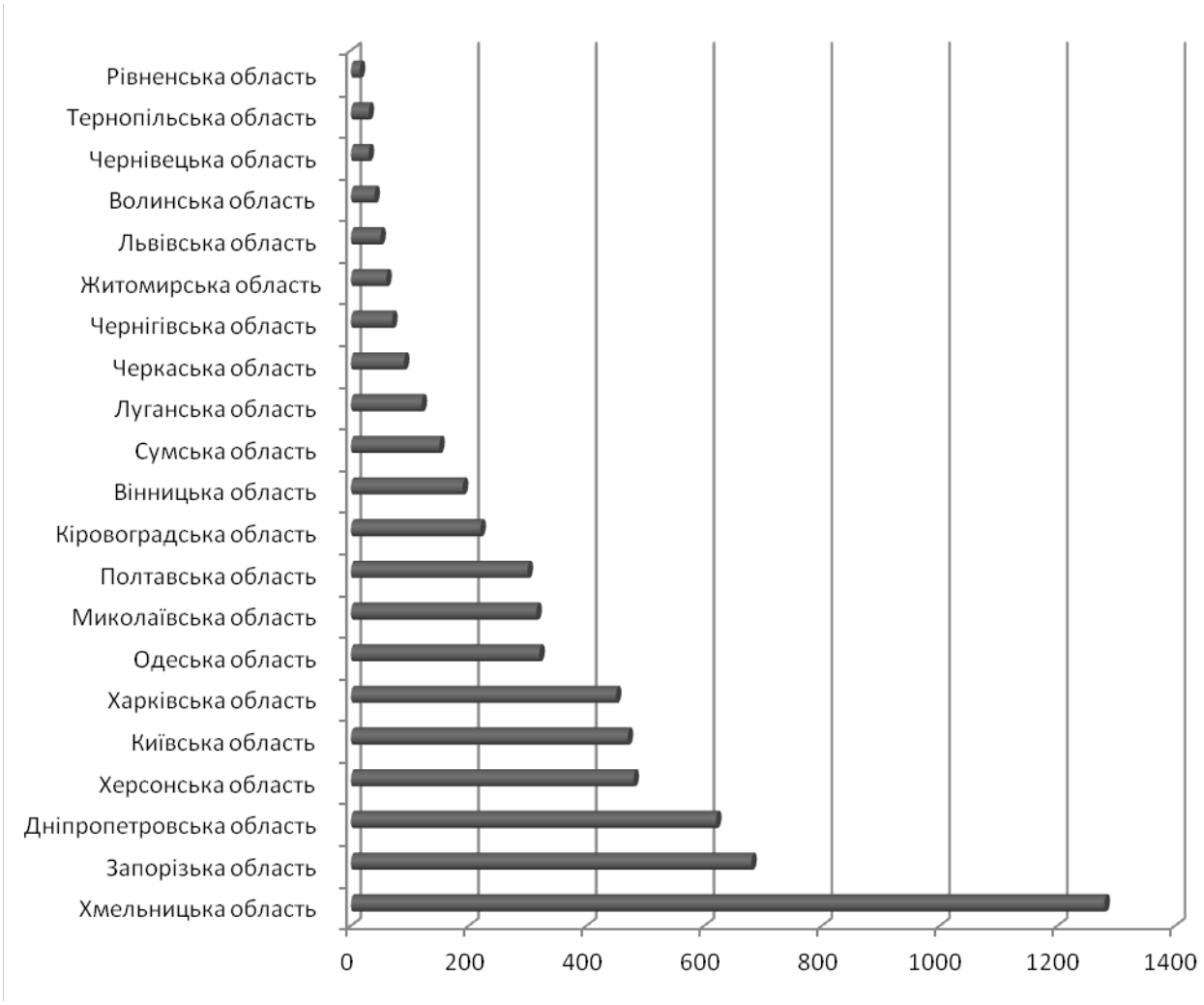


Рисунок 4. Рейтинг областей за сумарною площею паїв, які продаються через інтернет ресурси, 2019 рік, га

Джерело: сформовано автором на основі джерел [26]

Найбільше пайової землі продають у Дніпропетровській області - 7 252 га. На другому і третьому місцях - Запорізька та Харківська області - 5 479 га та 4 525 га відповідно. Найменше пайової землі продають у Чернівецькій (172 га), Львівській (246 га) та Волинській (344 га) областях. На всі ці паї, виставлені на продаж на OLX, припадає менше 1% аграрних земель у кожній з цих областей.

Найбільше землі продають на сході та півдні України, найменше - на заході та півночі. У західних регіонах більше гірської та лісистої місцевості, на півночі — болотистої та лісистої. Така земля не придатна для сільського господарства. На сході та півдні країни розташовані степи, сприятливі для рослинництва (рис.5).

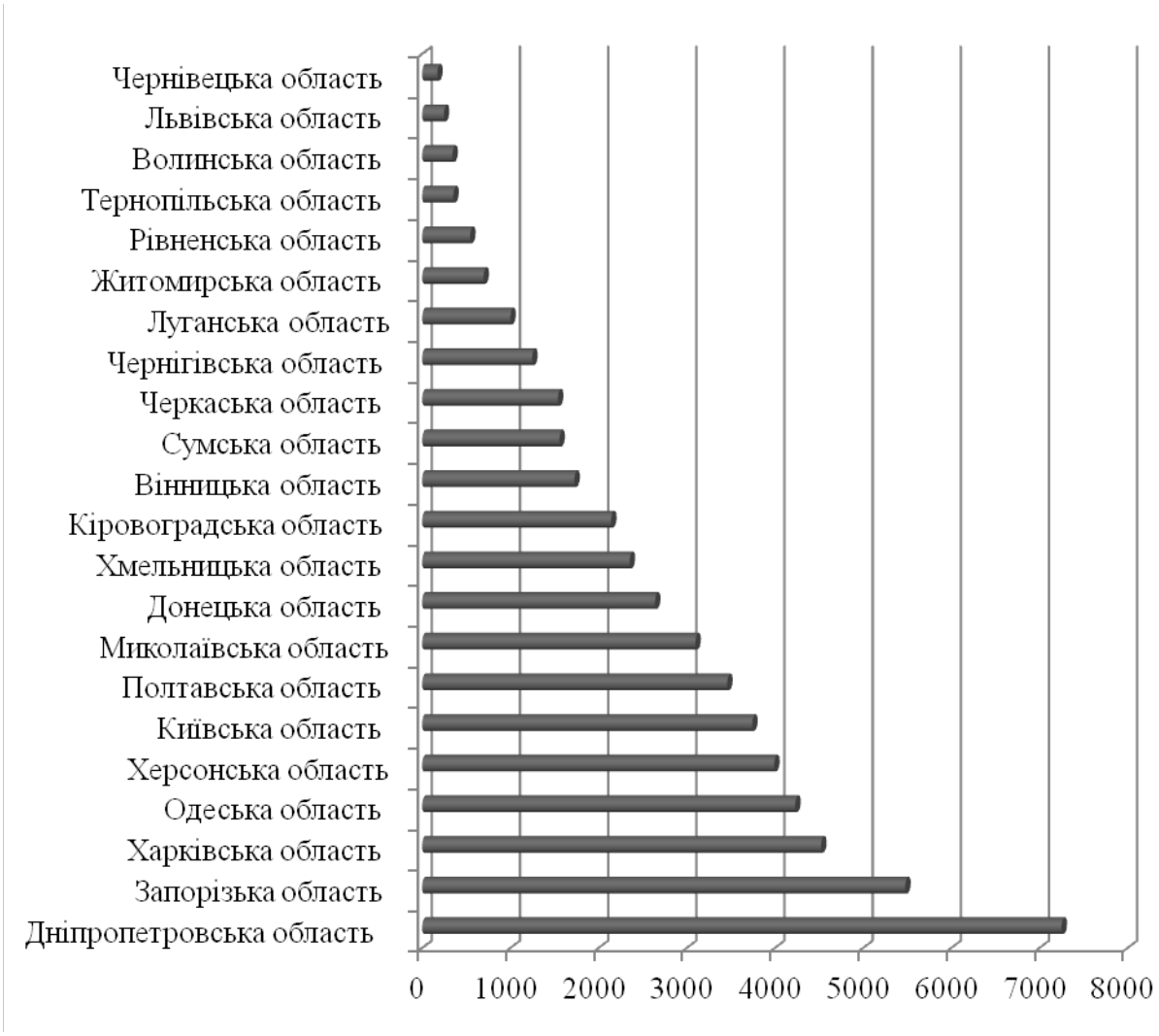


Рисунок 5. Графік областей в яких діє найбільша пропозиція землі на 2019 рік, га

Джерело: сформовано автором на основі джерел [26]

Ціни на землю в інтернет ресурсах перебувають біля нижньої межі експертних оцінок її вартості у разі відкриття ринку, а в 2019 році вони впали трохи нижче цієї межі. Так, за оцінками експертів, за умови зняття мораторію

ціна за гектар землі може становити 1480-6030 дол або 38994-158872 грн. Те, що зараз ціна на інтернет ресурсах лише трохи нижча за передбачувану, означає, що в разі зняття мораторію стрибка ціни на землю не відбудеться. Швидше за все, розцінки поступово зростатимуть і з часом увійдуть в межі експертних оцінок.

Утім, ціна на землю в інтернет ресурсах все ще перевищує нормативну оцінку. За розрахунками автора, у 2017 році вона в середньому становила 30 927 грн проти 42 487 грн за га ринкової ціни. Нормативна оцінка — це вартість землі, яку встановлює держава для розрахунку земельного податку і ставки оренди.

За останні чотири роки середня ціна на землю впала на 25%. Тобто земля сільськогосподарського призначення з року в рік суттєво дешевшає (рис.6).

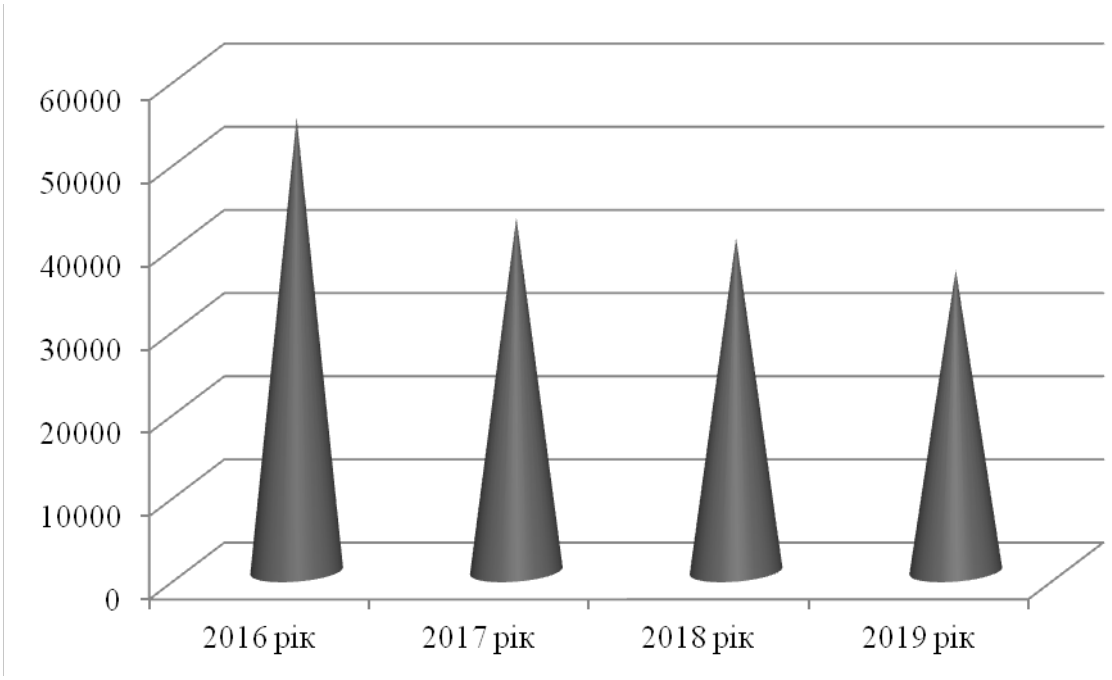


Рисунок 6. Ціна за гектар землі за період 2016-2019 рр., грн за га у цінах 2016 року

Джерело: сформовано автором на основі джерел [26]

Найбільше за гектар просять на Львівщині - 53 824 грн, Київщині - 52 261 грн та Вінниччині - 51 377 грн. Найменше - на Донеччині - 22 539 грн, Чернігівщині - 26 079 грн та Луганщині - 26 126 грн. Низька вартість земельних паїв на сході може пояснюватися близькістю до зони ООС.

Якщо середня ринкова ціна в Україні відрізняється від нормативної на 40-50%, то в деяких областях вона може відрізнятися удвічі (рис.7).

Рисунок 7. Мапа областей за ціною на землю, грн за га

Джерело: сформовано автором на основі джерел [26]

Різниця між нормативною грошовою оцінкою аграрної землі та середньою ціною в областях показує що у деяких регіонах, наприклад, у Сумській та Одеській областях, нормативна оцінка поступово наближається до ринкової. Тимчасом у Донецькій області в 2016 році нормативна оцінка була на 40% нижча

за ринкову, а в 2019 році вона вища на 34%. Вочевидь, найкращу землю продали у перші роки війни (табл.1).

Є кілька гіпотез від чого залежить вартість землі:

Перша - чим більше землі продається в області, тим менша там ціна за сотку. Друга - чим більше збирають аграрної продукції, тим вища вартість землі. Третя - чим краща інфраструктура поряд із землею, тим дорожча земля. Четверта - чим швидше хочуть продати земельний пай, тим він дешевший.

У Луганській та Донецькій областях на ціну може впливати війна. Для перевірки цієї гіпотези бракує даних, тому вона не була включена в перелік факторів.

Перша гіпотеза. Економічна теорія говорить: більша пропозиція — нижча ціна за інших рівних умов. Отже, для більших ділянок ціна мусила би бути нижчою.

Регресійний аналіз показує, що це справді так, але зниження зовсім незначне. При збільшенні площі ділянки на одну сотку ціна за сотку в середньому знижується на 14 коп. При середній ціні 260-538 грн за сотку таке зниження непомітне. Отже, ціна за сотку майже не залежить від розміру ділянки (рис.8).

Друга гіпотеза. В областях, де з гектара збирають більше продукції, ціна за сотку мусила би бути вищою, бо, вірогідно, земля там родючіша. Щоправда, тут не враховується фактор технологічного рівня — ці дані відсутні.

Третя гіпотеза. Автор припустив, що за наявності інфраструктури або природних об'єктів поряд з паями ціна на землю повинна бути вищою.

Четверта гіпотеза. Чи впливає бажання автора оголошення швидко продати землю на її ціну? Про намір продати швидше свідчить слово "терміново" у тексті заголовка. Таких оголошень виявилося 756, без цього слова — 4 864.

Для цього різні варіації слів, пов'язані з інфраструктурою, українською та російською мовами. До списку увійшли такі слова: місто, дорога, траса, свердловина, канал, річка, озеро, вода, електричка, море, залізниця.

Після цього прорахували середню ціну для оголошень з цими словами (596) та оголошень без них (5 024). Як виявилося, середня ціна оголошень з вказаними

словами становить 60 046 грн за га, інших - 47 898 грн за га різниця - 12 148 грн. Отже, краще розташування ділянки підвищує її вартість. У першій групі гектар коштував на 12% менше: 43 900 грн за га проти 50 000 грн за га. Таким чином, бажання продати землю швидше знижує її ціну.

Таблиця 1

Різниця між нормативною грошовою оцінкою аграрної землі та середньою ціною в областях,%

	2016	2017	2018	2019
Вінницька	-70	-50	-54	-48
Волинська	4	-69	-67	-41
Дніпропетровська	-69	-58	-56	-28
Донецька	-40	3	-4	34
Житомирська	-45	-45	-33	-63
Запорізька	-60	-46	-45	-27
Київська	-65	-42	-42	-64
Кіровоградська	-72	-70	-71	-6
Луганська	-52	-18	1	-11
Львівська	-н/д	-79	-81	-74
Миколаївська	-58	-55	-53	-40
Одеська	-55	-50	-41	-26
Полтавська	-69	-61	-65	-43
Рівненська	-71	-72	-50	-67
Сумська	-75	-46	-60	-37
Тернопільська	-83	-72	-76	-62
Харківська	-56	-36	-31	-27
Херсонська	-59	-37	-39	-16
Хмельницька	-56	-65	-50	-43
Черкаська	-71	-58	-50	-42
Чернівецька	-77	-53	-51	-41
Чернігівська	-53	-54	-45	-14

Джерело: сформовано автором на основі джерел [26]

Існує сильний зв'язок між урожайністю з гектара зернових культур та ціною гектара землі. Майже відсутній цей зв'язок у картоплі і взагалі відсутній - в овочевих культур. Підвищення зв'язку між урожайністю зернових та ціною за гектар, вочевидь, пов'язано з чинниками, які не враховувалися в аналізі (рис. 8).

Найбільше пайової землі за 3,5 року продавали на сході та півдні України, найменше — на заході. Наприклад, у Дніпропетровській області - 7 252 га, у

Запорізькій області - 5 479 га, у Харківській області - 4 525 га. Водночас у Чернівецькій - 172 га, Львівській - 246 га, Волинській - 344 гектара.

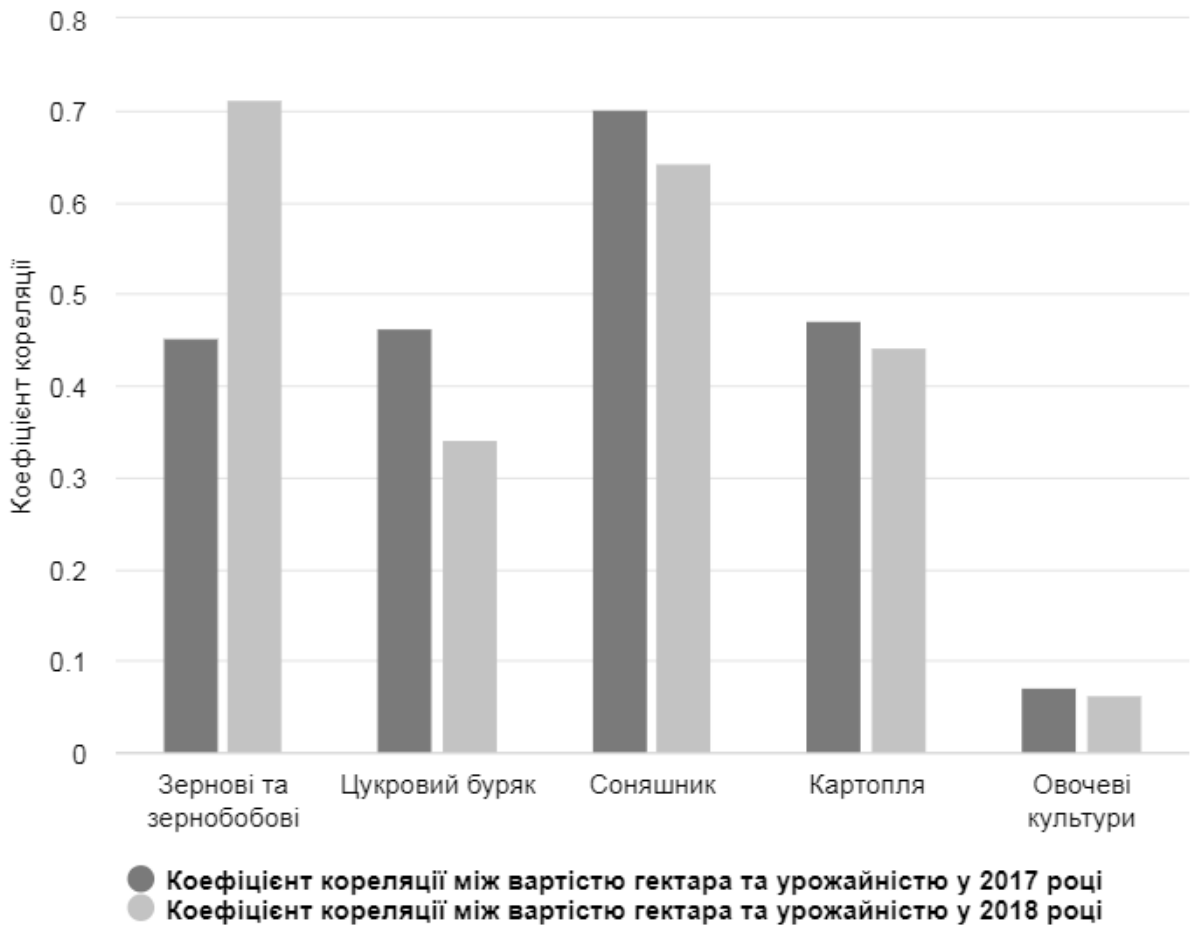


Рисунок 8. Взаємозв'язок урожайності сільськогосподарських культур із середніми ринковими цінами за гектар

Джерело: сформовано автором на основі джерел [26]

Середня ціна на землю в Україні за 3,5 року становить 37 393 грн за га. З 2016 року ціна знижується: у 2016 році - 54 545 грн за га, у 2017 році - 42 487 грн за га, у 2018 році - 40 050 грн за га, у 2019 році - 36 228 грн за га.

Найдешевша земля - на сході та півночі, найдорожча - у центрі та на заході. У Львівській області гектар коштує 53 824 грн, у Київській - 52 261 грн, у Вінницькій - 51 377 грн. Найнижчу ціну виставляли на Донеччині - 22 539 грн за га, Чернігівщині - 26 079 грн за га та Луганщині - 26 126 грн за га.

На вартість сільськогосподарської землі в Україні впливають урожайність, наявність інфраструктури та бажання власника швидко продати пай. Із зростанням площі ділянки ціна за сотку майже не знижується.

Провівши аналіз переваг та недоліків дії мораторію на продаж та інші способи відчуження земель с.-г. призначення і земельні частки (паї), можна зробити висновок, що він має набагато більше недоліків, ніж переваг для власників земель, землекористувачів та суспільства загалом, а відкриття ринку землі може сприяти вирішенню низки економічних, соціальних та навіть екологічних питань.

2.3 Socio-economic characteristics and assessment of losses from epidemic diseases

A new stage of interaction between nature and society came in modern conditions of human life with the rapid development of scientific and technological progress, which created conditions for expanding the sphere of material production and opening wide opportunities to take pleasure in the material and spiritual needs of society.

This has led to more intensive exploitation of natural resources, increased human impact on the environment and changes in the nature of this impact.

For the last decade, no one has hoped that we are sitting on a powder keg called a virus that has swept the world. The epidemic has revealed shortcomings in the health care system of some countries and a complete collapse in others. Most countries will now have to take the health problems identified by the pandemic seriously.

The task of preserving human health is now facing all countries and peoples of the world. Uncontrolled use of nature has caused the impoverishment of potential opportunities to restore the damage done to society.

The economic side of these problems is not considered fully enough, so it is necessary to assess the quality of the environment, the basis of which is the

calculation of economic losses, the analysis of the criteria and indicators of investment efficiency for nature protection and its components is needed.

Identifying and assessing the shortcomings in the existing practice of environmental activities will identify the main ways to overcome them and protect the main value of the world - human life [27].

Based on this, in the context of globalization of the economic space and the emergence of global economic crises, there were significant conflicts between the achieved level of social production and the ecological environment, which increased the need to form a new paradigm for deteriorating public health in modern conditions. Due to the global pandemic and quarantine measures, most companies are forced to cease operations, losing potential income and profits on a daily basis.

Therefore, analyzing the current situation, we can determine the list of economic consequences of deteriorating health, which can be classified into the following socio-economic groups:

- increase in the cost of social insurance for the payment of sick leave for temporary disability with increasing morbidity due to the epidemic;
- increase in the cost of social insurance for the payment of pensions with increasing disability due to complications from a serious illness;
- increasing the cost of socio-economic (material measures) for health care with increasing morbidity and disability;
- increasing the cost of training and care for health workers with increasing morbidity among them and their premature replacement.

In the field of material production there is an underproduction of national income due to reduced production by workers who died due to disease or became disabled, which also reduces productivity, degrades product quality and increases staff turnover under the influence of psychological factors.

It is also necessary to increase the cost of production and purchase of medical equipment, apparatus and other material equipment for medical institutions and hospitals.

Socio-economic loss groups arise and operate outside of material production, but also actually reduce the social consumption fund, which costs social security, health care and education.

All these groups of losses have created economic losses in the national economy from the effects of the global epidemic and form a quantitative assessment of the impact of socio-economic results on the economies of countries.

At the beginning of the socio-economic assessment of losses from epidemic diseases, it is advisable to determine the coefficient of health of workers ($K_{зд}$) (for a year, month or other analyzed period) according to the formula:

$$K_{зд} = 1 - \frac{K_{нвих}}{\Phi_{ном}}, \qquad (1)$$

where $K_{нвих}$ – the number of absences by the employee to work due to illness, days;

$\Phi_{ном}$ – nominal fund of working hours of employees, days.

Unearned national income (ΔD) during the illness of employees should be determined by the formula:

$$\Delta D = D \cdot \sum_i K_i \cdot t_i \quad , \qquad (2)$$

where D – national income generated by one employee, UAH;

K_i – the number of employees (citizens) who fell ill with i-th disease and became temporarily incapacitated, persons;

t_i – duration of temporary disability at i-th illness, days.

Payments for sick leave from the social insurance fund to employees during temporary incapacity for work due to the i-th illness (W) are determined by the formula:

$$W = \overline{w}_{cp} \cdot \sum_i K_i \cdot t_i \quad , \qquad (3)$$

where $\overline{w}_{cp}$ – the average payment of one day of incapacity for work, UAH;

K_i – the number of employees (citizens) who fell ill with the i-th disease, persons;

t_i – duration of temporary disability at i-th illness, days.

For the treatment of epidemic diseases requires additional costs for inpatient ($B_{амб}$) and outpatient ($B_{амб}$) treatment of the population:

$$B_{стац} = B_{л.д.} \sum_i K_i \cdot \gamma_i t_i + B_{вик.лік} \sum_i K_i \gamma_i \alpha_i , \qquad (4)$$

where $B_{л.д.}$ – the cost of bed-day treatment in the hospital, UAH .;

K_i – the number of employees (citizens) who fell ill with the i-th disease, persons;

γ_i – proportion of patients in need of inpatient treatment;

t_i – duration of temporary disability at i-th illness, days;

$B_{вик.лік..}$ – the cost of one call home from a doctor, which precedes inpatient treatment (if it is impossible for a doctor to come - to communicate with him by phone or online);

α_i – the proportion of patients with the i-th disease and who need a call or consultation with a doctor.

The cost of outpatient treatment ($B_{амб}$) if possible treatment of the i-th disease outside the hospital:

$$B_{амб} = (\sum_i B_{дом.лік} + \sum_i B_{вик.лік.} + B_{лік}) \cdot \sum_i K_i (1 - \gamma_i) , \qquad (5)$$

$B_{дом.лік.}$ – the cost of home treatment before consulting a doctor (or calling a doctor);

$B_{вик.лік..}$ – the cost of one call home to a doctor (or consultation with him by phone or online);

$B_{i\ лік..}$ – the cost of drugs per patient prescribed by a doctor;

K_i – the number of employees who fell ill with the i-th disease;

γ_i – proportion of patients in need of inpatient treatment.

The number of sick workers and other indicators can be obtained on the basis of statistical data and epidemic surveys of the sick area.

Since the country consists of oblasts (regions, districts), then the economic damage from the disease of workers (population) ($З_{ек}$) is determined by the formula:

$$З_{ек} = \sigma_j \sum_j \sum_i З_j K_j \quad , \qquad (6)$$

where σ_j – the proportion of patients with the i-th disease in the j-th area;

$З_j$ – losses in the j-th region from the i-th disease;

K_j – the number of people living in the j-th region;

After the end of the epidemic disease, the moral and physical recovery of the entire population is necessary, with the subsequent receipt of positive socio-economic results from its activities.

If economic activity does not resume, people and businesses will not keep their jobs and will not be able to pay taxes. They need to be supported by subsidies, tax holidays and mitigation of business laws, and direct reimbursement of people affected by the epidemic.

Today we need to be sensitive and calm, but act decisively. The employee must remain a competitive person who is able to quickly and painlessly adapt to constant changes in social conditions, scientific and technological progress and new activities and forms of communication, while maintaining a positive internal psycho-energy potential and harmony [28]. He must return to effective activity, communication, self-awareness.

The current crisis is destroying plans, so theirs must be implemented quickly and even acts spontaneously and actively, but do not get depressed. It is necessary to restructure, to be collected. Those who have more knowledge react faster and start acting more effectively. Based on this, it would be appropriate to determine the integrated performance of the employee (k_i):

$$k_i = \frac{\beta - \gamma}{\alpha + \beta + \gamma}, \qquad (7)$$

where α – the number of cases in which there were no changes in performance compared to baseline;

β – the number of cases of improving performance;

γ – the number of cases of deterioration in performance.

The employee must both psychologically and physically mobilize their resources for work in order to further perform work tasks and return it to a stable functional working condition [29].

The head of the business thinks about his business, not about all people, so it is advisable to switch to interest payment, then save people than to leave them without a job. It is impossible to dismiss employees now, it is necessary to stick to the team, to preserve its psycho-physiological health [30].

Ethics, corporate culture - now the main in everyday life.

Today in Ukraine there are a number of problems that can be solved only by changing the legislation of the state in the use of natural resources and health care.

Thus, research on the nature and main socio-economic problems of assessing the damage from epidemic diseases is timely and extremely relevant and should be the basis for further practical research in the field of health.

SECTION 3.
ECONOMICS OF INDUSTRIES

3.1 Criteria and indicators for increasing the efficiency of development of industrial milk production

Introduction

Improving the efficiency of agricultural production in the context of its consistent intensification is impossible without an objective economic evaluation of the various phenomena that occur in agriculture.

Increasing the efficiency of the development of industrial milk production on large-scale complexes is one of the main problems. In this regard, for many years, domestic and foreign scientists are exploring the essence of the phenomenon of "production efficiency" and are looking for indicators of an objective assessment of production efficiency.

Performance research is conducted in three aspects: the concept of efficiency, the criterion of effectiveness, performance indicators and its determining factors.

The performance criterion is determined by the stakeholder and can therefore act at the level of the whole society, at the level of the team and at the level of the individual employee.

In this aspect, the efficiency is considered by VP Zakharov. He writes: “In the course of our research it was found that the initial interest is a personal economic interest. This is reflected in the fact that both the collective economic interest and the public economic interest have their own personal interests. Therefore, the growth of the collective consumption fund and the growth of the public consumption fund in the end are aimed at increasing the degree of satisfaction of personal economic interests. It is from the standpoint of the degree of satisfaction of the interests of the individual or the simple economic effect of social production in each given period acts the entire sum of the effects of all levels, that is, the whole value of the pure product of society. From the point of view of realization of current economic interests, only the part of

the product that goes into private non-productive consumption can be such a value.

The presence of different types of increase in the efficiency of industrial production of milk on high-value complexes is evaluated using different criteria and a system of indicators. The criterion is an indicator, a trait on the basis of which an assessment of the quality of an economic object, process, and a measure of such assessment is made. For example, the performance criterion describes the level of system performance and the optimality criterion how close the system is to its optimal state.

Economic crisis effects on consumer behavior

The purpose of the article is to criteria and indicators for increasing the efficiency of development of industrial milk production.

The criterion is the main distinguishing feature and a determining measure of the probability of knowing the essence of production efficiency, in accordance with which quantify its level. A properly formulated criterion should most fully characterize the essence of efficiency as an economic category and be common to all sectors of social production - from the enterprise to the national economy as a whole. The essence of the problem of increasing production efficiency (productivity of the production and economic system) is that for each unit of costs - labor, material, financial - to achieve the maximum possible increase in production or income. Proceeding from this, the only economic economic criterion for the efficiency of industrial production of milk at high-value complexes can be considered the productivity growth of social (live and accomplished) labor. In general, the criterion of production efficiency reflects the ongoing process of maximizing the volume of net production (national income) in relation to the cost of living and salaried labor (personnel and production assets of the enterprise or the national economy as a whole). At the level of the self-financing enterprise, a modified form of a single criterion of efficiency (productivity) of its activity can serve to maximize profit, provided that economically sound construction of systems of prices for products produced and remuneration, depending on the final outputs of production. There are no fundamental differences between economic and self-sustaining (commercial)

criteria because, at properly constructed prices, the increase in the net output of an enterprise exerts an adequate influence on the amount of profit it receives. The quantitative certainty and content of the criterion is most fully reflected in specific indicators of production efficiency.

Differences in consumer spending behaviour among age groups.

The performance criterion in dairy cattle can be defined as the production of milk with the least cost of live and slaughtered labor, or it can be modified to the maximum of products produced per unit of live and slaughtered labor consumed. Production efficiency can be categorized into the following types:

1. by consequences - economic, social, and environmental;

2. at the place of receiving the effect - local (self-financing) and national economic;

3. in terms of magnification (repetition) - primary (one-time effect) and multiplication (multiple-repetitive);

4. by definition, absolute (characterizing the total effect or calculation of a unit of expenditure or resources) and comparative (when choosing the best option from several economic or other solutions).

Taken together, the types of efficiency form the overall integral efficiency of the enterprise.

Achieving an economic or social effect is associated with the need for running and one-time expenses. Current costs include the cost of production. One-off costs are the upfront cost of setting up fixed assets and an increase in working capital in the form of capital investments that return in a few days.

Measuring production efficiency is the establishment of the criterion of economic efficiency, which should be uniform for all sectors of the economy - from the enterprise to the national economy as a whole. Therefore, the general criterion for the economic efficiency of production is the increase in the productivity of public labor.

Nowadays, the economic efficiency of production is evaluated based on this criterion, expressed in maximizing the growth of national income (net production)

per unit of labor. At the enterprise level, the maximization of profit can be the only criterion for the effectiveness of its activity.

Determination of efficiency is reduced on the one hand to measure the effect obtained, on the other - to determine the amount of used and consumed resources and costs. The essence of the problem of increasing the efficiency of production is that for each unit of costs - labor, material, financial - to achieve the maximum possible increase in production or income. Therefore, the only economic criterion for the efficiency of production can be considered productivity growth. Achieving an economic or social effect is associated with the need for running and one-time expenses. Current costs include the cost of production. One-off costs are the upfront cost of setting up fixed assets and an increase in working capital in the form of capital investments, which return in a few days.

On the basis of one criterion on the economic efficiency of agricultural production, such an assessment cannot be made. Specific indicators are needed that reflect the impact of various factors on the production process. With the scorecard, it is possible to concentrate the basic and ancillary criterion, to give a qualitative description of economic processes related to production efficiency.

Improving the efficiency of industrial milk production at high-value complexes is vital. Business owners should monitor the enterprise's activities on an ongoing basis. At certain stages of enterprise development, such monitoring has different goals. If, after the first year of operation of a newly established enterprise, it is interesting to an investor whether he or she has made a mistake in his / her investment decision, then the evaluation of efficiency in the future aims to determine the level of attractiveness of such an enterprise (possibly for third-party investors, if additional capital is required). On the basis of the assessment, the search for reserves of efficiency gains is made, the expediency of prospects of development of existing business or the necessity of reorientation of entrepreneurial efforts is found out. Performance monitoring can be done using enterprise performance indicators.

Findings

The problem of determining the economic efficiency of the enterprise is

associated with the definition of an appropriate criterion of efficiency and the formation of a system of indicators. Determining the overall effectiveness of an enterprise requires many factors. You can develop performance metrics for each type of resource or together for all resources. The calculated indicators are compared with the indicators for the previous period, which is called the baseline, or with its new value of capital return on the market.

The system of production efficiency indicators should include several groups: generic production efficiency indicators; labor efficiency indicators; performance indicators of production facilities; financial performance indicators [32]. Each of these groups includes a number of specific absolute or relative indicators that characterize the overall economic efficiency or effectiveness of the use of particular types of resources.

In the economic literature, there are two approaches to solving the problem of determining economic performance indicators.

Some scientists are trying to solve this problem by creating a universal indicator to determine the level of efficiency at all stages of production. As a rule, they boil down to one way or another of reducing one-time and running costs to a single meter, the expression of living and labor costs in a single indicator, the reduction in one indicator of labor productivity, the return on fixed and circulating assets, the total economic effect manufacturer and consumer and others.
To determine the efficiency of use of resources in dairy cattle based on the proposed methods, taking into account the features of the industry and the availability of information in existing forms of statistical reporting, we propose to calculate the indicator of the aggregate level of resource efficiency. This is an integral indicator that includes partial indicators of the return on consumed resources, namely labor, labor and labor.

Among the general indicators of enterprise efficiency, the relative level of satisfaction of market needs is the first. It is defined as the ratio of the expected or actual volume of sales of products (provision of services) by the enterprise to the identified consumer demand. Also, the important generalizations of the efficiency of

industrial milk production on high-value complexes include the share of product growth due to production intensification. This is due to the fact that, under market conditions, economic and social benefits are not extensive (due to increased use of resources) but rather intensive (due to better use of available resources) development of production.

For a comprehensive assessment of the level and dynamics of absolute economic efficiency of production and outputs of production and economic activity, in addition to the main indicators, it is also necessary to use specific indicators reflecting the degree of use of human resources, production capacity, equipment, certain types of material resources, etc.

Therefore, to model such a summation result of one indicator that meets the requirements of the criterion of efficiency, we used a maximally narrowed system of basic indicators, which reflects (if possible) the efficiency of using the main factors-resources of agricultural and agro-industrial production, labor resources, land resources. , production funds.

Since the efficiency of production as a whole depends on the rational use of each of its factors-resources, for the unambiguous and objective evaluation of it, only the first indicators, which are determined in relation to the rest, should be included in the system. They should (as far as possible without re-counting) reflect the final results of the production activity.

The specified set of indicators is in accordance with the qualitative content of the criterion of efficiency of social production, as in the assessment of the effect reflects: the gross output of the enterprise as an integral part of the total total product, which is the material (natural) basis of expanded reproduction of personal and material factors and industrial relations; gross income is a supplement to national income. as sources of expansion of the present and future (accumulation) consumption fund.

M.M. Makeyenko offers a comprehensive system of production efficiency indicators. In this system, it identifies groups of indicators: specific indicators characterizing the number of products produced; indicators of the use of labor

resources; indicators of efficiency of use of production funds; indicators of improved land use; performance indicators of capital investments; qualitative indicators of the results of economic activity of the integrated enterprise, association [32].

Production efficiency finds a concrete quantitative expression in an interconnected system of indicators characterizing the efficiency of use of the basic elements of the production process. The system of indicators of economic efficiency of production must comply with the following principles:

1. to provide interrelation of the criterion and the system of specific indicators of production efficiency;

2. determine the level of efficiency of use of all types used in the production of resources;

3. ensure measurement of production efficiency at different levels of management;

4. stimulate the mobilization of intra-industrial reserves to increase production efficiency.

Jahangirov wrote about production efficiency: “Determining the efficiency of agro-industrial enterprises and associations is conducted in three directions: 1) revealing the efficiency of production units in comparison with the indicators of the respective farms and industrial enterprises in the conditions of separate management (before the organization of agro-industrial enterprise or association);

2) revealing the efficiency of the established agro-industrial associations in comparison with the indices of the separate agro-industrial enterprises that were part of them;

3) comparison of the efficiency of the same type of agroindustrial formations with each other, as well as the efficiency of production agroindustrial associations of this specialization, having different degree of integration of internal divisions.

In all cases, the following system of indicators is applied: the volume of gross output and its average annual growth; volume of commodity products; share of production of profile industries in total commodity production; size of fixed assets and their average annual growth; the number of average annual employees; the

number of shared objects created as a result of integration; the value of fixed assets in them; the amount of working capital.

The dairy industry is one of the leading in the food industry and forms a sufficiently attractive market in volume. This is due to the fact that dairy products occupy an important place in consumption. The economic efficiency of the livestock sector in certain categories of farms can be characterized by the following natural and cost indicators: productivity of cattle; feed costs per 1 cent. milk; 1 cm cattle gain and one head; the complexity of the unit of production. The performance indicators of the livestock industry are compared for each group of animals, both in kind and in cost, with the average for the area or indicators of another farm, or with data from the same farm for several years. At the same time it is necessary to analyze and compare the indicators of cattle productivity, labor productivity, labor costs in people. year. per unit of output.

Cost of production has a great influence on the formation of profit. It is a general, qualitative indicator of the activity of enterprises, an indicator of its effectiveness. The cost of production is the monetary cost of an enterprise for its production. According to the accounting provisions, the cost of sales consists of the production cost of production, retained fixed overhead and over-production costs. Production costs include: material costs, labor costs, overhead costs, other direct costs. Extra-regulatory expenses include: administrative expenses, sales expenses, other operating expenses.

Considering the sectoral aspect, namely, directly to determine the efficiency of the dairy cattle industry development, it is possible to use the same system of indicators as for agriculture in general, with some detail according to the specifics of the industry.

Given the experience of V.A. Dobrynin, V.N. Zymovets, M.K. Parkhomets and other scientists, the level of milk production efficiency should be determined using a system of functional indicators of technological, economic, environmental and social efficiency. Since one of the requirements for the system of indicators is compliance with existing industrial relations, we have identified a group of indicators of

marketing efficiency, which allow us to analyze the level of functioning of the system of sale of milk raw materials. As a result of studying and analyzing the works of scientists on theoretical and practical interpretations of milk production efficiency indicators, we have defined a system of performance indicators for the functioning of the dairy cattle industry.

Technological efficiency of industrial production of milk on large-scale complexes is characterized by natural indicators:

- the proportion of dairy herds in the total cattle population;
- product quality indicators;
- livestock density per 100 ha of agricultural land, natural forage, arable land under forage crops and forage area;
- productivity of animals, milk yields per 1 goal (annual, monthly, daily);
- milk production per unit of input and consumption of production resources: 1 tsp. nits, 1 animal shelter, 1 m2 of area, unit of available energy resources, 100 ha of agricultural land;
- feed costs (including concentrates) per 1 liter of milk, 1 head of cows;
- yield of litter per 100 cows of the main herd (average annual livestock), mated cows and heifers and fattening;
- the proportion of cows and heifers that were fattened to their actually mated numbers and so on.

So the starting point in assessing the efficiency of milk production is the natural form that accumulates in the productivity of animals, its importance lies in the ability to reflect the result of intensification of production. It should be noted that the level of productivity of the dairy herd has a direct impact on the value of other performance indicators.

It is proposed to evaluate the economic efficiency of milk production on large-scale complexes using a system of indicators:

- the cost of milk (at comparable prices or current selling prices) per 1 cow, 100 ha of agricultural land (natural forage, arable land forage, forage area), one livestock worker (or involved in maintenance and care dairy herd), 1 person-hour of

labor costs, 1 thousand UAH of accrued and included in the cost of labor, 1 thousand UAH of fixed and current assets involved and consumed, current expenses;

- the amount of profit from the sale of milk per 1 cow, 100 hectares of agricultural land (natural forage, arable land under forage crops, forage area), one livestock worker (or involved in the maintenance and care of the dairy herd), 1 person. -hour labor costs, 1 thousand UAH. accrued, and included in the cost of wages, 1 thousand UAH of fixed and circulating fixed assets and consumed funds, current expenses;
- labor costs per unit of output;
- production cost per unit of output.

In a market economy, it is not possible to fulfill these assumptions, and therefore the idea arises of the need to attribute the value of the young to the main flock to the production cost of milk in parts in the form of so-called depreciation, because the cow is a means of production.

It is suggested to determine the marketing effectiveness of milk sales by:

- total cost per unit of output;
- the average selling price of products, including in terms of distribution channels;
- profit per 1 kg of milk and 1 cow;
- the level of marketability of milk;
- share of profit (loss) from the sale of milk in the structure of profit (loss) of livestock, agricultural production and in the whole enterprise;
- recoupment of milk production costs from sales;
- the level of profitability of milk sales;
- the mass of profit.

The need to calculate the mass of profit is explained by fluctuations in the levels of product marketability by years, which leads to a disparity between the performance indicators of milk production in time and space.

L. Oleksiyenko defines marginal income per unit of utilized factors of production (one cow per year, one man-hour of labor expended, or feed energy unit)

as the main indicator of economic efficiency of the dairy cattle industry. It is based on the division of production costs into fixed and variable costs, and the main obstacle to its application is the lack of elaboration of a mechanism for determining the components of these categories.

Conclusions

Indicators of social and environmental efficiency are more general and their definition is more appropriate and has become widespread at the enterprise, regional level. Although partly they characterize the efficiency of production of certain types of products.

Thus, the indicators of environmental efficiency of dairy cattle development include the specific weight of waste utilization, the amount of by-products (manure) per unit area, the volume of production of environmentally friendly products, etc.

Predominantly intuitive and empirical perceptions of social performance assessment. In particular, it is proposed to determine social effectiveness at two levels: 1) local (at the level of the organization according to the criterion of the measure to meet the specific social needs of employees); 2) at the municipal and national levels (by the level of social protection and social needs of different segments of the population by local authorities and the state as a whole).

When determining the level of social efficiency of the organization's functioning, account should be taken of social measures carried out at the expense of local and national budgets, which are formed under the direct influence of tax revenues from economic entities. Specified group of indicators the level of satisfaction of the needs of the population; enhancing people's well-being; quality of life; improving working conditions and living conditions. Although, in our opinion, to some extent characterize the level of social efficiency of development of the dairy cattle industry indicators: payment per unit of work time, the level of education of workers in the industry, the average monthly wage, the share of labor costs in the structure of production costs, the number of diseases and occupational injuries, etc.

Therefore, only a comprehensive use of the scorecard, together with integrated

indices of resource efficiency, will provide an effective analysis of the efficiency of dairy farming and scientific justification of measures to increase it at the macro and microeconomic levels. This is because production efficiency as an economic category reflects a large complex of processes in the economy, which is a function of many arguments.

SECTION 4.
ECONOMY AND MANAGEMENT OF STATE GRATITUDE

4.1 Metodologiczne podejścia do definicji zagrożeń dla bezpieczeństwa ekonomicznego i finansowego w przedsiębiorstwach rybalcke w branży akwakultura

Bezpieczeństwo ekonomiczne i finansowe przedsiębiorstwa akwakultury jest ochroną podmiotów gospodarczych przed działaniem negatywnych czynników, a także zdolnością do terminowego wyeliminowania zagrożenia, zminimalizowania destabilizującego wpływu na sytuację finansową podmiotów gospodarczych i zapewnienia efektywnego wykorzystania środków finansowych dla dalszego stabilnego finansowego, gospodarczego i społecznego funkcjonowania. Celem działalności gospodarczej każdego przedsiębiorstwa akwakultury jest formowane następujących działań: przetrwanie w środowisku konkurencyjnym, zapewnienie zysków oraz warunków wzrostu gospodarczego. W kontekście finansowym te trzy cele, określają poziom bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa akwakultury, jego zadania, kryteria jakościowe i organizację zarządzania finansami. W literaturze naukowej istnieje wiele wskaźników, które pozwalają określić poziom bezpieczeństwa ekonomicznego i finansowego przedsiębiorstwa akwakultury w systemie zarządzania przedsiębiorstwem. Kwestię określenia poziomu bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa akwakultury w systemie zarządzania sprowadza się do kwestii jego oceny. Ilościowe metody oceny poziomu bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa akwakultury w systemie zarządzania przedsiębiorstwem są oparte na analizie działalności podmiotów gospodarczych. Przy czym te metody są również podzielone na metody oceny stanu finansowego i metody oceny wartości rynkowej i kapitalizacji. Stan finansowy jest wynikiem działania czynników wewnętrznych i zewnętrznych funkcjonowania oraz rozwoju systemu ładu korporacyjnego w przedsiębiorstwach rolnych. W nim odbija się złożony system różnych interakcji stosunków finansowych. Zmiana jednego z nich prowadzi do

zmian innych i stanu finansowego w całości. Analiza finansowa jest ważnym składnikiem finansów korporacyjnych. Ten typ zarządzania przejawia się w rozwoju racjonalnej strategii finansowej i taktyki z pomocą diagnostyki wewnętrznej i zewnętrznej sytuacji gospodarczej.

Diagnostyka obejmuje opracowanie działań w zakresie efektywnego zarządzania aktywami, własnym i obcym kapitałem przedsiębiorstwa akwakultury. Na podstawie prawidłowej diagnostyki stanu finansowego przedsiębiorstwa akwakultury może być stworzone świadome zarządzanie, mające na celu poprawę kondycji finansowej. W nowych warunkach gospodarczych główną rolę w systemie zarządzania finansowego powinna mieć taka funkcja, jak zarządzanie finansami. Decydująca rola zarządzania finansami nie sprowadza się do postawienia problemu, a do praktycznej realizacji określonych kierunków. Należy jednak zauważyć, że zadania udoskonalenia zarządzania finansowego powinny być w jedności i relacji z kwestią zwiększenia jakości i konkurencyjności produktów czy optymalizacji asortymentu produktów. W trakcie analizy stanu finansowego przedsiębiorstwa akwakultury mogą być wykorzystywane różne techniki, metody i modele analizy. Ważnym elementem samego zarządzania finansami w części realizacji możliwości wykorzystania metod i modeli matematycznych są wskaźniki finansowe i korelacje.

Ponadto, występują one jako skuteczne wskaźniki stanu przedsiębiorstwa akwakultury, za pomocą których potencjalni i obecni akcjonariusze, inwestorzy, organy podatkowe i konkurenci – niemal wszyscy, którzy w tej czy innej pozycji ma do czynienia z przedsiębiorstwem akwakultury – mogą stwierdzić o jego wypłacalności i wiarygodności, przewidzieć ewentualną perspektywę funkcjonowania i rozwoju. Konkretny wybór lokalnych wskaźników i współczynników może się różnić w zależności od specyfiki branży, charakteru działalności przedsiębiorstwa akwakultury, urządzeń docelowej analizy, innych czynników. Analiza ekonomiczna i finansowa przedsiębiorstwa akwakultury może być wykonana według następnej grupy kursów: ocena stanu majątkowego przedsiębiorstwa akwakultury i dynamika jego zmian; analiza wyników finansowych działalności przedsiębiorstwa akwakultury; analiza płynności; analiza działalności

gospodarczej; analiza wypłacalności (stabilności finansowej); analiza rentowności. Inne podejście opiera się na ocenie poziomu realizacji zadań – zapewnienie wysokiej efektywności finansowej działalności przedsiębiorstwa akwakultury, jego stabilności finansowej i niezależności [44, s.66].

Kolejne podejście opiera się na podstawie stosowania kryterium «minimum ogólnej szkody bezpieczeństwu» [45, s. 37] . Kryterium to trudno obliczyć w związku z brakiem niezbędnych do tego danych księgowych i statystycznych, dlatego konieczne jest prowadzenie dodatkowej księgowości. W takich warunkach wynik może obliczony tylko przez ekspertów, którzy mają swoją granicę dokładności.

Biorąc pod uwagę ocenę efektywności nadzoru korporacyjnego z punktu widzenia wartości rynkowej przedsiębiorstwa akwakultury, to tutaj również istnieje kilka różnych technik. Wśród głównych wyróżnia się określenie wartości rynkowej na podstawie oceny kapitalizacji dochodu przedsiębiorstwa akwakultury, jak i na podstawie wartości rynkowej akcji przedsiębiorstwa akwakultury. W ramach badania wykorzystane będą definicje wartości rynkowej na podstawie oceny kapitalizacji dochodu przedsiębiorstwa akwakultury przez współczynnik kapitalizacji, który jest definiowany jako stosunek współczynnika rynkowego i kapitalizacji.

Kapitalizacja rynkowa – jest to całkowita wartość wszystkich akcji emitenta. Cecha stosowania wskaźnika kapitalizacji rynkowej polega na tym, że jest on obliczany tylko dla przedsiębiorstw rolnych. Wyświetlanie wskaźników kapitalizacji w dynamice daje możliwość oceny tempa jej wzrostu lub spadku, scharakteryzowania efektywności tego procesu, pokazania poziomu rozwoju finansowo-gospodarczego.

Kapitalizacja oceniona odzwierciedla ocenę przedsiębiorczego potencjału przedsiębiorstwa akwakultury w oparciu o wartość nominalną jego obiektów produkcyjnych. Wśród czynników tworzących wartość kapitalizacji rynkowej częściowo wymienione są następujące opcje: stabilność firmy, rentowność, poziom popytu na produkty w społeczeństwie, nowości, sprzęt, kwalifikacja kadrów i wiele innych czynników. Przy ocenie rynkowej kapitalizacji wykorzystuje się ekstrapolację wartości biznesowej, koncentrując się na położeniu obiektów-odpowiedników, należących do tej samej branży; wymiary i wiek organizacji; system prowadzenia

księgowości (ewidencja wartości, sposób amortyzacji organizacji); fazę cyklu życia wycenianego obiektu i inne czynniki. Został opracowany ekonomiczno-organizacyjny model zapewnienia bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa akwakultury w postaci schematu blokowego, który w warunkach interakcji stanu stosunków gospodarczych, istniejących powiązań organizacyjnych i ich wpływu na wewnętrzne i zewnętrzne czynniki, zapewnia wykorzystanie materiałów i zasobów informacyjnych, które kontrolują stabilność finansową. Zastosowanie opracowanego ekonomiczno-organizacyjnego modelu tworzy warunki niezbędne do zapewnienia stabilności finansowej przedsiębiorstwa akwakultury, a także daje możliwość identyfikacji czynników, które wpływają na stabilność systemu gospodarczego w warunkach globalizacji gospodarki, przeprowadzania dywersyfikację w następujące sposoby, w szczególności poprzez rynek wewnętrzny kapitału, dzięki restrukturyzacji przedsiębiorstwa akwakultury, przekazywania specyficznych środków zarządzania między strategicznymi obszarami gospodarki. Głównym celem zastosowania opracowanego modelu jest możliwość wcześniejszego wykrycia i wyeliminowania niedociągnięcia w działalności finansowej i znalezienia rezerw poprawy stanu ekonomicznego i finansowego i jego wypłacalności.

Rozpatrzenie przedsiębiorstwa akwakultury jako obiektu modelowania matematycznego daje możliwość wykorzystania przewagi nad planowaniem produkcji, dzięki jego ekonomiczno-technologicznemu programowaniu na podstawie systemu matematycznych modeli zarządzania, których zastosowanie pozwala na tworzenie optymalnych programów wykorzystania zasobów i wytwarzania produktów na bazie marketingowych ocen i warunków rynkowych. Zaprojektowane podejście pokazuje, że cel rozwoju jest bardzo wygodną charakterystyką zachowania złożonych systemów, która w pewien sposób porządkuje wiele linii postępowania.

Formalnym wyrazem celu rozwoju jest docelowa funkcja (kryterium optymalności). Jego zastosowanie daje możliwość stworzenia informacyjno-kontrolnej bazy dla ilościowego przedstawienia układu celów, który określa kierunek do osiągnięcia celu. Opracowana w ten sposób struktura (przedsiębiorstwo akwakultury) może być odniesiona w oparciu o podstawowe kategorie elementów w

procesach gospodarczych. Na podstawie badań teoretycznych, została opracowana koncepcja tworzenia i funkcjonowania stanu bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa rolnego jako podstawy bezpieczeństwa podmiotu gospodarczego w warunkach zachowania istniejącego potencjału produkcyjnego.

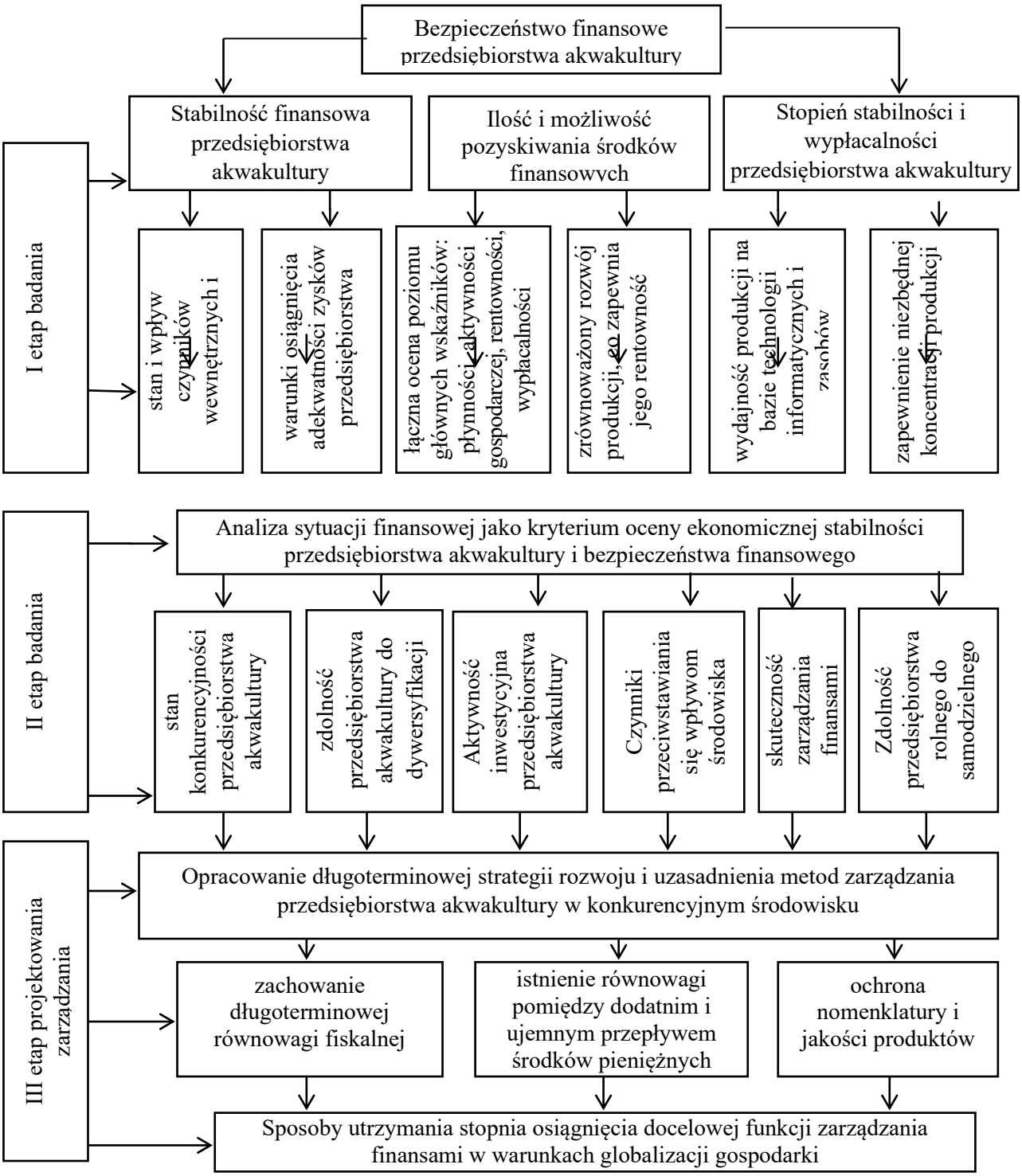


Figura 1. Ekonomiczno-organizacyjny model zapewnienia bezpieczeństwa ekonomicznego i finansowego przedsiębiorstw akwakultury

Koncepcja tworzenia i funkcjonowania stanu bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa akwakultury była opracowana na podstawie ekonomiczno-organizacyjnego modelu, co pozwala wykorzystać wyniki scenariuszy rozwoju gospodarki, z uwzględnieniem dynamiki zmian charakteru globalizacji, pojawienia się nowej fali technologicznej (widoczne jest zwiększenie roli innowacji w rozwoju społeczno-gospodarczym), wzrasta rola i znaczenie czynnika ludzkiego w procesach osiągnięcia bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw akwakultury.

Osiągnięcie bezpieczeństwa ekonomicznego odbywa się w warunkach obecności metod strategicznego i operacyjnego zarządzania, w szczególności: konkurencyjności przedsiębiorstwa akwakultury; stabilności finansowej przedsiębiorstwa akwakultury; zdolności przedsiębiorstwa akwakultury do dywersyfikacji produkcji; zwiększenie inwestycyjnej i innowacyjnej działalności przedsiębiorstw akwakultury. Realizacja takiego podejścia daje możliwość przedsiębiorstwu rolnemu przeciwstawiać się warunkom zewnętrznym na podstawie podejmowania skutecznych decyzji w zakresie produkcji, finansowego i marketingowego zarządzania, pozwala zarabiać i realizować rozszerzoną reprodukcję, daje możliwość akumulowania zasobów finansowych w warunkach zapewnienia cyklu technologicznego.

Opracowana koncepcja tworzenia stanu bezpieczeństwa finansowego zakłada obliczanie kompleksowej oceny przewagi konkurencyjnej w oparciu o wysoki poziom stabilności i bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa akwakultury. Teoretyczną podstawą koncepcji bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa akwakultury są podejście systemowe i wymagania instytucjonalne, które są stosowane zarówno do oceny obecnego stanu (analiza systemów), jak i dla kompleksowej oceny bezpieczeństwa finansowego w przyszłości perspektywistycznej, z uwzględnieniem stopnia rozwoju stanu wewnętrznego potencjału produkcyjnego, zakresu działalności gospodarczej przedsiębiorstw i aktywności gospodarczej przedsiębiorstw i ludności (synteza systemów).

Takie podejście daje możliwość zidentyfikowania podstawowych taktycznych i strategicznych decyzji, które mają na celu osiągnięcie zrównoważonego poziomu

bezpieczeństwa finansowego. To z kolei w odpowiednim czasie pozwala przewidzieć nowe zrozumienie mechanizmów rynku jako strategicznych elementów przy konkurencyjnych możliwościach przedsiębiorstw, nowe struktury organizacyjne i nowe możliwości technologiczne, spowodowane zachowaniem i efektywnym wykorzystaniem posiadanego potencjału produkcyjnego.

Główna idea koncepcji bezpieczeństwa ekonomicznego i finansowego przedsiębiorstwa akwakultury polega na tym, że zaproponowano w niej pogłębioną i rozszerzoną treść koncepcji pojęcia «koncepcja bezpieczeństwa ekonomicznego i finansowego przedsiębiorstwa akwakultury». Zawiera ona zawiera szereg metodycznych przepisów, zapewniających odporność bezpieczeństwa ekonomicznego i finansowego w warunkach stanu finansowego bezpieczeństwa ekonomicznego podmiotów gospodarczych, które uwzględniają możliwości technologii informacyjnych, stanowiące integralną efektywność kapitałów i zasobów, trendów reorientacji przedsiębiorstw na zaspokojenie potrzeb rynku.

4.2 Analisys of the "corporate language' as a notion it`s purpuses and practical use in organizations

Annotation

The article touches upon the issue of what is the term "corporate language", its specific features, purposes and reasons why it has occurred in contemporary society. The aim of the article is to give the reader some information that could simplify understanding of reasons for corporate language existence and together with it to help understand specific features it has now due to its evolution within the process of evolving of the world. Also such terms as trust and distrust are reviewed in relation to corporate language as the interdependent notions.

The keywords: corporate language; conlanguages; business correspondence; context; traditions; politeness; inconsistencies; distrust; trust.

There is a legend about Babylonian Towers [47] according to which there used to be only one language for all people, but then the God decided to make people speak different languages.

If we relied on this source as a true one it could have been considered as the starting point for many problems and issues related to different kinds of misunderstandings among people.

Theoretical aspects of the problem have been described in works of such scientists as Polivanov Ye., Larin B. Yakubinskiy and others. Still with the rapid growth of international markets along with this interviewing of cultures on both cultural and business levels the problem of misunderstandings and absence of uniform corporate language in socio-linguistics remained.

We consider this problem as a highly topical one especially taking into account the circumstances that we have clashed at present historical loop when the corporations and different types of organizations (commercial, governmental, non-governmental etc.) got very, sometimes, too influential.

Within this work our aim is to at least highlight the problem, its existence and create some kind of hints for those who work in one of the above mentioned spheres and have to deal with correspondence at an international level and is not a native speaker.

Before getting down to practical part of the above stated issue we are to formulate the definition of the corporate language.

Corporate language is represented by a solid language systems specific features of which are found at different levels of the language structure.

It would be very fair to note that a corporate language occurs when a corporation occurs. And that language carries the elements of corporate views, organizational culture, norms, rules, principles and values of an organization. All this can be observed in IT sphere and the correspondence they have on different levels. And not only, all these can be seen while meetings and tele communicational conferences. Global processes shrank the world, so that everything was very close now. Together with this it transformed the relationships of those who use a corporate language and

allowed familiarity in some spheres at some levels to some extent, and not only in IT sphere.

An important feature of the corporate language is presence of nominative units that name a notion of a given of a specific sphere. Corporate vocabulary includes terms, professionalisms, jargon units, correlation of which depends upon the character of a corporation.[48]

1. The development and studying of this problem supervenes of the fact that the knowledge we are to gain as a result of this study can be applied in real sectors of economy. The latter statement can be simply grounded by the fact that correspondence is a part of communication which makes any further actions possible. Business is trust. Nothing can be done without it. Trust according to different scientists can be defined as: “trust is a confidence in somebodies’ decency and honesty” - Ushakov D.N[49]; Illyasov F. offers the following definition of trust: “Trust is a set of representations and moods of an individual; a) that reflect his or her expectation, that an object will be performing or implementing some functions, contributing to increasing or enlarging the resources of the subject; b) manifesting through readiness of a subject to delegate to the object realization of these functions.”[50],

We determine term trust as freedom of communication as the more is the level of freedom in sharing ideas have the interlocutors the higher is the level of trust between them has been established.

In its turn, as we have mentioned above, misunderstandings are those particular factors that can trigger distrust and disrupt any useful activity at any stage of negotiations, whether they have just been initiated or at the stage of completion a task.

With the development of the network the global market nearly absorbed domestic ones. So let's take as an example Ukrainian market and see ratio of export and import to see the ratio of market occupied by domestic companies and external companies.

Obviously, along with the increase in the volume of export-import operations, imports to Ukraine have been chronically ahead of exports in recent years, with a difference reaching at times 8% of GDP.

And we can clearly see that from the statistic data given in the table №1of trade balance of Ukraine Evil number one which judging from the data given in 8 hour idea given above about global markets overwhelming the internal market of Ukraine and also the chart №1 below.

	Nominal GDP in a year	Export goods and services	% GDP	Imports goods and services	% GDP		% GDP
2005	441452	227252	51.5	-223555	-50.6	+3697	+0.8
2006	544153	253707	46.6	-269200	-49.5	-15493	-2.8
2007	720731	323205	44.8	-364373	-50.6	-41168	-5.7
2008	948056	444859	46.9	-520588	-54.9	-75729	-8.0
2009	913345	423564	46.4	-438860	-48.0	-15296	-1.7
2010	1082569	549365	50.7	-580944	-53.7	-31579	-2.9
2011	1316600	707953	53.8	-779028	-59.2	-71075	-5.4
2012	1408889	717347	50.9	-835394	-59.3	-118047	-8.4
2013	1454931	681899	46.9	-805662	-55.4	-123763	-8.5
2014	1566728	770121	49.2	-834133	-53.2	-64012	-4.1
2015	1979458	1044541	52.8	-1084016	-54.8	-39475	-2.0
2016	2383182	1174625	49.3	-1323127	-55.5	-148502	-6.2
2017	2982920	1430230	47.9	-1618749	-54.3	-188519	-6.3
2018	3558706	1608890	45.2	-1914893	-53.8	-306003	-8.6
2019	3974564	1636416	41.2	-1947599	-49.0	-311183	-7.8

Table №1 Foreign Trade Balance of Ukraine from 2005 to 2019 (UAH million) [51]

The chart below can be more exponential for the balance of import and export of Ukraine.

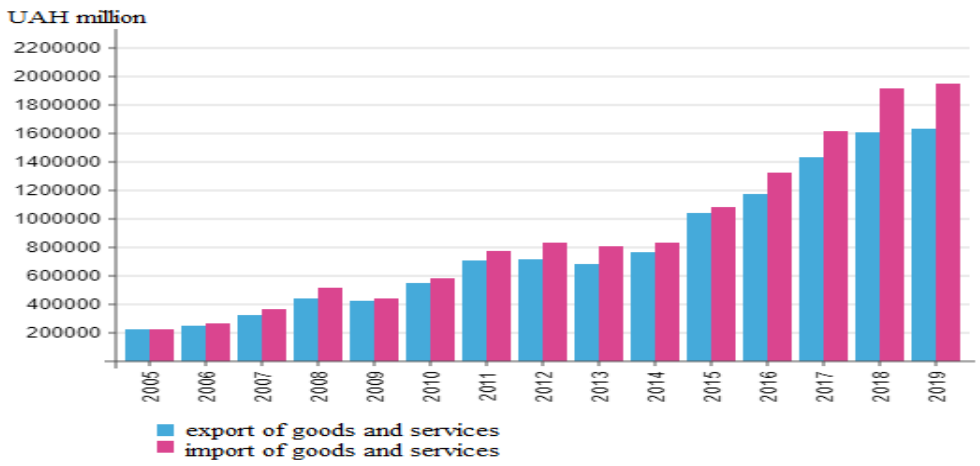


Chart №1 Foreign Trade Balance of Ukraine from 2005 to 2019 (UAH million) [52]

So we can even say that domestic markets were literally embedded in the Global one so that a new complex system of economic relationships has been created. The world economy system the part of which we all are. And the systems of languages can be compared to the software that makes this complex global economy system operate.

Taking into account all above mentioned we can conclude the fallowing:

1. Enterprises, especially those, working at international level, hugely impact national economy through the influence made to GDP. An enterprise in its turn secures its work and reaching the operational tasks through communication at various levels: governmental (officials and representatives of an enterprise), hierarchy within the enterprise (boss - employee), within the market (representatives of the company and the customers)

2. Main line in definition of the term trust can be defined as “Do what I expect you to do” . Thus, connotations within communication at any level should be defined and confidence in “you heard what I had said” reached.

3. Education is to be an integral part of economy. And the quality of it actually in long term period provides improvement of the economy though, indirectly through better skills to reach amicable agreements, seeing the possible outcomes and

preguessing possible connotations with detecting them and specifying to make "production process" go smoothly, to limit or even iradicate any flaws and delays in the process.

4.3 Main ways to solve the methodological problem and the search for the best way to develop economic theory from the point of view of realism and operationality

Modern world brings a lot of challenges to all the spheres of human life which actually to huge extent correlate with economy and thus, for resolving the issues and problems, humanity clashes, respective economy issues should be resolved. The thing is that theoretical ground have always been at a certain distance from actual practical way of resolving issues of real economy sectors and that is why it has always been of vital importance to approximate theory and practical use of scientific knowledge.

The aim of the article ensues of the name of it. Our task is to at least try to define main ways to solve the methodological problem and the search for the best way to develop economic theory from the point of view of realism and operationality.

To do it let`s, first, define the reasons why those problems occur. Objective obstacles to building harmonious economic knowledge are associated with the features of experimental testing in the field of economics. In contrast to laboratory research, when conducting an economic experiment, we consider an object in vivo, where the researcher can only introduce new variables that actually mean additional conditions. That is the source of inaccuracies, which lead to the extension of the gap between the science and real life. To cover this gap plenty of theories were developed by innumerous economic schools.

1. The instrumentalist approach in the spirit of the concept of M. Friedman: F. Hidricks, R. Sagden, R. Lucas, O. Rogenberg, M. Nordberg;

2. Supporters of falsificationism K.R. Popper and the research programs of I. Lacatos: M. Blaug, B. Gerrard;

3. Various versions of realism, including critical realism, which are represented by G. Simon, D. Houseman, N. Cartwright, W. Myaki, R. Baskar;

4. Relativism, including supporters of rhetorical search: D. McCloskey, B. Caldwell, C. Tyndale.

5. The economic understanding of the essence and nature of trust originates in the works of K. Arrow, J. Coleman, F. Fukuyama, R. Galati, E. Ostrom, R. Locke and others. [53]

And the list is much longer than that, represented above.

So as we said above, when changing the specified conditions, all the others

conditions may also change regardless of the actions of the researcher. Therefore, in contrast from a scientific experiment in natural science, the data of an economic experiment are probabilistic in nature. This leads to a distortion of the transmitted material, a discrepancy with the realities of economic life. And, as a result, there is a constant discrepancy between expectations and reality.

Considering this, we can single out the fallowing ways:

The first way is to preserve neoclassical economic theory as the theoretical basis of modern economic science, introducing a number of additional prerequisites into it (limited rationality, variability of preferences, several optima etc.), find suitable methods and formulate the “correct” research goal.

The second way is to propose new theories and methods that can compete with old doctrines.

It should be noted that economic science does not face a similar situation.

the first time, and the debate about the method of the second half of the 19th century between the representatives of marginalism and the historical school is a good illustration of the struggle between the new and old paradigms. As a result, former leaders faded into the background, making occasional attempts remind about yourself. An example of a reminder of the theoretical merit of a historical school is modern traditional institutionalism, rethinking its ideas.

A third way is also possible - combining the provisions of individual new directions and postulates of neoclassicism. An example of successful integration of

behavioral economics and neoclassicists, a number of researchers consider the theory of prospects. In the theory of transaction costs, trust can perform a function that helps to reduce them. We cannot as well underestimate contribution of scientists who worked on relatively new theories which approximated reality and theory of economic sciences such as development of the theory of transaction costs which was made by such foreign economists as R. Coase, D. North, T. Eggerson, K. Arrow, S. Chen, K. Dalman and others. Among the domestic economists involved in the study of confidence as a factor reducing transaction costs can be attributed to A. Lyasco.

"Of undoubted popularity even an incomplete enumeration of the areas where behavioral theories have penetrated and are actively used we can judge of these ideas: the theory of consumer choice, and financial theory, and economics of law, and macroeconomics, and theory of economic development, and game theory, and theory public finance and many others." (R.I. Kapelyushnikov, 2013) [54]

Summing up, we list the provisions that deserve special attention:

1. Economic knowledge is theoretical and empirical knowledge of the forms of economic activity aimed at improving the welfare of the individual and society, wealth and man;
2. At the moment, do not limit yourself to any one of the approaches to the formation of economic knowledge; it is a multivariate movement toward truth;
3. At present, it is difficult to talk about the leadership of economic science among the social humanitarian and natural sciences. It is a community of sciences based such universal principles of interdisciplinary interaction as: problematic subjectivity; the paradigm and particularity of scientific knowledge; methodological pluralism; projectivism, teleologism; contextual approach. At that while eclecticism should be avoided and the provisions of methodologically diverse theories should be combined;
4. Modern economic science is in a difficult situation, since its provisions weakly correspond to the basic principles of science as a whole. Solution may be associated with a radical rethinking of the subject and method of economic theory, the transformation of the very principles of scientific knowledge, or the transition to a

new the relationship between economic theory and the modern scientific paradigm knowledge;

5. It would be more effective to refuse from the proliferated position that neoclassical so mobile and open for additions that thanks to the “enveloping” effect it can be transformed in different directions, introducing new prerequisites, often mutually exclusive, while maintaining its “hard” core. Has come time for a revolutionary revision of the basic theoretical postulates of economic science;

6. one of the principles that needs to be critically evaluated is the principle methodological individualism in connection with the limitations that arise when an explanation of the true motives that guide individuals in making decisions; in identifying the predictive capabilities of the theory; when describing a reality in which only individuals exist, without any relationship between them and outside the structures they form;

7. Determinism in its various forms continues to be a frequent object of criticism, including the determinism of a pure economic theory that is independent of the influence of non-economic factors; institutional determinism representing norms and rules as an objective factor determining development; mathematical determinism, an absolute quantitative approach to the analysis of socio-economic phenomena and processes; technological determinism, which considers technology as the main factor in social progress;

8. It is currently not possible to conduct business research, using only rational methods of scientific knowledge or relying only on practical experience. On the one hand, excessive rationalism leads to a simplified idea of the subject being studied, turning the economy into an "abstract" science, on the other hand, excessive practicality, which has a weak methodological apparatus, does not allow the creation of a realistic model of how the event develops. Therefore, the symbiosis of economics as an art and economics as a science, will provide an integral picture of economic activity and will provide an opportunity to create a realistic forecast for its further development;

9. It is currently not possible to conduct business research, using only rational methods of scientific knowledge or relying only on practical experience. On the one hand, excessive rationalism leads to a simplified idea of the subject being studied, turning the economy into an "abstract" science, on the other hand, excessive practicality, which has a weak methodological apparatus, does not allow the creation of a realistic model of how the event develops. Therefore, the symbiosis of economics as an art and economics as a science, will provide an integral picture of economic activity and will provide an opportunity to create a realistic forecast for its further development;

SECTION 5.
ECONOMY OF MANAGEMENT AND ADMINISTRATION OF PRODUCTION

5.1 Strategic aspects of enterprise competitiveness in the context of globalization

The competitiveness of an enterprise is an important aspect of the market environment, it describes the ability of the enterprise to adapt to difficult market conditions and to occupy a leading position and hold it for a long period of time. Difficult conditions of market relations encourage enterprises to constantly search for strategic tools of activation of development, which provide them with a high level of competitiveness. One of these tools is advisable to name the search for strategic directions of increasing the competitiveness of enterprises, because their profitable activity is characterized by a competitive position in the market. The peculiarities of modern economic relations have led to the need for enterprises to find tools for stimulating development, which provide them with a high level of competitiveness. One of these tools is considered to be strategies for improving the competitiveness of enterprises, since their successful sustainable functioning is determined by their competitive position in the market [55, p.100]. The competitiveness of an enterprise provides its ability to maintain or expand its competitive position in the market and influence the market situation by offering quality services or products, satisfying the specific requirements of consumers and ensuring the efficiency of its operation. When transnational corporations enter the national markets, they intensify competition among manufacturers on the basis of the supply of quality products, but at the same time cause the activities of non-competitive enterprises to be curtailed. Due to the fact that the existing transformation processes have a significant impact on the enterprise management system, and in order to solve the problems of stable functioning of the enterprises in the long run they need theoretical generalizations,

new integrated approaches and scientific substantiation to develop a strategy of increasing the competitiveness of enterprises in the face of challenges and requests.

Exploring the theoretical aspects of enterprise competitiveness, it should be noted that there is no generally accepted definition of this concept. On the basis of researches of the scientists who have studied the given problems, it is possible to formulate the concept of enterprise competitiveness as the ability of the enterprise to produce and sell competitive products that will have competitive advantages over competitors' products in a certain period of time in a certain market, indicators of profitability and increase in the value of the company's equity [56, p.87].

Ensuring the development of competition is one of the main tasks of the state's economic policy. However, the international economic space, in particular, the globalization process, which is actively developing and manifesting itself in various spheres of public life, has a significant impact on the state of competition. Globalization contributes to the division of labor on a global scale, which is manifested in increased competition in commodity markets due to the stimulation of international commodity exchange, which is caused by trade liberalization. The main obstacles to ensuring the competitiveness of the Ukrainian economy in the global environment are the tightness of the internal market, fiscal focus of monetary policy, the spread of corruption, shadowing the economy, lack of sufficient science funding, incentives for investment and innovation activities, insufficient supply and protection of competitive advantages. In addition, the Ukrainian economy is based on traditional types of production that have not undergone significant changes over the years. Sustaining the decline in industrial production can, for a long time, preserve the technological and economic backwardness not only of enterprises but also of countries, widening the gap with developed countries of the world. To ensure the leading position of the company in the market, nowadays, an important strategic task is to outstrip competitors in the development and adaptation of new goods, new technology, new design, a new level of production costs, new prices, innovations in the distribution and marketing system. In today's conditions, the only availability of labor, capital and raw materials does not guarantee the competitiveness of the

enterprise precisely because they have become widely available, and therefore it is no longer possible to benefit from these differences. Ukrainian enterprises are less and less producing products because they are not competitive on the market and cannot be sold, and they are increasingly imported. This is evidenced by the disappointing results of the economic development of our country in recent years. Moreover, comparing the energy intensity of Ukraine's GDP with other countries, we note the fact that the energy intensity of Ukraine's GDP is 3-5 times higher than in developed countries [57, p.25]. At present, the following main trends of enterprise development are observed such as: stability of economic growth; concentration of production capacities of large producers, together with the preservation of a large number of small enterprises; increase dependence on the markets for raw materials, fuel and energy resources; increase in physical and moral deterioration of production facilities; the impact of imports on enhancing competition for expanding our global economic activity; increasing the importance of innovation and investment activity; strengthening of requirements for quality of production; individualization of consumer demand. The noted trends in the development of enterprises indicate the lack of a clear strategy for enhancing competitiveness, lack of purposeful measures aimed at ensuring stability and utilization of potential benefits, and the gradual convergence of their strategies and converting competition to competing in the same ways to achieve strategic goals in the face of changing relative balance and the internal environment of operation. Therefore, in ability in more faster than competitors, strategic adaptation and flexibility to changes in the competitive environment are stable competititve. And the differences between high-tech and low-tech, between manufacturing and service, disappear in this state of economic development, where all industries can use advanced technology and highly-qualified personnel to achieve high levels of economic development. In today's economy, we can clearly see the transition from the use of comparative advantages concluded by low labor and natural resources costs to competitive advantages based on developed innovative environment, new organizational and institutional forms, unique products and technologies that constantly require strategy formation and developing

appropriate competitiveness tools. The overall approach to developing tools for improving the competitiveness of enterprises in the market is that the factors of increasing the competitiveness of the enterprise are justified from the point of view of customer orientation. In other words, the transition from competition to the use of comparative characteristics, formed at low costs of labor, natural resources, to competitive advantages based on competencies, values, innovations, client orientation, is taken into account. This involves choosing a core competition strategy, that is, a strategy that provides the most complete and effective use of the opportunities available (Fig.1). The main feature here is the adaptation of the capabilities of the company to specific market conditions by identifying basic strategies for improving competitiveness [58].

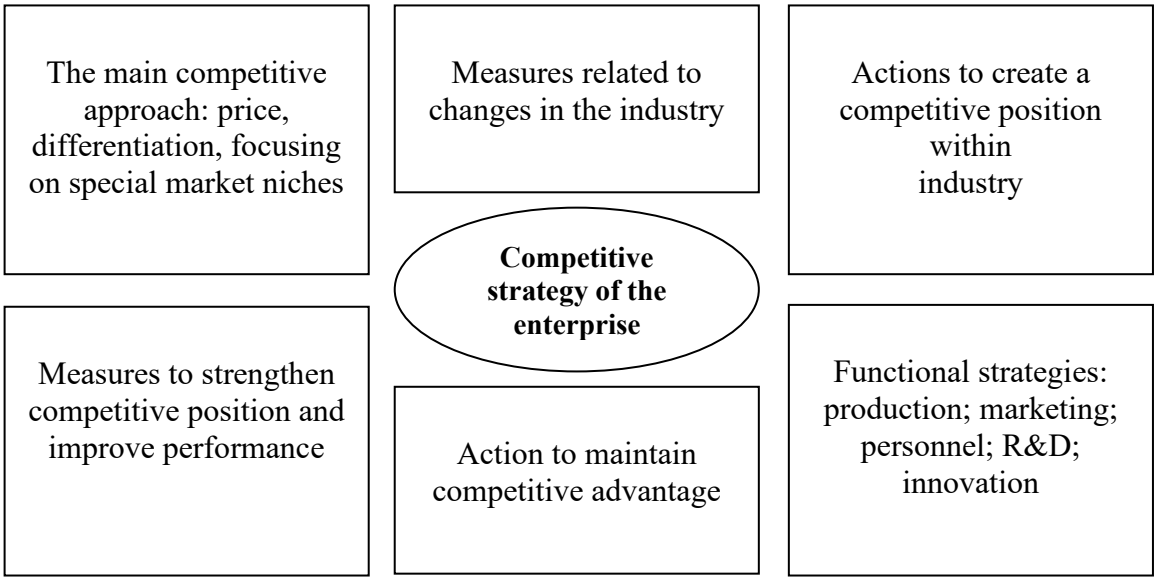


Figure 1. Elements that determine a company's competitive strategy

The reason for difficulties in retaining leadership lies in the fact that it is difficult and unpleasant for any company to change its existing strategy. Success generates complacency, stops searching and analyzing information that could change the strategy. The main reasons for the decrease in the competitiveness of enterprises are the deterioration of the quality of resources (poor skills, cost, etc.); reduction of pressure from consumers; aging of technology; false goals and objectives; loss of

rapid adaptation by the enterprise; weakening of internal competition; fluctuations in market conditions; reduction of competitive potential; lack of a clear strategy [57, p.28].

The prerequisites for formulating strategies and changing them are related to periods of economic relations. Each enterprise must constantly maintain at a high level its competitiveness in order to be able, by systematically analyzing the macro- and microeconomic situation in the market, to expand its competitive position, which ensures the long-term economic growth of the enterprise and its high competitive status. The concept of developing a competitive strategy is based on the theory of strategic management and reflects the conceptual apparatus in defining the concepts that characterize the strategy; the composition and structure of objects and entities; principles of strategy development; determination of the destination by the enterprise in the target market; market position; competitive advantages; decision-making criteria; achievement of strategic goals [59, p.196]. Formation of strategies for increasing the competitiveness of enterprises in a competitive environment is a process of making management decisions on the priority of financing functional strategies in order to ensure competitive advantages in the market. Using this approach, a competitiveness strategy is defined from three perspectives: as a way to achieve strategic goals; as a characteristic of the purpose and mission of the activity of enterprises in the market; as a chosen direction of development with the necessary resource potential. It is a system of consistent actions by an enterprise to achieve their strategic goals. Strategies copmonents include strategic development alternatives, funding priorities, responsible executors. The implementation of such a strategy requires the availability of strategic alternatives, taking into account the peculiarities of the functioning of enterprises in the market. Of the many possible strategic directions you can use such as reducing the price of the product, holding promotions, updating and differentiating the range, improving the quality of products. Thus, based on the theory of consumer preferences for the optimal choice of the buyer of the products of two different enterprises, it is possible to predict the local result taking into account the change in market conditions through the application of the criteria of

maximin (criterion of A. Weid's pessimism) and minimax (criterion of lost benefits L. Savage) [60, p.96].

In order to ensure the competitiveness of enterprises, it is important to determine the mechanisms for its support at different stages of their economic development, since it is associated with a number of problems regarding the formation of their status in the context of strategic convergence at the stage of accelerating integration processes. That is, when formulating a strategy, it is necessary to link the stage of economic development with the strategic type of enterprise. Thus, strategy as a process actually forms principles and rules, and as a result is a certain logic of enterprise behavior, which determines directions of development on the basis of alternative. Achieving high scientific and technical levels, increasing production efficiency and, therefore, business, qualitatively better levels of resource conservation and greening of activity should result from the implementation of strategies, and therefore the economy at enterprises. Properly chosen and adequately filled with innovation strategy as a certain strategic set of all decisions to increase the competitiveness of the enterprise is the key to long-term success of any enterprise, a means of ensuring its competitiveness and competitive stability. It should serve as a clear typologization and detailed decomposition of the strategy into different components, which demonstrates its place in the structure of the strategic set of the enterprise and the system of ensuring its competitiveness, accessible and clear method of formation and verification of its alternatives and, finally, selection among them the most suitable, ie, adequate alternatives for implementation as part of a balanced portfolio of strategies. The strategy itself is designed to address the challenges of unsatisfactory change management. Such a status of competitiveness strategy is characterized by qualities such as interconnection and interaction of all components of the system; integrity, consistency and synchronicity across time; consistency with the mission and goals of the organization; adaptability, flexibility to change the environment; autonomy of elements; multidimensionality; updates as the environment changes. If we consider the strategy as a set of methods of competition and doing business, which chooses the management of the enterprise to increase the

competitiveness and future profitability of the selected type of activity, it can be said that it is actually a set of economic, motivational, organizational and other means, methods and forms of management of the activity of a particular the object of management at the enterprise in order to obtain economic results from this activity in the most optimal way [58]. The structure of the strategic set of the enterprise determines the content and logic of the enterprise strategy. The strategy is developed in the form of a balanced strategic portfolio of strategic alternatives to the business behavior of the enterprise aimed at enhancing its competitiveness. The most important prerequisite for improving the competitiveness and stability of the enterprise is the timely development of a competitive market strategy, product and technology that corresponds to the level of environmental variability.

Today, the problem of increasing competitiveness is topical for Ukrainian enterprises. The problem of increasing competitiveness applies to virtually all aspects of society. In developed countries, for example, it is constantly the focus of attention of statesmen and business circles. The intensification of the competition for the sale of products, for a place in the market forces companies to constantly seek new opportunities and reserves for the sale of their products, to improve technology in order to create quality goods. In order to successfully operate in a market economy, an enterprise must promptly formulate rational options for responding to all changes that occur daily in the course of its business activity. To increase the competitiveness of the company, you must choose your strategy of activity: deep penetration, expansion of use, expansion of the market. The choice of a strategy must be combined with a set of measures that will make the company competitive. In addition, the important ways of increasing the competitiveness of Ukrainian enterprises at the present stage are: creating an image of the enterprise "fair" prices due to the correspondence of price and quality; expansion of the product range; stimulating sales through various promotions; fulfillment of basic requirements of marketing logistics; improvement of human resources and management structure; availability of competitive domestic suppliers.

5.2 Leadership as a factor in managing the transformation processes of an organization in crisis

Перед кожною компанією рано чи пізно, під впливом глобальної конкуренції, постає проблема адаптивності діяльності організації до мінливого зовнішнього середовища. У критичній ситуації менеджерам зазвичай вдається згуртувати персонал для проведення реформ, проте, за відсутності надзвичайних обставин, перетворення нерідко терплять фіаско. Та все ж процес трансформації може бути успішним навіть в тому випадку, якщо явної кризи немає.

Як і окремі особи, організації постійно розвиваються, відгукуючись на метаморфози ринкової ситуації і зміну ключових керівників. Зазвичай такі зрушення відбуваються більш менш непомітно (особливо в крупних корпораціях). Але іноді компанія стикається з необхідністю провести прискорену, а не поступову перебудову — іншими словами, здійснити повну трансформацію, порвавши з минулим і реалізувавши необхідні зміни щонайшвидше [61].

Просто хороші менеджери, на жаль, не в змозі встати на чолі фундаментальних перетворень. Для цього потрібні керівники нового типу, що володіють принципово іншим мисленням і специфічними здібностями – лідери.

Лідер – особа, яка, володіючи специфічними рисами характеру, навиками та знаннями, здатна спланувати, організувати, вмотивувати діяльність інших людей, що спрямовує їх зусилля на досягнення загальних цілей організації.

Лідерство – мистецтво ефективно координувати діяльність інших людей на досягнення загальних цілей організації та здатність формувати особистість, постійно виходячи за загальноприйняті рамки, правила та стереотипи. В житті кожної компанії настає момент, коли стає зрозумілим, що необхідні докорінні зміни. Їх необхідність може пояснюватись самими різноманітними обставинами – різким зниженням прибутковості, заманливими перспективами, котрі відкриваються на нових ринках, потребою у збільшенні конкурентноздатності.

Якою б не була причина, лідери ніколи не були так необхідні, як під час глибокої реформи. Для більш ефективного провадження трансформаційних процесів на кожній стадії здійснення трансформації необхідна присутність менеджерів-лідерів [63]. Проаналізуємо варіанти перебігу розвитку організації, припускаючи певну залежність між часом проведення трансформації та ефективністю бізнесу в умовах реформи (рис. 1).

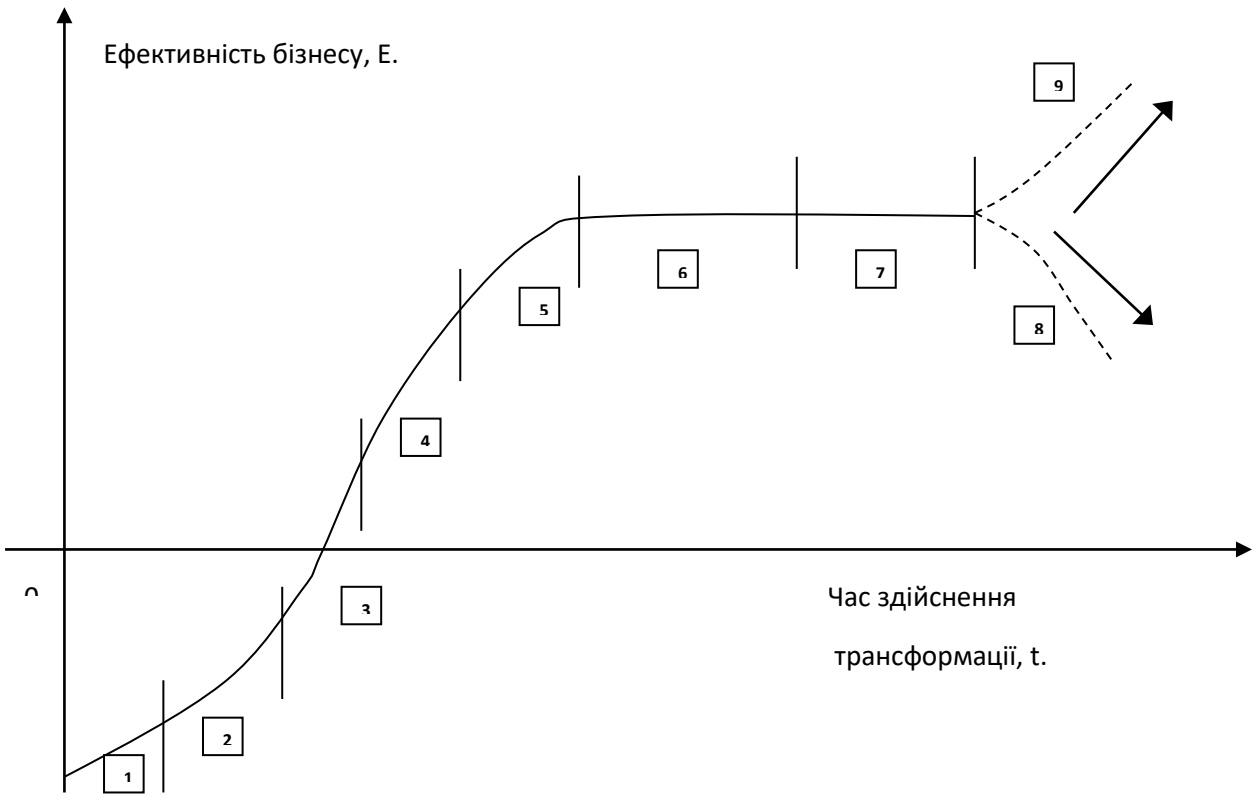


Рис. 1 Графічне відображення варіантів розвитку трансформації організації та взаємозв'язок з ефективністю бізнесу

Де 1 – стадія, що передує роздуму про необхідність змін; 2 – стадія роздумів; 3 – підготовча стадія; 4 – стадія активних дій; 5 – стадія підтримки і закріплення змін; 6 – стадія змін, що відбулися; 7 – стадія «зіркової хвороби»; 8 – стадія кризису; 9 – стадія постійного удосконалення

Перша стадія – стадія, що передує роздуму про необхідність змін. Людина, що знаходиться на цій стадії, ще не усвідомлює необхідність змін, яка очевидна для тих, що оточують. Якщо потрібно змінити ставлення до забезпечення якості, то ця стадія відповідає ситуації, коли вище керівництво компанії вже цілком усвідомило необхідність того, аби кожен працівник вніс свою частку відповідальності за якість, але самі працівники таким розумінням ще не пройнялися. На цьому етапі важливо об'єктивно оцінити в якому стані розвитку знаходиться організація: зібрати релевантну інформацію, провести SWOT - аналіз. Керівництво від менеджерів-лідерів отримує неформальну інформацію щодо ставлення персоналу організації до будь-яких важливих змін. Рекомендовано директивний стиль керування.

Друга стадія – стадія роздумів. Людина визнає існування проблеми, усвідомлює необхідність змін і починає роздумувати про те, чому його справи йдуть не так, як потрібно було б, і що потрібно зробити для того, щоб вони йшли краще. Така ситуація характерна для випадку, коли працівники компанії усвідомлюють, що її конкурентоспроможність стає не тією, що раніше, і починають замислюватися, чому вона не може більше випускати таку ж довершену продукцію, як її конкуренти, і що потрібно зробити, аби виправити становище. Визначається головна мета й масштаби реформи, яка повинна відповідати критеріям послідовності, поетапності та реальності. Лідери повинні повідомити робітників про реальне становище на підприємстві (про існуючі загрози для подальшої діяльності або про можливі перспективи більшої ефективності та прибутковості від діяльності). Вони пояснюють поставлені керівництвом мету та масштаби реформи, що планується. Важливо щоб кожен працівник організації зрозумів важливість вкладу від кожного задля спільної мети. Після того як мета, масштаб та структура реформи визначені та максимально наближені до реальності треба створити певну інтригу щоб кожен «загорівся» реалізацією цього плану. Рекомендовано директивний стиль керування з елементами підтримки.

Третя стадія – підготовча стадія. На цій стадії увага людей перемикається з минулих проблем на пошук шляхів їх розв'язання в майбутньому. Зазвичай ще на шляху до цієї стадії люди вже роблять ряд заходів, що стосуються грядущих змін. Наприклад, вони можуть брати участь в різних освітніх і пізнавальних заходах, що відносяться до проблем, які вони мають намір вирішувати, і навіть вивчити деякі способи їх розв'язання. Будь-яка реформа передбачає постійне навчання та підвищення кваліфікації, що є необхідною умовою для пристосування до мінливого конкурентного середовища. Лідери повинні самі «удосконалюватися» та бути взірцем для всіх працівників. Вони своїм особистим прикладом повинні розвіяти «забобони» пов’язані з процесом трансформації: проявляти сміливість та креатив у рішенні складних питань. Це збільшить впевненість працівників в успіху наміченого шляху. Рекомендовано заохочувальний стиль керівництва.

Перші три стадії трансформації є чи не найважливіші, бо успіх від будь-якої реформи залежить від зацікавленості персоналу в її кінцевому результаті. Саме персонал є рушійним інструментом успішності трансформації. Ефективність бізнесу від реформи на цих трьох стадіях найменша (навіть від’ємна). Працівники не відразу приймають всі зміни, вони чинять певний опір новому та невідомому, захищаючи старе, відоме та усталене. Витрачається час та фінансові ресурси на перекваліфікацію персоналу, удосконалення технічного й технологічного процесу тощо.

Четверта стадія – стадія активних дій. Поетапна глобальна реформа може зайняти час більше 1-2 років. Серед повсякденних справ, увійшовши в новий ритм роботи, у керівництва може здатися хибне враження про те, що трансформація вже закінчилась і підтримувати, заохочувати працівників вже не потрібно. Проте вона перебуває ще у доволі хиткому становищі, бо найменша невдача може спонукати працівників повернутися до старого устрою роботи. Тому лідери повинні нагадувати керівництву про доволі «хитке» становище, наявні внутрішні конфлікти та пояснювати співробітникам, якого стану організація буде набувати на кожній стадії, яких конкретних дій це потребує, в

совою чергу, з їх сторони. Це сприятиме більшому взаєморозумінню між керівництвом та персоналом. Рекомендовано стиль керівництва, що передбачає часткову участь працівників в управлінні.

П'ята стадія – стадія підтримки і закріплення змін. Якщо знов набута поведінка не підтримується і не заохочується такими, що оточують, люди схильні повертатися до старих звичок. Особливо важливо не втратити заданий темп роботи, щоб своєю наполегливістю, завзятістю та непохитністю лідери були взірцем для інших. Рекомендовано стиль керівництва, що передбачає повну участь працівників в управлінні.

Потягом четвертої та п'ятої стадії ефективність стрімко зростає. Відчутною вже є «віддача» від процесу трансформації: працівники легко виконують поставлені перед ними завдання, зростає прибутковість та конкурентноздатність підприємства.

Шоста стадія – стадія змін, що відбулися. Перетворення повністю завершені, визначена мета трансформації досягнута, а старі погляди і відповідні ним стереотипи поведінки цілком поступилися місцем новим, таким, що стали звичними. Проте динаміка розвитку уповільнюється, вона має більш сталий характер. Ефективність від реформи залишається протягом цього часу незмінною. Як керівництву так лідерам потрібно справедливо оцінити вклад кожного у здобуття загальної мети та відповідно винагородити. Рекомендовано стиль керівництва з делегуванням повноважень.

Сьома стадія – стадія «зіркової хвороби». Ніщо не може бути настільки короткочасним та нестійким як успіх. Організація є найбільш вразливою в момент найбільшого успіху. Успіх породжує самодостатність, низьку продуктивність у роботі та, що гірш за все, - самонадійність. Коли люди ділової структури добиваються значного успіху, вони часто впадають у самолюбство. Вони перестають вводити нововведення, сумлінно трудитися, йти на ризик та віддають перевагу почину на лаврах. Вони усіма силами намагаються зберегти зайняті позиції, замість того щоб залишатися вірним тим головним цінностям, завдяки яким вони й досягли цих висот. Як висловився директор авіакомпанії

JetBlue Девід Нілмен: “Коли робиш гроші, та ще й з гарним прибутком, - поступово стаєш недбалим” [62]. Лідери відрізняються від просто керівників особливістю мислення, що дозволяє їм «тверезо» оцінити будь-яку ситуацію. Навіть в час найбільшого успіху лідери розуміють, що варто тільки припинити робити те, що вело організацію до вершини цієї «гори», як відразу ж можна скотитися вниз. Тому вони повинні постійно нагадувати всім, як важливо зберігати заданий ритм роботи. Рекомендовано заохочувальний стиль керівництва.

Розглянуті стадії характеризують успішне впровадження тільки однієї реформи, але це процес динамічний, на який впливають мінливі потреби ринку, конкуренція, усвідомлення власних перспектив тощо. Якщо трансформаційні цінності прижилися в організації, то вона може і надалі розвиватися та удосконалюватися (стадія дев’ята). Проте часто трапляється так, що ці цінності або були до кінця неприйнятими в організації, або були неправильно зрозумілими, що спричиняє кризові ситуації (стадія восьма). Відповідно до двох варіантів розвитку ефективність бізнесу від реформи буде або зростати, або зменшуватись.

Восьма стадія – стадія кризису. Якщо організація закінчить своє удосконалення на вже здобутих результатах, то це призведе до поступового скорочення активності як самих працівників, так і керівництва. Більш креатині, активні та інноваційні організації можуть захопити значну долю ринку. І врешті решт, ця організація може опинитися на роздоріжжі: або закінчити свою діяльність, або розпочати знову трансформаційні процеси. Рекомендовано директивний стиль керування.

Дев’ята стадія – стадія постійного удосконалення. Трансформаційні цінності прижилися в колективі. Вже не треба доводити доцільність постійного удосконалення та пристосування до мінливого ринку. Вже немає страху виходити за межі можливого. За такими принципами працюють найвідоміші інноваційні корпорації в сфері техніки, електроніки, економіки, науково-

дослідної діяльності тощо. Рекомендовано стиль керівництва з делегуванням повноважень з елементами заохочувального стиль керівництва.

Глобальна конкуренція і, як наслідок, необхідність швидкого покращання використання таких ключових чинників успіху, як витрати, якість продукції, новаторство і терміни виконання замовлень, вимагають від підприємств підвищення організаційної гнучкості і адаптаційної здатності.

Як не дивно, якнайкращими можливостями для проведення справжньої трансформації володіють корпорації, що переживають кризу. Навпаки, втілення подібних проектів в некритичних ситуаціях найчастіше закінчується невдачею. Як правило, установки і поведінка працівників залишаються незмінними, а честолюбні цілі швидко сходять з порядку денного. Тоді реалізація наміченої програми припиняється, а фірма опиняється в гіршому становищі, чим до трансформації. Тому вищі менеджери вельми неохоче приступають до здійснення програм трансформації, якщо справи у компанії йдуть непогано. Вони усвідомлюють, звичайно, що бездіяльність може приректи очолювану ними організацію на повільну деградацію і, кінець кінцем, привести її до краху, але цілком виправдано побоюються високої невизначеності результатів процесу змін.

5.3 The current state of organization of financial and economic activities of agricultural enterprises of Ukraine

Інноваційно-інвестиційний розвиток та конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах багато в чому визначаються діловою активністю аграрних підприємств. Воназазнала значних змін у ході еволюції світової економіки і стала одним із основних інструментів, за допомогою яких можна об’єктивно визначити ефективність фінансової діяльності аграріїв та перспективи їх розвитку. Ділова активність охоплює найважливіші сфери життя підприємств: виробництво, фінанси та маркетинг.

Таким чином, вдосконалення управління господарською діяльністю сільськогосподарського підприємства як чинника розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності агропромислового виробництва є надзвичайно актуальною темою. Внутрішні та зовнішні фактори впливу на ділову активність агарного підприємства можуть бути як керованими, так і некерованими залежно від типу, до якого вони належать. Тому, якщо підприємство здатне впливати на внутрішні фактори, вони можуть бути скориговані залежно від тактичних і стратегічних завдань суб'єкта господарювання і навпаки,якщо вони мають зовнішнє походження, підприємство здатне до них пристосовуватися та змінитися[64].

Вирішення проблем виходу сільськогосподарської продукції на нові ринки, необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств в умовах посилення процесів євроінтеграції та реалізації національних економічних стратегій у системі європейських економічних відносин. Практичне вирішення цих проблем у сучасних реаліях здійснюється в умовах забезпечення оптимальних інвестиційних потоків та їх оптимізації, що обумовлюється специфікою та динамічними параметрами розвитку сільськогосподарських підприємств України[65].

Ділова активність є однією з найважливіших характеристик функціонування та розвитку підприємства. Відсутність єдиного підходу до визначення цього поняття свідчить про недосконалий категоричний апарат цієї важливої економічної категорії. Що стосується управління агробізнесом, воно вимагає основних напрямків розгляду, за якими воно здійснюється, та оцінки особливостей кожного. Оцінку ділової активності доцільно проводити за допомогою наступних груп показників: показники обороту, фондовіддачі, прибутковості, заходи управління кризовими ситуаціями, фінансовий стан, ефективність, оскільки вони характеризують усі сфери фінансово-господарської діяльності підприємство. Загалом, існує три види ділової активності, які пов'язані з трьома фінансово-економічними ситуаціями на підприємстві: висока

ділова активність, що є ознакою нормального статусу, середньою проблемою та низькою кризою.

Здійснення будь-якої діяльності підприємства, ослаблення якої призведе до зниження фінансової стійкості, зниження ліквідності, погіршення платоспроможності та ділової активності підприємства, що призведе до збитків, зниження рентабельності. Інноваційний та інвестиційний аспект виражається у функціональних компонентах, що характеризують загрози внутрішнього та зовнішнього походження [66].

У короткостроковій перспективі стратегічною метою управління господарською діяльністю сільськогосподарського підприємства має бути подолання економічної та структурної кризи. Для досягнення ефективного управління агробізнесом необхідний комплексний підхід:

1. Екологічна безпека: стратегічна мета – збереження та відновлення природних екосистем, стабілізація та покращення якості довкілля, зменшення викидів шкідливих речовин тощо.

2. Економічна стабільність: метою є створення соціально-екологічно ефективного аграрного підприємства, яке забезпечує гідний рівень та конкурентоспроможність виробництва.

3. Соціальне благополуччя: основна мета – покращити людське середовище, розвинути соціальну активність, забезпечити рівні можливості в охороні здоров'я та соціальний захист вразливого населення. У перспективі акцент розвитку перейде від економічного до екологічного, соціального та матеріального до інформаційного.

Однією з головних складових ефективної організації фінансово-господарської діяльності аграрних підприємств України є забезпечення та раціональне використання наявних та залучених фінансових ресурсів. Шляхи покращення забезпечення фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами включають: вдосконалення системи планування та внутрішнього контролю, використання порогових стандартів, прискорення механізму обігу, використання механізму оцінки потенційних можливостей для

збільшення прибутку, збалансування фінансових потоки із застосуванням інструментів державного регулювання, оптимізації податкової та дивідендної системи, управління ризиками, удосконалення системи розрахунків та платежів[67]. Це дозволить знайти та використовувати резерви для підвищення ефективності функціонування аграрних підприємств України.

Нинішня ситуація змушує суб’єктів господарювання шукати нові шляхи оптимізації своєї діяльності. Більшість діючих підприємств останніми роками не можуть похвалитися достатньою прибутковістю і все більше збільшують кредиторську заборгованість[68]. Цей факт є показником посиленої активності суб’єктів господарювання на ринку, що призводить до значного збільшення зобов’язань. Однак в основному запозичення спрямоване не на реструктуризацію виробництва, а на погашення своїх зобов'язань перед іншими кредиторами.

Моделювання сільськогосподарського виробництва дозволяє передбачити найбільш оптимальні співвідношення галузей аграрного підприємства та його спеціалізацію, які повинні відповідати наявному попиту на продукцію при повному використанні всіх видів ресурсів економіки [69]. На рівень фінансово-кредитної підтримки суттєво впливає ефективність сільськогосподарського виробництва. Адекватний рівень грошової маси дає можливість повністю дотримуватися технології виробництва сільського господарства, що в кінцевому рахунку впливає на ефективність виробництва. Сьогодні управління боргом є важливою сферою організації управління діловою активністю на підприємстві, оскільки може бути основою підтримки сучасного агробізнесу. Вартість кредиторської заборгованості полягає в її здатності перетворитися на додаткове і відносно недороге джерело залучення ресурсів.

Якщо суб'єкт господарювання не керує своїми зобов'язаннями досить добре, то кредиторська заборгованість буде «працювати» проти підприємства, оскільки його зростання призведе до погіршення його фінансового стану.

Тому необхідно постійно розробляти та впроваджувати заходи щодо вдосконалення управління кредиторською заборгованістю, а саме:

1. Оптимізація кредиторської заборгованості аграрного підприємства.

2. Постійний контроль обороту коштів у розрахунках.

3. Проведення відбору потенційних покупців та визначення строків та форм оплати товарів, передбачених договорами та контрактами.

4. Проведення відбору покупців за неофіційними критеріями: рівень поточної платоспроможності клієнта, відповідність платіжній дисципліні, прогнозовані фінансові можливості, фінансово-економічна спроможність підприємства.

5. Застосовуючи практику відвантаження товарів у кредит до постійних покупців, можна передбачити надання невеликої знижки при оплаті в перші дні кредитного періоду, а в разі несплати своєчасно встановити фінансові санкції, вартість яка зростатиме з кожним днем.

6. Рейтинг кредиторської заборгованості за строком погашення. При цьому необхідно забезпечити постійний контроль за поганою заборгованістю для своєчасного створення необхідного резерву.

7. Організація роботи з боржниками з метою оптимізації дебіторської заборгованості та збільшення в результаті власних коштів на фінансування діяльності підприємства, що сприятиме зменшенню частки кредиторської заборгованості.

8. Постійний аналіз рівня всіх видів боргу та визначення їх критичного рівня.

9. Дотримання економічно обґрунтованого рівня співвідношення між кредиторською заборгованістю та дебіторською заборгованістю.

10. Побудова аналітичного обліку для забезпечення надходження даних про дату погашення, формування затримок, наявність векселів, що запобіжить виникненню необґрунтованої заборгованості.

11. Постійний моніторинг стану платежів вчасно.

12. Розширення системи авансових платежів (в умовах інфляції будь-яка затримка платежів призводить до того, що організація фактично отримує лише частину витрат на виконану роботу);

13. Своєчасне виявлення неприйнятних видів кредиторської заборгованості (прострочена бюджетна заборгованість тощо). Важливо підкреслити важливість фінансового відділу сільськогосподарського підприємства.

Тривалий час у вітчизняній практиці фінансові послуги підприємств не були незалежними; їх робота обмежувалася обслуговуванням розрахунків із застосуванням строго визначених форм, складанням елементарних фінансових планів та звітів, які не мають реального впливу. Реальний вплив мала лише робота бухгалтерії, тобто доцільно було поєднувати фінансову роботу з бухгалтерським.

Така практика організації фінансів існувала і існує на більшості сільськогосподарських підприємствах України. Але менеджер компанії повинен враховувати, що бути одночасно хорошим бухгалтером і хорошим фінансистом не може. Саме керівники аграрного підприємства мають повну та достовірну інформацію, тому саме вони будують майбутнє підприємства. Фінансова служба вирішує ряд проблем, які виникають при управлінні фінансами, такі як: складання фінансових планів; кризовий менеджмент; управління витратами; дефіцит грошових коштів; управління грошовими потоками тощо.

Управління фінансовими ресурсами є частиною загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає у забезпеченні необхідного рівня фінансування для його виробничого розвитку.

Управління фінансовими ресурсами в сільськогосподарських підприємствах України залежить від сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів, що спричиняють прямий чи опосередкований вплив. Таким чином, ефективність управління фінансами сільськогосподарських підприємств залежить від оперативного, раціонального та цілеспрямованого вибору відповідних управлінських рішень для посилення стимулів та уникнення стримуючих заходів.

Впровадження ефективної системи управління боргом дозволить аграрному підприємству контролювати кредиторську заборгованість, погашати їх у встановлені строки та формувати кредитну політику. У цьому випадку

позичені кошти стануть додатковим і відносно дешевим джерелом фінансування для підприємства. Створення фінансової служби дозволить сільськогосподарському підприємству більш ефективно використовувати свої фінансові ресурси та вирішувати проблеми, що виникають в процесі функціонування підприємства.

5.4 Investment-innovative features of small enterprises

Стратегічні завдання економічної політики держави ґрунтуються на необхідності збереження позитивних тенденцій відновлення економічного зростання, щоб на цій основі розв'язати нагромаджені соціальні та економічні проблеми. При такій постановці питання актуальною залишається якість економічного зростання в контексті майбутніх перспектив. Масштабне запровадження нових технологій, єдино здатних забезпечити довгостроковий характер економічного зростання, в Україні ще практично не розпочалося.

Передумовою економічного розвитку держави є впровадження інноваційних розробок та встановлення пріоритету державної підтримки інноваційного сектору економіки. Важливу роль тут відіграють малі підприємства, які формують нові технології і впроваджують їх в економічну систему. Інноваційна діяльність малих підприємств має деякі особливості, які є як перевагами, так і недоліками порівняно з більшими формами організації бізнесу. Дослідження цих особливостей і пошук шляхів використання їх позитивних аспектів та подолання впливу негативних сторін дасть змогу підвищити рівень інноваційної діяльності малих підприємств і, отже, рівень інноваційності економіки країни загалом [70].

Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності формуються спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності із залученням Національної та галузевих академій наук України на основі ґрунтовних прогнозно-аналітичних досліджень тенденцій світового науково-технологічного розвитку, результатів реалізації пріоритетних

напрямів розвитку науки і техніки України, зіставлення їх із реальними потребами економіки України, можливостями та станом інноваційного потенціалу країни. До цього планується залучати громадську думку шляхом проведення громадських обговорень, дискусій, опитувань.

Однією з найважливіших проблем вітчизняної економіки є підвищення її конкурентоспроможності на основі впровадження інноваційної моделі розвитку. Це тісно пов'язано з активізацією інноваційної функції малих підприємств, адже саме вони переважають у створенні науково-дослідних та передових технологій у високорозвинених країнах.

Фінансування інноваційно-інвестиційної моделі є, насамперед, пріоритетним завданням сектора державних фінансів. Натомість, капітальні інвестиції за рахунок коштів державного бюджету в загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності досягають 7–8%. Таким чином, за умов перманентного державного дефіциту не можна сподіватися на повне державне фінансування. Єдине державне джерело фінансування інновацій на сучасному етапі – Українська державна інноваційна компанія (УДІК) – здатна, хоча і в обмежених обсягах, надавати кредити інноваційно активним підприємствам. Слід зауважити, УДІК застосовує принципово нову для української економіки форму надання кредитів – шляхом безпосереднього придбання обладнання, машин, устаткування для підприємств, з якими укладено договір і обговорено терміни погашення заборгованості. Ця форма кредиту дає змогу уникнути нецільового використання коштів, наданих на інноваційну діяльність[71]

Залежно від характеру, масштабів, науково-технічних напрямів та інших особливостей здійснюваної інноваційної діяльності, малі інноваційні підприємства можуть мати різні організаційно-правові форми. Належність малого підприємства до категорії інноваційних організацій визначається характером здійснюваних ним робіт і послуг, складом реалізованої продукції, а також характером використовуваних матеріальних і трудових ресурсів. До основних ознак, притаманних інноваційним підприємствам, належать: розробка і просування підприємством на ринки нових продуктів і передових технологій;

висока частка здійснюваних на підприємстві науково-дослідних і конструкторських робіт; створення нових конкурентоздатних продуктів і послуг; масштабний вплив інновацій, нових виробів і передових технологій на прибуток підприємства; висока частка інвестицій в науково-дослідний сектор і пов'язане з ним обновлення виробництва; значна частка наукових та інженерно-технічних робітників у загальній чисельності персоналу підприємства; значна частка наукового, лабораторного і випробувального обладнання в основних фондах підприємства; високий рівень ризику, пов'язаного зі здійсненням інноваційних проектів [72].

На дієвість механізмів державної підтримки інноваційного розвитку в першу чергу впливає фаза економічного циклу. Оскільки нині країна знаходиться у фазі політико-економічної кризи, відбувається уповільнення темпів споживання товарів, скорочуються доходи і, відповідно, капіталовкладення, суб'єктів підприємництва, тобто фінансова стійкість катастрофічно падає і збільшується кількість банкрутств. У той же час падіння платоспроможного попиту спричиняє і загострення конкурентної боротьби.

Напрями підвищення рівня державної підтримки інноваційної діяльності малих підприємств можуть бути прийнятними за умови активізації зусиль усіх органів державної влади на їх досягнення. Проте, враховуючи сучасну економічну та політичну ситуацію в країні, для керівництва держави інноваційний розвиток малих підприємств не є пріоритетом, тому керівники малих інноваційних підприємств повинні розраховувати лише на власні сили. (рис. 1).

Зокрема, магістральними напрямами збільшення обсягів та підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності вітчизняного підприємницького сектору визначимо:

1) формування сприятливого для цього середовища. Йдеться про прозорість державного регулювання і контролю діяльності представників бізнесу з формування, залучення і використання інвестиційних ресурсів,

розробки та впровадження інновацій, співробітництва зі структурами інноваційного середовища;

2) покращення ресурсного та інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційної активності. Мотивація бізнес-структур до здійснення певної діяльності визначається її економічною доцільністю та ефективністю, у т. ч. порівняно з іншими напрямами та видами прикладання праці і капіталу;

Рис 1. Напрями удосконалення інституційно-правового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємництва [71].

3) наявність перспективних інвестиційних та інноваційних проектів;

4) розвиток та інтеграцію суб'єктів науково-дослідного і інноваційного сектору з однієї сторони та представників підприємництва з іншої .

Інноваційна діяльність малих підприємств є каталізатором їхнього розвитку. Особливо важливою така активність стає саме в умовах економічної

кризи, адже дає змогу підприємствам оптимізувати свої витрати, розробити нові технології та бути конкурентоспроможними. Саме малі підприємства часто стають ідейними засновниками нових методів управління, способів виробництва продукції, внаслідок чого кардинально змінюють ринок загалом.

Мале підприємство вважається інноваційно активним, якщо йому притаманні такі характеристики [73, с.249; 74, с.225; 75]:

1) розроблення і просування на ринки нових продуктів і передових технологій;

2) висока частка науково-дослідних і конструкторських робіт для створення нових конкурентоспроможних продуктів і послуг;

3) масштабний вплив інновацій, нових виробів і передових технологій на прибуток малих підприємств;

4) висока частка інвестицій у науково-дослідний сектор і пов'язане з ним оновлення виробництва;

5) значна частка наукових та інженерно-технічних робітників у загальній кількості персоналу малих підприємств;

6) значна частка наукового, лабораторного і випробувального обладнання в основних фондах цих підприємств, високий рівень ризику, пов'язаного зі здійсненням інноваційних проектів.

Формування організаційно-економічного механізму реалізації інноваційно-інвестиційної політики на державному та регіональному рівнях передбачає детальне оцінювання сучасних методів, засобів та інструментів управління, які застосовуються у цій сфері, їх оптимізацію з метою підвищення результативності діяльності, оскільки за їх допомогою здійснюється керуючий вплив на об'єкт управління для досягнення бажаних параметрів. Система методів управління інноваційно-інвестиційним розвитком та їх застосування мають бути адекватними цілям регіональної інноваційно-інвестиційної політики [76].

У межах інноваційного розвитку України визначено основні пріоритетні напрями реалізації державної інноваційної політики, які водночас є ключовими

чинниками активізації інноваційного потенціалу економічного зростання країни, розвитку та структурного оновлення підприємств для підвищення конкурентоспроможності економіки на всіх рівнях господарювання, застосування та підсилення інтелектуальної компоненти, зменшення рівня ресурсовитратності виробництва.

5.5 The covid-19 pandemic and reputational risk to telecommunications companies

Современный этап развития телекоммуникаций характеризуется важностью реализации актуальных концепций риск-менеджмента, так как и рынок телекоммуникаций, так и компании, действующие на нем, испытывают значительное влияние рисков, в частности, репутационных. При увеличении уровня неопределенности экономических явлений и процессов, обусловленных глобализацией экономики, развитием новейших инфокоммуникационных технологий, становлением креативных форм бизнеса, гиперконкуренцией и усилением турбулентности внешней экономической среды возникает необходимость рационализации бизнес-поведения экономических агентов на рынке.

Совершенствование корпоративного управления предусматривает внедрение эффективных систем риск-менеджмента для повышения прибыли и обеспечения конкурентоспособности компании. Весомой составляющей интегрированного риск-менеджмента компаний рынка телекоммуникаций является управление репутационным капиталом, как основой экономической безопасности компании. В свою очередь, экономическая безопасность компании в условиях экономической неопределенности, предусматривает системное управление всем спектром рисков, в частности, репутационными рисками.

Исходным положением нашего исследования является тезис об изменении природы риска в креативной экономике. Компании рынка

телекоммуникаций вынуждены учитывать данную позицию, потому что они являются креативными структурами. Креативность риска и риск креативности являются амбивалентными состояниями в условиях экономической неопределенности и турбулентности.

Для эффективного управления рисками очень важно понимать семиотику кризиса и определять императивы развития в кризисной среде. Например, отказаться от интерпретации риска исключительно как угрозы и расширить актуальный риск-спектр компаний, добавив, в частности, репутационные риски, которые в традиционном риск-менеджменте считаются несущественными.

Специфика исследования обусловила акцент на современной интерпретации природы риска, ведь риск – это определяющий элемент бизнеса. И управление репутационным капиталом напрямую зависит от способности топ-менеджмента понимать актуальные риск-тренды и комплексно минимизировать их воздействия.

В условиях Четвертой промышленной революции систематизация рисков, формирования универсальной методологии их анализа, эффективное управление ими становятся актуальными задачами для всех субъектов хозяйствования, в том числе, компаний динамического инновационного рынка телекоммуникаций. Новые управленческие интенции воплощаются в плоскости формирования риск-ориентированного бизнес-поведения.

Достаточно длительное время репутационный риск не рассматривался как существенный риск для компаний рынка телекоммуникаций. В исследовании на основе анализа научной литературы и практики риск-менеджмента нами были выделены такие репутационные риски телекоммуникационных компаний, как:

✓ ***Репутационные риски топ-менеджмента*** (личностные репутационные риски топ-менеджеров, в том числе, в условиях форс-мажора; разногласия в среде топ-менеджмента компании, например, конфликт президента компании и Совета директоров; расхождение позиций топ-менеджмента компании с позицией инвесторов и акционеров; увольнение топ-

менеджеров в процессе реализации проектов).

- ✓ ***Репутационные риски персонала*** (риски, связанные с оплатой труда, мотивацией, карьерным ростом и обучением персонала; отсутствие / низкий уровень внутренних коммуникаций; мошенничество; утечка информации, в том числе, в результате использования техник социальной инженерии; отсутствие / неэффективность системы внутреннего контроля и аудита).
- ✓ ***Репутационные риски, связанные с деятельностью конкурентов*** (прежде всего, распространение в медиа пространстве негативной информации о компании).
- ✓ ***Репутационные риски, связанные с взаимоотношениями компании с потребителями*** (низкое качество продуктов и услуг, их несоответствие ожиданиям потребителей / клиентов; ошибки, связанные с определением и работой с целевыми аудиториями).
- ✓ ***Репутационные риски, связанные с процессами реорганизации, слияния и поглощения компаний*** (данная ситуация влечет за собой большие сложности в выстраивании диалога как с персоналом, так и с клиентами, и акционерами / инвесторами).
- ✓ ***Репутационные риски, связанные с деятельностью конкурентов*** (прежде всего, распространение в медиа пространстве негативной информации о компании).
- ✓ ***Репутационные риски, связанные с взаимоотношениями компании с органами власти*** (невыполнение требований регулятора и различных органов власти; коррупционные связи).
- ✓ ***Репутационные риски, связанные с взаимоотношениями компании с медиа*** **(**отсутствие эффективной стратегии взаимоотношения с медиа; отсутствие / неэффективность собственных медийных площадок).
- ✓ ***Репутационные риски, связанные с взаимоотношениями компании с общественностью*** (отсутствие / неэффективность стратегии социальной ответственности компании).

Для понимания репутационных рисков телекоммуникационных компаний, связанных с пандемией Covid-19, мы предлагаем использовать понятие «идентичность». Традиционно риск рассматривался как имманентная черта идентичности и антропологические, онтологические, аксиологические аспекты данной проблематики были достаточно хорошо изучены. Мы же предлагаем использовать понятие идентичности для характеристики способности компании соответствовать новым ожиданиям пользователей / клиентов в условиях резкой трансформации поведенческих предпочтений, вызванных неопределенностью пандемического мира.

Несовпадение действий / предложений телекоммуникационных компании на рынке с запросами потребителей рассматривается нами как важнейший фактор репутационных рисков в условиях пандемии Covid-19.

И, наоборот, создание целостного образа компании, соответствующего (идентичного) пандемическим нормам и требованиям, позволит говорить об адаптации компании к условиям пандемической неопределенности.

Нами были предложены такие параметры идентичности телекоммуникационной компании, позволяющие ей существовать и развиваться в пандемическом мире и избегать рисков потери деловой репутации.

- ✓ Телекоммуникационная компания идентифицирует себя со «здоровыми сотрудниками» (забота о сотрудниках, создание безопасных условий работы / внедрение удаленной работы, материальная и психологическая поддержка сотрудников в кризис).
- ✓ Телекоммуникационная компания идентифицирует себя со «здоровым пространством» (компания может участвовать в различных проектах по созданию «умных пространств» – города, района, дома, позволяющих минимизировать риск распространения заболевания).
- ✓ Телекоммуникационная компания идентифицирует себя со «здоровым бизнесом» (компания реализует экологически безопасные проекты и рекламирует и в конструктивном ключе пользы для здоровья и благополучия

общества). История с фейком о «вышках 5G, как источниках распространения Covid-19», зафиксированным в разных странах, говорит о необходимости сопровождать телекоммуникационный бизнес медийными акциями, подтверждающими его «здоровье» и «безопасность», как для общества в целом, так и для отдельных общин.

- ✓ Телекоммуникационная компания идентифицирует себя со «здоровым клиентом» (компания предоставляет услуги с соблюдением всех противоэпидемиологических требований; максимально переводит взаимоотношения с клиентами в онлайн-формат; разрабатывает и реализует концепцию «здоровой рекламы», содержащей социальнозначимые посылы о пользе инфокоммуникационных технологий, услуг и сервисов в эпоху пандемии).
- ✓ Телекоммуникационная компания идентифицирует себя со «здоровым государством» (компания может участвовать в проектах, имеющих общенациональное значение – обеспечение локдауна; отслеживание процессов, связанных с заболеваниями; реализация технологий для прогнозирования развития эпидемий, в том числе, технологий искусственного интеллекта; обеспечение реализации электронных государственных услуг на устойчивых основаниях).
- ✓ Телекоммуникационная компания идентифицирует себя со «здоровым образом жизни» (реализация технологий, позволяющих поддерживать социальную дистанцию и психическое здоровье, информированность граждан; обеспечение образовательных потребностей, потребностей в охране здоровья и досуге).

Мы планируем провести исследование в компаниях телекоммуникационного рынка Украины с целью анализа уровня адаптации телекоммуникационных компаний к условиям пандемии Covid-19 (разрабатывается опросник для распространения в экспертной среде). Базовыми критериями для оценки будут служить указанные выше плоскости идентификации компании с современными пандемическими реалиями,

изменившимися социальными нормами и требованиями. Данное исследование также позволит выработать целостный подход к минимизации репутационных рисков телекоммуникационных компаний в постпандемический период.

5.6 Marketing in business associations to support business communication with stakeholders

Over the lasttwenty nine years, Ukrainian society has made significant steps towards building civil society in all spheres, including entrepreneurship. It is difficult for an entrepreneur to beheard alone, it is practically impossible to attract attention, to achieve all the goals. Such trend causes need to develop various associations of entrepreneurs. Business associations are an integral part of the state's infrastructure. Today there are over 800 registered business associations in Ukraine. Experts estimate that only a quarter of this number actually effectively operate, no more than 200. The share of enterprises that are members of certain associations is quite small and does not exceed one third of the total number of enterprises in Ukraine. The following definition of business association maybe formed.

A business association (an association of entrepreneurs, a professional association) is a non-governmental organization bringing together business entities for the purpose of developing them, advocacy, protection their professional interests, forming and maintaining a favorable business environment.Members of the business association may be individuals and legal entities engaged in business activities. They can be combined by industry, geography and other characteristics.

Ukrainian business associations do not defer in comparison with their foreign counterparts and aim primarily at developing their members' businesses. The harmonious development of entrepreneurship can be ensured first of all by creating an acceptable business climate. The main activities of business associations maybe summarized as follows in Figure 1. Ukrainian business associations are able to fully represent the interests of Ukrainian business. Their attitude to the events in the country reflects the opinion of domestic business. In general, representatives of

Ukrainian business associations have assessed the stability of the government in recent years positively, noting the consistent steps towards systemic changes aimed at increasing domestic consumption in the country, restoring business access to finance.

Legal activity:

- Participation in the drafting of legislative acts
- Lobbying the interests of the association and its members in parliament and other authorities

Regulatory activity:

- Participation in the development of regulatory acts
- Quality control of the goods and services of members of the association
- Establishing professional standards of activity
- Formation of an out-of-court dispute resolution system

Information activities

- Formation of information field for members of the business association and society regarding the status and prospects of a particular industry
- Publishing, professional journals, newspapers, book publishing
- Holding conferences, round tables
- Provide information on the association, its members and industry upon request

Educational activities

- Training of association members
- Conducting trainings, seminars
- Publishing - publication of textbooks, manuals etc.

HR activities

- Finding Professionals for Business Association Members
- Assistance in staff recruitment, training and evaluation

Mediation activities

- Establishment of international relations and cooperation
- Finding partners, establishing business contacts
- Access to modern information technologies
- Assistance to association members in obtaining funding
- Assistance in obtaining permits (licenses, fiscal documents)

Protective activities

- Legal support for members of the association
- Protection of members' legitimate interests
- Creation of stabilization funds

Marketing activities

- Formation of the image of the association and its members
- Conducting marketing researches
- Promotion of the goods and services of business association members to international markets

Figure 1. Activities of Business Associations

Report «Doing Business» confirms that there are significant positive developments in Ukrainian business environment in recent years. Currently in 2020, Ukraine holds 64th position in global rating of countries. Comparing with 2019 Ukraine improved its position at 7 points.

Ukrainian business associations are able to fully represent the interests of Ukrainian business. Their attitude to the events in the country reflects the opinion of domestic business. In general, representatives of Ukrainian business associations have assessed the stability of the government in recent years positively, noting the consistent steps towards systemic changes aimed at increasing domestic consumption in the country, restoring business access to finance. Report «Doing Business» confirms that there are significant positive developments in Ukrainian business environment in recent years. Currently in 2020, Ukraine holds 64th postion in global rating of countries. Comparing with 2019 Ukraine improved its position at 7 points. Small and medium-sized businesses play a significant role in the Ukrainian economy, as it is a flexible and effective mechanism for job creation and an important factor in shaping the middle class. It is the success of the middle class that forms the basis for the stability of the country, which ultimately determines the stability of the country, ensures the solvency of the internal market, the ability of people to defend democratic values. World Trade organization reports that near 90 per cent of the business community, up to 70% of employees. Today, small and medium-sized businesses in Ukraine account for only near 40% of GDP, while in Poland - up to 40%, in France, Japan - over 70%. The level of participation of entrepreneurs in business associations is still quite low, despite the fact that the main purpose of business associations is to promote business development in Ukraine, effectively representing its interests to various contact audiences - from representatives of government structures and ending with every citizen of our country.

That is why it is extremely important to identify the main problems of functioning of business associations as representatives of business in Ukraine and relying on positive experience to develop recommendations on the use of effective

marketing tools for improving the position and image of business structures in Ukrainian society. In this connection it is crucially important to identifystakeholders, impact groups inside and outside of organization. Their interest often maybe opposite towards each other. Usually business associations interact with them. Effective communication and collaboration with stakeholders can be a source of success for business associations. Actually, stakeholders are target audience of a business association.Business association stakeholders are represented by the following groups:

- Business groups that influence activities of the business association (donor organizations, members of the association)
- Employees of the association (staff and volunteers)
- Partners (donors, sponsors, other NGOs, including business associations)
- Authorities

Figure 2. Stakeholders of Business Association

Authorities are represented by a wide group of institutions and organizations. This group includes central and local authorities. The state is open to partnership with business, as evidenced by the signing of the Charter of Entrepreneurship of Ukraine, which laid down the principles of relations between entrepreneurs and authorities,

created opportunities for obtaining additional powers of associations of entrepreneurs.

Potential communication difficulties may be as follows:

- Authorities are not aware of the existence of the business association and its activities

- Subjective, not always positive, perception of business association activity

- Perception of a business association as unrelated to the businesses whose interests it represents, structures

- Not motivated to engage in dialogue and cooperation with NGOs, considering that they have a low level of professionalism and a potential threat to routine work

- Considered engaged, rich organizations

Another significant group of stakeholders is represented by recipients and the business community. This stakeholder group is represented by both members of the association and other businesses and entrepreneurs whose interests are represented by the business association.According to experts, not more than a third, and in some industries, not more than 10% of entrepreneurs are members of certain professional associations of enterprises and entrepreneurs. Consequently, often recipients may not even be aware of the activities and even the existence of a business association. In this regard, the main problems in dealing with recipients may be: low awareness of the business association and its activities;distrust of the association;a cautious attitude when collecting membership fees;the perception of the business association as a potential competitor, not a partner. Association management is likely to work in the same field and, above all, use the results of the business association to their advantage.

All these difficulties can be effectively overcame by paying as much attention as possible to information work with association members and other recipients, based on a study of their expectations and needs. In addition, concrete actions should be made to prove to the recipients that the activities of the business association are worth their invaluable attention.

Engaging with the business community applies not only to recipients who are definitely in this group, but also to other contact audiences, such as consulting companies, banks, businesses in other industries, which might be interesting to work with the association. First and foremost, engagement with the business community should be kept informed and engaged in dialogue.

Donors and sponsors represent very powerful group of stakeholders. Donors and sponsors are stakeholders who are not members of a business association, but provide free assistance to the association for its day-to-day functioning in the interests of protecting and assisting its recipients. Such organizations may include both international organizations and private foundations and even individual companies. Typically, it can be difficult for a business association to identify a list of potential donors and sponsors, and to develop an effective communication strategy with them, and find out exactly what might encourage them to support the association's initiatives. Donors and sponsors, in turn, may not be aware of the existence of a business association and its activities.

Society. Engaging with this stakeholder group does not involve close and frequent contact. The results of the business association's activities may be indirectly affected by society. Therefore, informative activities of the business association in order to create and maintain a certain image in the eyes of society should be key.Of particular interest to this stakeholder group will be the information on the activities of business associations as employers and their representatives.

NGOs:Non-governmental organizations, including business associations, are involved in similar activities, and so this stakeholder group can be seen as a competitor when it comes to sponsors, recipients and donors, and partners when it comes to protecting interests. recipients and society at large. They do not always know about the activities of the business association, are hostile, seeing the business associations of a competitor, are not ready for dialogue.

Ukrainian business associations are forced to operate in a complex environment, working with groups of completely different stakeholders by nature. And the main reason that the level of trust in business in Ukraine has not changed over the last

twenty nine years is primarily due to the lack of a systematic approach to organizing interaction with society, business, government, partners, sponsors, etc. Business association conditions have long since become similar to market conditions. Only few business associations recognize that dealing with stakeholders is largely reminiscent of working with consumers in the for-profit field, and therefore requires common business-to-business communications management tools and association activities in general. Here comes marketing to the first line. Usually, marketing in NGOs is ignored. NGOs do not always have the right education, so they do not fully understand what their organization's marketing can do. As a result, there are serious errors in the systemic work with stakeholders that are expressed in:

- Strange assumptions. For example, "We will do, and the results of our activities will tell for themselves." And what are these results? Usually, the target audience does not know what was done by the business association, what documents were drafted and adopted with its participation, how many jobs were created, why it is worth listening to her opinion. The most interesting thing is that only a few representatives of business associations can answer such questions clearly and quickly.

- Unrealistic expectations, such as "Our experts will be invited to talk shows every week, and our activities will be covered in the leading media daily." However, they do not know how to satisfy such expectations systematically, only they are convinced that the results of the business association's work are certainly useful and interesting to the society, the authorities, entrepreneurs and other involved parties.

- Illogical theories of communication financing, ie "No donor income, membership contributions - reduce communication activity". Instead, they often forget that the amount of money involved depends on the activity of the organization and information on its results.

Donors and entrepreneurs as members of the association are less likely to be at all involved, the work with government and society will become even harder over the years. The information space of these audiences is extremely full of reports, news, research, messages, calls, so the question of how to occupy your niche, distinguish

your stakeholders, work long-term and fruitfully with them, will start to worry more and more leaders of business associations. Certainly, in the long run, they recognize that marketing is important. You will not say, someone else will do it for you, and no matter how high your mission is.

There is a marketing function in non-profit organizations, but it is called by completely different names: communications, external relations, public relations, brand management even. However, the purpose of these units is always to determine the position of the organization in order to further protect or improve it in accordance with the principles of the organization. One of the main reasons that marketing is not often included in the lexicon of business association managers is that it is associated with cost. And money in nonprofit organizations is never in excess. Certainly, audience-oriented communication campaigns require funding, but there are many virtually free tools, and the use of business association marketing management principles will enable you to build effective and long-lasting relationships with contact audiences.So, what is business association marketing?Business association marketing is a management activity aimed to identify and to meet the needs of the target audience (stakeholder) of the association, based on the alignment of their expectations with the goals of the business association in order to promote the development of those areas of business, which interests the business association represents.

To summarize it is important to stress that marketing and communication function is often underestimated in Ukrainian business associations, while major groups of stakeholders play the same role as customers in commercial organisations.

5.7 The formation of non-current assets in entrepreneurship of Ukraine

В умовах нових форм організації праці діяльність суб'єктів господарювання за різними формами власності значно підвищила роль контролю за використанням трудових ресурсів та збереження майна. Враховуючи, що необоротні активи займають значну роль у загальному майні

підприємства, на сучасному етапі розвитку важливими питаннями стають проблеми їх ефективного використання та збереження. Це багато в чому сприяє ефективному контролю за станом та використанням цих об'єктів.

У той же час основними цілями економічної політики України, залишається досягнення економічного зростання і повної зайнятості, підвищення життєвого рівня більшості населення, підтримка курсу національної валюти, зовнішньоекономічна рівновага тощо. Досягнення цих цілей значною мірою пов'язане зі станом справ і перспективами розвитку малого підприємництва.

1. Малий бізнес виступає як окремий сектор ринкової економіки. Останнім часом проблема малого бізнесу стала нагальною в державі. Малий бізнес виконує низку найважливіших економічних і соціальних завдань. Окрім податкових відрахувань до бюджетів всіх рівнів, він розвиває реальний сектор економіки, створює додаткові робочі місця, сприяє конкуренції. Тому розвиток малого бізнесу є важливим завданням держави. Незважаючи на значне наукове опрацювання, проблема функціонування малого підприємництва залишається відкритою. Проте велика кількість питань щодо розвитку малого підприємництва в Україні потребують подальшого дослідження. Метою дослідження є аналіз ситуації в організації малого підприємництва та особливості його ведення. Дискусійними є питання формування та діяльності малого підприємництва, організація діяльності та управління на цих підприємствах [80].

2. Наразі в Україні на розвиток малого підприємництва впливають багато чинників. Серед основних можна назвати недосконалість законодавчої бази; слабка підтримка з боку державних, регіональних утворень; слабкий розвиток інфраструктури збуту, переробки і зберігання готової продукції; недостатність методичного забезпечення організаційно-економічної діяльності малого підприємництва.

3. Нинішні умови ринкових відносин, які здійснюються на даний час в Україні сприяють становленню і розвитку підприємницької діяльності. Цей

процес потребує створення економіки, яка послідовно інтегрується у систему світових господарських зв’язків. Для цього у першу чергу необхідно надати широкі можливості всім громадянам держави приймати участь у підприємницькій діяльності особливо в формі малого і середнього підприємництва, як основи багатоукладної економіки.

Від правильності організації обліку засобів праці залежить цілий подальший процес їх використання на підприємстві. Відомі вітчизняні та зарубіжні вчені вивчили проблеми організації обліку та ефективного використання необоротних активів на підприємстві: Черненко С.К., Югас Є.О., Турлакова О.В., Чалий І.Я., Тарасова І.П., Орлов В.М., Корнійчук Г.В., Ковальов А.І. тощо. Аналіз робіт цих авторів показав, що поряд з досить глибоким, існує суперечливий підхід до цієї проблеми. Мета дослідження необоротних активів, стан основних фондів та ефективності їх використання.

Вивчення теоретичних положень та сучасної практики організації обліку необоротних активів в умовах трансформації бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів дозволяє визначити низку проблем, які перешкоджають процесу управління виробництвом та знижують ефективність роботи використання трудових ресурсів підприємств малого підприємництва. Ці проблеми включають різні підходи до визначення сутності необоротних активів та способи їх відображення в бухгалтерському та податковому обліку, відсутність постійної визначеності складу трудових ресурсів тощо [81].

Поряд з розкриттям сутності та методів обліку необоротних активів, що мають особливе значення, вивчення проблеми нарахування амортизації, розробку та вдосконалення системи амортизації в цілому, з'ясування її ролі у процесі відтворення, а також як фінансовий контроль ефективності використання трудових ресурсів у виробничому процесі підприємництва.

Економічною діяльністю є будь-яка діяльність, пов'язана з виробництвом, обміном та споживанням матеріальних та нематеріальних товарів. Економічна діяльність, яка здійснюється з метою отримання прибутку - це підприємницька діяльність (бізнес).

Всі підприємства України за видами економічної діяльності поділяються на великі, середні та малі. Кожне з них має свою динаміку розвитку (таблиця 1).

Таблиця 1.

Динаміка підприємств за видами економічної діяльності у 2018 році

Підприємства за видами економічної діяльності	Усього, одиниць	У тому числі					
		Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства	
		одиниць	у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності	одиниць	у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності	одиниць	у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності
1	2	3	4	5	6	7	8
Усього	355877	446	0,1	16057	4,5	339374	95,4
у тому числі:							
Сільське, лісове та рибне господарство	50504	23	0,0	2298	4,6	48183	95,4
Промисловість	44425	237	0,5	4866	11,0	39322	88,5
Будівництво	29590	6	0,0	865	2,9	28719	97,1
Оптова та роздрібна торгівля	93590	135	0,2	3023	3,2	90432	96,6
Транспорт та складське господарство	16085	24	0,1	1122	7,0	14939	92,9
Організація харчування	7535	2	0,0	261	3,5	7272	96,5
Інформація та телекомунікації	14515	7	0,0	333	2,3	14175	97,7
Фінансова та страхова діяльність	4058	2	0,0	266	6,6	3790	93,4
Операції з нерухомим майном	36332	2	0,0	428	1,2	35902	98,8
Професійна, наукова та технічна діяльність	28709	5	0,0	554	1,9	28150	98,1
Допоміжне обслуговування	17290	2	0,0	844	4,9	16444	95,1
Освіта	2318	–	–	55	2,4	2263	97,6

Продовження таблиці 1

Охорона здоров'я	5432	–	–	1001	18,4	4431	81,6
Мистецтво і спорт	2135	1	0,1	103	4,8	2031	95,1
Надання інших видів послуг	3359	–	–	38	1,1	3321	98,9

Бухгалтерський облік в Україні в контексті адаптації до міжнародних стандартів повинен бути спрямований на надання оперативної інформації всім суб'єктам господарювання, а також для підготовки інформаційної бухгалтерської звітності для використання інвесторами та кредиторами. Одним з важливих чинників, що впливають на ефективність кожного підприємства, є наявність основних засобів, без яких неможливо виробляти продукцію (товари та послуги) [82].

Проблема підвищення ефективності використання необоротних активів та виробничих потужностей є основним етапом створення механізму управління ринком. Визначення місцезнаходження компанії в системі ринкових відносин, його фінансовий стан, рівень конкурентоспроможності та ін. Залежить від його рішення. Підвищення ефективності використання трудових інструментів є важливим фактором підвищення ефективності роботи підприємства.

Характеристика суб'єктів господарювання за розмірами формується відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (таблиця 2).

Таблиця 2.

Порівняльна характеристика суб'єктів господарювання за розмірами

Показник	Балансова вартість активів	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Середня кількість працівників
1	2	3	4
Мікропідприємствами	до 350 тисяч євро	до 700 тисяч євро	до 10 осіб
Малі підприємства	до 4 мільйонів євро	до 8 мільйонів євро	до 50 осіб
Середні підприємства	до 20 мільйонів євро	до 40 мільйонів євро	до 250 осіб

Продовження таблиці 2

Великі підприємства	понад 20 мільйонів євро	понад 40 мільйонів євро	понад 250 осіб

Таким чином, з огляду на наявні підходи до визначення сутності підприємства, можна визначити основні критерії малих підприємств в Україні: гнучкість, оперативність, незначний масштаб функціонування та відособленість від інших підприємств, що визначає їхню самостійність та самоокупність. Саме малим підприємствам притаманна здатність до саморегулювання, самовідтворення та самостійного функціонування в межах визначеної ринкової ніші [83].

Структура підприємств, за розмірами, свідчить про високу мобільність, раціональну форму управління суб'єкта малого бізнесу, «гнучкість» мікробізнесу до диверсифікації видів діяльності в кризових умовах. Практично в усіх галузях господарства України не спостерігається різкого коливання питомої ваги сектора малих підприємств, а навпаки спостерігається уповільнення темпів росту малого бізнесу, та його масштабів.

Найголовнішим напрямком перспективної діяльності підприємництва є створення умов для ефективного здійснення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання, подолання труднощів та вирішення проблем, пов'язаних з відсутністю знань, досвіду з питань ведення бізнесу, доступу до кредитів та необхідної інформації, сприяння створенню нових робочих місць, подолання диспропорцій в економічному розвитку регіонів, збільшення експортної спроможності малих підприємств, зростання виробництва та його структурна перебудова, спрощення доступу малого підприємництва до сучасних інноваційних технологій.

Велике значення має також збільшення інвестиції. У ринкових умовах кожний виробник намагається продати свою продукцію і тому кінцева економічна ефективність формується у сфері її реалізації. З огляду на економічну ефективність виробництва продукції можна підвищити шляхом пошуку і освоєння нових ринків збуту виробленої продукції. Необхідно

створювати маркетингові служби, які б могли вивчити ситуацію на ринку й просувати продукцію до споживачів [84].

Отже з метою підвищення економічної ефективності виробництва необхідно впроваджувати нові організаційні форми господарювання, вдосконалювати економічні відносини між усіма галузями підприємництва.

Суб'єкти, завдяки яким підприємства створюють умови для організації та нормальної поведінки виробничого процесу (структура, споруди, прилади, транспортні засоби тощо), належать до другого типу засобів праці - створюють умови для роботи у виробництві. Побудова обліку необоротних активів визначається особливостями їх функціонування в процесі діяльності. Особливістю необоротних активів є те, що вони використовувались багаторазово протягом операції протягом тривалого часу під час операції, поступово зношуються, зберігаючи при цьому їх природну форму.

Характерною особливістю необоротних активів є те, що вони не мають загальної взаємозамінності, характерної для потенційної праці та резервів діяльності. Тому їх ефективність залежить від промисловості, підприємства та окремих типів. Ця різниця для кожної конкретної роботи залежить від її технічного та морального погіршення. Характерні риси всіх необоротних активів полягають у наступному: вони беруть участь у процесі збереження природної (матеріальної) форми та поступово (частин) шляхом передачі вартості новому виготовленому продукту у формі амортизації. Сума амортизації одного чи іншого засобу праці визначається ступенем її зносу в процесі використання.

Підприємства постійно поповнюються новими засобами роботи відповідно до рівня технології виробництва, характеру та обсягу виробленої продукції. Усвідомлення наявності роботи та постійний моніторинг їх ефективного використання є важливими чинниками управління діяльністю кожного підприємства. Цьому слід сприяти добре структурований та організований облік. Важливими умовами раціональної організації такого обліку є науково обґрунтована класифікація цих інструментів та їх оцінка.

4. Значна роль у стимулюванні підприємництва належить фіскальній політиці уряду, яка передбачає знижену ставку оподаткування, ефективну систему знижок у сплаті прострочених позичок тощо. Важливо зробити акцент на окремих програмах, які спрямовані на сприяння бізнесу. Доцільно передбачити надання шефської допомоги підприємництву у вигляді консультацій з питань управління фінансуванням, маркетингу.

Автоматизація гарантує стабільність постійної облікової інформації, яка формується на підприємстві. Це створює умови для його багаторазового використання і тим самим сприяє підвищенню ефективності використання комп'ютерних технологій обліку. Це сприяє можливості одержання у середовищі інформаційної системи повного комплекту облікових регістрів, необхідних для організації раціонального управління основними засобами підприємства.

Інтенсивне поліпшення використання засобів праці означає підвищення ступеня завантаження виробничих потужностей на одиницю часу, що може бути досягнуто шляхом модернізації діючих машин і механізмів, встановленні оптимального режиму їхньої роботи. Робота при оптимальному режимі технологічного процесу забезпечує збільшення випуску продукції без зміни складу основних засобів, без росту чисельності працюючих і при зниженні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції.

Дискусійний характер багатьох теоретичних положень, практична значимість обліку, аналізу та контролю засобів праці, недостатній рівень їх дослідження з погляду сучасних потреб управління вимагає подальшого їх удосконалення. Зміни необхідні насамперед у частині підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління необоротними активами, що вимагає вирішення наступних завдань:

- дослідження сутності необоротних активів малого підприємництва;
- їх складу класифікації в різних галузях економічної науки;
- узагальнення та систематизація класифікації необоротних активів;

- дослідити діючу методику нарахування амортизації й обліку зносу необоротних активів, встановити її ефективність і доцільність застосування на підприємствах;
- проаналізувати діючу організацію та методику бухгалтерського обліку необоротних активів, вплив на них змін податкової політики та виявити шляхи її вдосконалення;
- удосконалити методику аналізу матеріально-технічної бази підприємства та необоротних активів;
- розробити рекомендації з удосконалення методики контролю ефективності необоротних активів малого підприємництва.

Таким чином, необхідно удосконалювати теоретичні і практичні засади організації необоротних активів підприємництва у напрямі розширення її управлінських можливостей, максимально пристосовуючи до практичних потреб суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо руху необоротних активів та ефективності їх використання. Основними шляхами удосконалення організації необоротних активів є раціоналізація як кожної форми документів і регістрів обліку, так і методів, і способів збирання, обробки і узагальнення облікової інформації, адаптованих до сучасних умов.

5. Аналіз зарубіжного досвіду дає змогу по-новому подивитись на перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. Так, починаючи з 90-х років у всіх індустріально розвинених країнах частка малого підприємництва була досить значною. У Японії, Франції до малих відносили 99 % від усіх підприємств. Ступінь розвитку малого бізнесу безпосередньо характеризує ступінь розвитку економіки держави загалом. Розвиток малого бізнесу на Заході йде набагато швидшими темпами, оскільки уряди приділяють значну увагу підприємствам малого бізнесу і сприяють їх розвитку на національному рівні. У більшості країн малий бізнес представляє собою середній клас, який є основою для сталого розвитку економіки. Країни, які розвиваються саме завдяки малому та середньому бізнесу, зробили великий економічний поступ (Тайвань,

Сінгапур, Індонезія і т. ін.). Якщо простежити, як змінювались темпи розвитку підприємництва в цих країнах, то можна провести паралель щодо розвитку всієї країни.

Стримуючими факторами, які негативно впливають на розвиток підприємництва в Україні є загальний спад вітчизняного товарного виробництва, зростання цін, інфляція, низький рівень платоспроможності населення, корупція тощо.

Висновок. Нинішні умови ринкових відносин, які здійснюються на даний час в Україні сприяють становленню і розвитку підприємницької діяльності. Цей процес потребує створення економіки, яка послідовно інтегрується у систему світових господарських зв'язків. Для цього у першу чергу необхідно надати широкі можливості всім громадянам України приймати участь у підприємницькій діяльності, особливо в формі малого і середнього підприємництва, як основи багатоукладної економіки.

5.8 Socio–economic recovery of the Ukrainian tourist enterprises due to the influence of covid-19

Всесвітня пандемія COVID–19 стала наймасштабнішою надзвичайною ситуацією за своїм впливом на розвиток суспільства в глобальному масштабі. Туристичний сектор став одним із найбільш постраждалих секторів світової економіки через його функціональну особливість – взаємодію в середині країн та через кордони. На рівні країн масштабність проблеми визначається рівнем розвитку туризму та відповідно його вкладом в соціально-економічний розвиток громад.

В світовому вимірі сектору туризму та подорожей наслідки від COVID-19 виражаються у загрозі скорочення мільйонів робочих місць, зниженню витрат міжнародних відвідувачів в діапазоні 30–50 млрд. дол. США. За прогнозами Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), в 2020 році показник міжнародних прибуттів може скоротитись на 20–30%. В той час, як в січні

цього року прогноз був позитивний, а саме зростання на 3–4% відповідно до показників 2019 року. Значення туризму в світовій економіці є вагомим, тому що 30% світового експорту послуг це саме послуги з подорожей та туризму [85].

Історично склалось, що туристичний сектор один із перших демонструє позитивні зрушення на етапі виходу із криз. Вихід із пандемії COVID-19 – процес довготривалий з орієнтацією на диверсифікацію локальних туристичних ринків. Передбачається, що перерозподіл структури подорожей та туризму буде відбуватись з акцентом на внутрішній туризм.

З метою якомога швидкого та ефективного відновлення трудомісткого сектору подорожей та туризму, експертами UNWTO та партнерських міжнародних організацій розроблені рекомендації («Supporting Jobsand Economies Through Travel and Tourism») щодо пом'якшення соціально-економічних наслідків COVID-19 та прискорення відновлення економічних систем країн. Дані рекомендації спрямовані на підтримку урядів, бізнесу, міжнародних неурядових організацій та об’єднань приватного сектору у виборі антикризових стратегій відновлення життєздатності туристичного сектору. Тобто, всіх гравців туристичного та суміжних секторів економіки, які прямим або непрямим впливом можуть зрушити відновлення соціально-економічного впливу туризму на економіку країни. За своїм змістом рекомендації поділяються на три основні частини з відповідними тематичними заходами (рис.1) [86]:

1) Управління кризою і пом'якшення її наслідків;

2) Забезпечення стимулювання і прискорення відновлення;

3) Підготовка до майбутнього.

Як видно зі змісту, запропоновані заходи відповідають логічному процесу становлення стійкого туризму, орієнтовані в основному на підтримку розвитку підприємництва через створення антикризових інструментів, які будуть мати проактивний вплив та забезпечуватись високим рівнем професіоналізму трудових кадрів. Глибоке розуміння нагальних потреб та викликів ринку

виступає першочерговим етапом для диверсифікації турпродуктів та окремих послуг локальних ринків. Кожна окрема країна має свій унікальний туристичний потенціал, який необхідно особливо ретельно визначити, відновити та презентувати потенційним споживачам. Під впливом пандемії для більшості країн це є внутрішні туристи, які певний період часу будуть віддавати перевагу подорожам всередині країни.

Для країн із розвиненою економікою та високим рівнем розвитку туристичного сектору, ситуація відновлення безумовно є значно швидшою і менш травматичною. В той час, які країни, що розвиваються, мають більш високі шанси зіткнутись із проблемою відсутності досконалого державного антикризового механізму. Таким чином, для таких країн ми можемо виділити

Рекомендовані заходи UNWTO для відновлення сектора туризму та подорожей від наслідків COVID-19

Управління кризою і пом'якшення її наслідків

- збереження робочих місць, підтримка самозайнятих і захист найбільш вразливих груп населення;
- підтримка ліквідності компаній;
- перегляд податків, тарифів, зборів і нормативних актів, що впливають на транспорт і туризм;
- забезпечення захисту прав споживачів та їх довіри;
- сприяння розвитку умінь, особливо цифрових умінь;
- включення туризму в національні, регіональні та глобальні пакети надзвичайних економічних заходів;
- створення механізмів і стратегій антикризового управління.

Забезпечення стимулювання і прискорення відновлення

- надання фінансових стимулів для інвестицій та діяльності у сфері туризму;
- огляд податків, тарифів і постанов, що впливають на галузь подорожей і туризму;
- завчасне сприяння організації туристичних поїздок;
- сприяння створенню нових робочих місць та розвитку навичок, особливо цифрових;
- включення питань екологічної стійкості в пакети заходів стимулювання і відновлення;
- розуміння ринку і швидкі дії щодо відновлення довіри і стимулювання попиту;
- заохочення маркетингу, заходів та зустрічей;
- інвестування в партнерські відносини;
- включення туризму в національні, регіональні та міжнародні програми відновлення та надання допомоги з метою розвитку.

Підготовка до майбутнього

- урізноманітнення ринків, продуктів і послуг;
- інвестування в системи дослідження ринку і цифрові технології;
- зміцнення управління туризмом на всіх рівнях;
- підготовка до кризи, підвищення гнучкості та забезпечення того, що туризм – це частина національного механізму реагування на надзвичайні ситуації;
- інвестування в людський капітал і розвиток талантів;
- забезпечити стійке місце сталого туризму у національному порядку денному;
- перехід до циркулярної економіки і прийняття ЦСР.

Рисунок 1. Рекомендовані заходи UNWTO для відновлення сектору подорожей та туризму від наслідків COVID-19 [86].

одним із основних інструментів відновлення підприємництва в галузі – інвестиції в інтелектуальний капітал через неформальну освіту. А саме, набуття

сучасних знань з дослідження туристичних потреб, створення та реалізації унікальних туристичних продуктів та послуг, побудови взаємовигідних кооперацій із суміжними галузями економіки, державними та громадськими об'єднаннями, критичного мислення та вибору організаційних форм ведення господарської діяльності. Зміст професійних знань має формуватись відповідно до рівня розвиненості туристичного потенціалу в країні в цілому.

Україна, є одним із прикладів країн, які знаходяться на шляху становлення туристичної галузі як перспективної складової національної економіки. Ефективні механізми підтримки та розвитку туристичного сектору ще не сформовані. За останні 5 років країна пережила політичну кризу, початок воєнної агресії з боку Російської Федерації, анексію Кримського півострова. Все це призвело до соціально-економічного напруження в суспільстві, та знизило туристичний та інвестиційний імідж України на міжнародній арені. Але не дивлячись на це, за останні роки до початку пандемії, туризм демонстрував позитивну динаміку (рис. 2).

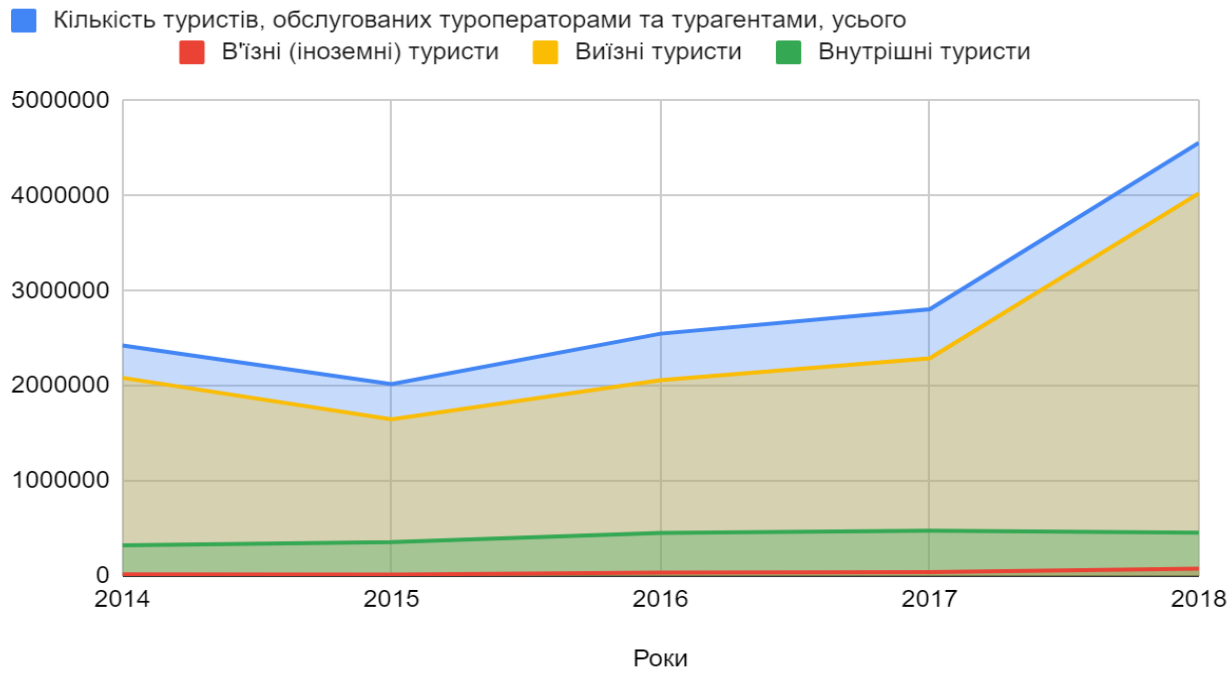


Рисунок 2. Динаміка обслугованих туристів туроператорами та турагентами за період 2014–2018 рр., осіб [87].

Так 2015 рік став роком зниження туристичних потоків на20%, що стало результатом вищезазначених причин. З 2016 року спостерігається стабільна динаміка зростання показника обслугованих туристів, в середньому зростання за три роки становило 33%. В 2018 році було обслуговано 4557447 осіб. Такий показник обумовлений посиленням виїзного туризму, який показав різке зростання майже в 2 рази (4024703 осіб). В структурі туристичних потоків України виїзний туризм переважав завжди, тому період виходу із соціально-економічної кризи не став виключенням.

Різке падіння показника в'їзного туризму відбулося у 2014 році з 232311 осіб до 17070 осіб. З 2016 року спостерігається динаміка зростання в середньому на 39% щороку. Щодо грошового вкладу туристичного сектора в національну економіку, то відповідно до структури туристичного потоку, вклад від імпорту туристичних послуг більше ніж в три рази перевищує їх експорт (рис. 3).

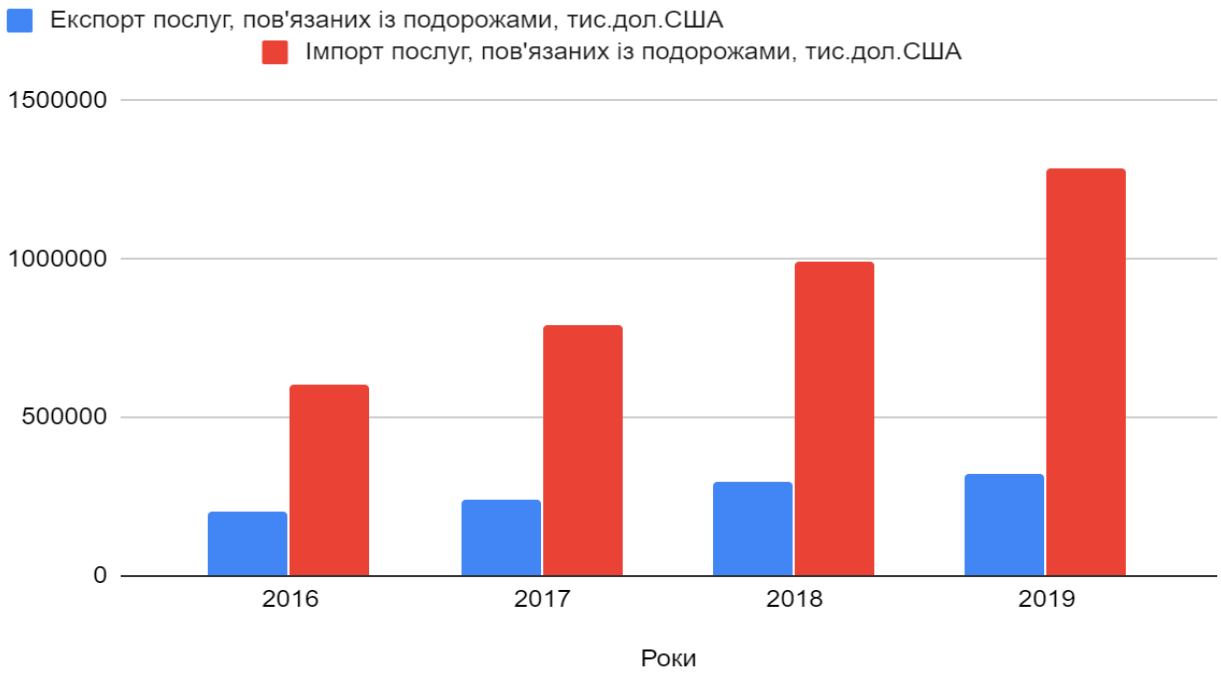


Рисунок 3. Динаміка експорту та імпорту послуг, пов'язаних із подорожами, в Україні за 2016-2019 рр., тис. дол. США [88].

Так в 2019 році, послуги, пов'язані із подорожами та туризмом, становили 19,6% від загального імпорту послуг, і лише 2 % від загального експорту

послуг. Загальний обсяг реалізованих послуг пов’язаних із подорожами та туризмом, у тому числі, послуги з тимчасового розміщення й організації харчування, рекреація, діяльність туроператорів та турагенств, склав 6,4% від загального обсягу наданих послуг суб’єктами господарської діяльності в Україні. Таким чином, імпортоорієнтований туризм відіграє суттєву роль в національній економіці України.

Ситуація із внутрішнім туризмом є доволі складною. На прикладі 2019 року видно, що внутрішній ринок є слабо розвиненим (рис. 4).

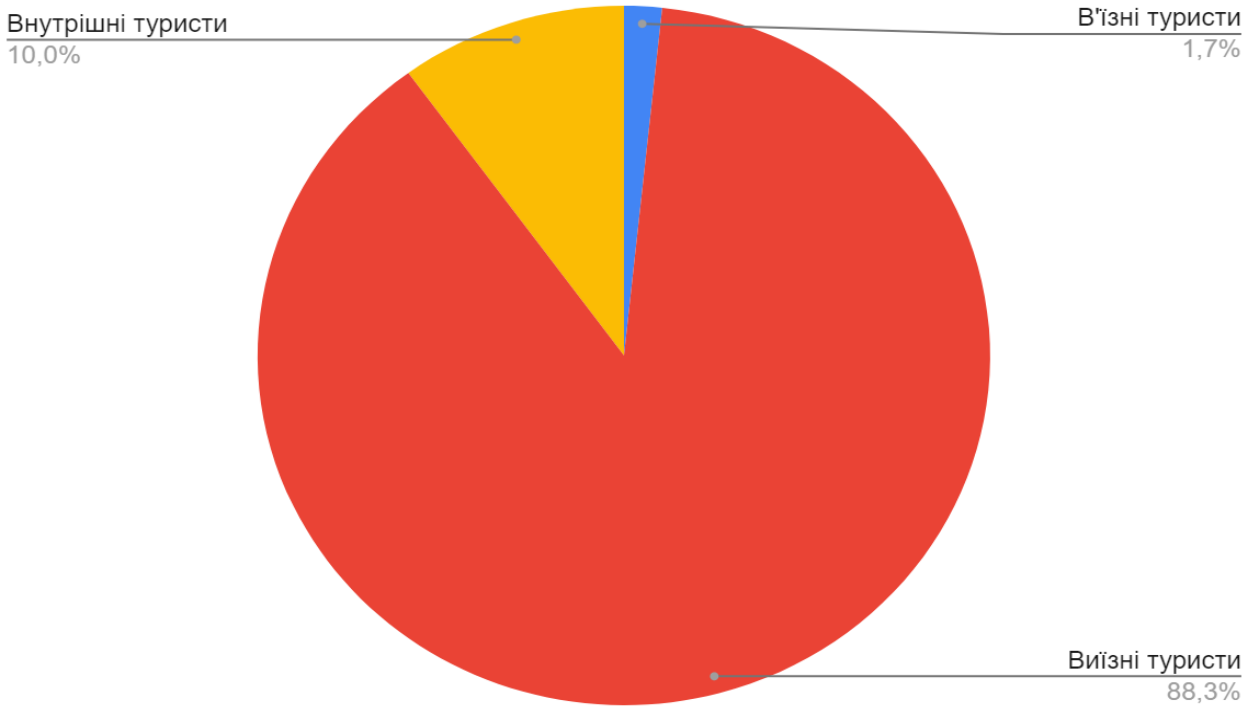


Рисунок 4. Структура туристичного ринку в Україні в 2019 році [7].

Частка внутрішнього туризму 10% та в’їзного туризму 1,7% свідчить про те, що на ринку подорожей та туризму національний турпродукт представлений слабо, туристична привабливість низька. Переважна частка турпродуктів, представлених туроператорами, є закордонні пропозиції, а турагентства виконують чітку адресну функцію їх реалізації кінцевому споживачеві. Ми маємо слаборозвинену систему створення та реалізації національного

турпродукту, результатом чого є вивіз національної валюти до бюджету інших країн. Тому орієнтація туристичних підприємств на становлення внутрішнього туризму має бути основою для реанімації та розвитку туристичної галузі, подолання безробіття і підвищення якості життя, перш за все, серед жінок та молоді, які визначені в Міжнародних рекомендація UNWTO, як більш вразливі верстви населення.

На прикладі звіту національної статистики з діяльності суб'єктів туристичної діяльності за 2018 рік, кількість суб'єктів туристичної діяльності, включаючи юридичних осіб та фізичних осіб підприємців, склала 4293, що на 19% більше до попереднього року. Серед 11877 осіб середньооблікової кількості штатних працівників, що на 14% більше до попереднього року, 73% працівників – жінки, а також 25% – молодь у віці до 30 років [8]. Отже, ми маємо фактичне підтвердження важливого значення туристичної галузі в соціально-економічному житті жінок та молоді.

Враховуючи той факт, що держава на сьогоднішній день не має дієвих механізмів антикризового управління, і взагалі не здійснює належної підтримки для створення сприятливих умов функціонування галузі, туристичне підприємництво має самостійно реагувати на виклики світової кризи. За прогнозами експертів, туристичні потреби українців будуть орієнтовані на внутрішній ринок із збереженням докризової цінової політики. Великий попит вже у травні відмічається на відпочинок в стилі зеленого та агротуризму, у віддалених гірських районах в міні-готелях із власним приготуванням їжі, кемпінгу, а також зростає інтерес до пізнавального туризму. Тобто, українці намагатимуться знайти шляхи для відпочинку із максимальним дотриманням карантинних норм та уникненням скупчення людей. За таких умов базовою вимогою до підприємців є знання, щодо фундаментальних та практичних аспектів проектування та розвитку локальних турпродуктів, які будуть відповідати концепції «Jobs To Be Done». Тобто, локальні турпродукти мають володіти тією цінністю, яка закриватиме потреби споживача і за яку він готовий буде платити повторно. Повертаючись до національної статистики в

туристичному секторі, лише 40% штатних працівників свою професійну діяльність можуть підтвердити вищою або середньою спеціальною освітою в галузі туризму [89]. Можна припустити, що саме відсутність певних знань гальмує та демотивує актив туризму.

Отже, серед шляхів виходу туристичної галузі Україні із кризи COVID-19, першочерговим етапом є просвітницькі заходи щодо можливостей розвитку та їх реалізації в життя серед жінок та молоді. На базі мотивованих навчених спеціалістів доцільним є утворення місцевих професійних мереж для кооперації та консалтингу з фінансових, юридичних, організаційних питань, підготовки проектних заявок на грантове фінансування та ін. Для ефективності територіальної кооперації доцільним вважаємо утворення регіональних хабів.

Інтелектуальний капітал в сучасній економіці виходить на перше місце. Саме тому, інвестиції в світлі голови під час кризи мають великий шанс залучити інвестиції у стартапи, технології та інфраструктуру в недалекому майбутньому післякризового відновлення.

SECTION 6.
FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

6.1 Financial security at the macro and micro levels:system communication, influence of raiding, updating of financial management of enterprises

Проблематика фінансової безпеки на різних її рівнях традиційно залишається актуальним напрямком наукових досліджень, бо сучасні тенденції і процеси в економіці і політиці вимагають сутнісного переосмислення та формування надійних систем економічного захисту. В останнє десятиріччя проблема фінансової безпеки привертає увагу широкого кола вчених, практиків, державних та правоохоронних органів. Але, попри таку цікавість, означена тема не є наразі достатньо дослідженою, а деякі її аспекти залишаються навіть не порушеними. Тому варто зупинитися на найбільш значущих з них.

На нашу думку, не достатньо дослідженим є системний підхід до розгляду фінансової безпеки в цілому та, як наслідок з цього, – певне заниження значення системних зв'язків та внутрішніх впливів на елементи фінансової безпеки як системи. По-друге, на сьогодні конче потребує уваги проблема рейдерського впливу на рівень фінансової безпеки як на макро-, так і на мікрорівнях, бо посилення в економіці рейдерських процесів та їх негативний вплив на систему фінансового захисту є наразі майже не озвученим.

Фінансова безпека держави як система є досить складним економічним явищем через свою містку структуру. Така структура включає ряд внутрішніх системних елементів, котрі саме і визначають її поточний стан.

За вертикальним рівнем управління фінансова безпека включає наступні її рівні: безпеку держави, регіонів, підприємств та громадян, за горизонтальним рівнем вона розглядається як сукупність певних функціональних складників (функцій) безпеки, рівень яких визначається за допомогою переліку

індикаторів, що мають рекомендовані межі [92, с. 43]. Наочно це подано на рис. 1 у вигляді трьохмірної геометричної фігури.

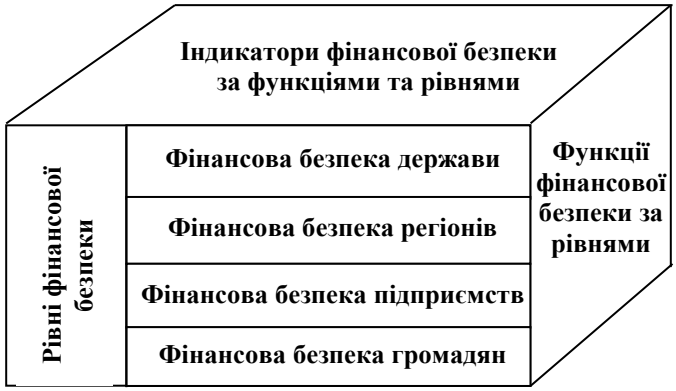


Рисунок 1. Структурна характеристика фінансової безпеки держави

Будучи місткою розгалуженою системою, фінансова безпека має об’єктивні внутрішні взаємозв’язки. Тобто усі рівні фінансової безпеки, її функціональні складові та індикатори мають системний вплив один на одного. Це означає, що, досліджуючи фінансову безпеку на конкретному її рівні, необхідно підходити до цього з точки зору її системності та не ізолювати один її рівень від інших. Варто акцентувати, що головним складником у цілісній ієрархії рівнів безпеки є безпека держави, бо саме вона включає в себе безпеку інших її рівнів та забезпечує належне функціонування підсистем, що входять в неї: безпеку регіонів, безпеку сектору підприємництва, безпеку громадян.

Функціональні складові фінансової безпеки на державному та регіональному рівнях представлено на рис.2.

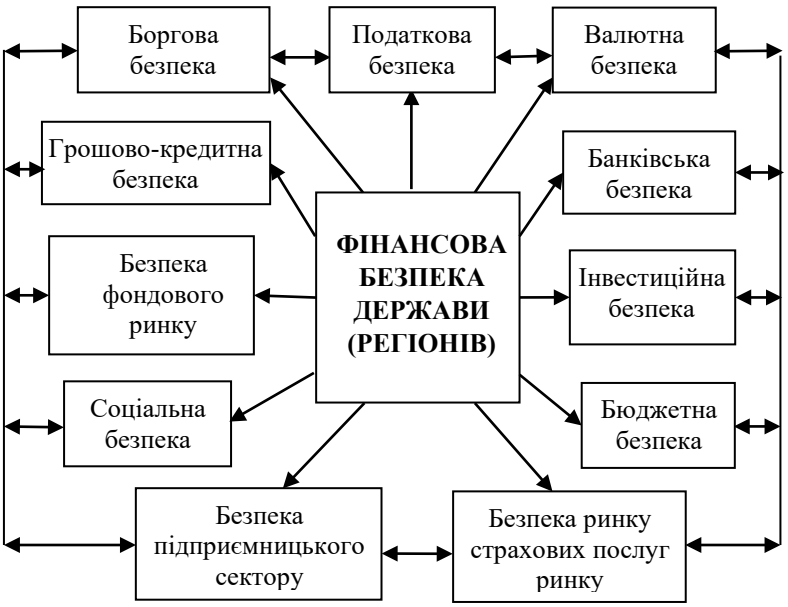


Рисунок 2. Функціональні складники фінансової безпеки держави (регіонів)

Для державного і регіонального рівнів система фінансової безпеки виконує подібні функції, але при цьому на тому чи іншому рівні в той чи інший період часу окремі її функції можуть ставати більш чи менш актуальними. Крім того, можуть також виникати й деякі розбіжності в процесах забезпечення безпеки на рівнях держави та регіонів, – у цій ситуації необхідно дотримуватися пріоритету державного рівня безпеки. Інакше можуть посилитися відцентрові (сепаратні) тенденції, які негативно відбиватимуться на стані фінансової безпеки держави як цілісної системи.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо оцінки рівня економічної безпеки України [93], індикатори фінансової безпеки держави диференціюються в межах її функціональних елементів та у свою чергу являють собою відповідні системи індикаторів за кожним з цих функціональних елементів.

Індикаторами стану фінансової безпеки є:

1. Бюджетна безпека: а) рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (обмежене максимальне значення); б) відношення дефіциту, профіциту державного бюджету до ВВП (обмежене максимальне значення); в) покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень (обмежене

максимальне значення); г) відношення дефіциту, профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі (обмежене максимальне значення); д) обсяг трансфертів з державного бюджету, у % до ВВП (обмежене максимальне значення);

2. Грошово-кредитна безпека: а) відношення обсягу грошового агрегату М3 до ВВП (рівень монетизації) (обмежене максимальне значення); б) відношення ВВП до обсягу грошового агрегату М2 (швидкість обігу) (обмежене максимальне значення); в) обсяг готівки, у % до ВВП (обмежене максимальне значення); г) рівень інфляції (обмежене максимальне значення); д) питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками (обмежене мінімальне значення); е) рівень середньої процентної ставки кредитів комерційних банків відносно інфляції (обмежене максимальне значення);

3. Валютна безпека: а) темп зміни індексу офіційного курсу гривні до долара США (обмежене максимальне значення); б) відношення обсягів депозитів в іноземній валюті до загальних обсягів депозитів (рівень доларизації) (обмежене максимальне значення); в) валові міжнародні резерви України (обмежене мінімальне значення);

4. Боргова безпека: а) відношення загального обсягу державного боргу до ВВП (обмежене максимальне значення); б) відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП (обмежене максимальне значення); в) рівень зовнішньої заборгованості на одну особу до ВВП (обмежене максимальне значення); г) відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг (обмежене максимальне значення); д) відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходу державного бюджету (обмежене максимальне значення); е) відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету (обмежене максимальне значення); є) відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП (обмежене максимальне значення); ж) відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету (обмежене

максимальне значення); з) відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП (обмежене максимальне значення);

5. Безпека страхового ринку: а) проникнення страхування (страхові премії до ВВП) (встановлене нормативне значення); б) показник «щільності страхування» (страхові премії на одну особу) (обмежене мінімальне значення); в) частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій (обмежене мінімальне значення); г) рівень страхових виплат (обмежене мінімальне значення); д) частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам (обмежене максимальне значення); е) частка сукупного обсягу статутних капіталів страхових компаній, що належать нерезидентам, у загальному їх обсязі (обмежене максимальне значення);

6. Безпека фондового ринку: а) відношення обсягу номінальної капіталізації ринку акцій до ВВП (встановлене нормативне значення); б) дохідність облігацій внутрішньої державної позики (встановлене нормативне значення); в) частка покриття державними цінними паперами внутрішнього державного боргу (обмежене максимальне значення);

7. Банківська безпека: а) частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу (обмежене максимальне значення); б) обсяг кредитування банками реального сектору економіки (обмежене мінімальне значення).

Встановлені нормативні значення цих індикаторів є цілком логічними й зрозумілими: вони націлені на стримування небезпечних тенденцій в економіці та за умови їх дотримання системно забезпечується фінансова безпека держави.

Безпека держави (так само і її регіонів) напряму і в значній мірі залежить від стану захищеності вітчизняних підприємств. Про це свідчать вказані вище індикатори безпеки держави. Для визначення механізму впливу підприємств на рівень фінансової безпеки держави здійснимо факторний аналіз зв’язку стану і результатів діяльності реального сектору економіки на зазначені індикатори.

Так, індикатори бюджетної безпеки, що пронумеровані 1а, 1б, 1д; грошово-кредитної безпеки, пронумеровані відповідно: 2а і 2в; боргової

безпеки (4а, 4б, 4в, 4є, 4з); безпеки страхового ринку (5а) та безпеки фондового ринку (6а) – мають в знаменнику показник ВВП, який безпосередньо залежить від ефективності функціонування підприємств, які саме і створюють ВВП. Тобто якщо покращується діяльність підприємств, то відповідно зростає ВВП і як наслідок – зміцнюється безпека держави в цілому.

Через фінансові відносини підприємств із банківською системою реальний сектор економіки здійснює вплив на грошово-кредитну (це відбувається, наприклад, через показники 2д і 2е) та банківську безпеку держави (7б).

Функціонування реального сектору економіки впливає також і на показники дефіциту державного і зведеного бюджетів (наприклад, тому що підприємства є платниками податків), а через це – і на стан державних боргів і запозичень (у разі недостатнього обсягу податкових доходів держави). Тому можна стверджувати, що із діяльністю підприємств пов'язані також індикатори 1б, 1в, 1г; а також всі показники боргової безпеки.

Страховий ринок має забезпечувати надійний захист і безпечне функціонування реального сектору економіки, тобто через це він також пов'язаний із безпекою держави: забезпечуючи і підтримуючи за рахунок страхування фінансовий захист підприємств, страховий ринок тим самим сприяє і фінансовому зміцненню національної економіки.

Розвинутий фондовий ринок є механізмом оптимального перерозподілу фінансових ресурсів в економіці і забезпечує їх ефективне використання як державою, так і окремими підприємствами. Саме завдяки такому перерозподілу має бути зроблений збалансований розвиток економіки. Але, на жаль, в Україні поки що фондовий ринок не є достатньо розвинутим і дієвим. Тому надто важливою складовою системи безпеки є банківська, бо саме вона має фінансово обслуговувати реальну економіку. Більше того, на нашу думку, банківська безпека на макроекономічному рівні (рівні держави) має розглядатися як підгрунтя для створення системи безпеки реального сектору економіки.

Отже, простежується прямий зв'язок між ефективністю функціонування підприємств як фактору впливу, з одного боку, та залежним від факторів рівнем

фінансової безпеки держави, з другого. Варто підкреслити, що діяльність реального сектору економіки, генеруючи фінансові ресурси та створюючи додану вартість, здійснює вплив не тільки на безпеку держави, а й на всю систему фінансової безпеки, у тому числі на безпеку регіонів і на безпеку громад і громадян.

Крім того, цей вплив має й протилежний напрямок, тобто фінансова безпека держави є так би мовити своєрідною «платформою» для здійснення заходів щодо забезпечення безпеки підприємств. Залежно від того, на скільки якісно буде функціонувати система захисту держави, на стільки надійною може бути й фінансово-економічна захищеність будь-якого підприємства.

Як відомо, на фінансову безпеку підприємств впливають не тільки внутрішні, але й зовнішні фактори: конкуренти, постачальники, держава тощо. Вважаємо, що неабиякий, а досить значний вплив, серед зовнішніх загроз і ризиків для українських підприємств здійснює, як це не дивно, держава. Причини цього криються у тому, що об’єктивно виникають ситуації, коли не співпадають або ж навіть конфліктують економічні інтереси держави і підприємств. У таких конфліктних ситуаціях поведінка держави зводиться до того, що вона найчастіше захищає, в першу чергу, себе, відсторонюючись від проблем, які виникають у підприємств. Це зрозуміло з поверхової точки зору, бо кожний економічний суб’єкт у першу чергу намагатиметься захищати саме себе, і якщо економічні інтереси держави й підприємств будуть протилежними, то, звісно, що держава знехтує інтересами останніх на користь своїх власних. Але таке ставлення до підприємств з боку держави є, як вказано, поверховим, тобто недалекоглядним, а тому помилковим, бо неусунені конфлікти спочатку негативно відбиваються на безпеці підприємств, а потім – в подальшому можуть спровокувати руйнування всієї системи безпеки держави. Це, до речі, обгрунтовується наявністю розглянутого вище системного зв’язку між підсистемами безпеки держави та підприємств.

Виходом з такого конфлікту інтересів, на нашу думку, має бути розроблена національна стратегія забезпечення безпеки усіх економічних суб’єктів на

макро- та на мікрорівнях. Необхідно сформувати таке законодавство, яке б не тільки гарантувало державі великі фінансові надходження, але й задіяло б її приймати участь в забезпеченні фінансового захисту підприємств [94].

В контексті цього доцільно дослідити методи кількісного вимірювання рівня фінансової безпеки на мікроекономічному рівні та спробувати довести наявність факторного зв'язку індикаторів фінансової безпеки мікро- та макроекономічного рівнів.

На нашу думку, на сучасному етапі розвитку безпекової науки значно більша увага приділяється оцінюванню фінансової безпеки держави, а щодо безпеки підприємств, – то цьому питанню приділяється, на жаль, дуже мало уваги. Попри складність та умовність кількісного вимірювання рівня фінансової безпеки підприємств (у зв'язку з їх дуже розгалуженою системністю), наразі існують різні методики визначення зазначених рівнів [94].

В науковій літературі для визначення рівня фінансової безпеки підприємств використовуються декілька підходів: індикаторний (пороговий), ресурсно-функціональний, програмно-цільовий (комплексний), підхід на основі теорії економічних ризиків. Кожний з них має як переваги, так і недоліки, труднощі чи обмеження у використанні, причому оцінка конкретного методу може здійснюватися з огляду на певні чинники, що здійснюють вплив на достовірність отримання результатів.

Індикаторний (пороговий) передбачає застосування встановленої кількості фінансових показників і дозволяє визначитися із станом підприємства: безпечний, небезпечний, кризовий, критичний, передкризовий, нормальний стан безпеки. Основним недоліком такого підходу є неточність визначення значень індикаторів, які можуть на практиці привести до неправильного визначення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства. Ресурсно-функціональний підхід базується на дослідженні рівня використання підприємством наявних у нього ресурсів та включає оцінку розробленого на підприємстві комплексу заходів щодо його захисту від загроз, причому за кожним напрямом захисних дій оцінюється прогнозований економічний ефект.

Зважаючи на це, рівень фінансово-економічної безпеки за таким підходом можна визначити лише в динаміці. У програмно-цільовому (комплексному) підході значну увагу необхідно приділити відбору показників та визначенню методів їх інтегрування. Перевагою такого методу є націленість і комплексність аналітичної оцінки, а недоліком – складність його застосування та значний обсяг необхідної інформативної бази для проведення розрахунків рівня безпеки. Сутність підходу на основі теорії економічних ризиків полягає у визначенні різних загроз підприємству та розрахунку збитку, який порівнюється з величиною прибутку, доходу та майна. Звісно, що будь-яка загроза обов'язково має розглядатися як ймовірнісна величина, і тому вимірювання ризику як настання такої загрози є логічно обгрунтованим.

Як видно з наведеного добору методів оцінки фінансової безпеки на мікрорівні, вони спираються на сукупність фінансових показників (індикаторів) безпеки, які можуть бути запропоновані в теорії, але вимагають конкретної адаптації до умов функціонування та стану розвитку підприємств. Вважаємо, що до відбору цих індикаторів варто підходити тільки досліджуючи поточний стан конкретного підприємства, тому для кожної ситуації може бути специфічний набір показників, які на момент оцінки рівня безпеки того чи іншого підприємства є найбільш вагомими. Для розробки такого переліку специфічних для конкретного підприємства індикаторів можна скористатися наробками, які є в наявності в наукових публікаціях.

Наразі немає (та скоріш за все, і не може бути) встановлених для всіх підприємств нормативних значень цих індикаторів, але проведені науковцями дослідження у цьому напрямку [92; 3-10 та інш.] дали можливість визначитися із їх рекомендованими граничними рівнями. Індикатори фінансової безпеки підприємств та їх граничні значення подані у табл. 1.

Держава як зовнішній контрагент впливу на фінансову безпеку підприємств прямо чи опосередковано діє на індикатори у вказаній таблиці.

Так, через зміни податкового законодавства вона може впливати на процеси розподілу прибутку (мова йде, перш за все, про податок на прибуток)

та на обсяги оборотних коштів підприємств. А це відбивається на показниках 1, 2, 3, 4, 5, 6, 11, 12. Регулюючи банківський сектор, держава опосередковано впливає на середньозважену вартість капіталу (індикатор 7) та на структуру кредитних ресурсів підприємств (індикатор 9). Створюючи сприятливі чи ні умови для здійснення інвестиційної діяльності або регулюючи амортизаційну політику підприємств, держава має вплив на показник 8. Крім того, підтримка державою інвестиційної активності реального сектору економіки дає можливість підприємствам нарощувати обсяги фінансових ресурсів та розширювати свою діяльність, що позитивно позначається на показниках доходу, прибутку, рентабельності, власного капіталу (індикатори 2, 3, 4, 5, 6, 11). Встановлюючи правові норми щодо врегулювання заборгованостей підприємств, держава формує певні умови для їх погашення, тобто кількісно впливає на показник 12.

Таблиця 1

Індикатори фінансової безпеки підприємств

Показники	Граничні значення
1. Коефіцієнт покриття (Оборотні кошти / Короткострокові зобов'язання)	обмежене максимальне значення (1,0)
2. Коефіцієнт автономії (Власний капітал / Валюта балансу)	обмежене мінімальне значення (0,3)
3. Рівень фінансового левериджу (Довгострокові зобов'язання / Власний капітал)	обмежене максимальне значення (3,0)
4. Коефіцієнт забезпеченості відсотків до сплати (Прибуток до сплати відсотків і податків / Відсотки до сплати)	обмежене мінімальне значення (3,0)
5. Рентабельність активів (Чистий прибуток / Валюта балансу)	обмежене мінімальне значення (індекс інфляції)
6. Рентабельність власного капіталу (Чистий прибуток / власний капітал)	обмежене мінімальне значення (15%)
7. Середньозважена вартість капіталу	обмежене мінімальне значення (рентабельність інвестицій)
8. Показник розвитку (Відношення валових інвестицій до амортизаційних відрахувань)	обмежене мінімальне значення (1,0)
9. Визначення структури кредитних ресурсів (Відношення кредитів строком до 1 року до кредитів строком більше 1 року)	обмежене мінімальне значення (30% : 70%)
10. Показники диверсифікації: покупців (частка у виручці одного покупця); постачальників (частка у закупках одного постачальника)	обмежене максимальне значення (10%)
11. Темпи зростання: прибутку, реалізації продукції, активів	Темп росту прибутку > темп росту реалізації > темп росту активів

Продовження таблиці 1

12. Співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості	Період обороту дебіторської заборгованості > період обороту кредиторської заборгованості

Отже, можемо узагальнити результати аналізу та зробити проміжні висновки: фінансова безпека має дві підсистеми: макро- і мікрорівнів, які взаємопов'язані і взаємообумовлені, що об'єктивно вимагає застосування системного підходу при їх науковому дослідженні та при практичній реалізації захисних дій чи заходів. Наголосимо на тому, що задля досягнення фінансового захисту, хоч держави, хоч підприємств, доцільно і в теорії, і в практиці фінансової безпеки підходити до неї як до цілісної системи – тільки за цієї умови можливо досягти дієвості системи безпеки в цілому.

Зроблений в назві цього дослідження анонс стосовно рейдерства має бути розкритий на основі того ж системного підходу. Тож спробуємо визначитися із системним впливом рейдерства на систему фінансової безпеки. Серйозність проблеми обумовлює необхідність розкриття сутності та актуальності рейдерства для вітчизняної економіки на сучасному етапі її розвитку.

Загалом проблеми сьогодення в економіці України, так само як і в інших країнах, значно пов'язані із виникненням та доволі широким розповсюдженням рейдерства. В Україні рейдерські процеси досить часто приймають надто жорстке забарвлення, негативно впливаючи як на процеси макроекономічного розвитку країни, так і на функціонування економічних суб'єктів мікрорівня, гальмують рух країни до європейського співтовариства [102]. Саме тому дослідження цього явища та його практичне стримування (а в ідеалі – недопущення або краще – викорінення) є однією з найактуальніших проблем у сфері фінансової безпеки. Актуальність та значущість наукових досліджень з цієї тематики обумовили зацікавленість вчених у відповідних розробках. Так, рейдерство з різних точок зору і позицій досліджували такі вітчизняні вчені, як, наприклад: Н.О. Бабіна, Т. Бабич, О. Бєліков, Ю.А. Берлач, Ю.Д. Борисов, О.А. Бурбело, З.С. Варналій, В.А. Величко, В.В. Веселков, Г. Глинська, А. Горцев, Б.М. Грек, Н.І. Демчук, І.А. Дмитрієв, З.Б. Живко, І.Ю. Зайцева,

Д.В. Зеркалов, Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорєлов, І.В. Мазур, Н.О. Окселенко, В.Ю. Нестеренко, М.А. Колєсник, М.І. Копитко, К.А. Мамонов, О.А. Мельниченко, С.С. Молодецький, О.М. Москалик, Ю.А. Напсо, Р.А. Панасенко, В.І. Пушкарьова, В. Радванська, Ю. Ростоцька, Т.І. Сабецька, Є.В. Савельєв, О.М. Сафронова, А.В. Смітюх, О.А. Сороківська, З.З. Тарханова, І. Тивончук, Д. Фальшовник, Ю.А. Хатнюк, Т. Цибульник, С.С. Чернявський, А. Широкова, Л.С. Яструбецька. Ними певним чином розкрито сутність рейдерства як сучасного негативного явища, надана класифікація його видів, визначені основні правові аспекти рейдерства і можливості захисту від нього, класифіковані ризики рейдерства, визначена роль держави у захисті підприємств від рейдерства. Ці дослідження, безумовно, заслуговують на наукову увагу та мають вагоме значення в сенсі накопичення таких тематичних наукових напрацювань.

Але в умовах існуючих наразі проблем, які доволі часто виникають в діяльності вітчизняних підприємств, проведених теоретичних досліджень зазначеної теми явно не вистачає. Бракує наукових підходів щодо визначення сутнісного зв'язку рейдерських процесів і фінансової захищеності економічних суб'єктів. Аналіз останніх публікацій довів, що цією темою займалися тільки Н.О. Бабіна [103], Н.І. Демчук і Н.О. Окселенко [104], В. Радванська [105], Т.І. Сабецька [106], Є.В. Савельєв [107], О.А. Сороківська [17]. Тому цей напрямок досліджень вимагає свого продовження і серйозного поглиблення з точки зору зв'язку між рейдерством і фінансовою безпекою.

Зв'язок між двома підсистемами (макро- та мікро-) фінансової безпеки і рейдерством як потенційною для них загрозою схематично зображено на рис. 3.

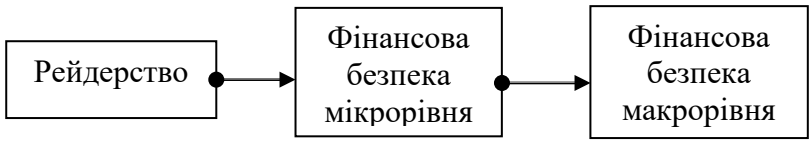


Рисунок 3. Напрямок впливу рейдерства на фінансову безпеку

Про необхідність скоригованих дій держави і підприємств щодо подолання рейдерства вказується в роботі [109], автори якої пишуть: «Виправити ситуацію можливо лише за умови консолідації держави, бізнесу та громадськості під час реалізації державної політики подолання рейдерства».

Заглиблюючись у цю проблему, доцільно з'ясувати причини рейдерських захоплень підприємств. Причинами, на нашу думку, можуть бути: по-перше, прибутковість підприємства-жертви і, по-друге, низький рівень його захисту від рейдерських загроз. Ці дві причини зазвичай й спонукають рейдерів до атак чи захоплень перспективних, але не захищених підприємств. Але є ще й інші підприємства, які також цікавлять рейдерів, – це такі, що мають фінансовий потенціал, але не ефективно його використовують. До речі, стосовно тлумачення поняття фінансового потенціалу, варто вказати тільки на одне, досить влучне його сутнісне визначення, надане у роботі [110]: «…на підставі аналізу наукових джерел можна визначити основні риси фінансового потенціалу, а саме: фінансовий потенціал є ширшим поняттям, ніж фінансові ресурси підприємства; фінансовий потенціал визначає фінансові можливості підприємства і їх реалізацію за певних умов; фінансовий потенціал впливає на фінансову стійкість та конкурентоспроможність підприємства; фінансовий потенціал передбачає досягнення позитивних фінансових результатів внаслідок його використання» [110, с. 30].

Таким чином, друга група підприємств-жертв рейдерів – це ті, які не ефективно або навіть згубно використовують свої фінансові ресурси, не підтримують свою фінансову стійкість та конкурентоспроможність та не отримують внаслідок цього позитивних фінансових результатів.

Захист від загроз, у тому числі і від рейдерських захоплень, має суттєве значення для обох груп підприємств-жертв рейдерства, але для першої групи такий захист, звісно, може бути більш дієвим та активним.

В теорії фінансового менеджменту стверджується, що забезпечення захисту своїх власних фінансових інтересів є однією з основних цілей фінансового управління підприємствами. Але, попри те, що в фінансовому

менеджменті налічується чимала сукупність об'єктів фінансового управління, системи забезпечення захисту від рейдерства бракує, а відповідного спеціального об'єкта управління немає. Тому настав час змінити ситуацію, оновивши фінансовий менеджмент, додавши до нього підсистему управління фінансовим захистом, а в перелік об'єктів управління – додати спеціальний показник, пов'язаний із загрозою рейдерства. Пропонуємо закріпити за таким показником образну назву «рейдерської привабливості».

Поняття рейдерської привабливості, на жаль, і за назвою, і за сутністю, рідко згадується в публікаціях науковців: із усіх авторів, що переймалися цієї темою, тільки В.А. Величко застосовує цей термін і пише про рейдерську привабливість підприємств паливно-енергетичного комплексу. Вона розглядає її (рейдерську привабливість) як «систему поглядів, що включає нормативно-правовий і інформаційний базис, оцінюючі процедури відносно визначення інтегрального критерію, враховуючи напрями та особливості взаємодії між групами зацікавлених осіб» [111, с. 3]. По-перше, варто зауважити, що в її визначенні приваблює ідея застосування інтегрального (тільки не критерію, бо критерій є мірою відповідності чогось, що вимірюється, – якомусь значенню) показника. По-друге, досить не визначеним є й не конкретно сприймається її трактування про систему поглядів, базис і процедури; як нам вважається, показник рейдерської привабливості в ідеальній його розробці має бути кількісно вимірюваним, тому необхідно роботи спроби саме у цьому напрямку. Дещо далі відійшли від поняття рейдерської привабливості та її вимірювання: М.І. Копитко, називаючи тільки характеристики, які, на думку цього автора, є у потенційно «цікавого» об'єкта рейдерства [113, с. 80] та Н.В. Радванська, яка пише про «ознаки рейд-придатності» [105, с. 80]. В цілому позитивно оцінюючи доробки цих авторів, зауважимо, що наразі науковці ще не готові сформулювати підходи до чіткого, бажано кількісного, вимірювання рівня рейдерської привабливості. Тільки в роботі [111] зроблена конкретна (мабуть, перша) спроба визначитися із сутністю та сформувати модель кількісного оцінювання рейдерської привабливості.

Сутність рейдерської привабливості в її фінансовому сенсі полягає в тому, що вона пов'язана із ризиками і загрозами фінансовій безпеці підприємств, і тому має бути окремим (до сього часу не виокремленим) об'єктом фінансового менеджменту, націленого на захист підприємств від рейдерських атак (рис. 4).

Розглядаючи рейдерство в контексті фінансової безпеки, необхідно вказати, що серед всіх внутрішніх і зовнішніх загроз саме рейдери є найбільш активними, обізнаними й наполегливими носіями загроз, бо розробка рейдерських схем «є в більшій мірі високоінтелектуальною, в чомусь навіть творчою роботою, адже потребує від її розробників високої кваліфікації у сфері юриспруденції, макро- та мікроекономіки, бухгалтерського обліку, PR тощо» [114, с. 526], і ми додамо до цього переліку – у сфері фінансового менеджменту.

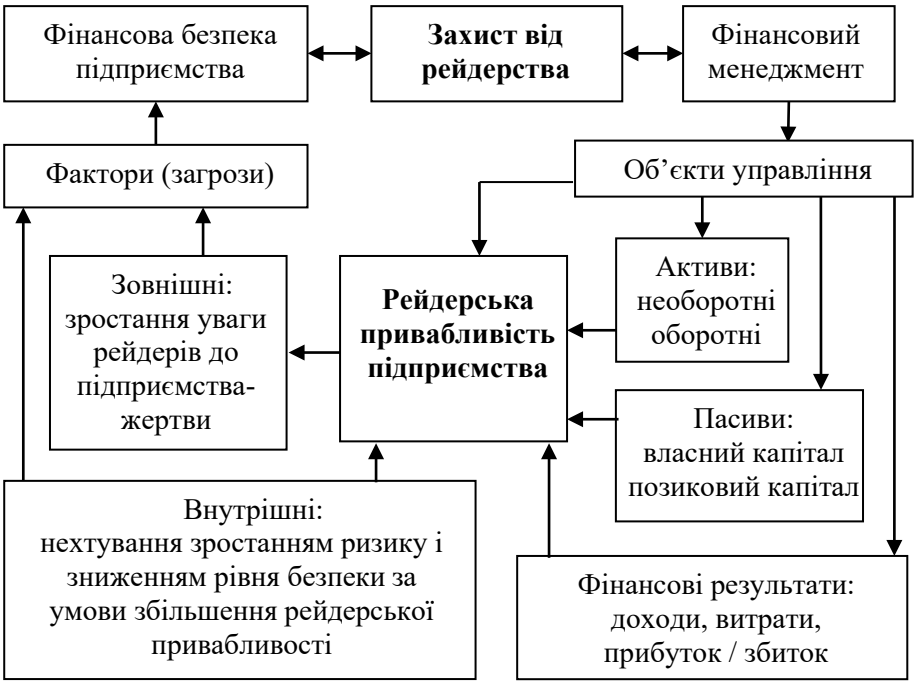


Рисунок 4. Сутнісно-логічний зв'язок рейдерської привабливості із фінансовою безпекою і фінансовим менеджментом підприємства

Рисунок 4 наочно демонструє факторний зв'язок і системний вплив об'єктів фінансового менеджменту, у склад яких включено рейдерську привабливість, на виникнення загроз безпеці підприємства та рівень його фінансової захищеності. Класичні об'єкти фінансового менеджменту (активи, пасиви, фінансові результати) впливають на показники фінансового стану і

фінансової результативності діяльності підприємства, і через це – на його рейдерську привабливість.

Зважаючи на те, що рейдерів зазвичай цікавлять дві групи підприємств-жертв: успішні й рентабельні та нерентабельні, але ті, що мають потужний економічний потенціал, пропонуємо наступні підходи щодо оцінки рейдерської привабливості підприємств:

$$RP = \frac{\sum Ri \times Ki}{\sum Fj \times Kj}, \quad (1)$$

$$RP = \frac{1}{\sum(Зi \times Ki) \times \sum(Fj \times Kj)}, \quad (2)$$

де RP – показник рейдерської привабливості підприємства: за формулою (1) – для підприємств першої групи (успішних, рентабельних, ефективно працюючих); за формулою (2) – для підприємств другої групи (неуспішних, збиткових, тих, які неефективно реалізують наявний фінансовий потенціал);

Ri, $Зi$ – показники відповідно рентабельності чи збитковості власного і сукупного капіталу;

Fj – показники фінансового стану підприємства (фінансової незалежності, платоспроможності);

Ki,j – коефіцієнти значущості (вагомості) відповідних фінансових показників.

У пропоновані формули, ми вважаємо, включаються різні показники рентабельності та фінансової автономії чи платоспроможності (ліквідності), з урахуванням галузевої приналежності підприємства, стадії його розвитку, ринкової позиції тощо. Але, наприклад, з усієї сукупності аналітичних показників оцінки фінансового стану підприємств (оцінки майна, фінансової незалежності, ділової активності, ліквідності, платоспроможності) рейдерська привабливість пов’язується саме із фінансовою незалежністю та платоспроможністю.

Стосовно застосування показників рентабельності у формулах (1) і (2), варто вказати, що саме рентабельність (збитковість) власного і сукупного

капіталу мають більший вплив на зацікавленість з боку рейдерів, бо останні у будь-якому випадку претендують стати новими власниками.

Знаходження у формулах (1) і (2) показників в чисельнику або в знаменнику також має своє логічне пояснення: збільшення рентабельності відповідно збільшує і рейдерську привабливість, а зростання збитковості, навпаки – її зменшує; зниження рівня фінансової незалежності, так само ліквідності (платоспроможності), робить підприємство-жертву більш уразливим для рейдерського захоплення.

Перспективи забезпечення захисту від рейдерства на мікроекономічному рівня пов'язані із необхідністю моніторингу фінансовими менеджерами рівня рейдерської привабливості підприємств. Допомогою для цього має стати подальша розробка методичних засад вимірювання рейдерської привабливості як одного з найбільш актуальних об'єктів фінансового менеджменту.

Оцінка рейдерської привабливості та розробка системи фінансового захисту на мікрорівні буде сприяти і покращенню стану фінансової безпеки на макрорівні в цілому. Бо взагалі необхідно не стільки поратися із наслідками падіння фінансової безпеки на мікро- чи на макрорівнях, скільки активно розроблювати й впроваджувати превентивні захисні дії. Саме для цього й необхідна оновлена система фінансового менеджменту підприємств, методичне дослідження їх рейдерської привабливості, урахування фінансових інтересів держави і підприємств та системних взаємозв'язків між фінансовою безпекою мікро- та макрорівнів.

6.2 Fiscal policy in the system of society development

State financial policy should be aimed at fulfilling the functions of social protection of the population, it needs to align the goals of socio-economic development of the country with the goals of financial policy. At this stage of economic transformation, it is important to optimize social infrastructure under the specificities and needs of territorial communities, the principles of subsidiarity, economic viability.

The functioning of the financial system should help to optimize and direct financial resources to the development of human capital, which will further economic growth. The budget is a powerful tool for regulating the social development of society. By changing the size of such basic indicators as the minimum wage, the subsistence minimum in terms of categories of the population, the use of a unified tariff net of salaries of the budget sector employees and the salaries regulation of the first tariff rank has a significant impact on income, material well-being of citizens.

The priorities of the state financial policy in the medium term should be the improvement of the institutional environment of financial regulation; improvement of the efficiency of financial and budgetary planning and forecasting; a gradual and balanced growth rate of monetization; improvement of currency regulation mechanisms; maintaining a stable price level; strengthening the link between financial regulation and the cyclicality of economic development; macroeconomic balance. An important role is to further strengthen the financial component of social development to ensure sustainable economic growth. At the same time, it is necessary to improve the institutional framework of financial support for the social sphere, which will allow to increase the level of social guarantees of the state and the stability of the budget system. Prospective fiscal forecasting is aimed at strengthening the role of the budget as a tool for regulating the economy and the social sphere, promoting balanced economic growth, assessing possible socio-economic development options that will affect the sustainability of the fiscal system [115].

The tax system of the country is an important instrument of financial regulation, the prudence of tax policy depends largely on the rate of economic growth, indicators of foreign economic activity, volumes of attracting investment resources, priorities of socio-economic policy of the state. The state financial system development is accompanied by continuous improvement of mechanisms to stimulate the socio-economic development of the country, structural adjustment of the tax system, increasing the efficiency of the regulatory function of taxes, improvement of the quality of planning tax revenue. The important task of implementing the mechanism of tax regulation is to create favorable conditions for the development of entrepreneurship

and ensure the formation of the necessary amount of budget revenues for the implementation of tasks. The effectiveness of the tax system is partly determined by the level of combination and consistency of fiscal and stimulus components. An important task of tax regulation as a tool for influencing economic processes is to establish a certain optimal level of taxation and a tax administration mechanism that will ensure the combination of the interests of taxpayers and the state.

It is important to create an appropriate institutional environment for developing an efficient financial system, optimization mechanism of state financial regulation of social and economic development of the country. Financial policy, as a significant economic institution, should play a leading role in defining the goals, objectives of structural reforms of the fiscal, monetary, and credit systems, taking into account the cyclical dynamics of economic development. Institutional financial mechanisms should increase the level of adaptability to changes in exogenous factors affecting economic processes, and enhance the role of endogenous factors in economic growth in the medium term. It is advisable to increase the efficiency of coordination of the components of fiscal policy [116].

At this stage of improving financial and economic relations, it is important to deepen the essence of state financial policy as a component of the socio-economic development of the country, to improve the provisions on the impact of instruments of state financial regulation on the social and economic processes of the country, taking into account the institutional features of the financial system. It is necessary to intensify the investment activity of business entities with the improvement of the level of capital investment efficiency, including through the use of state support mechanisms and stimulating measures of fiscal, monetary and credit policy. Priority directions of financial policy need to increase the level of validity based on the main tasks of socio-economic development of the country, cyclical dynamics of the economy.

State financial policy is a powerful tool for ensuring social development and enhancing its effectiveness. It is based on balancing the interests of the state, local self-government, economic entities, social groups, and each person to realize the basic goal of social development, to achieve such quality of life which is consistent with a certain

level of international standards, the national economy, the level of scientific and technological achievements, financial model and formed architectonics fiscal, investment, monetary, institutional conditions. The formulation of a country's financial policy should be based on a system of principles that ensure its social orientation. The functional effectiveness of institutional financial mechanisms is determined by the nature of their interrelation with the tasks of sustainable development of society. However, at the present stage of socio-economic development, it is important to enhance the validity of prospective directions of state financial policy, taking into account economic cyclicality. It is important to coordinate the impact and scope of economic mechanisms and levers in the process of forming and implementing fiscal and monetary policies. The particular importance has the implementation of the state strategic and medium-term budgetary planning system. In the process of financial policy formulation and implementation, it is necessary to provide conditions for restoring the confidence of economic entities to the financial system [117].

Social development depends on the strengthening of financial potential, its effective use in the interests of the society. Regulation of financial resources and public relations carried out through financial policy concerning the degree of redistribution of GDP phase of the economic cycle and the quality of the institutional environment. The development of the financial system, its architectonics, the dynamism of financial relations, and the balance of financial interests play an important role in this process. It promotes the effective, responsible use of fiscal and monetary policy instruments. From a systemic approach, it is advisable to consider state financial policy as a complex holistic system, which defines the directions of action of public institutions for realization of tasks and achievement of strategic priorities of stable balanced socio-economic development of society, formation, and use of effective tools of its financial support.

State financial policy should be aimed at fulfilling the functions of social protection, which requires harmonization of the goals of socio-economic development with the goals of financial policy, introducing a long-term mechanism for planning social expenditures, developing indicators for providing social services based on the

calculation of the required volumes of these services per capita. At this stage of economic transformation, it is important to optimize social infrastructure under the specificities and needs of territorial communities, the principles of subsidiarity, economic viability. The functioning of the financial system should help to optimize and direct financial resources to human capital development, which in turn will contribute to further economic growth [118].

It is relevant to determine the role of fiscal and monetary policy in regulating economic development, to develop methodological bases for their alignment with social policy. The implementation of the social function of the state, which is embodied in social policy, is generalized in the following functional areas: reproduction, protection, support, strengthening, development of society and its conditions of life, neutralization of social risks, the likelihood of which is significantly increased due to the influence of both endogenous factors and global challenges, which accordingly actualizes the development of measures of efficiency, adequacy, responsibility, financial responsibility social policy to improve the quality of citizen`s life. State financial policy at the national and local levels in the conditions of dynamism of the socio-economic environment is formed to promote the stabilization of social and economic development of society. In developing state financial policy, it is necessary to form principles that define its social orientation, the main of them are consistency, equity, adaptability, efficiency, effectiveness, transparency. The important tasks of the state financial policy of social development are ensuring social stability, creating favorable conditions for sustainable endogenous economic growth, achieving quality of life, stimulating human potential, ensuring a sufficient level of employment. Financial support of the social protection system as part of the regulatory mechanism of financial policy is to use the totality of financial institutions in the conditions of transformation of socio-economic relations. Among them there are budgetary, tax, insurance, credit mechanisms to create the proper conditions for the development of social security as an important function of public administration, taking into account the dynamics of indicators of socio-economic development of the country. This will improve the quality and accessibility of social services [119].

The fiscal policy should take into account several tasks at a certain stage of the development of public relations. This necessitates the deepening of the methodological foundations of its formation. In the face of recession and financial instability, the state plays an important role in ensuring the recovery of economic growth by stimulating demand for goods and services, increasing budget expenditures on human capital development, modernizing innovation and social infrastructure. The transformations necessitate the formation of a long-term financial strategy with the definition of indicative values of the expected results, which will help to ensure the balance and coherence of priorities of social development.

To increase the efficiency of economic transformations, it is advisable to increase the share of its innovation component through the use of monetary, fiscal, and fiscal policy instruments, improvement of economic development institutions, and the social sphere. Increasing the effectiveness of fiscal planning and forecasting, currency regulation mechanisms, refinancing of banks, maintaining a stable price level, and ensuring the balance of the budget system should be the priority areas of state financial policy for the medium term. It is important to further strengthen the role of the financial component of social development in economic growth.

State financial policy should be formed based on a scientifically sound concept of improving financial and economic relations, aimed at creating conditions for increasing the economic development of the country. It is important to deepen the economic nature of financial policy as a tool for economic growth, to further develop approaches to improve the institutional and methodological foundations of the state financial mechanism for regulating the socio-economic development of the country in the medium term.

The budgetary policy is an important component of government financial regulation and an effective tool for implementing the country's economic policies to ensure macroeconomic equilibrium in the context of institutional change. The purpose of budgetary regulation is to create an appropriate social environment for sustainable economic growth and to form effective institutional relationships to determine the priorities of budgetary and fiscal policies, to improve the

methodological principles of financial and budgetary planning and forecasting, to allocate and redistribute available financial resources, to exercise effective control over their use, to realize the main objectives and strategic goals of social development. It is important to adapt the budgetary policy to cyclical economic development trends, which involves the formation of modern financial institutions, balancing the fiscal burden, maintaining indicative budget deficit and public debt while facilitating the innovative restructuring of the economy. Long-term budgetary balance characterizes indicators of budget revenues and expenditures, the share of receivables and payables of consolidated, state and local budgets in the total amount of expenditures of the respective budget, the level of the tax burden on the economic system, financing of the budget deficit and public debt. The level of balance of budgetary regulation influences both at the same time and with lags in time, on the integrated indicator margin stability of the budget system. This reflects the timely fulfillment of financial obligations of public authorities and local governments. It is important to develop well-founded principles of redistribution of GDP through the budget system, to identify priority areas of budgetary funds and implement several measures to achieve the strategic goals of the socio-economic development of the country [120].

One of the main instruments of state regulation of socio-economic development is perspective budgetary planning. Its content is to develop the main directions of the formation and use of budget funds for the medium and long term, taking into account the need to fulfill the tasks that are facing the society at a certain stage of its development. To achieve a sufficient level of budget performance is important to organize and optimize the number of budget programs, in particular by drawing up a plan of activities for the main spending units for the next two budget periods according to the medium-term priorities; development and approval of budget programs passports, preparation of reports on their implementation; managing budgetary resources within established budgetary powers and assessing the effectiveness of budgetary programs, internal financial control over the completeness of revenues, budgetary commitments of spending units and recipients of budgetary

funds. The purpose of budgetary policy is to ensure an adequate level of economic growth, taking into account the balance of public finances, which is implemented through the institutions of budgetary regulation, state financial control. State regulation in modern conditions is a macroeconomic regulator of reproductive processes, aimed at realizing the strategic priorities of socio-economic development of the state. Budget forecasting is an important instrument of state regulation of economic and social processes as it proves directions of budgetary funds in the future, taking into account certain goals and priorities of socio-economic development in the long term.

Budget policy as an instrument for state regulation of economic development is to implement several financial measures to achieve the relevant socio-economic goals of the country's development, taking into account the need to optimize the management of public finances, reduction of the budget deficit and public debt growth rate, increasing the efficiency of fiscal adjustment, development plans, and forecasts the main budget indicators, providing innovative channeling existing budget and holding control over their use. It is important to improve the mechanism of budgetary regulation to stimulate the employment of the population, aggregate demand, increase the efficiency of the state investment system, conduct appropriate social policy based on economic transformations.

The development and implementation of the budgetary policy should be based on scientifically grounded provisions and the results of the conducted studies on budget relations, which will undoubtedly enhance the balance of public finances and create the necessary conditions and to improve the level of control of the economic processes of the country. The main task of budgetary regulation is to ensure the fulfillment of the tasks of the socio-economic development of the state and administrative-territorial units, but at the same time, it is important to support the necessary stability margin within the budget system. To enhance budgetary performance, it is important to ensure the further development of the programmatic targeting method in the budgetary process, which should be based on the introduction of strategic and medium-term budgetary planning, based on a careful analysis of the

optimal amount of expenditures to finance the budgetary program, control the achievement of the goal of this program. [121].

The priorities of budgetary policy should be the improvement of the institutional environment of financial regulation, improve the efficiency of budget planning and forecasting, financial regulation strengthening the relationship with the cycles of economic development, macroeconomic balance. An important role is to further strengthen the budgetary component in ensuring economic growth. To stimulate economic growth, it is necessary to use the active budget deficit to increase budget expenditures, especially in a relative decrease in the tax burden on the economy, but public debt and economic capacity of the state to its service is a factor limiting the deficit budget. It is advisable to use the budget surplus during periods of sustained economic growth when necessary, especially if there is a significant amount of public debt. In the conditions of limited financial resources, a significant task of the budgetary strategy is to direct expenditures on priority directions of the socio-economic development of the country, justify the goals, objectives, and principles of budgetary policy, coordinate the financial capacity of the budget for their implementation within budget periods. The dynamic transformation of the economic system determines the need to balance budgets of all levels, taking into account the cyclical fluctuations of the real GDP, consumer price index, public debt, and the exchange rate. It is advisable to formulate a budgetary strategy based on the principles of stability, predictability of tax regulation, limitation of the budget deficit and public debt, budgeting taking into account the forecast of the main financial and economic indicators, which are the basis of budgetary planning.

To increase the impact of budgetary policy on the socio-economic development of society, measures should be taken to improve the level of balance and transparency of the budget, the efficiency of spending budget funds, improve intergovernmental budgetary relations, ensure the quality implementation of budgets at all levels, and effective financial control. In general, it is necessary not only to develop medium-term budgetary forecasts but also to define a long-term budgetary strategy, taking into

account the cyclical nature of economic development, which will increase the controllability of the budgetary process.

The budget policy is one of the main components of state regulation of the country's economy, determining the budgetary priority has a significant impact on structural changes in the sectors of the economy, social sphere, the level of human capital, the competitiveness of the national economy. The development of society necessitates appropriate institutional changes in the relations between the participants of the budget process and the improvement of the effectiveness of budget policy in the system of state regulation of the economy. The balance of the budgetary system and the effectiveness of budgetary regulation depend on the quality and timeliness of decision-making on the management of public finances. It is important to determine the economic nature and directions of budgetary policy as a tool for socio-economic development, the introduction of effective budgetary mechanisms in the system of the institutional environment of the society, to increase the effectiveness of the program-targeted method of budget expenditures planning as a component of state regulation of the economy [119].

State budgetary policy as a dynamic system, which evolves according to the socio-economic needs of society, should employ appropriate regulatory mechanisms, taking into account foreign experience. The functional purpose of budgetary policy is a product of the evolution of the role and importance of the state in socio-economic development, depending on the indicators of the economy the goals and objectives of the budgetary policy, mechanisms, tools, and levers must be adjusted to achieve them to effectively influence the socio-economic processes. In a recession, the budgetary policy must realize adaptation and regulatory potential to achieve gradual economic growth. At the same time, budget policy, as a powerful instrument of the system of state regulation of the economy, should be based on the long-term program of economic and social development of the country. Developing budgetary policies, taking into account the cyclical nature of socio-economic processes, budgetary balance, introducing a systematic assessment of the degree of achievement of the

tasks set will contribute to the effective transformation of the domestic economy towards an innovative model of development.

The budget policy must be consistent with the priorities of macroeconomic regulation, and it is important to identify the main directions of budget expenditures to ensure the strategic orientation of the country's economic development. Budgeting should be based on aggregated indicators of economic and social development. In the process of budgetary forecasting, it is necessary to take into account the indicators that characterize the dynamics of the economy about the influence of external factors, to determine the mutual impact of fiscal and socio-economic indicators, to optimize the allocation and to evaluate the efficiency of use of budgetary resources in the short and medium-term to address the issues of providing limited budget resources with priority areas of economic and social development.

Setting medium-term and long-term budgetary policy priorities, systematically assessing the achievement of relevant goals and objectives of the country's socio-economic development, identified in past budget planning, enables timely management decisions in public finance, an adequate response to changes in the internal environment and external environment. Prioritizing state support aimed at economic growth and social development is one of the important objectives of budgetary policy.

The budgetary strategy is an important component of state financial regulation and an effective tool for implementing the country's economic policy for ensuring macroeconomic equilibrium in the context of institutional transformations. It is important to adapt the budgetary strategy to the trends of cyclical economic development, which involves the formation of modern financial institutions, balancing the fiscal burden, maintaining the indicative values of the budget deficit and public debt while facilitating the innovative restructuring of the economy. Long-term budgetary balance is characterized by indicators of budget revenues and expenditures, the share of receivables and payables of consolidated, state and local budgets in the total amount of expenditures of the respective budget, the level of the tax burden on the economic system, financing the budget deficit and public debt. The

level balance of fiscal adjustment affects both simultaneously and with lags in time, the integrated index budgetary system stability margin, reflecting the timely fulfillment of financial obligations of public authorities and local governments. The purpose of budget regulation is to create an appropriate social environment for sustainable economic growth and to establish effective institutional relationships for determining priorities of budget and tax policy implementation, to improve methodological bases of budget planning and forecasting, to allocate and redistribute available financial resources, to exercise effective control over their use, objectives and strategic goals of social development. It is important to develop reasonable bases for GDP redistribution through the budget system, identify priority directions for budget spending, and implement several measures to achieve the strategic goals of the socio-economic development of the country.

Prospective budget planning is one of the main instruments of state regulation of socio-economic development. Its content is to develop the main directions of the formation and use of budget funds for the medium and long term, taking into account the need to fulfill the tasks that are facing the society at a certain stage of its development. To achieve a sufficient level of budgetary performance, it is important to streamline and optimize the number of budget programs, in particular by drawing up a plan of activities for the main spending units for the next two budget periods according to medium-term priorities; development and approval of budget programs passports, preparation of reports on their implementation; the management of budget funds within the established budgetary authority and assess the effectiveness of budget programs, internal financial controls over the completeness of revenues, taking budgetary commitments administrators and recipients of budgetary funds. The purpose of the budgetary strategy is to ensure an adequate level of economic growth, taking into account the balance of public finances, which is realized through the institutions of budgetary regulation, state financial control. In modern conditions, state regulation is a macroeconomic regulator of reproduction processes aimed at realizing the strategic priorities of the socio-economic development of the state. Budget forecasting is an important tool for state regulation of economic and social

processes, as it substantiates the directions of use of budget funds in the future, taking into account the defined goals and priorities of the socio-economic development of the country for the long term [124].

In the context of economic transformation, a significant task is to develop a budgetary strategy for the socio-economic development of the country, aimed at ensuring financial and budgetary stability, accelerating economic growth, developing human potential and improving its structure. Substantial tasks are to ensure the validity of architectonics budget, including the budget expenditures; institutional principles evolution of budget strategy development and its implementation, increase of efficiency of the budgetary regulation system, which will provide an opportunity for reconciling financial and budgetary policy with strategic tasks of the country's development; development of the financial and budgetary relations system; improving the efficiency level of the budgetary regulation system; determination of priorities of the budgetary strategy, ways of its implementation, principles of planning of budget revenues and expenditures, development of the intergovernmental budget regulation system, budget deficit financing, public debt management taking into account economic transformations. The budget strategy, as a tool for state regulation of economic development, is to implement several financial measures to achieve the relevant socio-economic goals of the country's development. This is done by taking into account the need to optimize the management of public finances, reducing the budget deficit and public debt growth rate, increasing the efficiency of fiscal adjustment, development plans and forecasts the main budget indicators, providing innovative direction of the existing budget and holding control over their use. It is important to improve the mechanism of budgetary regulation to stimulate employment, aggregate demand, increase the efficiency of the state investment system, conduct appropriate social policy based on economic transformations [120].

The basis of the budgetary strategy is the directions and tasks that determine the long-term perspective of the formation and use of financial resources of the state and local budgets; ways of solving problems arising from the peculiarities of the social development of the country and the cyclical nature of economic processes;

dynamic balance and stability of the budget system. Achieving the strategic goals of socio-economic development depends on the degree of incorporation in the budget strategy trends of the institutional environment of fiscal space, the dynamics of social development. Improving the effectiveness of the budgetary strategy and its relationships with financial institutions at the current stage of development of the public finance necessitates deepening the research of budgetary architectonics, developing the concept of its institutionalization based on justification of optimal ratios of budgetary, tax, social, monetary and government debt components that determine the budget space. Increasing the level of validity of the tax burden involves an analysis of the uniformity and proportionality of its distribution by region, an assessment of the possible change in the level of tax burden depending on the influence of exogenous and endogenous factors. An important example is the reliability of macroeconomic parameters, estimation of the probability of changes reasonable projections of financial and economic indicators.

It is advisable to make rational management decisions using budget funds by the monitoring and evaluation results of the effectiveness and efficiency of budget programs, taking into account the degree of their justification, based on strategic modeling of socio-economic processes, medium-term planning of budgetary institutions financial support. The particular importance has the improvement of medium- and long-term budget projections that provide the opportunity to make informed, rational decisions, evaluate their consequences in the future. Strategic budgetary objectives will be facilitated by the development of budgetary programs' evaluation and monitoring tools, which will ensure the link between the results achieved and the number of budget funds used, identify the factors that enable to substantiate the directions of improving the effectiveness of decision-making by public authorities and aimed at ensuring public administration efficiency of use of budgetary funds.

The budgetary strategy influences the effectiveness of financial and economic transformations in the public finance system provides funding for the structural restructuring of the economy, stimulates the development of its priority sectors,

accelerates the intensification of production and the society's development level. As a multifaceted instrument of state regulation of socio-economic processes, budgetary strategy guides the development components of the financial policy that provides for the mutually agreed ways to implement its tasks. The budgetary strategy contributes to the effective implementation of institutional financial and budgetary instruments aimed at creating the conditions for ensuring the socio-economic development of the country, taking into account the dynamic and cyclical nature of economic processes. The level of effectiveness of institutional support in the budgetary sphere depends on the validity of the budgetary strategy. In the context of economic transformations, an important task is to improve the institutional support for the development of budgetary relations and to formulate and implement budgetary policies for the long term. [123].

To ensure macroeconomic stability, accelerate economic growth and develop human potential, the priority is to develop a budgetary strategy. It will allow for the formation of a reasonable income and expenditure budget, planning the budget deficit and its sources of financing, public debt management, the definition of an optimal level of budget centralization, intergovernmental regulation. The development and implementation of budgetary strategies should be based on scientifically based positions and results of studies on budgetary relations issues. This will undoubtedly enhance the balance of public finances and create the necessary conditions for improving the controllability of the country's economic processes. The main task of the budgetary regulation is to ensure the fulfillment of the tasks of the socio-economic development of the state and its administrative units. However, it is important to maintain the budgetary system's sustainability within the required limits.

The priorities of the budget strategy should be improving the institutional framework of financial regulation, improve the efficiency of financial and budgetary planning and forecasting, financial regulation strengthening the relationship with the cycles of economic development, macroeconomic balance. An important role is to further strengthen the budgetary component in ensuring economic growth. To stimulate economic growth, it is necessary to actively use the budget deficit to

increase budget expenditures, especially in the context of a relative reduction in the tax burden on the economy. However, the size of the public debt and the economic capacity of the state to its service are the factors which are limiting the budget deficit size. In times of sustainable economic growth, it is advisable to use the budget surplus, especially if there is a significant amount of public debt. In the conditions of limited financial resources, a significant task of the budgetary strategy is to direct expenditures on priority directions of the socio-economic development of the country, justify the goals, objectives, and principles of budgetary policy, coordinate the financial capacity of the budget for their implementation within budget periods. The dynamic transformation of the economic system determines the need to balance budgets of all levels, taking into account the cyclical fluctuations of the real GDP, consumer price index, public debt, and exchange rate. It is advisable to formulate a budgetary strategy based on the principles of stability, predictability of tax regulation, limitation of the budget deficit and public debt, budgeting taking into account the forecast of the main financial and economic indicators that are the basis of budgetary planning.

To enhance the impact of the budgetary strategy on the socio-economic development of society, it is necessary to implement measures aimed at improving the level of budget balance and transparency, the efficiency of spending budget funds, improving intergovernmental relations, ensuring the quality implementation of budgets at all levels, the implementation of effective financial control. In general, it is necessary not only to develop medium-term budgetary forecasts but also to define a long-term budgetary strategy, taking into account the cyclical nature of economic development, which will increase the controllability of the budgetary process.

The budget policy is an important component of state financial regulation and an effective tool for implementing the country's economic policy on ensuring macroeconomic equilibrium in the conditions of institutional transformations. The purpose of budgetary regulation is to create an appropriate social environment for sustainable economic growth and the formation of effective institutional relationships to determine the priorities of budget policy implementation, to improve methodological

principles of budgetary planning and forecasting, to allocate and redistribute available financial resources, to exercise effective control over their use, to realize the main objectives and strategic goals of social development. It is important to adapt the budget policy to cyclical economic development trends, which involves the formation of modern financial institutions, balancing the fiscal burden, maintaining indicative budget deficit and public debt while facilitating the innovative restructuring of the economy. Long-term budget balance characterizes the performance indicators of revenues and expenditures, the share of receivables and payables of the consolidated, state and local budgets in total expenditures of the appropriate budget, tax burden on the economic system, the financing budget deficit and public debt. The balance level of budgetary regulation influences the integrated rate stability margin of the budget system both at the same time and with time lags. This reflects the possibility of timely fulfillment of financial obligations by public authorities and local governments. It is important to develop reasonable bases for GDP redistribution through the budget system, identify priority directions for using budget funds and implement measures to achieve the strategic goals of the socio-economic development of the country [122].

The budget as a socio-economic category reflects the appropriate relationship in the distribution and redistribution of GDP from the production, distribution, consumption of services and regulation of social and economic development to meet the needs of society. The budget policy is one of the important instruments of economic growth. Because, the development of the main directions of the budget funds using is carried out in the process of its formation, taking into account the need to solve the challenges facing the country at a certain stage. The balance level of budget policy influences the rate of economic development, the integrated indicator of the budgetary system stability, which is determined by the set of significant budgetary indicators that characterize the state of the budgetary system. It is important to establish an appropriate methodology for calculating the rate stability margin of the budget system at a certain period. It should take into account, first and foremost, the share of receivables and payables of consolidated, state and local budgets in the total amount of expenditures of the respective budget, a similar indicator of debt on social payments,

the tax burden on the economy, the level of implementation of revenues and expenditures of the budget, the level of financing the budget deficit, the share of public debt in GDP. The development and implementation of the budget policy should be based on scientifically grounded provisions and the studies result in budget relations, which will undoubtedly enhance the balance of public finances and create the necessary conditions and to improve the level of control of the country`s economic processes. The main task of budgetary regulation is to ensure the fulfillment of the tasks of the socio-economic development of the state and administrative-territorial units, but at the same time, it is important to maintain within the necessary limits rate stability margin of the budget system [121].

The adaptive institutional architecture of the budget system is advisable. It is based on the system of budgetary regulation and takes into account the optimal correlation between the elements of the system and the cyclical nature of socio-economic development. Adaptive institutional changes in the budget system are a necessary component of economic growth. To develop and implement balanced budgetary regulation over a while, the budget policy should be based on the cyclical nature of economic development on the one hand, and on the state of public finances and the stability of the budgetary system on the other hand. Its significant reduction can complicate effective budgetary regulation to have a positive impact on economic growth.

The budget policy priorities should be the improvement of the institutional environment of financial regulation, the efficiency of budget planning and forecasting, financial regulation strengthening the relationship with the cycles of economic development, deliver macroeconomic balance.

It is important to further strengthen the budgetary component in ensuring economic growth. To stimulate economic growth, it is necessary to actively use the budget deficit to increase budget expenditures, especially in the context of a relative reduction in the tax burden on the economy. However, public debt and economic capacity of the state to its service are factors limiting the deficit budget. In times of sustained economic growth, it is advisable to use a budget surplus, if necessary,

especially if there is a significant amount of public debt. In the context of limited financial resources, a major task of the budget policy is to direct expenditures on priority directions of the socio-economic development of the country, justify the goals, objectives, and principles of budget policy, coordinate the financial capabilities of the budget for their implementation within budget periods. The dynamic transformation of the economic system determines the need to balance budgets of all levels, taking into account the cyclical fluctuations of the real GDP, consumer price index, public debt, and the exchange rate. It is advisable to form a budget policy based on the principles of providing stability and predictability of tax regulations, limiting budget deficits and public debt, budgeting according to the forecast of the main financial and economic indicators as a basis for budget planning. In the process of budget policy development and implementation, it is important to improve the public finance management system, to strengthen the efficiency of the regulatory function of budgetary mechanisms, to implement the structural changes in the economy aimed at increasing economic growth. An important task of budget policy is to adapt to changes in the structure of social relations, the influence of external economic factors, and institutional transformations of the economic system. To increase the rate of economic growth and enhance the effectiveness of structural changes in the economy, it is advisable to carry out institutional changes in the system of budgetary relations.

Fiscal policy is an effective tool for stimulating economic growth. However, at this stage of development of financial and economic relations, the approach to enhancing the effectiveness of the financial regulation mechanism requires further development of theoretical and methodological foundations to determine the fiscal policy priorities. Such foundations include economic growth based on institutional and investment development and structural transformations, the creation of favorable conditions for increasing high-tech production, stimulating domestic demand. New approaches to improving fiscal policy as a component of economic development will help increase its efficiency in public and local finance, financial relations, and the financial services market. Achieving a balanced and sustainable public finance system is a necessary precondition for macroeconomic stabilization and creating

incentives to resume economic growth. To implement an effective fiscal policy it is necessary to reduce social tensions in society, improve public finances, proper functioning of the banking system, balancing commodity and cash flows, expanding financial and economic independence of enterprises and territories. For sustainable economic growth, further improvement of fiscal and monetary policy is envisaged, it will be aimed at creating macroeconomic conditions to stimulate economic growth and restructuring of the economy, reduce the tax burden and improve the quality of life. Further development of the program-target method in the budget process involves: ensuring transparency of the budget process; evaluation of the budget process participants` activities in achieving the goals and performance of tasks based on the results of budget execution, analysis of the reasons for inefficient implementation of budget programs; streamlining the system of activities of the main spending units for the formation and implementation of budget programs by clearly dividing the responsibility for the implementation of the relevant budget program between the responsible executors of budget programs by the main spending units; strengthening the responsibility of the main spending units for compliance of budget programs with the legally defined purpose of its activities, as well as for the financial support of budget programs and the results of their implementation; improving the quality of fiscal policy development, efficient allocation and use of public funds. To enhance the impact of budget policy on economic growth, it is necessary to implement measures aimed at improving the level of balance and transparency of the budget, the efficiency of using budgetary resources, improving intergovernmental relations, ensuring the quality execution of budgets at all levels, the implementation of effective state financial control. It is necessary to develop forecast budgetary indicators for the medium term, as well as to define a long-term budgetary strategy, taking into account the cyclical nature of economic development, which will increase the controllability of the budget process.

Budget policy as a component of state regulation of social development is a set of financial relations, institutional support for the formation and use of budgetary funds aimed at achieving financial and economic balance, the effectiveness of economic

transformations. It is reasonable to improve the institutional framework of the budget system performance. In particular, this is the formation of budget revenues, taking into account a prudent tax policy, effective planning and use of budget expenditures, regulation of intergovernmental relations, management of public debt based on the cyclicality of economic development, the state of public finances. This will help to increase the dynamic balance of the budget as a significant tool for developing the socio-economic relations of the country. Budget regulation is a set of mechanisms that coordinate financial interconnections regarding budgeting and using budget funds. The main task of financial, including budgetary regulation, is to ensure the fulfillment of the tasks of the socio-economic development of the state and administrative-territorial units, but it is also important to maintain the stability of the budgetary system. The mechanism of budget policy implementation should be integrated into a single system of state regulation of the economy. The budget policy is an effective tool for economic growth, it has a significant impact on institutional transformations in the sectors of the economy, raising the quality level of human potential, innovative development of the economy. Further socio-economic development of the country depends on improving the quality level of the system of planning and using budget expenditures.

The institutional approach views budget policy as a dynamic system that is constantly being refined in line with key macroeconomic objectives. Creating appropriate institutional conditions for the formation and implementation of effective budgetary policies requires the use of an adaptive system of budgetary regulation. This will help to achieve a balanced and sustainable socio-economic development of the country. The need to ensure a targeted impact on economic growth requires the formation of an appropriate quality level of the system of budgetary regulation, based on the set of budgetary instruments, the improvement of the institutional foundations of financial and economic transformation. Institutional principles of the budget policy are based on the integration of components of the financial mechanism in the budget revenues formation, budget expenditures planning, intergovernmental relations, public debt management. This contributes to increasing the effectiveness of the budgetary mechanism as a significant tool for the development of society`s socio-economic

relations. Budget policy, as a powerful instrument of the economy state regulation system, should be based on the long-term program of economic and social development of the country. Streamlining the regulatory objectives of budget policy can achieve an appropriate balance process of redistribution of financial resources in the community, satisfaction of social needs. It is necessary to ensure the transformation of the budgetary mechanism into an effective way of implementing the socio-economic strategy, improving the efficiency of the use of budgetary funds. The social priorities of budget policy should reduce the unevenness of the market mechanism for revenue sharing, address issues of poverty reduction. Establishing a budget policy institute, including the development of appropriate rules, regulations, institutions, will help to solve problems that exist in the field of public finances. The budget policy architectonics must create the proper institutional conditions for the functioning of the financial model in society, which together should form a mechanism of influence on economic growth, contribute to the welfare of society.

6.3 Sanitation audit in the system of financial sanitation of the enterprise

Санаційний аудит – необов'язковий елемент в системі фінансового оздоровлення неплатоспроможних підприємств. Його призначення та проведення можливе за умов готовності боржника оплачувати послуги незалежних експертів. При відсутності такої можливості фінансове забезпечення щодо виконання програми санаційного аудиту здійснюють кредитори за умови їх згоди. Таким чином, передумовами проведення санаційного аудиту неплатоспроможних підприємств виступають декілька моментів: наявність прямої рекомендації арбітражного керуючого, згода зацікавлених сторін та можливість оплатити послуги аудиторів.

Практичне значення санаційного аудиту полягає у здійсненні неупередженої перевірки господарської діяльності неплатоспроможного суб'єкта, валідації запропонованого плану фінансової санації та наведенні окремих напрямів фінансового оздоровлення, які на думку експерта не були

враховані при розробці програми фінансового оздоровлення боржника. Враховуючи поєднання класичних принципів проведення аудиту з експертним досвідом за напрямом діяльності підприємства відмітимо цінність проведення таких робіт. Фактично, у експертному звіті користувачі інформації одержать відомості щодо ретроспективного розвитку суб'єкта, дані щодо його результатів господарської діяльності в динаміці за актуальний термін, а також критичний аналіз запропонованих заходів відновлення платоспроможності підприємства.

За результатами санаційного аудиту приймається обґрунтоване рішення, засноване на експертній оцінці проблем та напрямів їх рішення з боку фахівця.

Серед методів та прийомів санаційного аудиту кількісні значення переважають над якісними характеристиками. Разом з тим, перед експертами постає задача не лише виконати технічний аналіз фінансової звітності (табл. 1) та інших форм, а розкрити потенціал суб'єкта для відновлення платоспроможності, а згодом – подальшого розвитку та поступового досягнення стратегічних цілей.

Таблиця 1

Аналіз фінансового стану підприємства-боржника при виконанні санаційного аудиту

№	Показники	Фактичне значення за два попередні роки			Примітки (нормативне значення)
		2017	2018	зміни (+/-)	
1	2	3	4	5	6
1.1. Загальні показники діяльності підприємства					
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	545327	626167	80840	Збільшення
2	Чистий прибуток (збиток), тис. грн	-236910	-298228	-61318	Збільшення
3	Середньооблікова чисельність працівників, осіб	548	548	0	

Продовження таблиці 1

4	Фонд оплати праці, тис. грн	30486	38966	8480	
5	Власний капітал, тис. грн.	50399	-247571	-297970	Збільшення
6	Необоротні активи, тис. грн	600048	606328	6280	
7	Довгострокові зобов'язання, тис. грн	672627	913005	240378	
8	Короткострокові кредити та позики, тис. грн	-	-	-	
9	Дебіторська заборгованість, тис. грн.	25305	22416	-2889	
10	Запаси, тис. грн	181689	181735	46	
11	Власні оборотні засоби, тис. грн	-549649	-853899	-304250	
12	Функціонуючий капітал, тис. грн	122978	59106	-63872	
13	Продуктивність праці, тис. грн/ос.	995,12	1142,64	147,52	
1.2. Показники ліквідності					
14	Коефіцієнт поточної ліквідності	2,11	1,36	-0,75	1,5
15	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,47	1,24	0,77	0,6-0,8
16	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	0,22	0,001	-0,219	0,2-0,35
17	Маневреність власних оборотних засобів	- 0,05	- 0,01	0,045	0-1
18	Коефіцієнт покриття запасів	-2,41	-3,80	-1,38	>1
19	Коефіцієнт фінансової автономії	2,11	1,36	-0,75	0,5
1.3. Показники фінансової стійкості					
20	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,06	0,73	0,67	> 0,5
21	Коефіцієнт фінансової залежності	16,55	-3,35	- 19,89	= 2
22	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-10,91	3,45	14,36	> 0,1
23	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,94	1,30	0,36	< 0,5
24	Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	1,12	1,51	0,38	
25	Коефіцієнт забезпечення власними засобами	-2,35	-3,85	- 1,50	0,1
26	Показник фінансового левериджу	0,93	1,37	0,44	< 0,25

Продовження таблиці 1

27	Тривалість фінансового циклу	19	27	8	
28	Поточна платоспроможність	2,11	1,36	- 0,75	
29	Коефіцієнт Бівера	-0,37	-0,32	0,05	>0,2
1.4. Показники рентабельності					
30	Рентабельність продукції, %	53,49	53,67	0,18п	збільшення
31	Рентабельність основної діяльності, %	-43,44	-47,63	-4,19п	збільшення
32	Рентабельність сукупного капіталу, %	-28,4	-35,88	-7,48пп	збільшення
33	Рентабельність власного капіталу, %	-302,5	-240,3	62,2п	збільшення

За результатами оцінки фінансового стану при виконанні санаційного аудиту виявлена висока ймовірність настання банкрутства, про що свідчать показники рентабельності та від'ємний коефіцієнт Бівера. В структурі ліквідних активів підприємства-боржника відбувся перерозподіл на користь активів з меншою ліквідністю. Підприємство генерує збиток, що знижує обсяг власного капіталу, фінансову автономність суб'єкта та загальне значення його активів. Про структурні проблеми та системну фінансову кризу експертам стане відомо черед від'ємне значення власного капіталу.

Залучення довгострокових фінансових зобов'язань може стати позитивним моментом за умов збереження існуючого виробничого потенціалу та фокусуванні уваги на виробництві конкурентоспроможних виробів. Актуальними вимогами сучасних умов господарювання є постійний пошук напрямів реалізації продукції на умов довгострокового співробітництва та диверсифікації каналів товарних поставок. Вдала реалізація такого підходу призводить до пришвидшення тривалості операційного та фінансового циклів, а відповідно: забезпечує суб'єкти стійкими грошовими надходженнями, гарантує своєчасне фінансове забезпечення процесів відтворення, а з проблем фінансової санації – виконання за планом зобов'язань перед кредиторами.

Додатковим інструментарієм проведення санаційного аудиту виступає вертикальний та горизонтальний аналіз активів, зобов'язань підприємства, його фінансових результатів, структури дебіторської заборгованості, експертна оцінка виробничого, інноваційного та фінансового потенціалів. Очікуваним

результатом виконання санаційного аудиту стає узгодження окремих моментів попередньо розробленого плану фінансової санації, його затвердження або повне спростування. Відмітимо, що одержані за результатами проведення санаційного аудиту експертні рекомендації не є обов'язковими до виконання без узгодження з радою кредиторів та затвердженням арбітражного керуючого. Разом з тим, такі висновки стають основою для розробки більш раціональних та обґрунтованих програм санаційних заходів за можливістю їх проведення.

6.4 Investment climate of ukraine: trends and prospects

Розвиток світових глобалізаційних процесів, домінування міжнародних інвестиційних відносин між країнами світу, посилення конкуренції за прямі іноземні інвестиції все більшою мірою впливають позитивні тенденції в розвитку національних економік, що зумовлює підвищення уваги до інвестиційного ринку. Так, фахівці Конференції ООН із торгівлі та розвитку підкреслюють, що зростання обсягів інвестицій та якісне перетворення їх потоків є ключовою домінантою у досягненні Цілей розвитку тисячоліття, затверджених усіма країнами-членами ООН. Такі цілі мають очевидну соціальну спрямованість, а тому налагодження прозорих і стабільних відносин у сфері інвестування є нині важливим завданням для всіх без винятку національних урядів [145, с. 6].

Роль певного індикатора стану поточних справ в економіці виконує інвестиційний клімат у державі. При цьому, провідну роль в інтенсифікації розвитку економічних процесів та загалом адміністративно-територіальних одиниць відіграє наявність ефективної державної інвестиційної політики. Сьогодні, як ніколи, для України роль іноземних інвестицій є вкрай важливою, оскільки інвестиції є підґрунтям стабільного та ефективного економічного поступу, що дає змогу зменшити розрив за темпами економічного розвитку з провідними країнами світу. Тому, в умовах поступового розвитку економіки України, особливо гостро постає питання удосконалення механізмів залучення

іноземних інвестицій, формування державної політики спрямованої на прискорення темпів зростання інвестиційної привабливості країни. Доволі складні зовнішньо- та внутрішньополітичні обставини, що зумовлені світовою економічною кризою в умовах пандемії, а також військовою агресією на Сході України, формують нові виклики, з якими країна не мала справ за часів своєї незалежності. Попри наявні економічні ризики Україна поступово демонструє здатність до проведення ринкових трансформацій.

Уявлення про інвестиційну привабливість України в очах іноземних інвесторів формуються переважно на основі міжнародних рейтингів, які формуються провідними організаціями. Зокрема, за даними Європейської Бізнес Асоціації, індекс інвестиційної привабливості України починаючи з 2014 року поступово зростає і за II квартал 2018 року склав 3,07 бала (за 5-бальною шкалою) на противагу 1,81 бала в IV кварталі 2013 році [146].

Своєрідним барометром ділової репутації, конкурентоспроможності, а відповідно й інвестиційного клімату держави є низка загальновизнаних індексів, таких як: Global Competitiveness Index [147], The Doing Business [148], Heritage Foundation [149]. Так, у табл. 1 наведена позиція України за найважливішими міжнародними індексами, що характеризують інвестиційну привабливість України для інвесторів.

Таблиця 1.

Місце України у світових рейтингах за період 2010–2019 роках

Показник	Рік / загальна кількість країн									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Індекс глобальної конкуренто-спроможності (Global Competitiveness Index) (GCI)	89 / 143	82 / 144	73 / 144	84 / 148	76 / 144	79 / 140	85 / 138	89 / 135	85 / 140	83 / 141
Індекс ведення бізнесу (The Doing Business)	147 / 183	149 / 148	152 / 183	137 / 184	112 / 189	96 / 185	81 / 190	78 / 190	76 / 190	71 / 190

Продовження таблиці 1

Індекс економічної свободи (Heritage Foundation)	162 / 179	163 / 179	161 / 179	163 / 179	155 / 179	162 / 178	162 / 180	166 / 180	150 / 180	147 / 180

Джерело: складено автором за даними [3-5]

З даних табл. 1 видно, що за період з 2010 по 2019 роки місце України у рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності суттєво не змінилося. Україна посіла 83 місце з 140 в рейтингу Глобальної конкурентоспроможності економіки. У рейтингу із 140 країн Україна знаходиться на 110 місці за рівнем державних інститутів, на 57 місці – з розвитку інфраструктури, на 77-му - за рівнем адаптації сучасних технологій, а також макроекономічна стабільність - 131 місце, охорона здоров'я – 94 місце, освіта – 46 місце, ринок товарів – 73 місце, ринок праці - 66 місце, фінансова система – 117 місце, обсяг ринку – 47 місце, динаміка бізнесу – 86 місце, здатність до інновацій – 58 місце [147].

Відмітимо, що за аналізований період Україна покращила свою позицію в рейтингу Doing Business та піднялась на +5 пунктів і посіла 71 позицію зі 190 країн світу. Країна продемонструвала найбільше зростання в таких категоріях, як оподаткування (зростання на 110 позицій, 54 місце), міжнародна торгівля (+70 позицій, 78 місце) і захист прав інвесторів (+56 позицій, 72 місце) [148].

Водночас, Україна в 2019 році втратила дві позиції в Індексі глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму й опустилася на 85-те місце з 141 країни. Згідно зі щорічним звітом Всесвітнього економічного форуму, основний регрес зафіксовано у сфері фінансових систем, в якій рейтинг України опустився на 19 позицій – до 136-го місця, й у сфері охорони здоров'я – на 9 позицій, до 101-го місця. Показник середньорічного зростання ВВП за десять років перестав бути від’ємним і покращився з -2,1 % до 0,1 %, водночас приріст прямих іноземних інвестицій за останніх п’ять років знизився з 2,7 % ВВП до 2,3 % ВВП [9].

Розглянуті індекси дають чіткий сигнал, що інвестиційний клімат України не є комфортним для суб’єктів підприємницької діяльності. Відношення коштів держбюджету на капітальні інвестиції до ВВП за 2012-2018 роки коливались в

діапазоні 0,2-1,3%. Накопичені прямі іноземні інвестиції в Україну становлять лише кілька відсотків від щорічних потоків світових прямих іноземних інвестицій, а щорічні надходження – незначні частки відсотка. Негативне залучення Україною прямих іноземних інвестицій спричинило істотне нарощування обсягів державного боргу, а неефективне використання запозичених державою коштів – нагнітання політичної нестабільності і соціальної напруженості.

Індикатором зміни рівня довіри іноземних інвесторів та рейтингу країни вважається динаміка прямих іноземних інвестицій. Тож про стан інвестиційного клімату України в 2012-2019 роках свідчать дані табл. 2.

Таблиця 2.

Показники інвестування економіки України в 2012-2019 роках

Показники	Роки						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП у фактичних цінах, млрд грн	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5	2383,2	2982,9	3558,7
Капітальні інвестиції у фактичних цінах, млрд грн	273,6	249,9	219,4	273,1	359,2	448,5	578,7
Капітальні інвестиції, % до ВВП	19,4	17,2	14,0	13,8	15,1	15,0	16,3
Прямі іноземні інвестиції залучені в українську економіку, млрд дол. США	8,4	4,5	0,4	3,0	3,3	2,6	2,7
Прямі іноземні інвестиції, % до ВВП	4,1	2,2	2,2	3,3	3,5	2,2	1,9

Джерело: складено автором за даними [150]

Дані табл. 2, свідчать про те, що номінальний ВВП України за досліджуваний період мав зростаючий характер. Номінальний ВВП у 2012 році становив 1408,9 млрд грн, тоді як в 2018 році номінальний рівень ВВП України суттєво збільшився та сягнув позначки в 3558,7 млрд грн. Що стосується капітальних інвестицій, то по ним також простежується зростання, окрім 2013 та 2014 років. У 2014 році спостерігається скорочення обсягів капітальних інвестицій, що пов’язано з загострення військового протистояння, анексія Автономної Республіки Крим в поєднанні зі зростанням витратності

виробництва (через девальвацію національної грошової одиниці, зростання тарифів на електроенергію та газ для промислових споживачів) та зменшенням внутрішнього споживчого попиту через уповільнення росту реальної заробітної плати та погіршення очікувань домогосподарств). Починаючи з 2015 року обсяг капітальних інвестицій збільшується з 273,1 млрд грн до 578,7 млрд грн в 2018 році.

Однак, 2012-2018 роки демонструють зворотну динаміку співвідношення капітальних інвестицій до ВВП, а цей показник вважається важливим індикатором інвестиційного розвитку країни в усьому світі. Так, в динаміці 2012-2018 років рівень капітальних інвестицій у відсотках до ВВП коливався в межах 16,3-19,4 %. Найнижче значення даний показник показав у 2014-2015 роках, а саме 14 % та 13,8 % відповідно. Станом на кінець 2016-2017 років капітальні інвестиції, в Україні, коливалися в межах 15 % від ВВП, при загальновизнаному нормативному значенні у 25 %. Це свідчить про дефіцит інвестиційних ресурсів в Україні та послаблення її інвестиційної активності. За підсумками 2018 року частка капітальних інвестицій в Україні склала 16,3 %. В абсолютному виразі за аналізований період вітчизняними підприємствами та організаціями за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 578,7 млрд грн капітальних інвестицій, що на 29,03 % більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2017 року.

Впродовж 2012-2018 років обсяги прямих іноземних інвестицій, в яких кінцевим контролюючим інвестором є резидент оцінено у 8,4 млрд дол. США, що становить 22,8 % від припливу прямих іноземних інвестицій в Україну. Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій залучених в економіку України спостерігався впродовж 2012-2013 років – в середньому на рівні 4 % від загального обсягу інвестицій.

В 2014-2015 роках спостерігався відтік коштів з України за такими операціями, що пов'язано з політичними змінами в країні, а також початком воєнних дій на Сході. Відтік іноземних інвестицій тільки за перший квартал 2014 року становив 2,91 млрд дол. США. У 2016-2018 роках спостерігається

поступове наростання чистого притоку прямих іноземних інвестицій, але вже в менших обсягах, ніж напередодні кризи. Інвестори почали поступово повертатися на ринок інвестицій України: обсяг збільшився з 3,0 млрд дол. США в 2015 році до 3,3 млрд дол. США, станом на кінець 2016 року. Але не виправдання надій на стабілізацію політичної ситуації, боротьбу з корупцією, ефективність економічних реформ знов призвело до скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій, обсяг яких в 2017 році порівняно з 2016 роком зменшився майже на 30 %. Незначне збільшення надходжень у 2018 році, всього на 1 млрд дол. США, продовжує свідчити про недовіру іноземних інвесторів до можливостей стабільного ведення бізнесу та поліпшення інвестиційного клімату в Україні. Таким чином дані табл. 2 показують, що надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за період з 2012 до 2018 року значно коливається та суттєво залежить від стану та зміни політичної й економічної ситуації в країні та світі.

Цікавим для аналізу є дослідження географічної структури іноземних інвестицій, яку зображено на рис. 1.

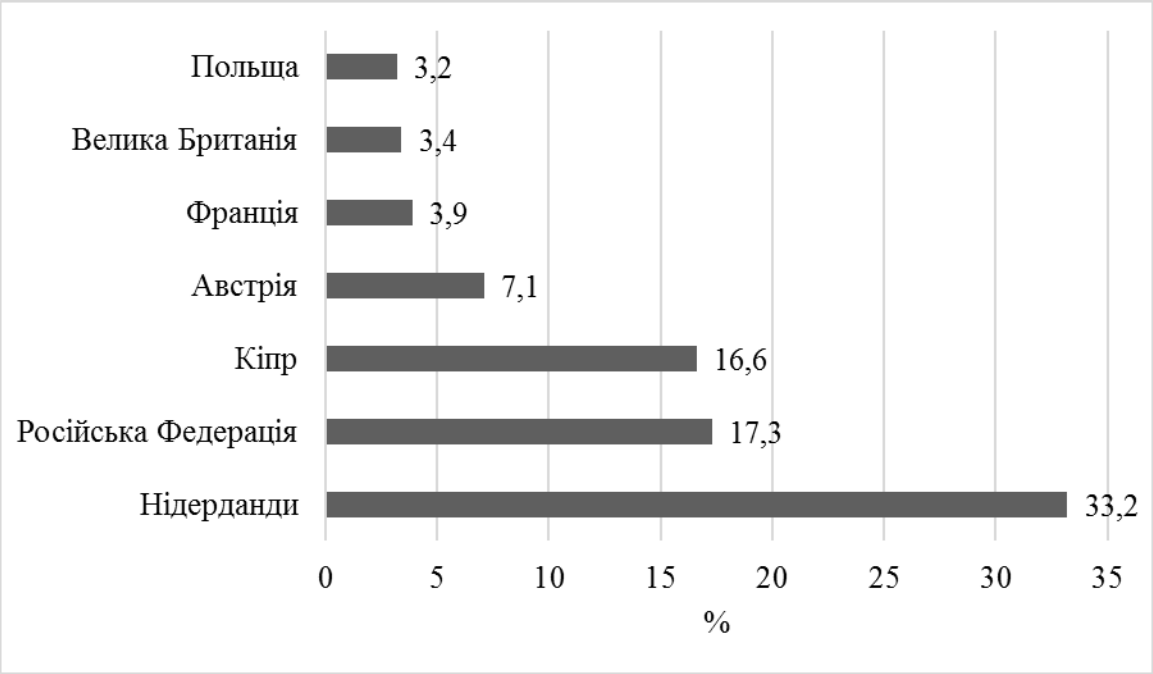


Рисунок 1. Структура країн-іноземних інвесторів України станом на кінець 2018 року

Згідно з даними Державної служби статистики України [150] у 2018 році в економіку України прямими іноземними інвесторами з понад 76 країн світу вкладено 2,7 млрд дол. США прямих інвестицій. Варто зазначити, що до основних країн-інвесторів належать Нідерланди – 33,2%, Російська Федерація – 17,3 %, Кіпр – 16,6 %, Австрія – 7,1 %, Франція – 3,9 %, Велика Британія – 3,4 %, Польща – 3,2 %.

Найбільше інвестицій у приватний сектор України в 2018 році надійшло з Нідерландів – 0,90 млрд дол. США, що склало 33,2 % від загальних надходжень за рік. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну складає 2,7 млрд дол. США. Зазначимо, що Кіпр та Британські Вірґінські острови є офшорними зонами, тобто ставки за ключовими податками там є дуже низькими. Більшість таких інвестицій в Україну – це український капітал, власники якого використовують компанії на Кіпрі та інших офшорних зонах для отримання спеціального правового статусу, а також оптимізації оподаткування. Національний банк України [151] провів дослідження прямих іноземних інвестицій, що надійшли в Україну протягом 2012-2018 років та виявив, що 22 % цих надходжень – це повернуті з офшорних рахунків кошти, які виводили громадяни України. Тому важливим та актуальним постає питання створення умов для залучення реального іноземного капіталу.

Результати проведеного дослідження дозволяють виокремити ряд стримуючих факторів, які впливають на процес залучення інвестицій в економіку України. Так, одною з найважливіших є проблема захисту прав власності, оскільки саме невпевненість інвестора щодо можливостей збереження свого майна суттєво гальмує наміри щодо вкладення капіталу і бажання провадити господарську діяльність. На сьогодні відсутні реальні кроки, які б забезпечували економічну свободу та захист інтересів усіх учасників бізнес-процесів за чітких, всім зрозумілих, передбачуваних та

неупереджених правил ведення бізнесу. Важливим фактором впливу на інвестиційну привабливість України є низька інфраструктура бізнесу, а саме галузева та регіональна нерівномірність розподілу залучених ресурсів, повільний темп розвитку інноваційних процесів, низька конкурентоспроможність товарів національного виробництва на світових ринках, стрімкий розвиток економік інших країн світу порівняно з Україною, висока залежність національної економіки від іноземних капіталовкладень, моральний та фізичний знос основних засобів та інше. На низький рівень економічної активності також впливають військові дії на сході країни й пов'язані із цим постійні ризики загострення ситуації, безсистемні зміни державної політики щодо інвестицій, широкомасштабна корупція, відсутність довіри до судової системи, непередбачуваний валютний курс та нестабільна фінансова система.

До факторів позитивного впливу в інвестиційній політиці України, за останні роки, слід віднести: підвищення захищеності міноритарних акціонерів (через підвищення вимог щодо розкриття інформації для операцій з пов'язаними сторонами); полегшення умов торгівлі через кордони (через удосконалення митного адміністрування та перевірок процедур експорту й імпорту); зміцнення гарантій виконання умов контрактів через судовий захист (завдяки внесенню поліпшень в систему адміністративного судочинства).

З метою подальшого покращення інвестиційного клімату України доцільним на сьогодні є:

– удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки;

– розбудова національної фінансової системи в напрямку створення механізмів довгострокового інвестиційного кредитування, конкурсного розподілу державних інвестиційних ресурсів, ефективної концентрації заощаджень населення для фінансування цілей економічного розвитку;

– впровадження механізмів участі індивідуальних інвесторів в операціях на фінансовому ринку;

– зменшення податкового навантаження і покращення умови експорту товарів та вихід на іноземні ринки;

– збереження кадрового потенціалу країни, від якого напряму залежить виробничий, технологічний та інноваційний розвиток України.

Для того, щоб продемонструвати інвесторам переваги України як потенційного об'єкта фінансування, потрібно створити додаткові інституції, організації та програми, ключовим завданням яких буде підвищення інвестиційної привабливості держави на світовому ринку. При успішній реалізації такого завдання, країна може розраховувати на зазначений приплив інвестицій.

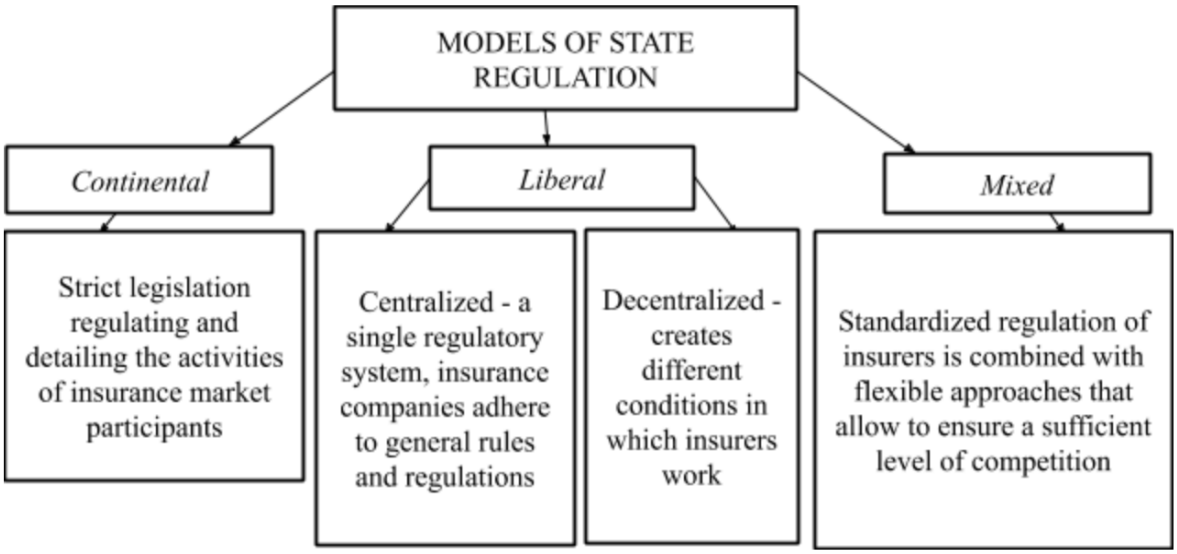
Підсумовуючи відмітимо, що умовами залучення прямих іноземних інвестицій в Україну є політична, економічна та фінансова стабільність, інвестиційні гарантії, вдосконалення законодавчих актів з регулювання інвестиційної діяльності та загальне покращення інвестиційного клімату. При цьому уряд країни повинен чітко окреслити пріоритети розвитку й обрати стратегії інвестиційного розвитку з метою стимулювання залучення іноземних інвестицій та створення сприятливого клімату для вітчизняних інвесторів.

6.5 Proactive approach in the development of the insurance market of Ukraine

Structural economical reformation requires further development of the insurance market in Ukraine. This will contribute to the sustainable economic growth and losses compensation in the event of unforeseen events that adversely affect the welfare of the population, the activities of economic entities. Today, the state market policy of social and economic protection of the population is implemented through the insurance market, as well as the formation of significant investment resources. However, the modern insurance market is characterized by a low level of insurance culture, failure of some insurers to fulfill their obligations, imperfect state regulation

of insurance companies, low incomes. The existing insurance system in Ukraine is built mainly on the principles that have demonstrated their inefficiency and do not meet the needs of the national economy. In the context of Ukraine's signing of the Association Agreement with the EU, the study of state regulation of the insurance market as one of the segments of the modern financial market becomes extremely important.

The insurance market is a subject of state regulation and control to ensure its stable operation. State regulation of insurance is a scientifically justified self-defense of the social order from the inherent trends, which are specific to the mechanisms of the market economy and tend to self-destruction. The influence of the state on the insurance market is carried out mainly by forming the legislative and regulatory framework of the insurance market participants and involves the choice of a model of state regulation (Picture 1).



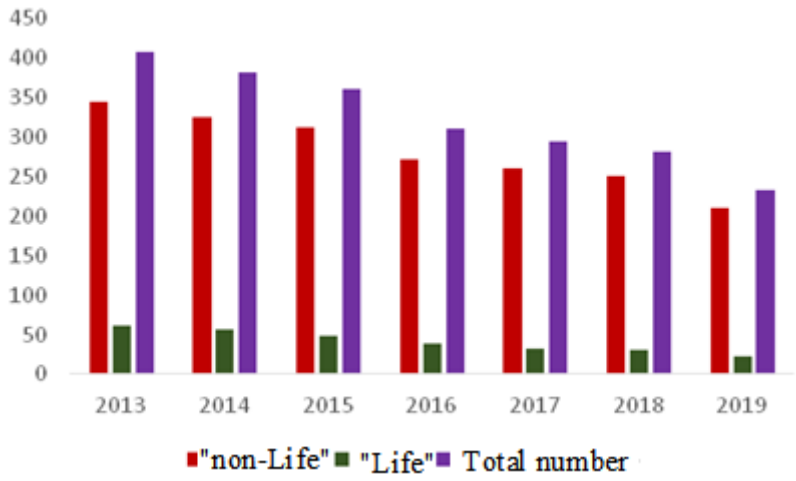
Picture 1. Models of state regulation of the insurance market*

** Source: compiled by the authors on the basis of [152; 157].*

As can be seen from Picture1., there are three models of state regulation of the insurance market. Each country develops its own unique system, which may reflect all or part of the features of the continental, liberal or mixed models. In Ukraine, a system of state regulation of the insurance market was formed by covering the features of the continental and mixed models. Its main purpose is to ensure the

development of the insurance market in Ukraine through the interaction of economic interests of its participants. Consider the development trends of the insurance market in Ukraine in recent years.

Analysis of the dynamics of the number of insurance companies in Ukraine from 2013 to 2019 showed that the vast majority of them are concentrated in the field of non-life risk insurance. In general, the number of insurance companies in Ukraine during this period decreased significantly (Picture 2).



Picture 2. Dynamics of the number of insurance companies in Ukraine 2013–2019 (units)*

* *Source: compiled by the authors based on [154].*

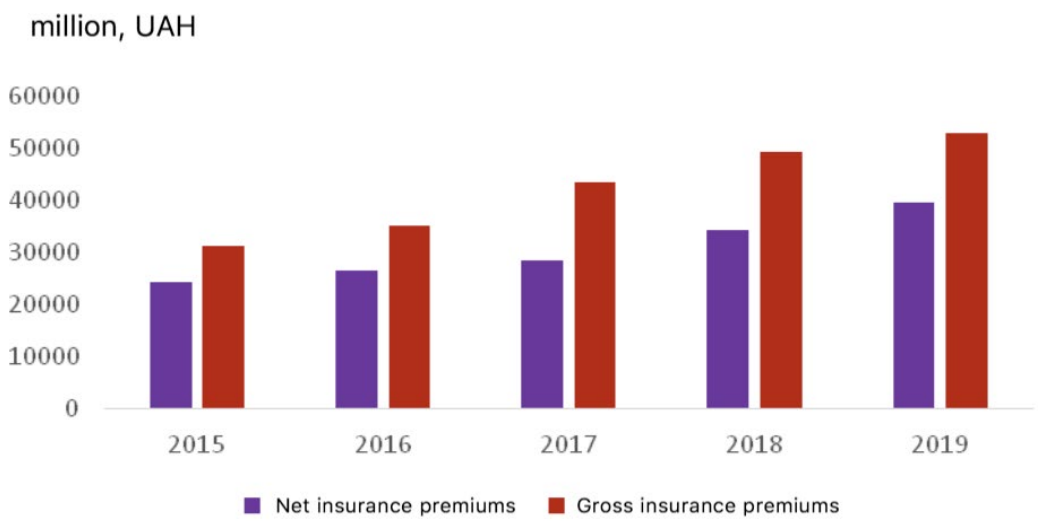
As can be seen from Picture2. In 2019, the total number of insurance companies was 233, of which 23 were life insurance companies (IC "Life"), and 210 - those that provided insurance, other than life insurance (IC "non-Life"). In 2019, the number of insurance companies decreased by 48 units.

One of the main reasons for the reduction in the number of insurance companies is the approval by the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets the regulation № 850 “On Regulations on mandatory criteria and standards for capital adequacy and solvency, liquidity, profitability, asset quality and risk of operations the insurer”[155]. According to this regulation, insurers must form an additional liquidity reserve and clear their portfolios of low-quality assets. From

June 30, 2020, the size of the "airbag" for risky insurance companies should be 30 million UAH, and for life insurance companies - 45 million UAH. Thus, large insurance companies will perform this task, but small ones, which do not meet the new rules, are gradually leaving the market.

The insurance market is also assessed by the volume and growth rate of real insurance premiums. In 2018, the USA remained the largest insurance market ($5 trillion in insurance premiums per year, equivalent to more than 6% of world gross domestic product), followed by China and Japan. By 2029, the Asia-Pacific region is projected to account for 42% of global premiums, with China accounting for 20%, making it the largest insurance market by the mid-2030s [159].

In Ukraine, the share of gross insurance premiums in GDP in 2019 was 1.3%, which is 0.1% less than in 2018. The share of net insurance premiums in GDP remained at the level of 2018 (1.0% of GDP). But this level of insurance premiums relative to GDP in Ukraine is nominal rather than real. The volume of gross insurance premiums in 2019 increased compared to 2018 by 7.4%, compared to 2015 - by 42.1%. Net insurance premiums increased by 15.0% compared to 2018 and by 33.5% compared to 2017. Net insurance premiums in 2018 amounted to 34,424.3 million UAH (69.7% of gross insurance premiums), in 2017 - 28,494.4 million UAH (65.6%) (Picture3.).

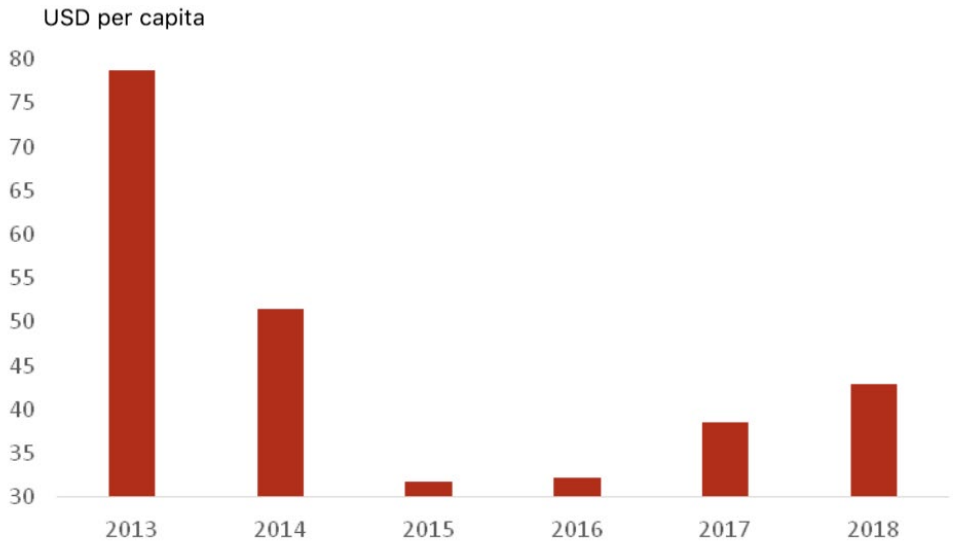


Picture 3. Dynamics of insurance premiums in Ukraine 2015–2019 (UAH million)*

** Source: compiled by the authors based on [154].*

Not a less important indicator that reflects the level of development of the insurance market is the density of insurance, i.e. insurance premium per capita. Today there are countries with high, medium and low levels of insurance premiums per capita. The countries with a high level include the United States, where in 2018 this figure was $3,700, Japan - $4,000. Countries with an average level of insurance premium per capita are countries such as the Czech Republic - $400, Slovakia - $600, Poland - $650. In countries with low levels, the insurance premium per capita is from $50 to $150. These are, for example, Bulgaria, Serbia and Romania [158].

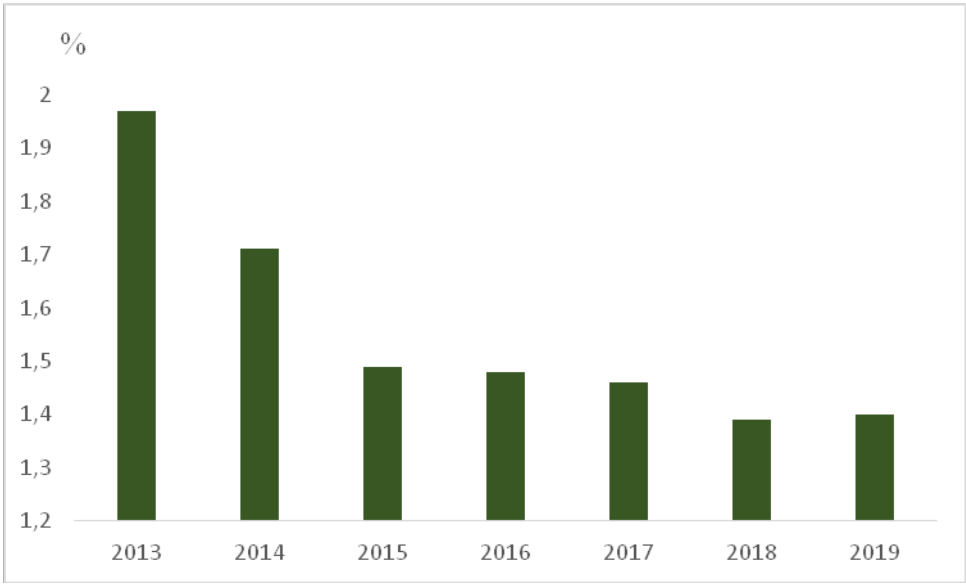
Ukraine is included in the group of countries with a low level of insurance premium per capita: from 2015 to 2018 it reached a maximum in 2018 of $42.90 (Picture 4.). This indicates a low level of social protection of the population in Ukraine.



Picture 4. Density of insurance in Ukraine 2015–2018 (USD per person)*

**Source: compiled by the authors based on [154].*

Another indicator that characterizes the development of the insurance market is the level of insurance penetration. With its help it is possible to assess the impact of insurance on the socio-economic development of the society. In 2018, this figure in the USA was 8.1%, Germany - 6.84%, Poland - 4.6% [159]. And in 2019, the studied figure was in Europe - 5.0%, the world average - 6.1%. In Ukraine, the level of insurance penetration is not only low, but also decreases every year (Picture5.). Therefore, we can assume that the level of insurance penetration in Ukraine is extremely low.



Picture 5. The level of insurance penetration in Ukraine 2013–2019*

* *Source: compiled by the authors on the basis of [154; 153].*

Thus, the modern system of state regulation of the insurance market in Ukraine does not ensure its development and is characterized by negative dynamics of key indicators and the presence of problems in the insurance market (low development of insurance market infrastructure; inconsistency of the insurance market to insurance companies, low level of insurance investments, low market capitalization of insurance companies and low quality of actives). The current mechanism of state regulation of the insurance market in Ukraine mainly works on deviations that have arisen and caused phenomena that negatively affect the development of the studied market.

In our opinion, in order to improve the situation in the country's insurance sector, it is necessary to increase the efficiency of state regulation of the insurance market in Ukraine. The state, determining approaches to the regulation of the insurance market, must find “the optimal balance between the freedom of market relations and the protection of the interests of policyholders and insured persons” [156]. The more liberal the system of state regulation becomes, the more significant are the influences of legal and organizational mechanisms capable of ensuring the stability of the insurance market. Therefore, we believe that the state policy on the development of the insurance market should be based on a proactive approach, which will allow to take precautionary measures that take into account the likelihood of negative phenomena on it. Proactive state regulation of the insurance market requires its participants to use reactive and proactive tools to influence the object. The basis of a proactive approach to the state regulation of the insurance market is its mechanism that can work to anticipate deviations and ensure the development of the insurance market.

We suggest to understand the proactive mechanism of the state regulation of the insurance market as a set of economic relations that arise between the main participants in the regulation of the insurance market, as well as regulatory techniques, and ensure the formation and use of insurance payments through the use of functions, methods and principles. arising in the insurance market, and to ensure the effectiveness of regulation by preventing the occurrence of such deviations down the course of the development of the insurance market.

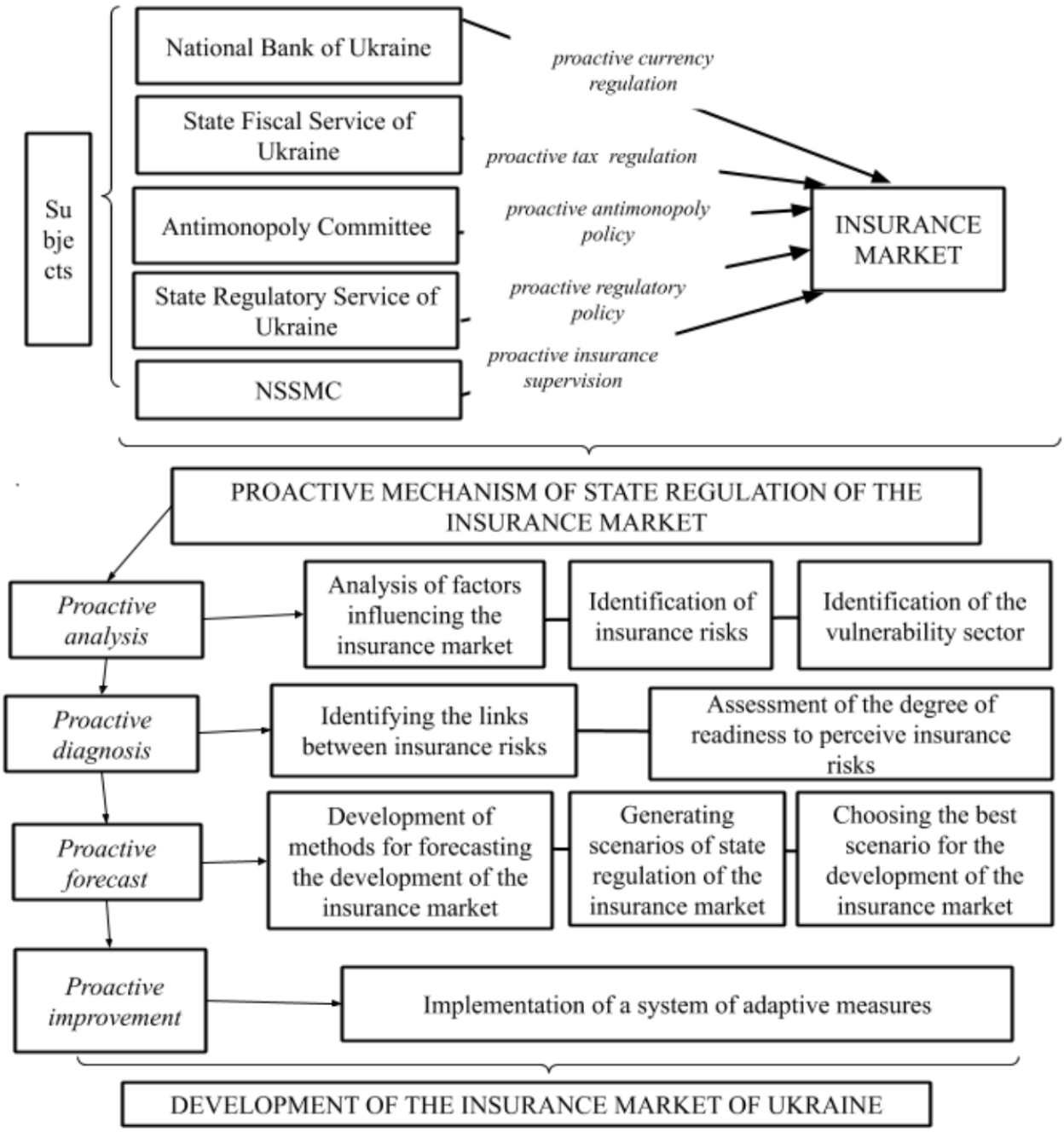
The main methods of the mechanism of state regulation of the insurance market are: proactive-normative (based on pre-established norms and economic standards for determining the principles of regulation of the insurance market, taking into account proactive factors that may affect the approved norms); monitoring (constant monitoring of the state of the object of the insurance market, the course of certain processes that affect this object); proactive-functional (identification of causal links of proactive influence of the subjects of state regulation on objects, in which the emphasis is on the knowledge of dependent factors); proactive supervision (collecting

the necessary information about the activities of the object of state regulation using proactive approaches, which allows you to effectively assess it without direct interference in its activities); proactive-regulatory (possibility to carry out a systematic assessment of the regulation of the object of regulation and determine the level of proactive influence of the subjects on it); preventive (prevention or prevention of deviations in state regulation of the insurance market); survey (collection of information about the object of state regulation in direct or indirect communication).

The principles include: transparency and accessibility of the information base, proportionality, protection of the rights and interests of participants by the state, long-term supervision, early detection and timely response, professional judgment, legal certainty, support of fair competition.

The basis of any mechanism is the legislative component. In our case, the effect of the proposed mechanism will be regulated by the following current legislative and regulatory documents: the Constitution of Ukraine; the Law of Ukraine "On Insurance"; other laws governing insurance relationships; normative legal acts of the Cabinet of Ministers of Ukraine; regulations of central executive bodies. In addition, it is necessary to develop and adopt the Law of Ukraine "On Financial Services and Activities for the Provision of Financial Services"; the Law of Ukraine "On Insurance Distribution"; the Law of Ukraine "On the Mechanism of Guaranteeing Payments under Long-term Life Insurance Contracts"; the Law of Ukraine "On Compulsory Carrier's Liability Insurance". In particular, it is necessary to amend the Law of Ukraine "On Compulsory Insurance of Civil Liability of Land Vehicle Owners" and the Law of Ukraine "On Insurance" to dedicate a separate section "Proactive Regulation of the Insurance Market of Ukraine". After all, a proactive insurance market is a system of formation and use of insurance payments through the use of proactive tools that allow all its participants to implement their functions at the appropriate level and achieve the desired result.

We offer a scheme of the mechanism of state regulation of the insurance market in Ukraine (Picture6.).



Picture 6. Scheme of proactive mechanism of state regulation insurance market in Ukraine*

**Source: suggested and built by the authors.*

From Picture6. It is seen that our proposed mechanism of state regulation of the insurance market in Ukraine covers four important stages (proactive analysis, proactive diagnosis, proactive forecast, proactive improvement).

Proactive analysis involves a comprehensive analysis of factors that directly or indirectly affect the state of development of the insurance market in Ukraine. Based on this analysis, the identification of insurance risks is carried out, which includes their search, assessment to determine the critical risk zone, high risk zone, minimum risk zone and risk-free zone. This allows to establish an area of strategic vulnerability, strategic calm or strategic strength of the insurance market.

Proactive diagnostics aims at a comprehensive analysis of the factors influencing the development of the insurance market to identify their causal links. At this stage, it is possible to determine how insurance risks have affected the effectiveness of government regulation and the degree of readiness of regulators to accept them.

Proactive forecasting involves mathematical modeling of medium-term forecasting of insurance payments based on the theory of fuzzy judgments. This makes it possible to generate scenarios to improve the effectiveness of insurance regulation and on its basis to choose the best scenario for its development. This approach allows to choose exactly the scenario of state regulation of the insurance market, which will contribute to its effectiveness.

Proactive improvement involves the implementation of a system of adaptive measures (proactive registration of insurance companies; proactive licensing of insurance companies; proactive supervision of insurers and their associations). This approach makes it possible to take into account existing external and internal threats that may further affect the development of the insurance market.

Construction and implementation of a proactive mechanism of state regulation of the insurance market in Ukraine requires the establishment of requirements for the risk management system; formation of a system of early risk detection and timely response; openness and communication between the regulator and regulatory entities in the process of building regulatory policy and supervising the insurance market; development of the procedure for resumption of the insurance company's activity; development of a procedure for reorganization or withdrawal of an insurer or a specialized reinsurer from the market.

Thus, only proactive state regulation can ensure the formation of the insurance market, avoiding chaos and natural destructive processes that push the country's economy far back. This approach provides a clear strategy that works ahead and along with the reformation programs and using the whole arsenal of available proactive tools, is able in the shortest possible time and with the least loss to create the conditions for the formation of a civilized insurance market.

6.6 Development of fintech companies in the world: regional aspects

The rapid development of innovations and technologies is the main factor of the economic growth of most countries. It is necessary now to increase virtual channels of communication with consumers, modernize the financial system and the work of traditional financial organizations. In addition, consumer demands for the financial services increase on the base of general development in the sphere of financial technologies. If a company couldn't provide a high qualitative and innovative product, it would become uncompetitive in comparison with other companies.

The modern financial system is characterized by the appearance of new companies that offer higher quality for financial products and optimize a particular business process. In general, that process contributes to the evolution of the financial system and may pose a potential threat to the activities of traditional financial organizations.

FinTech is a new sphere of financial services, which includes companies that use innovations and technologies to improve the quality of financial products. We can identify the following characteristics of FinTech companies:

- high level of using of new technologies;
- partial or complete change in traditional ways of providing financial services;
- combination of technologies from several industries (for example, financial and telecommunications);
- low costs and barriers to entry;
- opportunities to make operations worldwide and easily expand business [171].

We can distinguish the following types of companies that should be classified as FinTech companies:

1. companies that do not belong to the traditional financial institutions, the biggest part of their income comes from innovative products;

2. traditional financial companies that receive most of the income from innovative products in the financial sector;

3. non-financial companies that implement financial innovations and receive income from them in parallel with the main activity (sale of goods, provision of services, etc.).

FinTech is still a new sphere in financial sector and it already has a great impact on the development of the financial system. The investment in FinTech companies has been growing rapidly for several years (Chart 1).

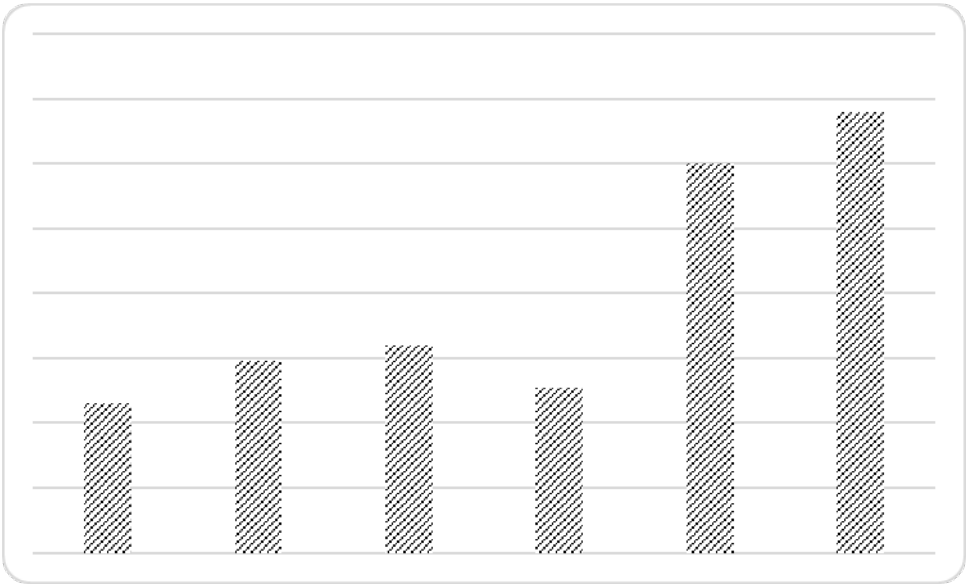


Chart 1: The volume of global investment in FinTech companies in 2014-2019, $B
Source: Compiled by authors using [163]

There was a rise in global investment in FinTech companies for the last 5 years. It can be seen from the graph that it was rapid increase in the volume of investment in 2018. Positive trend of this indicator means that development of financial

technologies will continue. It increases the level of competition in the world financial sector.

We can identify the following features of the development of FinTech companies in the world according to a large number of international sources that we analyzed:

1. High level of regional differentiation.

Each region has its own way of development and characteristics of implementation of FinTech services. It depends on different state regulatory policy and support. For example, legislation in China is soft, which helps large giant companies develop financial technology and cover a wide range of operations. At the same time, in Europe and America there are stricter legislation that limits the activities of large companies to a certain list of operations [162, 163].

Therefore, new companies that want to expand into financial markets of new countries, need to adapt to the specifics of the economy of a particular region and the legal characteristics of countries.

2. Investors are becoming more selective.

At the moment, there is a tendency to increase the volume of investment, while the number of companies that receive investment is significantly decreasing. Over the last 5 years, the number of deals dropped twice (from 13,000 to 6,000 per year) [170]. It is clear that investors ready to pay more, but the requirements to projects have became higher.

3. The emphasis of consumers is changing.

Earlier the biggest advantage of FinTech companies was in creating easy-to-use interface that is comfortable for users and can help them to save time. Nowadays requirements of customers are higher and it is difficult to catch attention only with a simple interface, because too many companies have focused on this aspect. Financial companies should provide additional benefits –discounts, gifts, giveaways etc. [171].

4. The growing need in protection against cyber risks.

Data security is one of the biggest needs in financial technologies. According to International Monetary Fund, 79% of countries (with higher incomes) have

recognized cyber risks in FinTech as a problem for the financial sector. Some of the countries monitor cyber risks, but only half of the jurisdictions have made minimum requirements and regulations. Thus, FinTech companies themselves must ensure the security of data and make impossible it's outflow [162, 163].

5. *There is a rapid increase in the penetration of financial technologies into the insurance sector.*

This can have a direct impact on the company's business processes, such as risk assessment, pricing, product development, and other areas. Financial technologies can make a more accurate classification of risk and pricing, an increase in the level of customer satisfaction caused by fast and personalized service. Among FinTech in insurance, there is an increase in the use of telematics devices in transport insurance [167].

6. *In the future, new forms of transactions between countries may appear.*

The emergence of new payment instruments, such as bitcoin, may lead to a decrease in the number of transactions by traditional financial institutions. FinTech can reduce information asymmetry in different markets and lead to a more decentralized system of international finance [167].

In addition, a high level of cooperation between countries is needed to balance the effectiveness and risks of new forms of international financial flows as there may be problems in regulation of these transactions.

Therefore, the sphere of financial technologies has a significant impact on the global market and is changing the way of providing financial services. Many FinTech companies use the Internet or mobile apps as a channel of communication with consumers. Also, there is a need to strengthen protection against cyber risks and regulate new ways of transactions. In addition, business must adapt to the differences in the legislation of different countries, as well as provide new advantages for consumers.

FinTech companies have specific features of development in different regions. The level of progress of financial technologies for a particular region, country or city

is determined by special ratings. In our opinion, the broadest of these is the Global FinTech Index 2020. It provides ratings for cities and countries worldwide.

The level of financial technologies in the region does not always coincide with the general level of progress in the sphere of financial services. That is why it is necessary to compare the TOP 20 FinTech centers with the traditional rating of financial centers (Table 1).

Table 1

Rating of the cities in The Global FinTech Index 2020 and The GFCI 2020

City	The Global FinTech Index 2020	The Global Financial Centres Index 2020
San Francisco Bay	1	8
London	2	2
New York	3	1
Singapore City	4	5
San Paulo	5	83
Los Angeles	6	10
Bangalore	7	-
Boston	8	25
Berlin	9	-
Mumbai	10	45
Hong Kong	11	6
Toronto	12	23
Sydney	13	20
Chicago	14	16
Paris	15	15
New Delhi	16	69
Tokyo	17	3
Tel Aviv	18	36
Atlanta	19	-
Miami	20	-

Source: Compiled by authors using [168, 169].

From the table we can see that most of the centers for the development of the financial technologies are not leaders among traditional financial centers. Some of them, such as Berlin, Atlanta and Miami, are not even in the TOP 100 financial centers. Thus, the development of financial technologies is influenced by specific factors that differ from the general development of legislation, the stock market and other factors.

It is also important to analyze the development of financial technologies by region (Chart 2).

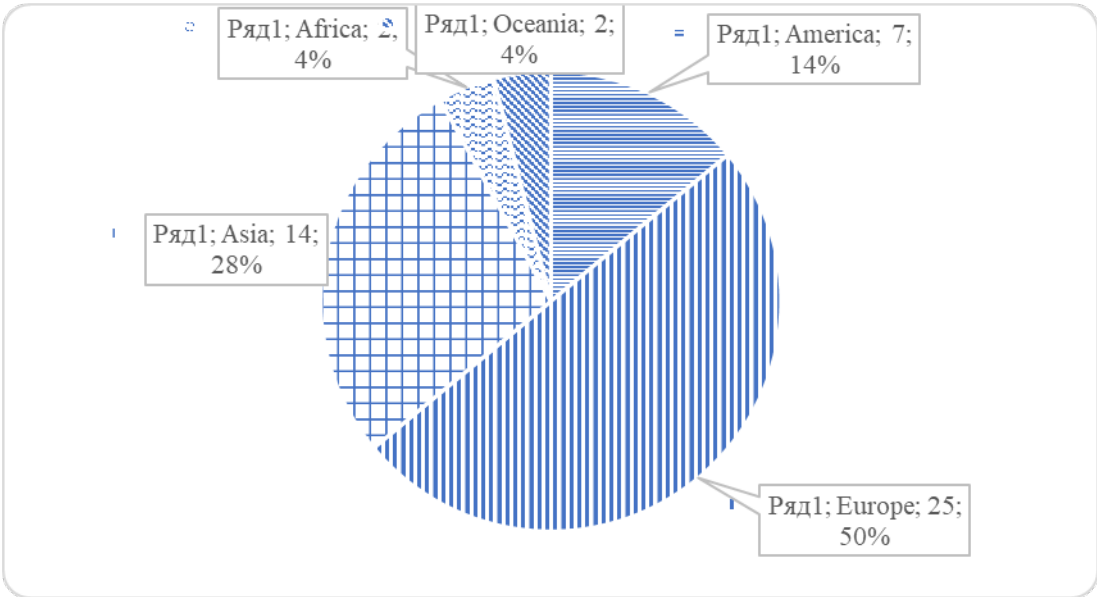


Chart 2: Structure of FinTech centers by region in 2020

Source: Compiled by authors using [169]

Based on the Global FinTech Index2020 rating data, we have analyzed the structure of the TOP 50 countries by region. It turned out that half of it is occupied by Europe. However, we should keep in mind that this is only a quantitative indicator and it does not take into account the number of cities that are centers of innovations, the size of the country and its economic opportunities. That is why we have drawn attention to the TOP 20 cities in the Global FinTech Index2020 and analyzed their geographical structure (Chart 3).

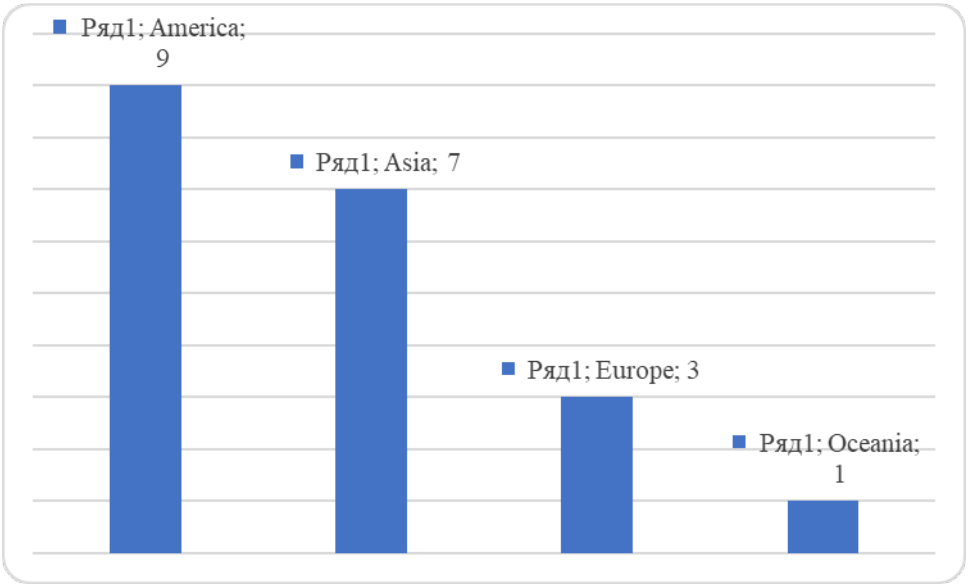


Chart 3: Structure of the TOP 20 cities in the Global FinTech Index2020 by region

Source: Compiled by authors using [169]

On the chart 3 with the more detailed analysis we can see that almost half of all cities in the TOP 20 belong to North and South America, than to Asia on the second place, and only then – Europe. Among the leading countries are the United States and India, whose cities meet several times. A characteristic feature of Europe is that many countries are included in the ranking, but there are very few cities in the TOP 20.

In addition, in order to consider the regional structure of FinTech development in more details, we need to pay attention to the number of FinTech hubs in each of the regions (Chart 4).

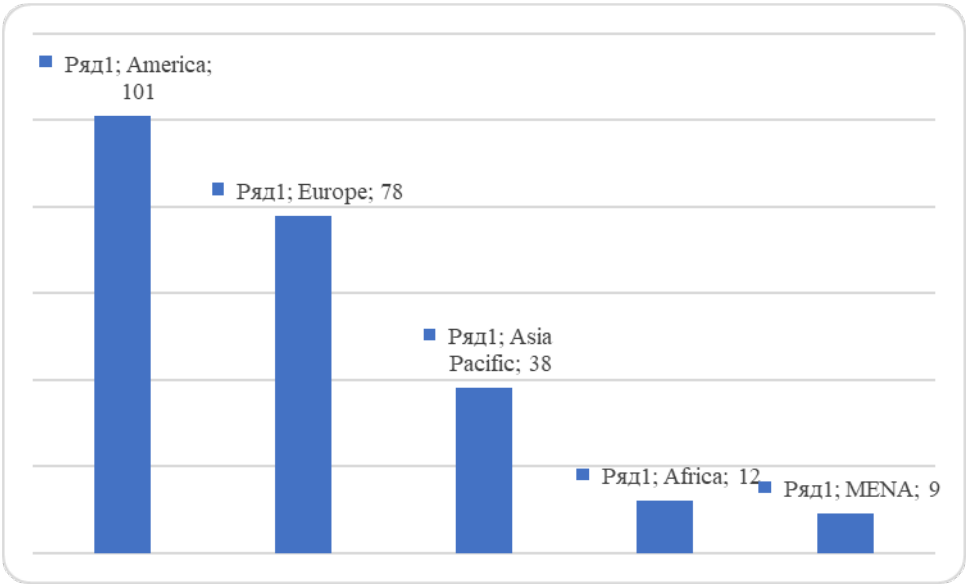


Chart 4: The structure of distribution of FinTech hubs by region in 2020

Source: Compiled by authors using [169].

According to the chart 4, the leader in the development of financial technologies is North and South America. On the second place is Europe with 78 FinTech hubs and on the third – Asia. We can say that Europe has a more diversified system of financial technologies, large number of hubs that are evenly distributed throughout the region. In Asia, there are leading cities in which innovation activity is accumulated, although the total number of hubs is less than in Europe.

However, to better understand the nature of each region's development, it is necessary to analyze how FinTech development and state regulations is organized in the countries of each region (Table 2).

Table 2

Regulation of FinTech in different countries

Country	City	FinTech Friendly regulation measures
America		
USA	California	California is debating amendments to the Consumer Privacy Act (2019) to include greater focus on 'data brokers'
	New York	BitLicense (businss license of vortual currency activities) adopted in 2015
Brazil	Sao Paulo	The Central Bank agreed new rules for online lenders
Mexico	Mexico City	Mexico's Fintech Law (2018) is considered to be the first of its kind in its comprehensive regulation of digital financial products
Azia		
India	New Delhi	The United Payment Interface launched in 2018 which facilitates interbank transactions. It inspired an electronic paymets boom.
UAE	Abu Dhabi	Dubai Government regulations and initiatives include the Fintech Hive and a AED 2 billion Mohammed Bin Rashid Innovation Fund. The UAE Central Bank is considering opening a new FinTech Office.
Philippines		Phillippine Central Bank regulatory sandbox
Singapore		MAS Fintech Regulatory Sandbox
Europe		
Luxembourg		Home to Europe's first regulator to take a stance on the regulation of virtual currencies. Wide range of funding for different stages of fintech companies

Continuation of Table 2

Norway	Oslo	Regulatory sandbox launched by Ministry of Finance to support the growth of fintechs and boost of fintech services.
United Kingdom	London	Financial Conduct Authority's sandbox has become a blueprint for fostering innovation around the world. Open Banking rules announced in 2018 by the Competition and Markets Authority (CMA) refers to a set of technologies allowing customers to secure access to account data and allowing customers giving permissions to FinTech companies.
Africa		
South Africa	Cape Town	South Africa Reserve Bank established the Financial Technology Programme to assess the emergence of FinTech and consider its regulatory implications.
	Johannesburg	South Africa Reserve Bank has overseen several initiatives including ProjectKhoka and the InterGovernmental FinTech working group
Kenya	Nairobi	CMA Sandbox (in planning)

Source: Compiled by authors using [164, 165, 169, 171].

North and South America. America is a leader among countries in the development of financial technologies. State regulation in this country is the most favorable for the development of technology, which is parallel with a wide range of financing opportunities, as well as the expansion of educational opportunities in the field of financial technologies. For example, FinTech University was founded, as well as a number of courses at Universities such as NYU Stern and Columbia Business School [169].

A number of privileges in the regulation are also observed in countries such as Brazil and Mexico. In general, America is one of the world's most dynamic regions in the sphere of financial technologies.

Europe. The example of Europe shows that even small countries such as Luxembourg and Malta can be promising FinTech centers. European countries are also trying to create conditions and lower regulations for the development of innovation, such as expanded funding opportunities, sandbox for new companies in the field of technology, laws in regulating virtual currencies and new terms of banking legislation. The biggest feature and key strength of Europe is diversity and commitment to regulatory coordination [171].

Asia. The drivers of development in this region are India, Singapore and China. As we can see, in many of these countries, the state creates unique conditions for the development of FinTech companies. For example, in India it has been created service on the base of Central Bank, through which you can make payments between two banks [165]. This innovation has caused a boom in the development of financial technologies. Despite China's success, it's India who is now leader of the region. This region can be characterized as a concentration of forces. That can explain why third region in the number of hubs is one of the leaders in TOP 20 FinTech centers.

Africa. The development of FinTech in this region is the most dynamic. The reason is that this continent has the lowest literacy rate and the least number of people with Bank accounts. Therefore, attracting local people to financial technologies, as well as creating financial technologies, is quite difficult. It determines why the least number of countries in the TOP 50 belongs to Africa (in comparison with the number of countries in this region). Fintech is the gamechanger in Africa [169].

In our opinion, to understand the features of the development of FinTech companies, it is also important to pay attention on how technologies are perceived by the population, which are the main consumers of innovations. That is why we conducted a survey of the population in our country - Ukraine.

The rapid development of FinTech companies in Ukraine started in 2015 after the national crisis, when approximately half of Ukrainian banks went bankrupt. Nowadays more than 100 FinTech companies have appeared on the Ukrainian market. The main areas of their activity are money transfers, consulting, blockchain and lending. We can highlight several ways of improvement of financial technologies sphere in Ukraine that are not currently developed. Firstly, there are no regulations for FinTech companies that definitely stops growth of that industry. Secondly, there is a lack of funding in FinTech sphere. According to statistics, the main source of funds for FinTech companies at the moment are the owner's savings and borrowed money from friends or relatives. In general, there are positive trends in the development of the financial technology sector in the Ukrainian market [161].

The main purpose of the survey was to identify the attitude of the population to new technologies and on this basis to understand the perspective of FinTech progress in our country.150 respondents took part in our survey. This number is sufficient because it includes wide range of age segments (up to 18 – 23,1%, 18-30 – 61,2%, 30-45 – 6%, more than 45 – 9.7%).

Only 6% of respondents said that they do not see the need to use their Bank's mobile app. Others (94%) are interested in being able to make payments using a smartphone. This indicates that in the modern world, there is already a need for comfortable services for payments online, which financial institutions must meet. The data shown in chart5 indicates the level of quality of online service providing.

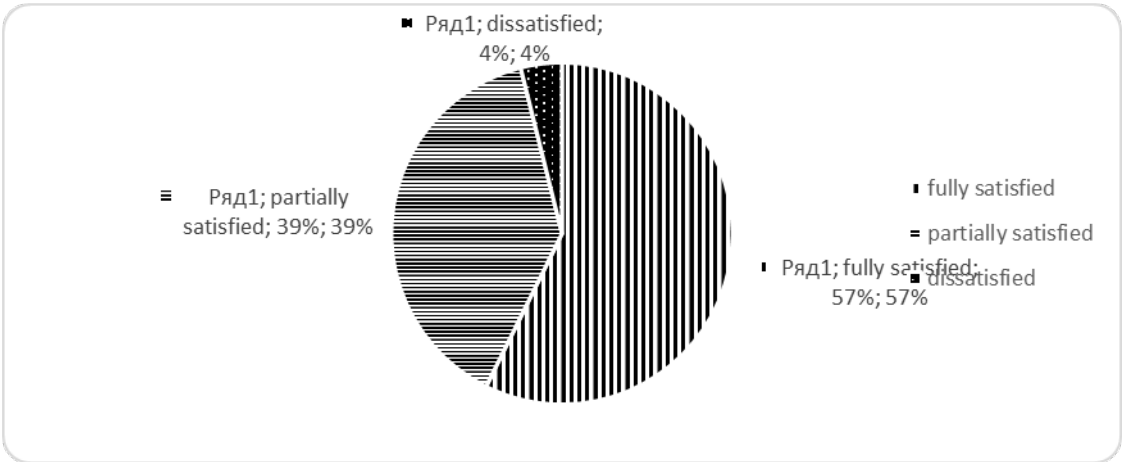


Chart 5: The structure of respondents ' satisfaction with their Bank’s mobile app

Source: compiled by the author on the basis of a survey conducted.

In general, we can say that almost all respondents are satisfied with the quality of the service, but almost half see certain problems in the application. According to the respondents ' feedback, the main problems can be identified:

- app crashes (especially when you need to pay for something urgently);
- it takes a long time to transfer money from one account to another;
- problems registering and logging in to the app;
- the need to constantly restart the app because of poor performance etc.

In addition, almost 90% of all respondents indicated that they prefer online service, rather than going to office. Therefore, given the current trends, namely the transition of most services to online format and market imperfections in the field of online services, there is a need to develop the field of financial technologies in Ukraine, as well as the need for innovative solutions where FinTech companies can help.

The next question of the survey was to determine which institutions' financial services had or can have clients. About 14% said that they consider themselves as a client (or already have) of a FinTech startup, and 23.6% - a Large Internet company. We can talk about the confidence of a part of the population in financial innovations, and therefore the existence of potential customers.

The survey found that only 4.5% of respondents took out a loan online, and 12.7% do not suppose that they may have a loan online in the future. This indicates a fairly low confidence in online lending services. However, 83.6% of respondents used money transfer services via the Internet, and another 9.7% do not exclude the possibility of using these services in the future. This indicates that the population is ready to use the services of those Internet companies that they trust. Thus, in Ukraine there is a willingness of the population to receive such services and the need to provide future customers with a fast, comfortable and reliable online service.

In order to be sure of the accuracy of the results of our survey in international aspect and to make conclusions on its base, we also researched an international study conducted by Visa in a related field acording mobile payments. 65% of people in the age 18-34 years have made online purchases using mobile phone. In addition, approximately 57% of Millennials use mobile phones to transfer money to their family and friends. Clearly, we see that people are very integrated in online services and using mobile phones for payments becoming preferred especially by young people [160].

After analyzing all previous indicators, we came to the conclusion that

1. FinTech companies are developing quite dynamically, the volume of investments has been growing over the past 5 years, and new areas of activity and technologies are emerging.

2. According to the ranking of FinTech cities and the number of FinTech hubs through regions, the greatest development of financial technologies is in North and South America. Also, as developed regions can be considered Europe and Asia, but the nature of their growth is different from America. In Europe, a lot of countries belong to the TOP 50 in the Global FinTech Index 2020, but they are lower in the rating than the countries of Asia or America. The progress of FinTech in Europe is more diversified and even, whereas in Asia there are several active centers of development in comparison with overall level of technologies in that region. Africa is the most actively growing continent and initially has the worst conditions for the development of technology.

3. The TOP 20 cities in the development of FinTech industry do not coincide with TOP traditional financial centers. Even small countries like Singapore, Luxembourg and Malta can become centers of financial technologies development. It depends not only on general conditions for the growth of classic financial sphere, but also on special conditions as softer regulation for new technologies.

4. The countries where the state has created the most favorable conditions for investment in financial technologies demonstrate the greatest growth. For example, Central Bank in India created special platform for transactions that stimulate boom in FinTech industry. In Europe even small countries like Luxembourg implement new regulations for virtual currencies and suggest wide range of funding for FinTech companies. In USA new rules for FinTech is widely spread now. And also, there are countries who only start their way for softer regulations for innovations, such as Ukraine.

5. According to our surveys and surveys conducted by international organizations, population and especially young people are open to innovation and interested in online services. For example, about 90% of respondents prefer online service, rather than going to office, and approximately 57% of Millennials use mobile

phone to transfer money to friends and family. That provides prospects for the further development of FinTech companies and indicates that new technologies will be in demand in future.

6.7 Alternative sources of development of financial potential of business entities: private equity funds

В умовах глобалізації, посилення конкурентної боротьби та нестабільності зовнішнього середовища стабільний розвиток суб'єктів господарювання стає все більш актуальною проблемою. Традиційними джерелами фінансування суб'єктів господарювання є чистий прибуток, банківське кредитування, емісія акцій та облігацій, комерційне кредитування. Проте низька частка власного капіталу суб'єктів господарювання, ризикована структура капіталу, висока вартість банківських кредитів, суттєва залежність від короткострокового комерційного кредитування вимагає від компаній пошуку альтеративних джерел розвитку фінансового потенціалу. Прямі інвестиції важливі для довгострокового розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання незалежно від їх галузевої приналежності. Тому доцільно розглянути ключові аспекти діяльності фондів прямих інвестицій (ФПІ), закордонний досвід їх використання, можливість функціонування ФПІ в Україні.

Поширення фонди прямих інвестицій зазнали у 80-х роках XX століття в США. Важливим фактором розвитку сфери прямого інвестування стала надана урядом США можливість вкладення пенсійними фондами та страховими компаніями власних коштів до фондів прямих інвестицій. Фонд прямих інвестицій (private equity fund) - це фонд під керуванням професійних менеджерів, який вкладає кошти інвесторів в цінні папери або частки непублічних компаній з метою отримання прибутку. Ціллю такого інвестування є збільшення капіталізації суб'єктів господарювання, надавши необхідні для цього кошти.

Особливістю функціонування фондів прямих інвестицій є [172,173,174,175]:

1) фонд залучає, як правило, приватних інвесторів з великим капіталом або професійних інвесторів;

2) об'єктами вкладень є вже існуючі компанії, яким потрібне додаткове фінансування для зростання і масштабування. ФПІ може бути єдиним інвестором або купувати в них частку;

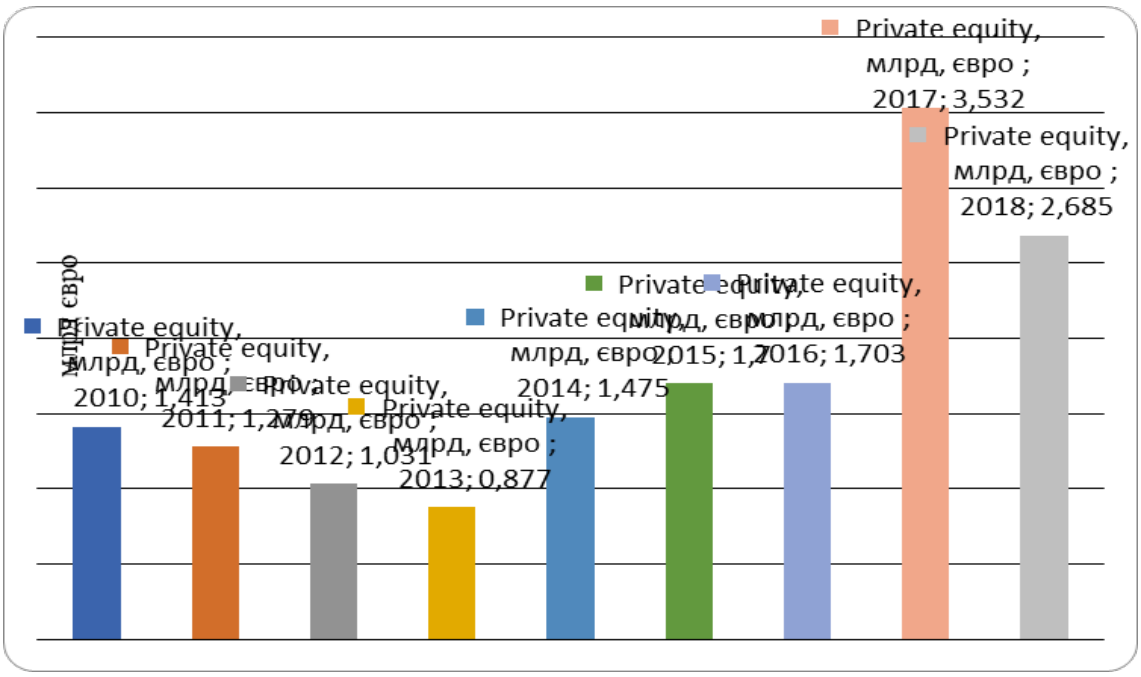
3) горизонт вкладень 5-10 років, після закінчення якого фонд повинен продати свою інвестицію і розподілити отриманий прибуток. ФПІ може вивести компанію на біржу через процес IPO або продати новому інвестору(власнику);

4) ФПІ беруть активну участь в управлінні діяльності компанії. Він може прийняти рішення про зміну управлінців компанії, поліпшити ефективність бізнес-моделі, скоротити витрати, освоїти новий ринок;

5) прибуток від продажу компанії розподіляється між інвесторами ФПІ, а безпосередньо фонд отримує комісійні. Прибутковість фондів коливається в межах 20-40% дохідності на вкладений капітал;

6) менеджери ФПІ - це інвестиційні менеджери, які мають досвід успішного інвестування у компанії.

В країнах Європи ФПІ, які здійснюють інвестиційну діяльність, успішно конкурують з банками. Характерною рисою розвитку фондів прямих інвестицій у Центральній і Східній Європі є стрімке зростання інвестиції за останні два роки (рис. 1).



Малюнок 1. Інвестиції ФПІ у Центральній і Східній Європі [5]

Дані Європейської асоціації венчурного і приватного капіталу (Invest Europe) свідчать про нелінійний тренд інвестицій ФПІ в Центральній і Східній Європі. У період з 2010-2013 роки спостерігається тенденція до зменшення величини інвестицій, починаючи з 2014 року ця величина поступово збільшується. У 2017 році в Центральній і Східній Європі було інвестовано 3,532 млрд євро, що на 113% більше, ніж в 2016 році і це рекордний показник за весь період. У 2018 році інвестиції в приватний капітал зменшились до 2,685 млрд євро, що на 24% менше, ніж в 2017 році, але і це другий найвищий річний результат за 2010-2018 роки. [176]

Кількість компаній у Центральній і Східній Європі, які отримують інвестиції ФПІ, у 2018 році зросло на 50% до 398 , що є другим найвищим рівнем після 2017 року, що зумовлено значним збільшенням суб'єктів господарювання, які отримали підтримку. Для порівняння, загальноєвропейські інвестиції зросли на 7% у річному обчисленні в 2018 році до 80,6 млрд євро. Основна частина інвестицій ФПІ у Центральній та Східній Європі приходилась на Польщу (32%), Чеську Республіку (29%), Угорщину

(13%) та Румунію (12%). Ці чотири країни використали 86% інвестицій ФПІ. У 2018 році найбільші за величиною інвестиції ФПІ були здійснені в Угорщину, Румунію, Польщу, Чеську Республіку та Естонію, що відбиває 54% від загального обсягу. Для порівняння, у 2017 році здійснено дві великі операції в Польщі, частка яких складала 57%. Найбільш важливими секторами для ФПІ у Центральній та Східній Європі були біотехнологія та охорона здоров'я, споживчі товари та послуги, інформаційно-комунікаційні технології, бізнес-продукти та послуги, фінансова та страхова діяльність. [176]

Дослідження Frontier Economics доводять, що діяльність фондів прямого інвестування прямо або опосередковано щороку сприяє створенню в Європі 5600 нових компаній й допомагає запобігти банкрутству ще 2000 [177]. Дані свідчать, що чотири з п'яти секторів економіки, які є найбільшими отримувачами інвестицій європейських ФПІ, є високотехнологічними. Розвиток таких галузей особливо актуальний для забезпечення модернізації та диверсифікації української економіки [174].

Перспективним джерелом розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання в Україні є фонди прямого інвестування. Привабливість даного джерела капіталу для вітчизняних компаній полягає у наступному: не потрібне публічне розкриття інформації, менше звітності у порівнянні з біржовим залученням, не потрібна застава, як при банківському кредитуванні. ФПІ мають налагоджені зв'язки з міжнародними установами, наприклад ЄБРР, МФК, акумулюють експертизу менеджерів фонду про фінансовий стан та стратегію підприємств [173]. Спеціалізацією багатьох ФПІ є надання фінансових ресурсів компаніям, які завоювали непогані конкурентні позиції на внутрішньому ринку своєї країни, але натрапляють на труднощі при спробах налагодити експорт продукції або розпочати комерційну діяльність за кордоном. Досвід європейських країн доводить, що портфельні компанії ФПІ більш схильні приймати ризикові рішення для виходу на нові ринки [178], тому використання фондів прямого інвестування буде позитивно впливати на

розвиток українських суб'єктів господарювання за рахунок розширення діяльності за межами країни.

Проте розвиток ФПІ в Україні має особливості. За даними Європейської асоціації венчурного і приватного капіталу (Invest Europe) у 2015-2018 роках річна вартість інвестицій ФПІ складала 17-25 млн. євро, незважаючи на збільшення цього показника в 2018 року на 25% - це низький показник у порівнянні з країнами-лідерами – Польщею (850 млн. євро), Чеською Республікою (767 млн. євро), Угорщиною (346 млн. євро) та Румунією (311 млн. євро). У світі найбільшими інвесторами у фонди прямих інвестицій є інституційні інвестори. В Україні діють регуляторними обмеженнями, тому використання коштів інституційних інвесторів фондами прямих інвестицій практично неможливе. [175] Щодо закордонних інвесторів більш прийнятним є вкладення у фонди прямих інвестицій та спеціалізовані фонди, які зареєстровані у інших країнах, що створює додаткові ризики. На сьогодні ФПІ в Україні є Horizon Capital, а також інвестиційні підрозділи таких інвестиційних банків, як Concorde Capital, Dragon Capital, Goldman Sachs і група ICU. Вони інвестують у найрізноманітніші галузі економіки, зокрема, в IT, споживчі товари, сільське господарство, нерухомість, поновлювану енергетику і банківську сферу. [173] Прикладами фондів прямого інвестування є Western NIS Enterprise Fund (капіталізація 150 млн.долл.) і Sigma Bleyzer (управляє фондом UGF у розмірі більше 100 млн.долл.) [173]. Ці фонди не підпадають під законодавства України, що регулює фондовий ринок, тому що використовують іноземні юрисдикції для здійснення інвестування. Захист прав інвесторів, стан судової системи, законодавче забезпечення діяльності фінансових ринків не сприяє розвитку ФПІ, особливо при входженні у власний капітал з міноритарною часткою.

Отже, підвищенню ефективності використання фінансового потенціалу суб'єктів господарювання сприятиме використання інвестицій ФПІ. Для вирішення проблем функціонування ФПІ в Україні доцільне удосконалення законодавства та покращення інвестиційного клімату в країні.

6.8 Financial decentralization of united territorial communities

Як відомо, сьогодні реформування адміністративно-територіальних одиниць є нагальним питанням в Україні, позаяк є віддзеркаленням перерозподілу й делегування відповідальності за соціально-економічний їх розвиток. Саме фінансова децентралізація відображена у незалежності і самостійності у формуванні місцевих бюджетів таким чином, щоб була у них фінансова спроможність виконувати власні та делеговані функції та повноваження. Вона є ключовим інструментом в утвердженні їх як фінансово незалежних суб'єктів децентралізації.

Сьогодні багато науковців у своїх дослідженнях приділяє значну увагу питанню фінансової децентралізації та незалежності місцевих бюджетів. До їх числа слід віднести напрацювання у сфері самостійності формування бюджетів Андрущенка М., Гальчинського А. , Клименко О., Мацук З., Нехайчук Д., Новаковського Л., Овчаренко Т., Пелехатого А., Сторонянської І., Ткачук А. та багатьох інших дослідників порушеної проблеми.

В працях вітчизняних та закордонних вчених розкривається сутність фінансової децентралізації й оцінка реальних можливостей її впровадження.

В класичній економічній теорії першопрохідцем в питаннях фінансової децентралізації слід вважати Чарльза Тібу. На його думку, саме фіскальна децентралізація дає змогу субнаціональним органам управління отримувати автономію щодо фінансування та забезпечення населення суспільними й громадськими послугами. Він довів, що лише при фіскальній автономії субнаціональних органів управління публічні видатки відповідатимуть індивідуальним уподобанням споживачів згідно з їхніми потребами [179, С. 109].

Використання переваг фінансової децентралізації вимагає забезпечення таких передумов: достатньої автономності органів місцевого самоврядування у питаннях визначення розміру і структури видатків місцевих бюджетів; чіткого розподілу видаткових зобов’язань між рівнями влади з врахуванням економічних критеріїв; достатнього адміністративного і фінансового потенціалу місцевих

органів влади для належного виконання покладених на них функцій; дієвих стимулів та механізмів відповідальності органів місцевого самоврядування для забезпечення ефективного надання суспільних благ [180].

Із прийняттям змін до податкового та дією бюджетного кодексів в Україні процес фінансової децентралізації продовжувався і навіть набрав особливого вектору руху, оскільки вдосконалення нормативно-правового поля у цій площині сприяло забезпеченню передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і закріпили стабільні джерела доходів для їх реалізації.

Також до цих позитивних змін у процесі збільшення фінансової спроможності територіальних громад слід віднести: бюджетна самостійність щодо мобілізації власних фінансових ресурсів у своїх бюджетах та здійснення видаткових повноважень; урізноманітнилися варіанти формування дохідної бази місцевих бюджетів в частині передачі окремих доходів з державного бюджету; використання горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій; запроваджено нові субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам – освітню та медичну з метою здійснення видатків на делеговані державою повноваження в галузях освіти та охорони здоров'я; самостійність у визначенні податкових ставок з місцевих податків і зборів; визначення пільг щодо сплати місцевих податків і зборів окремих місцевих податків і зборів.

Однак, треба зазначити, що поряд із повною фінансовою децентралізацією ОТГ, виділяють певні перешкоди досягнення ефективності фінансового забезпечення розвитку територіальних громад, до яких належать [184, с. 229-230]:

– невідповідність сучасних тенденцій формування доходів місцевих бюджетів сільських територіальних громад цілям підвищення їх фінансової спроможності;

– відсутність стимулів ефективного використання власного фінансового потенціалу територій;

– суттєва диференціація територіальних громад за рівнем бюджетної забезпеченості;

– неефективна структура місцевих бюджетів регіону, а також їх вертикальна та горизонтальна розбалансованість;

– мізерні обсяги видатків місцевих бюджетів територіальних громад на фінансування розвитку територій;

– недосконалий механізм проведення Державною казначейською службою бюджетних платежів, що здійснюються органами місцевого самоврядування.

Аналіз структури доходів місцевих бюджетів областей країни свідчить про посилення їх залежності від коштів з Державного бюджету: надання дотацій, субсидій, пільг тощо. Хоча місцеві органи влади проголошено самостійними при формуванні своїх бюджетів, але, як свідчить динаміка структури, на національному рівні доходи на державному рівні майже стабільні [182-183].

Загальна ж картина місцевих видатків має тенденцію до зниження, адже значну частину становлять видатки на охорону здоров'я, освіту, соціальний захист і соціальне забезпечення населення. Аналіз фінансового стану місцевого бюджету розглядається як аналіз його бюджетних зобов'язань та структури активів і пасивів [184]. Стійкість місцевого бюджету як стан доходів і видатків бюджету, їх структуру і динаміку, які забезпечують органам місцевої влади можливість повного, своєчасного і незалежного від інших бюджетних рівнів виконання своїх зобов'язань, сприяє збалансованому розвитку економіки та соціальної сфери. Задля збереження стійкості місцевого бюджету його структура повинна забезпечувати необхідні потреби регіонального господарства і населення, а також ініціювати соціальноекономічний розвиток [185, С. 142].

Не менш важливим залишається питання прогнозування та самостійного формування дохідної частини місцевих бюджетів, оскільки виконання власних та делегованих повноважень має бути фінансово забезпеченим.

Так, для розрахунку прогнозних надходжень об'єднаних територіальних громад доцільно: по-перше, в розрізі податку з доходів фізичних осіб, визначитися із плановим фондом заробітної плати робітників, службовців, працівників всіх установ та підприємств, галузі сільського господарства, враховуючи показники минулих років, при цьому враховуючи основні чинники

зростання фонду оплати праці, такі як підвищення мінімальної заробітної плати тощо; по-друге, при розрахунку сум земельного податку враховувати дані державного земельного кадастру; облік кількості та якості земель; зонування територій населених пунктів; нормативна та грошова оцінка земель; по третє, пам'ятати, що при сплаті податку на нерухомість, оподатковується як житлова нерухомість, так і нежитлова нерухомість, оскільки базою оподаткування виступає загальна площа об’єкта житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його часток [186, С. 14-16].

При формуванні доходів місцевих бюджетів об’єднаних територіальних громад їх планування і прогнозування відіграють дуже важливу роль, так, як плата за користування дає змогу напряму покрити витрати в наданні місцевих послуг. Також вважаємо, що органам місцевого самоврядування доцільно дуже виважено підходити до визначення ставок земельного податку, податку на нерухоме майно, плати за реєстрацію суб’єкта господарської діяльності, адже володіння землею, нерухомістю, транспортними засобами є ознакою певного рівня доходів, та до надання пільг в оподаткуванні, включаючи повне звільнення від них (особливо при наданні пільги з податку на нерухомість для фізичних осіб - враховувати їх майновий стан та рівень доходів).

Отже, безумовною перевагою фінансової децентралізації є краще забезпечення органами місцевого самоврядування потреб місцевого населення на локальному рівні. Саме фінансова децентралізація має забезпечувати стійкість місцевих бюджетів, прозорість та ефективність використання їх коштів та, відповідно, підвищувати рівень життя громади та населення країни в цілому.

Також варто зазначити, що добровільному об’єднанні територіальних громад сьогодні бути, незважаючи й на ті перепони, які їх супроводжують.

Із дослідженням цього процесу в сучасних умовах господарювання робимо висновок, що об'єднані територіальні громади прямопропорційно залежать від врегулювання міжбюджетних відносин. Політика здійснення міжбюджетних відносин має переходити від процесу мобілізації фінансових ресурсів у об'єднаній територіальній громаді до бюджетного їх врегулювання. Основним

завданням фінансової децентралізації має бути забезпечення стійкості місцевих бюджетів, а також ведення прозорого механізму формування і використання фінансових ресурсів, що слугуватиме підвищенням рівня життя всіх мешканців територіальної громади.

SECTION 7.
INNOVATIVE ECONOMY

7.1 Innovations in the automotive industry in terms of industry 4.0

Сьогодні людство живе в умовах Четвертої промислової революції, яка, за визначенням Boston Consulting Group, є «…трансформацією, що дає змогу збирати та аналізувати дані на різних машинах, дозволяючи більш швидким, гнучким і більш ефективним процесам виробляти товари високої якості за зниженими витратами»(BCG, 2015). Адаптація до умов Industry 4.0 для подальшого забезпечення конкурентоспроможності вимагає від виробників активізації інноваційної діяльності.

Автомобільна промисловість традиційно належить до інноваційних галузей. У рейтингу найбільш інноваційних компаній світу у 2019 році присутні одразу 5 провідних автовиробників: так, 9-е місце належить Tesla, 27-е місце – BMW, 37-е місце – Toyota, 38-е місце – Volkswagen, 40-е місце – GeneralMotors(BCG, 2019). У той же час у топ-5 автовиробників-інноваторів першість утримав автоконцерн Volkswagen,який впровадив у 2018-2019 рр. 462 технічних нововведення, з яких 73 інновації стали унікальними для галузі. Друга позиція у рейтингу інноваторів автомобільної промисловості дісталася корпорації Daimbler, якою у зазначений період було впроваджено 184 інновації. На третьому місці рейтингу за рівнем інноваційної активності у автомобілебудуванні опинився концерн BMW, яким за обраний період було успішно реалізовано 166 інноваційних розробок. Четверте місце рейтингу провідних інноваторів автомобільної промисловості дісталося компанії Tesla, п’яте місце – компанії Hyundai(Experts, 2020).

Зазначене актуалізує дослідження інновацій уавтомобільній промисловості в умовах Industry 4.0.

Кірк Гутманн, старший віце-президент по галузевим стратегіям компанії Siemens PLM Software, зазначає, що сьогодні автомобільна промисловість

стикається з низкою проблем. Нормативні вимоги в сфері охорони навколишнього середовища диктують необхідність радикальних змін процесів проектування автомобілів. У той же час споживчий попит орієнтується на підключення до Інтернету й інтелектуальні автомобілі, здатні їздити без водія. У таких умовах автоконцерни мають кардинально змінити підхід до проектування автомобілів – слід відмовитися від схеми послідовних поліпшень конструкції та перейти до створення автомобілів«з нуля». Один із прикладів такого підходу − більш широке застосування в автомобілях композитів, алюмінію та інших нових кузовних матеріалів. Крім боротьби за зниження маси автомобілів, галузь бере участь у грандіозній інноваційній гонці, спрямованій на створення принципово нового «розумного» автомобіля. Зокрема, прогрес у розвитку систем геопозиціюваннята методів комп'ютерного аналізу даних привів до істотного поліпшення автомобільних систем навігації і безпеки (Gutmann, 2015).

Автовиробники оперативно реагують на новітні вимоги, що, зокрема, вже отримало відображення в таких інноваційних розробках.

*Бездротова зарядка мобільних пристроїв.*Починаючи з квітня 2014 року, компанія Toyota стала оснащувати автомобілі бездротовою зарядкою для мобільних пристроїв − смартфонів і планшетів. Бездротова зарядка гаджетів здійснюється за допомогою електромагнітної індукції за технологією Qi.

*Автомобілі з автопілотом.*Подібну технологію першою розробила та впровадила корпорація Google. «Очима» автомобіля в даному випадку виступають кілька камер, встановлених по периметру транспортного засобу. Вони в режимі реального часу відстежують ситуацію на дорозі та передають отриману інформацію центральному процесору, який відповідає за управління автомобілем(Novate, 2014). У жовтні 2015 року почалася ера серійних автомобілів, які за рівнем автономності нагадують безпілотні,− тоді Tesla випустила оновлений електромобіль Model S с круїз-контролем «Автопілот». Незважаючи на скромні продажі, компанія Tesla створила ринок для частково автономних транспортних засобів. Ще одним важливим нововведенням був

спосіб оновлення програмного забезпечення вже проданих автомобілів − власники могли завантажити його через Інтернет, не звертаючись до офіційних представників Tesla (Hightech, 2019).

*Адаптивне світло.*Технологія має на увазі відсутність необхідності водієві самому займатися перемиканням світла фар. Інтенсивність і напрямок світла фар буде змінюватися в залежності від поточної ситуації на дорозі. Система адаптивного світла, якої зараз почали оснащувати автомобілі Audi, передбачає ще й підсвічування внутрішніх зон при поворотах, а також розсіювання та зменшення інтенсивності світла при русі за іншим автомобілем.

*Зарядка електромобілів за 30 хвилин.*Компанія Nissan, яка випускає один з найпопулярніших електромобілів Nissan Leaf, розгортає по всьому світу мережу спеціальних заправних станцій, оснащених інноваційною системою зарядки акумуляторів. Завдяки цій системі, 80 відсотків батареї Nissan Leaf можна наповнити електрикою всього за 30 хвилин.

*Управління «без рук».*Парадоксально, але навіть інтерактивні окуляри Google Glass також можна вважати інновацією для автомобілів. Так, додаток GlassTesladозволяє синхронізувати модний аксесуар з електромобілем Tesla Model S. Програма GlassTesla не може повністю керувати автомобілем одним лише тільки поглядом. Однак за допомогою інтерактивних окулярів Google Glass можна стежити за зарядом акумуляторів в авто, відкривати і закривати люк на даху, вмикати та вимикати сигналізацію, блокувати і розблокувати двері, контролювати клімат в салоні і визначати положення автомобіля на карті. Розробники програми GlassTesla заявляють, що з часом цій або подібній програмі можна буде доручити і повний контроль за електромобілем (Novate, 2014).

*Технологія зв'язку між автомобілями V2V.*У лютому 2015 року американський концерн General Motors оголосив про впровадження технології зв'язку між автомобілями (V2V) в Cadillac. Технологія передбачає обмін даними між транспортними засобами: наприклад, перший автомобіль може дізнатися про наближення другого ще до того, як водій побачив його. Зараз

технологія вважається одним із найперспективніших напрямків підвищення безпеки дорожнього руху. Вона вже не обмежується тільки автомобілями, а поширюється і на об'єкти інфраструктури (світлофори, центри регулювання руху тощо). Розробкою таких систем активно займаються Audi, BMW, Daimler, General Motors, Ford, Honda, Mercedes-Benz, Nissan, Opel, PSA, Toyota, Volkswagen і Volvo (Hightech, 2019).

Впровадження яких інновацій у автомобільній промисловості слід очікувати у найближчий час? Так, уже в 2020 році планується впровадження наступних автомобільних нововведень.

*Автономний автомобіль.*З'являться автономні транспортні засоби, що повністю виключають людський контроль. Автомобілі буду здатні пересуватися повністю автономно по дорогах з мінімально можливими перешкодами та за сприятливих погодних умов (RBStroy, 2019).

*«Таксі без водія».*Автомобілі без водія повинні переміщатися і в центрі міста, і по житлових вулицях. При необхідності такий автомобіль можна викликати за допомогою відповідної програми(TMG, 2018).

Driver Override Systems. Передбачається, що автомобіль може ігнорувати прямі команди водія та приймати власні рішення. Наприклад, зупинятися в разі наближення до перешкоди, навіть, якщо водій продовжує тиснути на педаль газу.

Біометричний транспортний засіб. Технологіядозволяє розблокувати двері та привести автомобіль в рух за допомогою відбитка пальця або сканування сітківки ока.

*Head-Up Display.*Технологія передбачає активний дисплей, що проектується на лобове скло, яке буде відображати навігаційну систему в режимі онлайн.

*Active Health Monitoring.*Мається на увазі активне відстеження стану водія, а саме, серцевої діяльності, під час руху транспортного засобу за допомогою датчиків. Автомобіль самостійно зупиняється в разі порушення життєдіяльності водіята викликає медичну допомогу(RBStroy, 2019).

*«Платунінг» формування «розумних» автоколон.*Пов'язані в одну колону вантажівки можуть через електроніку взаємодіяти між собою і рухатися з мінімальною дистанцією. Витрати палива знижуються, більше вантажівок можуть одночасно рухатися по шосе і, крім того, причіпні вантажні автомобілі можуть їхати автономно. Тільки в головному автомобілі повинен перебувати водій, який буде уважно стежити за дорогою(TMG, 2018).

Які з цих інновацій будуть успішно впроваджені, а які так і залишаться мрією розробників, – покаже час. Сьогодні з впевненістю можна стверджувати, що в умовах Industry 4.0 саме інновації є джерелом конкурентних переваг.

7.2 Opportunities and mechanisms of innovative development of the enterprise as the basis of competitiveness in modern market conditions

В основі інноваційного розвитку лежить інноваційна система, яку можна трактувати як реакцію бізнесу, суспільства і держави на існуючі обмеження економічного зростання. Якщо ця система відсутня або відбувається виключення з неї одного з компонентів, то це призводить до незавершеності процесу та його неефективності. Активізація побудови цієї системи або явні ознаки її розвитку виявляються в ситуаціях, що характеризуються змінами зовнішніх і внутрішніх факторів ринку тієї чи іншої країни.[132]

Інноваційний розвиток підприємства передбачає наявність початку інноваційних розробок та ідей, джерелами яких є університети і дослідницькі організації.

Інноваційний сектор формується через представників двох сфер, які представлені на рис. 1.

Рисунок 1. Формування інноваційного сектора

Проблеми інноваційного розвитку підприємства бачаться в рішенні задач правового, організаційного та технологічного характеру. Якщо розглядати правовий напрямок, то слід зазначити, що дуже важливо для інноваційного розвитку наявність законодавства, яке буде направлено на заміну інтересів вчених і регулюванням питань, що стосуються впровадження технологій у виробництво, а потім і на ринок. Основне завдання організаційного напрямку полягає в обґрунтуванні вибору інновацій для виробництва і основна складність цього напрямку полягає в прогнозі успіху майбутнього нововведення. Тому інноваційні проекти потрібно ретельно аналізувати на стадії відбору проектів. Проблеми фінансово-економічного напряму складаються з гармонізації попиту і пропозиції на промислові інновації, а також у взаємодії інвесторів і авторів цих інновацій. Основна проблема технологічного напрямку полягає в низькому рівні сприйняття технологій і неактивної участі держави в підтримці та просуванні нових технологій.[133]

Нестача механізмів інноваційних якостей залишається однією з ключових проблем в інноваційному розвитку підприємства, яка вирішується завданням переходу до інноваційної економіки за допомогою середовища інновацій. Але питання якості реалізації інноваційного процесу, а також ступеня захищеності

підприємства від ризику складний і залишається відкритим через невизначеність впливу зовнішніх факторів.

У всьому світі інноваційна діяльність розглядається сьогодні як одна з головних умов модернізації економіки і введення на ринок принципово нових товарів і техніки, є двигуном прогресу в такому циклічному розвитку економіки.[134]

Головний позитивний момент інноваційної діяльності полягає в тому, що вона відкриває можливості багатьом підприємствам успішно і ефективно функціонувати в умовах жорсткої конкуренції, і тим самим спонукає до рентабельного використання досягнень науково-технічного прогресу.[135]

В сучасних ринкових умовах забезпечення стійкості підприємства при інноваційному розвитку, пов'язане зі створенням системи, яка охоплює як всі рівні управління, такі як стратегічний, тактичний і оперативний, так і його функціональні напрямки, такі як – фінанси, маркетинг, кадри, логістика, персонал.

Головні принципи інноваційного розвитку підприємства розглянуто на рис. 2.

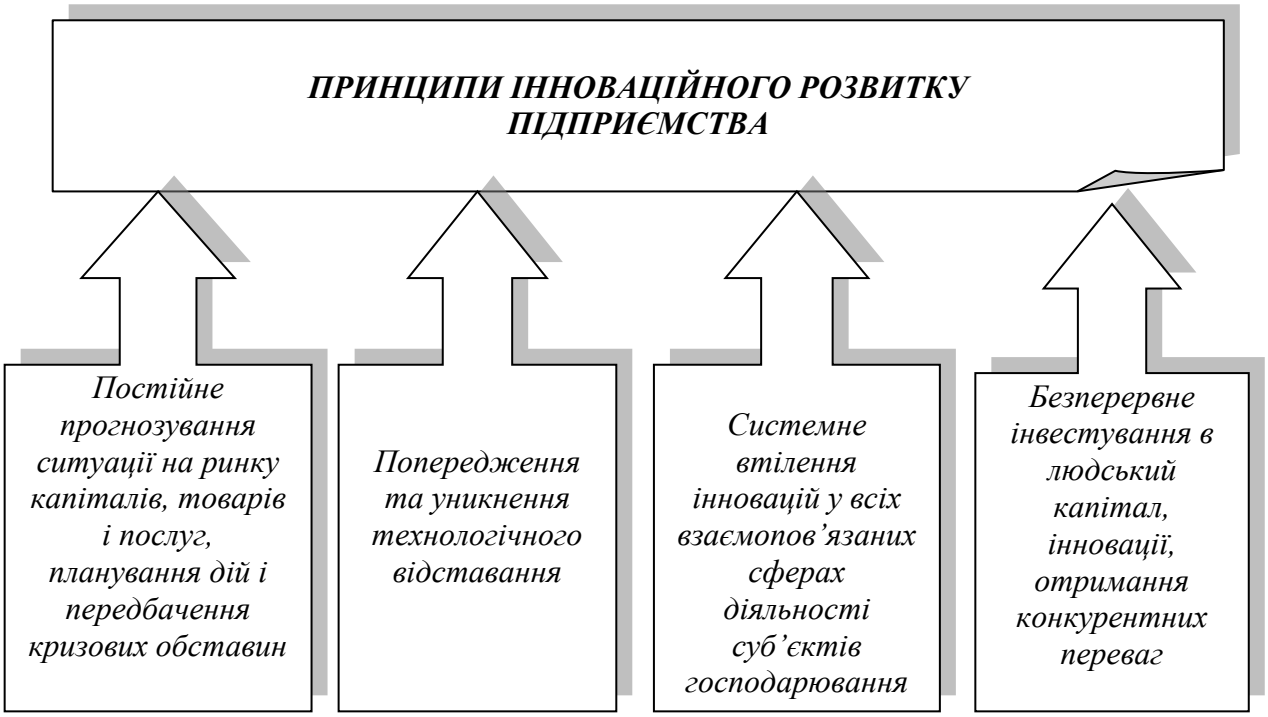


Рисунок 2. Принципи інноваційного розвитку підприємства

Центральне місце в розвитку будь-якого підприємства займає проблема конкурентоспроможності. Незважаючи на велику кількість факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, визначальним з них залишається його здатність виробляти конкурентоздатну продукцію і для її просування створювати всі необхідні умови.

В сучасних ринкових умовах, на передній план виходять ті підприємства, які мають конкурентні переваги. Тому, щоб зберегти отримані переваги протягом тривалого часу, підприємства намагаються стати краще за інших учасників ринку за різними показниками. [136]

Як показує практика, підвищення конкурентоздатності підприємства в сучасних ринкових умовах викликає значні труднощі, а для багатьох підприємств воно стало проблемою і причиною цього є відсутність чіткої стратегії, фінансово-економічних цілей і критеріїв.

Також проблемою є низька інноваційна активність підприємств. Для того, щоб домогтися успіху на глобальному ринку, за допомогою впровадження інновацій, потрібен перехід до безперервного інноваційного процесу. Будь-який інноваційний процес повинен нести в собі підвищення ефективності діяльності підприємства, в іншому випадку інновацію недоцільно впроваджувати.

Тому для успішної конкурентної боротьби підприємствам необхідно не тільки оновлювати технології, вивчати внутрішній і зовнішній ринок, вести маркетингові дослідження, виявляти слабкі сторони конкурентів, але і визначати основні напрямки і надавати керуючий вплив на власну конкурентоспроможність. [137]

Для збільшення конкурентоспроможності, потрібно починати зі стимулювання інноваційної діяльності у персоналу всього підприємства. Важливо також, щоб всі працівники підприємства були мотивовані на всіх стадіях життєвого циклу нової продукції.[138]

Всі ці фактори, такі як поліпшення якості продукції, зниження ціни, поліпшення збуту, активізація інноваційної діяльності, формують позитивні

зміни і впливають як на елементи конкурентоспроможності, так і на ефективний інноваційний розвиток підприємства.

Сучасні ринкові умови вимагають від підприємств нових стратегічних підходів до вирішення проблеми їх конкурентоспроможності.

Використання інновацій та здійснення інноваційної діяльності дозволяє підприємствам ефективно функціонувати в сучасних ринкових умовах і тим самим підвищувати свої фінансові результати роботи.

Інноваційний розвиток підприємства характеризується послідовним перетворенням нової ідеї в інноваційний продукт, котрий в майбутньому буде затребуваний на ринку. Поняття «інноваційний розвиток» включає в себе складові, такі як: новація, новаторство, інновація і інноваторство. Для ефективного функціонування підприємства необхідно використовувати інновації, щоб випускати конкурентоспроможну продукцію на ринок. Цей процес здійснюється на основі купівлі-продажу новації, тобто результату нововведення для створення нової або удосконаленої продукції і є змістом поняття «інноваторство».

Таким чином під інноваційним розвитком підприємства розуміється необоротний, стійкий, поступальний процес зміни системи управління, спрямований на трансформаційні зміни внутрішнього середовища підприємства на основі інновацій, які дозволяють реалізовувати сукупність ефектів від взаємодії складових системи і її зовнішнього оточення, що формує новий більш високий якісний стан системи.[139]

В сучасних ринкових умовах підприємства повинні значно збільшувати темпи зростання продуктивності праці, в тому числі за рахунок максимальної відмови від використання застарілих і неефективних технологій у виробництво, а також застосовувати управлінські практики.

Для того, щоб з’явилася можливість ефективного інноваційного розвитку підприємства в сучасних ринкових умовах, необхідно, щоб в його основі лежав не простий набір фактів, а складна, саморегулююча система функціонування

економіки, яка буде заснована на безлічі взаємозв'язків економічних, політичних, некомерційних і індивідуальних організацій, інститутів і суб'єктів.

Головне в цій системі – це опора на інновації, так як вони є основним джерелом конкурентоспроможності. Але інновації з'являються не самі по собі, тому треба створювати інноваційний клімат, який пронизує не тільки підприємство а й всю економіку.[140]

Крім того, на ефективний інноваційний розвиток підприємства впливає людський потенціал, тобто потрібно розвивати систему освіти і підготовку кадрів. Діяльність будь-якого підприємства залежить від її кадрів. Інноваційна готовність персоналу - це один з головних чинників, що впливають на інноваційний результат. Рівень реалізації нових творчих ідей залежить від професійного досвіду і кваліфікаційної підготовки кадрів. І для того, щоб отримати ефективний кінцевий результат, необхідно, щоб весь управлінський персонал брав активну участь в просуванні нових творчих ідей на основі нововведень. [141]

Здатність підприємств до інновацій не виникає ізольовано всередині підприємства, а є кінцевим результатом взаємодії всіх елементів країни в цілому. Орієнтація на ефективність інноваційного розвитку та конкурентоспроможність повинна пронизувати суспільство наскрізь, від рівня окремої людини до величезних міжнародних компаній.

Формування інноваційної моделі розвитку підприємств в сучасних ринкових умовах вимагає реалізації можливостей і механізмів інноваційного розвитку, таких як показано на рис. 3.

Рисунок 3. Формування інноваційної моделі розвитку підприємства

В сучасних ринкових умовах підприємства, які використовують для свого розвитку інновації, повинні враховувати виконання наступних завдань:

- Оновлювати існуючі або створювати нові виробничі системи, втілювати інновації в бізнес-процеси;
- Постійно стежити за оновленням асортименту товарів;
- Поєднувати гнучкість і адаптивність дрібносерійного виробництва з високою ефективністю, низькими витратами і високою продуктивністю масового виробництва;
- Підвищувати рівень ефективності збутової діяльності через підвищення продуктивності праці персоналу;
- Розробляти і реалізовувати стратегії боротьби за лідерство на нових ринках;
- Забезпечувати розвиток підприємства в умовах конкуренції;

- Удосконалювати організаційну структуру.[142]

Підприємства, що займаються своїм інноваційним розвитком можуть в перспективі конкурувати, якщо будуть орієнтувати свою діяльність на створення інноваційних, унікальних товарів, досліджувати нові потреби споживачів і розвивати інноваційний потенціал, а також повинні бути готові до зміни організаційної структури на більш гнучку для швидкого реагування і адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Важливу роль при цьому відіграють розмір підприємства, його специфіка роботи, номенклатура і обсяг продукції, що виробляється та інші не менш важливі фактори. Тому структура управління інноваційним розвитком в кожному підприємстві буде відрізнятися, але при цьому вона повинна органічно вбудовуватися в організаційну структуру управління в цілому.

В сучасних умовах управління інноваційним розвитком підприємства необхідно розглядати як окремий вид управлінської діяльності, тому що він має свої специфічні особливості, і на відміну від традиційного управління характеризується нестабільністю й мінливістю його елементів.

Інноваційний розвиток є безперервним і цілеспрямованим процесом здійснення інновацій у різних сферах діяльності підприємства таких як, наукова, економічна, комерційна, виробнича, фінансова, маркетингова, управлінська, а також спрямований він на максимальне задоволення суспільних потреб на основі реалізації наукових досягнень для отримання максимального ефекту. Тому управління інноваційним розвитком підприємства в сучасних ринкових умовах необхідно здійснювати на основі методів і засобів впливу на інноваційні процеси шляхом формування ефективного механізму інноваційного розвитку. Основними інструментами, які забезпечують інноваційний розвиток підприємства є: розробка і впровадження інновацій, організація, фінансування та стимулювання інноваційної діяльності підприємства, інтелектуальна власність а також технологічний трансфер.

Підприємство являє собою складний і інтегрований механізм, тому при розробці інновацій потрібно враховувати всі його внутрішні елементи,

використовувати комплексний підхід до розробки інновацій. Основою інноваційної діяльності є інноваційний процес, за допомогою якого формується та реалізовується програма інноваційного розвитку підприємства. Тому для підвищення конкуренції підприємству дуже важливо реалізовувати свою інноваційну діяльність ефективно і якісно.[143]

Для того, щоб своєчасно передбачити позитивні фактори та виявити негативні, які можуть впливати на результативність впровадження інновацій, потрібно проводити діагностику основних факторів інноваційного розвитку підприємства.

SECTION 8.
INSURANCE

8.1 Problems and prospects of insurance development in agriculture

У багатьох аграрних країнах страхування відіграє важливу роль у зменшені впливу ризиків на господарську діяльність. Натомість вітчизняний досвід страхування в сільськогосподарській галузі не демонструє активності. Вітчизняні аграрії досить скептично ставляться до можливості застрахувати урожай сільськогосподарських культур.Не налаштовані до активної співпраці і страховики: так з 64 страхових компаній, які мають ліцензії на цей вид страхування реально мають укладені договори не більше десятка.[195]

Для підвищення дієвості сільськогосподарського страхування, слід у першу чергу звернути увагу на основну його мету – зниження рівня ризику.

У сучасній науковій літературі відсутнє єдине формулювання сутності ризику, що пов'язано із різноманітністю можливих варіантів його трактування, а саме:

„ризик – це усвідомлена можливість небезпеки; це можливість збитків та неуспіху в якійсь справі" [196, с.1030];

„ризик – це можливість або загроза відхилення результатів конкретних рішень або дій від очікуваних" [197, с. 10];

„ризик – це невизначеність щодо настання тієї чи іншої події у майбутньому " [198].

Отже слід зазначити що, ризиком для сільськогосподарського підприємства може стати його неспроможність вчасно і в повному обсязі виконати свої умови за договорами з контрагентами.Основною причиною тому, стає нездатність сформувати необхідну кількість фінансових ресурсів для виконання своїх зобов'язань перед постачальниками, банківською установою, лізинговою компанією та іншими суб'єктами. Тому, доцільно розглянути можливість використання страхування для убезпечення від тих ризиків, які

впливають на перспективу сільськогосподарського товаровиробника формувати дохід.

На рівні сільськогосподарських підприємств основними ризиками, від яких слід здійснювати страхування, є виробничі та майнові[199, с. 176-179].Тому, необхідно звернути увагу на стан і тенденції розвитку страхування врожаю і посівів сільськогосподарських культур (табл. 1.).

Таблиця 1.

Тенденції розвитку страхування сільськогосподарських культур протягом 2012-2018 років

Роки	Кількість укладених договорів	Площа, тис га	Страхова сума, млн грн	Страхові премії, млн грн	Рівень виплат,%
2012	1936	727	н/д	130,4	41,0
2013	1722	869	н/д	135,4	9,7
2014	1392	732	3055	72,8	7,6
2015	1062	689	3969	77,7	12,9
2016	793	700	6240	157,0	44,2
2017	957	661	5933	204,3	4,9
2018	1207	974	6675	208,8	4,2

*Джерело: розраховано за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України [195].

Незважаючи на позитивну динаміку ряду показників розвиток страхування в сільському господарстві, зокрема у страхуванні сільськогосподарських культур не відповідає основному його призначенню – управлінню ризиками для забезпечення стабільності аграрного виробництва. Тому і виникає потреба в розробці дієвих заходів, які б пришвидшили процес активізації ролі страхування і наближення його до світового рівня.

Традиційно прийнято розглядати два можливі варіанти посилення ролі страхування в економічному середовищі.Один варіант – це обов’язковістьстрахування. У радянські часи обов’язкова форма страхування

була достатньо ефективною. У першу чергу, це пов'язано з централізацією страхування, що дозволяло одному страховику концентрувати на своєму рівні усі страхові премії. У той же час, стійкість страхового портфелю забезпечувалась значною територіальною розгалуженістю страхувальників, що, в свою чергу, сприяло диференціації ризиків. Та на сьогодні обов'язкова форма страхування суперечитиме ринковим умовам господарювання і не може бути ефективною. Інший варіант – зростання обсягів страхування на добровільних засадах. Проте розвиток такої моделі гальмується з ряду причин: брак оборотних коштів аграрних підприємств; недостатня прозорість оцінки ризиків, що зменшує довіру до страхової галузі; недостатня «страхова грамотність» керівників підприємств; бюрократичні перешкоди.

Отже бачимо, що задля подальшого розвитку страхування у аграрній сфері, слід вирішити ряд проблем. При цьому, мають бути здійснені комплексні заходи як на рівні сільськогосподарських підприємства і страхових компаній, так і на рівні держави.

З метою досягнення результатів на довгострокову перспективу,слід визначити стратегію розвитку ринку сільськогосподарського страхування, яка має включати план заходів щодо:

- розбудови інфраструктури ринку,
- удосконалення законодавчого поля,
- врегульовані відносин між зацікавленими в страхуванні особами [200, с. 157].

Щодо інфраструктури, то вважаємо,що основними її елементами мають стати: органи створені для контролю та мінімізації ризиків сільського господарства, єдина база даних, система перестрахування значних і катастрофічних ризиків, середовище для підготовки фахівців з аграрного страхування.

Для досягнення поставлених цілей потрібно окреслити коло завдань:удосконалення нормативно-правового регулювання;встановлення основних вимог щодо розробки страхових продуктів;розробка бази

даних;створення умов для захисту прав споживачів;розробка системи перестрахування значних і катастрофічних ризиків;удосконалення асортименту страхових продуктів;розвиток людських ресурсів;налагодження взаєморозуміння між головними зацікавленими особами;створення органів контролю та мінімізації ризиків сільського господарства[200, с. 157].

Кожне із зазначених завдань передбачає виконання ряду заходів, які створюватимуть можливості щодо його реалізації. Зважаючи на роль страхування як інструменту мінімізації ризиків, що виникають при здійснені фінансового лізингу, визначимо перспективи розвитку страхування сільськогосподарських ризиків саме в даному контексті.

Отже, на законодавчому рівні, з метою забезпечення прозорості страхового бізнесу в сільському господарстві, відсутності подвійних тлумачень категорій, а також підвищення об'єктивності актуарних розрахунків, варто розробити окремий законопроект, який би врегульовував страхування ризиків у сільському господарстві. Крім того, мають бути відкориговані Закони України «Про страхування», а також інші нормативні документи, що регулюють відносини в сфері страхування сільськогосподарських ризиків. Зазначені зміни мають сприяти вирішенню наступних завдань:

- спрямування аграрної політики держави на стимулювання і забезпечення розвитку сільськогосподарського страхування;
- регламентування прав і обов'язків усіх сторін, відповідальних за реалізацію програми страхування сільськогосподарських ризиків у короткостроковому та довгостроковому періодах;
- досягнення прозорої та об'єктивної тарифікації за рахунок удосконалення методики актуарних розрахунків, що враховуватимуть максимальний спектр факторів ризику;
- створення законодавчого підґрунтя для формування організації з контролю та мінімізації ризиків у сільському господарстві.

Механізм страхування має включати:

а) створення умов для розвитку тривалих і довірчих відносин між страховиками і страхувальниками з дотриманням принципів прозорості та відповідальності;

б) забезпечення можливості швидкого і об'єктивного вирішення спірних ситуацій між суб'єктами страхування;

в) ефективне вкладення і доступність страхових премій, отриманих страховиком на випадок, якщо доведеться терміново виплачувати страхове відшкодування;

г) створення можливостей для удосконалення існуючих страхових продуктів, підвищення рівня їх еластичності і адаптивності щодо кожного окремого потенційного клієнта;

д) сприяння інтеграції страхового бізнесу та інших фінансових інститутів як національного, так і міжнародного рівня з метою підвищення стійкості та надійності страхування в найбільш ризикових галузях.

Усвідомлюючискладність процедури страхування сільськогосподарських ризиків з точки зору її виконання, слід розробити ряд заходів щодо регулювання діяльності суб'єктів сільськогосподарського страхування. Спеціальні режими мають передбачати:

- технічну підготовку персоналу страхової компанії щодо особливостей діяльності сільськогосподарських підприємств, що забезпечить ефективність збору і обробки інформації для прийняття рішення;
- необхідний рівень фінансової стійкості страхової компанії для страхування високоризикової галузі сільського господарства;
- технічну підготовку спеціалістів андерайтингові компаній та інших осіб, що врегульовуватимуть спірні ситуації щодо особливостей сільськогосподарської діяльності;
- модифікацію страхових угод, що враховуватимуть особливі умови діяльності підприємств сільського господарства;

- формування аналітичних розділів у звітності підприємств, дані яких дозволили б страховим компаніям оперативно приймати рішення;
- створення умов для забезпечення конфіденційності інформації, наданої сільськогосподарськими підприємствами;
- розробку стандартизованих форм звітності, що подаються страховими компаніями регулятору з метою підвищення аналітичних процедур щодо страхового ринку.

Одним із ключових факторів, що гальмують розвиток страхування взагалі і сільськогосподарського зокрема, є недостатній рівень довіри страхувальників до страховиків. З метою подолання цієї перешкоди, варто докласти зусиль як з боку страховиків, так і з боку страхувальників при підтримці держави. Зміцнення довіри є процедурою, що вимагає взаємоузгоджених дій з усіх сторін. Так, страховики мають надавати на вимогу клієнта повну інформацію щодо процесу формування вартості страхового продукту, в свою чергу, сільськогосподарські підприємства, на вимогу страхової компанії, мають представити розгорнуту інформацію щодо своє діяльності. З боку держави має бути забезпечене законодавче регулювання відносин, а також стимулювання розвитку сільськогосподарського страхування за рахунок ефективної дії механізму компенсації сплачених страхових премій.

Страхування в сільському господарстві характеризується складним характером функціонування, що здійснюється під впливом природно-кліматичних ризиків та інших особливостей, пов’язаних із специфікою даного виробництва. Тому, доцільно концентрувати зусилля трьох сторін: держави, страховиків та сільськогосподарських підприємств на вдосконаленні нормативної бази, визначенні стандартів діяльності страховиків, удосконаленні системи формування вхідної інформації та її зберіганні і використанні, створенні умов для захисту прав споживачів, удосконаленні системи перестрахування сільськогосподарських ризиків.

8.2 Voluntary insurance opportunities for Ukrainian citizens

Більшість країн світу відмовилася від солідарної пенсійної системи, створивши альтернативні моделі пенсійного забезпечення. Всі країни ОЕСР мають накопичувальні пенсійні системи, в середньому по 34 країнам розподільна частина забезпечує пенсію в розмірі 41% середнього заробітку, з урахуванням накопичувальної частини вона збільшується до 58%. У ряді держав прийнято заходи по збільшенню охоплення працездатного населення добровільними приватними пенсійними схемами. Україна обрала трирівневу модель, яка передбачає обов'язкову та добровільну накопичувальні складові. Водночас, незважаючи на динаміку показників діяльності недержавних пенсійних фондів, загальна кількість їх учасників становила в 2019 році лише 868720 осіб (з майже 20 млн. працездатного населення), а загальна вартість активів недержавних пенсійних фондів – 2977,9 млн. грн. [201], що свідчить про неістотність недержавного сегменту в системі пенсійного забезпечення.

Нині для пенсійної системи України існує ряд загроз, зокрема це: складна ситуація в економіці, тіньові доходи, негативні демографічні тенденції, скорочення кількості робочих місць, нерозвиненість фондового ринку тощо. Ці та інші причини свідчать про передчасність запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи. Крім того, досвід вітчизняного недержавного накопичення показує складність функціонування накопичувальної системи, що не можна ігнорувати. Враховуючи всі ризики, запровадження обов'язкової накопичувальної системи постійно відкладається.

Таким чином, актуальності набувають альтернативні можливості накопичення на старість, які вже зараз можна використовувати економічно активному населенню України. Мова йде про т.зв. лайфові програми страхування, які враховують і пенсійне накопичення, і виплати по втраті здоров'я. Така можливість дуже важлива для українських громадян і з точки зору медичної страховки, адже медичне страхування поки що не

запроваджено, хоча і задекларовано у Законі України “Основи законодавства України про загальнообов’язкове державне соціальне страхування” (1998р.).

Попри загальну недовіру громадян України до страхових компаній, накопичувальних фондів, банківської системи, вітчизняний ринок страхування життя увійшов до ТОП-3 динамічних ринків країн світу, продемонструвавши одну з найкращих динамік (зростання 22,2 %) надходження страхових премій по страхуванню життя в 2018 році (згідно звіту міжнародного перестраховика Swiss Re, Швейцарія). В Україні нині функціонує 30 компаній страховиків, але фактично основну частку страхових платежів – 96,9 % – акумулюють ТОП-10 страховиків [201]. ТОП-10 страховиків життя представлено у таблиці 1.

Таблиця 1.

ТОП-10 страховиків життя по преміях

Страховик	Премії за 6 міс 2019р., тис.грн.	Темп, %
1. МЕТЛАЙФ	561548	29,9
2. УНИКА ЖИТТЯ	422619	47,4
3. ТАС	254171	7,8
4. PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	223079	15,2
5. АСКА-ЖИТТЯ	168132	-22,7
6. ARX LIFE	77317	87,9
7. КНЯЖА ЛАЙФ	32274	3,3
8. ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	24788	22,4
9. ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	21020	92,5
10. КД-ЖИТТЯ	19723	23,9

Джерело: журнал Insurance TOP

Ринок страхування життя в Україні за підсумками 1-го півріччя 2019р. показав зростання премій на 21% – 2,1 млрд. грн. (за аналогічний період 2018р. року вони складали 1,7 млрд. грн.). Левова частка (96 %) валових страхових премій отримана від фізичних осіб і їх кількість неухильно

збільшується. За період, що аналізується, відбулося зростання на 16,2 %, тобто застраховано 4,7 млн. осіб. [201].

По виплатах також є рейтинг страховиків, який представлено в таблиці 2.

Таблиця 2.

ТОП-10 страховиків життя по виплатах

Страховик	Виплати за 6 міс 2019р., тис. грн.
1. МЕТЛАЙФ	75997
2. ТАС	74477
3. PZU УКРАЇНА	26231
4. УНИКА ЖИТТЯ	10849
5. ARX LIFE	7514
6. КД-ЖИТТЯ	7409
7. ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	5853
8. КНЯЖА ЛАЙФ	4682
9. АСКА-ЖИТТЯ	3600
10 ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	68

Джерело: журнал Insurance TOP

Як видно з аналізу, компанією № 1 по страхуванню життя в Україні є МетЛайф (MetLife). За даними рейтингового видання «Insurance Top» МетЛайф є беззаперечним лідером протягом тривалого часу. У чому полягають її особливості та переваги?

МетЛайф у світі – це 150-річна історія фінансової надійності і стабільності. Вона є найбільшою компанією зі страхування життя в США. МетЛайф є співзасновником міжнародного страхового пулу MAXIS Global Benefits Network у корпоративному страхуванні, що охоплює більш ніж 100 країн. МетЛайф працює на ринках страхування в Європі, Азії, Латинській Америці та Близькому Сході, займаючи перші місця в рейтингах страховиків. У неї майже 100 мільйонів клієнтів [202]. Компанія є визнаним лідером у корпоративному страхуванні, поєднує знання локального ринку з

глобальними можливостями. МетЛайф пропонує компаніям та індивідуальним клієнтам універсальні послуги, що включать широкий вибір страхових продуктів для фізичних осіб та комплексні страхові програми для бізнесу [202]: страхування життя; страхування від нещасних випадків; страхування у разі можливої втрати працездатності; страхування на випадок серйозних проблем зі здоров'ям; страхування жінок на випадок онкологічного діагнозу; страхування дітей від критичних захворювань тощо.

Про перші позиції МетЛайф в Україні свідчить кількість громадян, які застрахували своє життя – 700 000. Частка ринку, яку стабільно утримує компанія, перевищує 20 %, тобто кожна п'ята гривня, яку українці сплачують за страхування життя, – це покупка страхового захисту від МетЛайф. Загальна сума страхових виплат, здійснених МетЛайф з 2003 по 2018 роки перевищує 470 млн. грн., з яких понад 220 млн. грн. – виплати з дожиття до закінчення дії договорів довгострокового страхування життя [202].

Приватне акціонерне Товариство (далі – ПрАТ) «МетЛайф» є членом Української федерації убезпечення, Американської Торговельної палати та Європейської Бізнес асоціації. ПрАТ «МетЛайф» створене відповідно до Законів України «Про господарські товариства», «Про страхування» та іншого законодавства України, має ліцензію на право здійснення діяльності зі страхування життя.

Процес діяльності страхових компаній виглядає таким чином. Страхування є системою економічних відносин, у яких однією стороною виступає Страховик, іншою – Страхувальник. Страхувальник сплачує страхову премію і забезпечує собі або третій особі суму виплати від Страховика у разі настання подій, перелік яких зазначається у Договорі страхування. Страховик формує та розміщує кошти страхових резервів, а також передає частину своїх ризиків у перестрахування. Базуючись на виявлених потребах клієнта, фінансовий консультант має можливість підібрати такий продукт, який максимально їх задовольнить, і розрахувати

розмір страхового покриття, який буде не занадто обтяжливим для його бюджету (максимально 20% від суми річного доходу).

Договір страхування складається з документів [202, 203]: страхового поліса; письмової заяви про страхування; квитанції про сплату першої страхової премії в повному обсязі; будь-яких даних про Страхувальника та/або Застраховану Особу; медичних довідок та інших медичних документів; інших додаткових документів Застрахованої Особи і Страхувальника, наданих за запитом Страховика; додаткових угод до чинного Договору страхування у випадку внесення змін та доповнень до Правил страхування та/або умов програм страхування та Договору страхування.

Власником страхового поліса завжди є Страхувальник, тобто платник страхових премій. Страхувальником може бути фізична або юридична особа. Страхувальник і Застрахований можуть бути однією й тією самою особою або різними особами. Застрахована Особа – особа, про страхування життя або життя і здоров'я якої укладено Договір страхування та яка може набувати прав та обов'язків Страхувальника відповідно до Договору страхування. Ще одним суб'єктом є Вигодонабувач – особа, визначена Страхувальником за згодою Застрахованої Особи, яка має право на отримання страхової виплати у випадку смерті Застрахованої Особи. Вигодонабувачем на випадок дожиття, настання непрацездатності, наслідків нещасного випадку або погіршення здоров'я завжди є Застрахована Особа [203]. У разі дострокового припинення дії Договору страхування Страховик виплачує Страхувальнику викупну суму, яка є майновим правом Страхувальника за Договором страхування.

Таким чином, пенсійне та медичне добровільне страхування для українських громадян є важливою складовою їх системи соціального захисту. Розвиток в Україні лайфових програм сприятиме забезпеченню належного рівня життя як людей похилого віку, так працездатних громадян щодо їх медичних і пенсійних гарантій на засадах соціальної справедливості та гармонізації відносин між поколіннями.

SECTION 9.
INTERNATIONAL ECONOMIC NEWS

9.1 Tourist attractiveness of small european cities

Кожна країна має визначні пам'ятки та природні чудеса, які визнані на міжнародному рівні. Туристична привабливість міст варіюється в залежності від набутих від попередніх поколінь історико-культурних туристичних ресурсів та сформованих сучасним поколінням інфраструктурних об’єктів, що забезпечують доступність території. Сьогодні на міжнародний туристичний ринок активно просувають міста зі значними туристичними атрактивностями з позицій культурного надбання, адже саме ці ресурси здатні кардинально диференціювати та створювати туристичні бренди. Так, наприклад, Франція у туристів асоціюється із Ейфелевою вежею, Ісландія – Блакитною лагуною, Канада – Ніагарський водоспад, Пізанська вежа – символ Італії.

Туристично привабливі історико-культурні об’єкти перетворюються на своєрідні візитівки європейських міст. Наразі, Угорщина активно розвиває туристичну індустрію за рахунок багатої історико-культурної спадщини та природних ресурсів. Тому, в межах нашого дослідження розглянемо туристичну привабливість на прикладі угорського міста Дебрецен.

Місто Дебрецен є другим за величиною населеним пунктом Угорщини, її перлиною і справжньою прикрасою в короні колишньої Австро-Угорської імперії. Історія Дебрецена відрізняється багатством подій, синтезом численних традицій, культур і вірувань [204].

Місто розвивався на стику релігійних течій, що знайшло відображення в спорудженні культових будівель, храмів, монастирів, церков. Дебрецен знаменитий ще й тим, що саме в центральному кальвіністський соборі була проголошена незалежність Угорського королівства. У Дебрецені доволі щільна концентрація архітектурних будівель, скульптур та історичних родзинок [204].

Туристичний ринок Дебрецену зростає з кожним роком. Підтвердити дану гіпотезу можна шляхом розгляду наступних даних. Одним з ключових індикаторів розвитку туризму міста є трафік аеропорту, який у 2019 р. досяг 600 тис. осіб, значну частину яких складають туристи, які подорожують до Дебрецена. Інший дуже важливий показник – прибуток від податку на туризм міста, який у 2019 р. склав 160 млн. форинтів [206].

Передусім, туристичний потік зростає насамперед із сусідніх країн. Найбільша країна відправлення все ще Румунія, мабуть, через близькість кордону. Традиційно також важливі словацький, український та польський ринки. Приїжджають іспанські та каталонські туристи. Німецький ринок потенційно доступний, Баварська область обслуговується прямим рейсом із Мюнхена. Є великі ринки, на яких конкурувати вкрай важко. Хоча є прямий рейс з Лондона та Парижа, залучати звідти туристів важко.

Ключовими причинами розвитку туризму є три важливі елементи:

1) економічний розвиток. Зростання обсягів іноземних інвестиції у місто корпорацій – Krones, Continental, Schaeffler, NationalInstruments, BMW, – стимулює бізнес-туризм. Дебрецен встановив рекорд за величиною оголошених інвестицій (понад 400 мільярдів форінтів). Дохід компаній, які працюють на ринку збільшився на 23,6%, що свідчить про те, що економіка Дебрецена посилюється.
2) міжнародний аеропорт. Щоб приїхати до Угорщини літаком зараз, є два міжнародні аеропорти: аеропорт у Будапешті «Ференца Ліста» та міжнародний аеропорт Дебрецена. У столиці величезна кількість туристів, і вартість авіаквитків часто вища, ніж в Дебрецені. Крім того, Дебрецен дуже хороша альтернатива співвідношення ціни та якості для подорожей Угорщиною. Аеропорт постійно вдосконалюється, оскільки пасажиропотік збільшується. Міжнародний аеропорт дав Дебрецену конкурентну перевагу у залученні великих компаній до міста.
3) маркетингові зусилля передбачають популяризацію Дебрецена як топ-дестинації для внутрішнього туризму, турів вихідного дня. Для сімей з

малими дітьми Дебрецен є одним з найпривабливіших напрямків через його програмну пропозицію. Кожен чотиризірковий готель в Угорщині пропонує дуже схожі послуги: подібні велнес-послуги, подібний фуршетний стіл та вибір вина, а в багатьох випадках нічого цікавого за стінами готелю. З роками у туристів з'явилося більше бажань: програми, розваги, емоції, оздоровлення. Дебрецен має різноманітний вибір програм з якими не може змагатися жодне інше місто.

Календар подієвого туризму, запропонований туристам Дебрецена, може ще більше розширитися. Зараз є три великі події, які рекламують за кордоном. У майбутньому планується змістити фокус на зовнішні ринки. Метою міської адміністрації є формування щорічних пропозицій таким чином, щоб Дебрецен міг створити враження дуже колоритного міста [205].

Дебрецен здатний залучати туристів переважно через свою культуру та заходи.Туристичне лідерство Дебрецена є результатом історичної спадщини, а частково – результатом свідомої стратегії управління містом. Загалом, у Дебрецені перспективно розвивати наступні види туризму: культурно-пізнавальний, лікувально-оздоровчий, екологічний, подієвий (табл. 1). Найбільш ресурсо забезпечений вид туризму – культурно-пізнавальний, що ґрунтується на історичних надбаннях нації. Серед основних і найбільш впізнаваних історико-культурних ресурсів необхідно відмітити: Велика Реформаторська церква (55 м. в довжину, ширина нефа дорівнює 15 м.); центральна площа, де стоїть пам'ятник революціонеру Лайошу Кошуту і викладений мозаїкою герб міста, бастіон і фонтан Тисячоліття; кафедральний собор св. Анни – католицький собор Дебрецена, зведений орденом піарів в 1715 р., як символ повернення католицизму в місто; університет Дебрецена– найстаріший з безперервно діючих вищих навчальних закладів в Угорщині (дата його заснування – 1538 р.); дев’ятиарочний міст – найдовший міст в Угорщині, зведений над болотами (167 м.); музей Дері з'явився в місті в 1929 р., привертає до себе увагу вже тільки одним своїм зовнішнім виглядом – його будівля нагадує палац.

Таблиця 1.

Туристична спеціалізація Дебрецену (сформовано авторами)

Вид туризму	Ресурси
Культурно-пізнавальний	Велика Реформаторська церква, музей Дері, реформаторський коледж, меморіал 39-го піхотного полку, мала реформаторська церква, театр Чоконаї, Червона церква, дев'ятиарочний міст, університет Дебрецена, ринкова вулиця, герб Дебрецена, кафедральний собор св. Анни
Лікувально-оздоровчий	термальний парк Надьордє, термальний спа-комплекс Керекештелеп, термальний комплекс "Акватікум Медитеран"
Екологічний	ботанічний сад Дебреценського університету, озеро Фанчіка, озеро Векерою, зоопарк Дебрецена
Подієвий	фестиваль на кампусі (CampusFesztivál), карнавал квітів (Virágkarnevál), дні вина та джазу(Bor-és Jazznapok)

Подієвий туризм Дебрецена ґрунтується на наступних ключових заходах: фестиваль на кампусі, карнавал квітів, дні вина та джазу. Дебреценський карнавал квітів – одна з найвідоміших подій в Дебрецені, одна з найбільших подій в Угорщині, яка переросла в тижневу низку подій за останні роки. Кампусний фестиваль –один з найбільших літніх поп-музичних подій в країні. Найвідоміші вітчизняні та зарубіжні зіркові виконавці, гумористи, актори, екранізації фільмів, гастрономія та винний асортимент гарантують якісні розваги. Так само, кінець року переповнений святами. Новорічно-різдвяні вихідні сприяли максимальному завантаженню номерного фонду засобів розміщення міста.

На півночі Дебрецена знаходиться великий бальнеологічний курорт, який приймає відвідувачів цілий рік. Влітку в розпорядженні гостей знаходиться 8 басейнів: великий плавальний, глибокий для стрибків воду, басейн з штучними

хвилями, невеликий басейн, три дитячих басейни і два басейни з лікувальною водою. Всі басейни, крім двох останніх, забезпечені обладнанням для перемішування води для підтримки її чистоти. Загальна кількість всіх басейнів – 18, їх площа – 6028 м^2. Температури води різна – від 20 до 38°C.

На рівні органів державного управління відбуваються різні заходи та проекти, що спрямовані на розвиток та підтримку туризму Дебрецена. Амбітні плани міського управління спрямовані на єдину мету перетворити місто на головний центр внутрішнього туризму та популяризувати Дебрецен на міжнародній туристичній арені за рахунок наявності міжнародного аеропорту.

Для реалізації цієї мети відкрито інформаційно-туристичний пункт VisitDebrecen. Послуги туристичного інформаційного пункту включають: туристичну інформацію; безкоштовні публікації, буклети; сувеніри; квитки на концерти; традиційні та альтернативні екскурсійні програми; екскурсії; туристичні пропозиції [206].

Туризм у Дебрецені динамічно розвивається завдяки розвитку та інфраструктурним інвестиціям останніх років. Визнання суттєвих позитивних змін туристичної галузі міста визнано найбільшим у світі видавцем путівників Lonely Planet. Видавництво визнало Дебрецен одним із 10 найвигідніших напрямків подорожей. LonelyPlanet видало понад 500 найменувань туристичних путівників, порадників і розмовників на восьми мовах світу. Річний тираж публікацій даного видавництва досягає 6 млн. екземплярів. Крім того, єдиний угорський видавець для мандрівники у категорії «Ділове місто» присвоїв перемогу Дебрецену.

Оскільки Дебрецен позиціонують насамперед як місто з багатою історико-культурною спадщиною, то міські органи державної влади вирішили взяти участь у конкурсі «Культурна столиця Європи» – статус міста, який призначається Європейським союзом терміном на один календарний рік, впродовж якого місту надається можливість демонстрації свого культурного життя та культурного розвитку. Мета програми – зближення європейців на

основі співпраці в сфері культури, полегшення економічного, політичного та культурного об'єднання країн.

Підготовка до Культурної столиці Європи надає такі можливості для міст як: отримання значних культурних, соціальних та економічних переваг, сприяння відродженню міста, розвитку туризму, зміна іміджу міста та підвищення його статусу на міжнародній арені.

Сайт Visitdebrecen.com написаний англійською мовою для залучення якомога більшої кількості туристів із-за кордону. Розділи сайту розроблені таким чином, щоб найкраще сформулювати туристичну пропозицію туристу. Імплементація цифрових технологій у туристичну галузь міста проявляється також у встановленні системи цифрових інформаційних дисплеїв. Ще одним важливим елементом туристичної інформації є мобільний додаток Debrecen Programs, де відвідувачі знайомляться з туристичними ресурсами міста. Щорічно публікується посібник Debrecen Guide та додаток до масових культурних програм.

Таким чином, туристична індустрія є перспективним напрямом розвитку Дебрецена і ґрунтується на туристичній привабливості її ресурсів та зручній інфраструктурі.

9.2 Approaches to strategic planning of international business

Сучасний стан світового господарства характеризується високим рівнем інтенсивності економічної взаємодії різнонаціональних господарюючих суб’єктів, в умовах жорсткої конкуренції на інвестиційно - інноваційній основі.Основними суб’єктами світових ринків є міжнародні корпорації , різноманітні об’єднання національного та міжнародного бізнесу: фінансово-промислові групи, холдинги, трести, синдикати, картелі, тощо. Ефективність будь - якого бізнесу у закордонному ринковому середовищі, не залежно від масштабів діяльності, товарної та ринкової диверсифікації, на наше

переконання, значною мірою залежить від стратегічного управління на основі стратегічного планування.

Дискусійним є питання щодо термінів стратегічного планування міжнародного бізнесу через непередбачуваність змін у законодавчій, політичній, економічній ситуації окремих країн, через швидкі темпи розвитку інноваційних процесів у більшості галузей світової економіки.Все це призводить до частих кон'юнктурних змін на основних світових ринках, ринках окремих країн, на що необхідно звертати увагу в процесі стратегічного планування та в управлінні компанією вцілому.

В таких умовах ведення бізнесу, на нашу думку, терміни стратегічного планування також залежать від масштабів діяльності компанії, її потенціалу, можливості диверсифікувати, диференціювати діяльність, пристосовуватись до непередбачуваних змін, прогнозувати можливі тенденції, визначати сценарії розвитку власного бізнесу вцілому та зовнішньоекономічних операцій в окремих країнах, зокрема. Прицьому, місія, головні стратегічні цілі у дереві рішень можуть залишатися незмінними, а стратегічні завдання, орієнтовані на реалізацію конкретних цілей, корегуються відповідно до змін умов ведення бізнесу. Стратегічне планування повинно орієнтуватись на динамічне, часто турбулентне середовище і бути основою управління змінами.

Теоретичним та методичним аспектам стратегічного планування, управління бізнесом присвячено чимало вітчизняних та зарубіжних наукових досліджень. Механізми та методики стратегічного планування є розробленими, визначеними, проте процес формування стратегії реалізації бізнесу у різних країнах є набагато складнішим ніж на внутрішньому ринку. Кожна країна має свої особливості щодо правового, економічного, політичного, соціально-культурного, технологічного, географічного середовища, які потрібно враховувати при визначені стратегічних цілей та завдань. Проте, підприємства – суб’єкти ЗЕД, залежно від досвіду міжнародної діяльності, можуть використовувати додаткові можливості отримання конкурентних переваг на відміну від підприємств, що реалізують діяльність лише на внутрішньому

ринку. До таких переваг можна віднести: підвищення ефективності за рахунок глобалізації, багатонаціональна гнучкість та накопичення , передавання досвіду у світових масштабах [211].

Підвищення ефективності за рахунок глобалізації дає можливість розширити діяльність через оптимальне розміщення виробничих потужностей у різних країнах світу, скорочення витрат виробництва за допомогою економії від масштабу за рахунок розміщення виробничих підприємств в одній країні, які обслуговують ринки багатьох країн. Знижуються виробничі, маркетингові, транскордонні витрати і, водночас, спрацьовує ефект від розширення кордонів діяльності.

Багатонаціональна гнучкість виникає у зв'язку із згаданими відмінностями у веденні бізнесу в різних країнах.Економічні, політичні, правові, соціальні, технологічні умови можуть змінюватись із різною періодичністю. Відповідно можуть виникати проблеми пристосування до численних змін у бізнес середовищі.

Накопичення та передавання досвіду у світових масштабах передбачає, що суб'єкти ЗЕД функціонують в різних умовах.Це сприяє накопиченню досвіду в одних країнах та використанню його для планування та ведення бізнесу в ін.

У теорії визначено та у світовій практиці використовуються чотири основні стратегічні альтернативи, які можуть вибирати підприємства суб'єкти міжнародного бізнесу.Це - дублювання вітчизняної моделі ведення бізнесу, вибірмультилокальної, глобальної або транснаціональної стратегій [210].

Стратегія дублювання моделі ведення бізнесу застосовується, коли підприємство намагається використовувати на зовнішніх ринках бізнес-модель, стратегію, за якою працює у власній країні. Такий стратегічний підхід переважно використовують підприємства малого та середнього бізнесу, що здійснюють зовнішньоторговельні операції в одній або декількох подібних країнах. При цьому, адаптація до місцевих умов не є необхідною.

Мультилокальна стратегія застосовується корпораціями, які є сукупністю відносно незалежних дочірних підприємств, кожне із яких орієнтоване на

конкретний закордонний ринок, до вимог якого пристосовується як виробнича, так і маркетингова діяльність.

Глобальні стратегії використовуються глобальними корпораціями, що сприймають світ як єдиний ринок, виробляють товари, які знаходять споживача,свій сегмент у будь-якій країні світу. Це, як правило, великі компанії - виробники стратегічних, брендових товарів, попит на які є в різних країнах. За такого підходу корпорації орієнтовані на створення стандартизованих товарів та проведення в основному, проте не завжди , уніфікованих маркетингових заходів.

Транснаціональні стратегії використовують більшість транснаціональних корпорацій, що орієнтовані на підвищення ефективності діяльності через поєднання переваг за рахунок як глобалізації операцій, так і адаптації до умов конкретних закордонних ринків.

Можна стверджувати, що основою формування зовнішньоекономічних стратегій підприємства є чотири стратегічні профілі діяльності, які сформовані на основі практики міжнародного бізнесу – етноцентризм, поліцентризм, регіоцентризм,геоцентризм [207]. Ці профілі визначають стратегічні рішення в управлінні зовнішньоекономічними операціями корпорацій.

Так, етноцентризм застосовується, коли інтереси та цінності материнської компанії виступають основними у стратегічних рішеннях. Поліцентризм - якщо стратегічні рішення різні в кожній країні, де функціонує підприємство. Регіоноцентризм проявляється у поєднанні інтересів материнської компанії із інтересами регіональних відділень. Геоцентризм передбачає інтегрування рішень в єдину глобальну систему.

На основі вибраного стратегічного профілю розвитку міжнародного бізнесу визначаються базові елементи стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства, до яких відносяться - виняткова компетенція компанії, сфера діяльності, розподіл ресурсів та синергія.

Виняткова компетенція означає здатність компанії досягати позитивних результатів від зовнішньоекономічної діяльності, досягнення конкурентних

переваг на основі наявних ресурсів, новітніх технологій, передових методів управління. Інновації доцільно також розглядати як елемент стратегічного управління, складовою, на основі якої досягаються конкурентні переваги . На більшості світових товарних ринків великі компанії конкурують на основі створення нових товарів, які спричиняють виникнення нових потреб.Корпорації інвестують у інноваційні проекти до 50% прибутку.

Згідно із еклектичною теорією Даннінга, конкурентна перевага зумовлена володінням цінними активами є необхідною умовою ефективної діяльності за межами національного ринку та належить до виняткової компетенції підприємства. Суб'єкти ЗЕД також розширюють свою діяльність в межах наявних ресурсів на якомога більшу кількість ринків, використовуючи переваги, що грунтуються на їх винятковій компетенції у певній сфері бізнесу, що також потрібно враховувати у стратегічному плануванні.

Сфера діяльності як другий елемент зовнішньоекономічної стратегії визначає сферу ділових інтересів підприємства у міжнародному бізнесі. Сфера діяльності може поширюватись на географічні регіони, країни, регіони всередині країн, групи країн. Діяльність може поширюватись на окремі ринкові сегменти чи ніші в одній або декількох країнах. Важливе значення у стратегічному плануванні має вибір найбільш прибуткових ринків.

Прийняття стратегічних рішень щодо використання ресурсів є важливим елементом стратегічного управління. Розподіляються ресурси за напрямами діяльності, за продуктовими лініями, за географічними регіонами, або за всіма підходами одночасно. Важливим також є визначення пріоритетних напрямів використання обмежених ресурсів.

У стратегічному управлінні, в процесі стратегічного планування важливо орієнтуватись на синергічний ефект, який передбачає організацію діяльності, за якої зростає сукупний результат на основі тісної взаємодіївсіх складових діяльності підприємства.

Для великих диверсифікованих компаній характерна складність стратегічного управління, тому більшість міжнародних компаній розробляють

стратегії на трьох окремих рівнях : корпоративну стратегію, бізнес – стратегію та функціональну стратегію. При цьому, всі цілі та завдання повинні орієнтуватись на реалізацію місії корпорації та загальнофірмових цілей.

Згадані підходи та особливості стратегічного управління міжнародним бізнесом мають відношення більшою мірою до великих корпорацій. Стратегічне планування та управління зовнішньоекономічними операціями значною мірою залежить від масштабів діяльності компанії. Зовнішньоекономічні операції здійснюють також суб'єкти малого та середнього бізнесу, для яких характерні незначні обсяги операцій порівняно із великим корпоративним бізнесом.

Як зауважувалось, діяльність підприємства на зовнішньому ринку значною мірою визначається його внутрішніми можливостями та перспективами розвитку в умовах ведення бізнесу в конкретних країнах. Відповідно стратегія зовнішньоекономічної діяльності є важливою складовою стратегічного плану будь-якого підприємстваНе залишаються осторонь від таких тенденцій і представники середнього та малого бізнесу. І якщо для провідних гравців міжнародного ринку зовнішньоторговельна діяльність є традиційною та стратегічно обгрунтованою, то для невеликих підприємств діяльність на зовнішньому ринку викликає ряд проблем. Для експортерів доцільно виокремити наступні:

- невисока можливість залучення кваліфікованих експертів з експорту для розробки плану міжнародного маркетингу до початку експортної діяльності;
- недостатня готовність керівництва господарюючих суб'єктів до подолання початкових труднощів та коригування потреб у фінансових засобахдля експортної діяльності;
- відсутність досвіду у виборі іноземних партнерів;
- погодження на замовлення від будь – яких іноземних резидентів замість створення клієнтської бази для організації найбільш прибуткових операцій;
- відсутність навичок вести ділову співпрацю з іноземними оптовими посередниками на зовнішньому ринку;

- невисока здатність видавати службову, комерційну, гарантійну документацію на мовах, зрозумілих іноземним контрагентам;

- відсутність досвіду для активного використання ліцензійних угод або угод про створення підприємств з іноземними інвестиціями;

- мінлива зовнішньоекономічна політика іноземних держав.

Імпортери, намагаючись укласти угоди з іноземними постачальниками, теж мають певні труднощі:

- не маючи достатнього досвіду закупівель у іноземних резидентів досить складно знайти надійного партнера;

- достатньо високі витрати, пов'язані з митними формальностями;

- проблема повернення неякісної продукції;

- високі транспортні витрати, які досить часто перевищують вартість товару;

- труднощі експедиторського супроводу;

- висока вартість тари;

- недостатня кількість оборотних засобів;

- правові та політичні проблеми тощо.

Отже, як для невеликих експортерів, так і для імпортерів виникає певна низка проблем, вирішити які, на наш погляд, дозволить якісно сформована та обгрунтована стратегія діяльності на зовнішньому ринку.

Стратегія – це інтегрована модель дій у бізнесі для досягнення цілей підприємства. Змістом стратегії є система правил прийняття рішень для визначення основних напрямків діяльності. Будучи однією із складових загальної стратегії підприємства, стратегія зовнішньоекономічної діяльності являє собою чітко сформований план розвитку підприємства, спрямований на вихід на зовнішній ринок, завоювання бажаної частки ринку, формування нових та підтримку набутих конкурентних переваг [208].

Стратегію зовнішньоекономічної діяльності можна розглядати як специфічний управлінський план дій, що спрямований на досягнення як загальнофірмових цілей так і конкретних цілей та завдань у закордоннному

ринковому середовищі. Відповідно, стратегія ЗЕД є невід'ємною складовою загальнофірмової стратегії, а її формування є складовою стратегічного управління, яке також передбачає реалізацію стратегічних цілей та конкретних тактичних завдань. Розробку стратегії можна розглядати як прийняття рішення відносно дій, які повинно реалізувати підприємство за кордоном, а реалізацію як їх практичне виконання. В процесі формування стратегії підприємство повинно ідентифікувати зовнішньоекономічні цілі із загальнофірмовими та розробляти стратегічні плани їх досягнення.

Якщо звернути увагу на дослідження О.А. Кириченка, стратегію зовнішньоекономічної діяльності відносять до функціональних стратегій, що зумовлює ієрархію зв'язків із маркетинговою, конкурентною, фінансовою. ресурсною, виробничою, товарною та іншими стратегіями підприємства [209]. Формування зовнішньоекономічної стратегії підприємств, що виходять на зовнішній ринок вперше або не є на ньому активними гравцями дотепер, є процесом, який, на наш погляд, повинен обов'язково включати наступні етапи.

Передусім необхідно оцінити готовність підприємства до входження у міжнародний бізнес. Цей етап однозначно передбачає експертну оцінку ресурсів підприємства. Найважливішими напрямками при цьому є дослідження інформаційної бази; матеріальних та трудових ресурсів; комерційних та маркетингових ресурсів; фінансових можливостей; системи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності в цілому. У підсумку повинні сформуватись висновки про сильні та слабкі сторони підприємства та необхідність сторонньої підтримки.

Якщо власні ресурси підприємства не здатні забезпечити ефективну діяльність на зовнішніх ринках, необхідно визначити можливості та отримати фінансову підтримку, спеціалізовану допомогу та консультації з боку банків, юристів, транспортно – експедиційних агенцій та інших представників інфраструктурних ланок, які спеціалізуються на наданні послуг у зовнішньоекономічній діяльності.

Наступним етапом формування зовнішньоекономічної стратегії є вибір ринку збуту або закупівель. У експортній діяльності обгрунтований вибір ринку збуту дозволяє мінімізувати фінансові витрати, які досить часто мають місце, якщо брати до виконання усі замовлення без винятку. Обираючи зовнішній ринок, доцільно узгодити потенціал та умови нового ринку, інтенсивність та практичні прийоми конкурентів, а також цілі та засоби підприємства. У даному випадку мова йде про необхідність проведення комплексного аналізу «ринок – конкуренція – підприємство».

У ході дослідження кон'юнктури ринку вважаємо за потрібне здійснювати комплекс рекламних заходів, як то видання та доведення до потенційних контрагентів друкованої реклами, включаючи пряму поштову розсилку; публікацію реклами у загальноекономічних, галузевих, рекламних періодичних виданнях; проведення рекламних кампаній через ЗМІ, участь у міжнародних торгово – промислових виставках, ярмарках, тощо.

Реалізація комплексу заходів щодо вивчення ринку повинна забезпечити визначення існуючого та перспективного попиту на певні види товарів; виявлення та уточнення вимог до характеристик товарів; оцінку конкурентоспроможності товарів на певних ринках; визначення комерційних умов збуту, включаючи рівень цін та тенденції їх зміни, кредитну політику конкурентів та форми розрахунків, що застосовуються ними; вибір найбільш ефективних форм та засобів реклами; визначення можливихформ та методів комерційної роботи на певному ринку.

Дані результати дослідження повинні дати можливість прийняття управлінських рішень щодо принципової можливості виходу підприємства з конкретними товарами на визначені ринки; відповідності якості та споживчих властивостей товарів вимогам ринку; модифікації, вдосконалення товарів для максимального задоволення потреб ринку; можливої ціни товарів підприємства на визначених ринках; способів виходу на зовнішні ринки та їх вартості; рекламно – технічних заходів для виходу на зовнішні ринки та їх фінансового забезпечення. Отже, в цілому, приймається рішення про можливість виходу

підприємства на ринки окремих країн та обгрунтовується висновок про конкурентоспроможність товарів та ефективність експорту.

Якщо підприємство планує імпортну діяльність, дослідження зовнішніх ринків необхідно здійснювати також як і під час планування експорту. Зауважимо, що реклама у комерційній діяльності імпортерів повинна мати найменшу питому вагу у витратах.Проте у деяких ситуаціях імпортери повинні проводити рекламні заходи для того, щоб представити себе у ділових колах як надійного покупця із стійким фінансовим станом з метою виявлення потенційних постачальників і створення між ними конкуренції.

Дослідження ринків імпортерами повинні проводитись з метою визначення економічного потенціалу та ефективності діяльності можливих контрагентів, їхконкурентоспроможності та фінансового стану. Метою таких досліджень є визначення відповідності товарів, що плануються до закупівель, вимогам ринку, на якому працює підприємство; вибір постачальників з точки зору конкурентоспроможності товару, економічного потенціалу підприємства, його фінансового стану; визначення рівня цін та тенденцій їх змін; вибір найбільш доцільних форм та методів закупівель, беручи до уваги можливість прямих переговорів або залучення посередників, тощо.

Наступним етапом формування стратегії експортно – імпортної діяльності є визначення мети та тактики її досягнення у наступній послідовності. На засадах попередніх досліджень формуються цілі експортно – імпортної діяльності – як перспективні, так і поточні. Проводиться декомпозиція перспективних цілей на підцілі. Наступним кроком обгрунтовується тактика, тобто моделюються варіанти досягнення визначених цілей, їх порівняння та вибір. І, нарешті, розподіляються ресурси для успішної реалізації обраної тактики.

Після визначення тактики та розподілу ресурсів необхідно здійснити розробку конкретного механізму реалізації експортної/імпортної операції. Для здійснення експортної операції визначається система збуту продукції та проведення рекламної кампанії у відповідності до розробленої системи збуту;

здійснюється пошук та вибір потенційних партнерів та налагоджуються контакти з ними; опрацьовуються умови угод та формуються проекти зовнішньоторговельних контрактів; планування проведення переговорів та підписання контрактів; визначення алгоритму виконання контрактів та контролю за їх виконанням.

Для здійснення імпортної операції необхідно визначити обсяг закупівель продукції у розрізі географічної структури; методику пошуку потенційних постачальників та встановлення контактів з ними; оптимальні умови оборудок та формулювання умов контрактів; механізм проведення комерційних переговорів та підписання зовнішньоторговельних контрактів; алгоритм виконання контрактів та контролю за їх виконанням.

Отже, на даному етапі механізм формування стратегії експортної та імпортної діяльності подібний. Основна відмінність у сутнісному наповненні кожного елементу алгоритму. В результаті розробки стратегії зовнішньоторговельної діяльності кожним підприємством, воно зможе визначити та знайти найкращі варіанти реалізації власних можливостей виходу на зовнішні ринки.

9.3 Tools to stimulate innovative development in the countries of the world

In the world economic space there is a complex transition from industrial technological system to postindustrial, in which the high tech, informatization and knowledge economy takes on the dominating role of the driving forces of development. Naturally, for such a turn of events, economic science was not well prepared, and today there is a certain gap between the practice of accelerated changes and the scientific provision of these processes. First of all, it concerns the development of a strategy and mechanisms for the development of the country's economy and identifying opportunities for realizing its innovative potential by doing innovative management.

Every year of the XXI century, the process of synchronizing economic development with the achievements of science and the trends of introducing new technologies into any human activity sphere is intensified. The sluggishness or lack of efficiency of the structural adjustment of any entity of the global economic system in accordance with the requirements of the new technological structure turns not only into the loss of development prospects, but also leads to complete economic degradation and innovation rate making this process fairly operational. In such circumstances, it is important to effectively and timely implement innovations in all sectors of the country's economy and manage them; for this reason, there was a "innovative management".

Innovation management is a general management subsystem whose purpose is to manage innovative processes in the organization. "In order to optimize its economic activity economic results" (Zamkova and Bokovets, 2017), "Innovative management as a system - a set of economic, motivational, organizational and legal means, methods and forms of management of innovative activities of the organization".

The main functions, tasks of innovation management are as follows: analytical and forecasting, planning, organization, control, regulation.

Analytical and prognostic activity of the manager is connected with a deep analysis of the state of the system, the study of urgent problems, tracing trends and patterns, identifying perspectives and projected changes in the future; provides for the development of forecasts for the feasibility of upgrades and methods for upgrading

It should be noted that innovation development represents the realization of the innovative potential of the enterprise, that is, its ability to develop and/or introduce innovations.In general, there are two main forms of innovative development of the enterprise: technological (in which development takes place due to the introduction of advanced technologies in the enterprise) and the product (in which the source of the enterprise's development is the improvement of the quality of the products being manufactured or the development and introduction into production of new types of products). At the same time it is possible to combine the form of innovative

development of the enterprise, in which the improvement of the quality of products is accompanied by the transition to its production with the help of new advanced technological processes, which ensures the increase of the competitiveness of these products.

It should be noted that the improvement of the quality of products often requires an increase in the cost of its production, while not only current, but also capital. Therefore, the evaluation of the impact of innovative development of an enterprise on the competitiveness of its products should be made by calculating the increments of values of the indicators of price, cost and capital intensity of a unit of a certain product as a result of the innovation activity of the enterprise. At the same time, the influence of innovative development of the enterprise on the competitiveness of its products will be positive, if the ratio of the difference between increments of values of indicators of price and cost of a unit of a particular product to increase the values of its specific capital intensity will exceed the pre-established standard of return on investment invested in the implementation of enterprise innovation activities. Consequently, under this condition, investing in the implementation of measures for the formation of competitive advantages in enterprises on the basis of its innovation development is appropriate.

That is why today it is important to invest in research and development (R&D), that is, the development of the latest technologies for the transition to a post-industrial system.

Among the most knowledge-intensive industries, experts from the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), based on a number of generally recognized capacity criteria (R&D costs in relation to added value or volume of industry supplies, etc.) are:

- aerospace branch;
- production of office and computer equipment;
- production of communication facilities;
- Pharmaceutical and medical industry.

According to OECD experts, the most promising instruments of state policy in the long-term perspective, in addition to traditional measures to improve the quality of labor resources and increase investment, advocate actions to attract information and telecommunication technologies, innovations and entrepreneurial activity to the process of economic growth. To succeed in this context, countries must first of all ensure a number of prerequisites for increasing domestic R&D expenditures (table 1), since R&D (creation of new high-quality products based on the latest technologies) plays a leading role in providing innovative responses in post-industrial development (the desire to optimize the parameters and timing of the development of new products, as well as marketing strategies within the strategic zones of enterprise management in order to increase the long-term sweat profitability and guaranteeing competitiveness in traditional and emerging markets).

Table 1.

Domestic R&D expenditures in G7 countries

Country	Total billion dollars USA	Share of GDP,%	Per person, dollars USA
USA	252,2	2,7	901,2
Canada	13,8	1,7	450,5
Japan	94,7	3,2	761,5
France	28,5	2,1	865,7
Great Britain	28,2	1,9	431,2
Germany	48,3	2,4	608,1
Italy	14,1	1,2	248,3

Sources: systematized by the authors on the basis of (Goncharenko, 2013)

The control function allows you to check the progress of the implementation of innovation, the effectiveness of the innovative approach to activities. The main means of innovation control are monitoring, expertise, information analysis.

Regulation in innovation management involves the correction of the activity of introducing innovations by the control effects, creating a situation of relative stability and equilibrium, preventing deviations from the planned innovation standards.

Today it is important to invest in research and development (R&D), that is, the development of the latest technologies for the transition to post-industrial system.

As a result, the United States (United States) continues to occupy the leading position in creating and moving to the market of goods and services based on technologies of the Fifth Form, the second place falls on Japan. The countries of Western Europe, seeking to maintain their positions and even outpacing competitors in a number of areas, widely use the benefits of international economic integration and scientific and technical cooperation. Let's consider the experience of some countries in more detail. Thus, in the United States, the state, which supports research organizations, venture business and enterprises, which initiates and implements innovative changes in the implementation of the innovation strategy, will play an important role in the development of innovation activity (table 2).

Table 2

Tools for stimulating innovation in the United States

Subjects of the innovation process	Types of stimulation
Research organization	1. Exclusion of up to 20% of R&D expenditures related to the main activity from the amount of taxable income
Venture business and other sources of financing	1. There is no rental tax for venture companies. 2. Reduction of income tax for organizations with securities of venture structures (60% - not taxed, 40% - taxed by ordinary taxes). 3. Guaranteed by the Small Business Administration (AMB) up to 90% return on investment in venture capital business. 4. Provision of AMB subsidies to the venture business to 100 thousand dollars. for 8 years - for expansion of foreign economic activity and up to 1 million dollars. for 25 years - for various types of management assistance. 5. Mandatory allocation by the federal

Enterprises that initiate and innovate	agencies of funds (not less than 1,25% of the budget of the department) to finance the venture business from its budget. 6. According to US law, in case of project value more than 100000 dollars obligatory engagement of venture companies to implement large-scale innovation projects. 7. Preferential taxation of up to 20% increase in R&D expenditures of venture companies compared to the average annual level of these expenditures in previous years taxable income. 8. Preferential taxation of firms that carry out R&D in the amount of up to 20% increase in the cost of R&D compared to the average annual level of these expenditures in previous years. 9. Preferential taxation of up to 20% of company costs for fundamental research programs run by universities under contract with enterprises. Tax deductible deductions for the cost of scientific equipment and equipment, which is freely provided by companies to universities and research organizations. 10. Privileged mode of depreciation - the life of equipment up to 3 years, and for other funds - up to 5 years. 11. Provision of investment tax credit, namely reduction of income tax in the amount of 6-10% of the total cost of investment in equipment.

Sources: systematized by the authors on the basis of (Petrova et al., 2010)

The innovation strategy in the USA is focused on building competitive advantages through the creation of fundamentally new products and technologies that have no analogues in the market or the satisfaction of needs in a new way, which should provide increased profitability and the ability to take a dominant market share. To implement the innovation strategy, significant research and development costs are needed.

In the UK, stimulation of innovation is carried out through the introduction of innovation activity support programs (Mercia, Connect, Enterprise Fellowshipscheme, Medici), the provision of a range of benefits and the creation of venture companies (Table 3).

Table 3

Tools for stimulating innovation in the UK

Subjects of the innovation process	Types of stimulation
Research organization	1. Providing small enterprises with access to ministerial orders for R&D. Each participating ministry allocates 2.5% of its orders to small businesses.
Venture business and other sources of financing	1. Reducing to 25% of the income tax for venture companies (instead of 35% of the current rate). 2. System of insurance of funds provided to venture companies by the state (the return of 70% of long-term loans, granted for a period of 2-7 years).
Enterprises that initiate and innovate	1. Up to 50% of the cost of innovation under the state programs for subsidizing small innovative firms. 2. Write-off at any cost of R&D on the cost of production (services). 3. Provision of support from the state to small and medium-sized enterprises to demonstrate the results of R&D and technology and the development of innovation infrastructure.

Sources: systematised by the authors on the basis of (Petrova et al., 2010)

It is also worth considering measures to stimulate innovation in Germany, because it has significant success, for this it implements the following actions (Table 4).

The main feature of the innovation activity of German companies is their ability to cooperate, whose content manifests itself first, in close collaboration with suppliers, higher education institutions and research institutes, and secondly, in the widely developed practice of creating production clusters. In addition, one of the key features of Germany's innovation policy is to provide the government with financial support for the development of long-term and risk studies in key areas of scientific, technical, and industrial activities. A special role in the field of innovation support lies with the High-Tech Strategy, which was put into operation in 2006 and covers 17 "future areas" and aims to implement new technologies as soon as possible. In 2008, in addition to it, the Internationalization Strategy was adopted in order to attract researchers, students and foreign investments (with focus on R&D). Germany also funds research projects to support research at universities.

Table 4

Tools for stimulating innovation processes in Germany

Subjects of the innovation process	Types of stimulation
Research organization	1. Discount on private investment in R&D to 7.5% of taxes. 2. Payment of expenses for the technical examination of the projects, assessment of the possibilities of patenting the results of the R&D (up to 8% of the costs of engineering and other consultations). 3. Granting grants for up to three years for the qualification of research staff (no more than five employees from each firm), namely for internships in scientific institutes, other public and private research organizations. 4. Grants for small enterprises to invest in R&D and movable property, as well as investment in real estate used for research and development, in the amount of 20% of the value of acquired or created property within its value to 500000 euros.

Enterprises that initiate and innovate	1. Provision of targeted non-subsidized subsidies to enterprises that develop new technologies for no more than 54000 euros for the purchase and installation of new technological equipment and up to 900000 euros for the introduction of improvements for up to 3 years. 2. Granting preferential loans to firms (up to 50% of the funds
Enterprises that initiate and innovate	is owned by the owner), annual sales of no more than 300000 euros, investing in modernization of the enterprise, development of new products, measures for the rational use of energy. 3. Provision of up to 100000 euros of preferential loans to small and medium enterprises, entering into industrial cooperation with other firms. 4. Grant subsidies up to 7.5% of the value of the purchased property to small and medium-sized firms for the purchase of property for the purpose of energy conservation. 5. Subsidies to small and medium-sized firms for research or development of new technology for the production of products in the amount of 30% of the contract amount of the project in the amount of 120000 euros. 6. Grants to enterprises with the number of employed up to 1000 people for research work performed on their orders in educational and research institutions in the amount of up to 50% of the cost of works, but not more than 300000 euros. 7. Subsidies to science-intensive enterprises, which exist for no more than two years and have no more than 10 employees, in the amount of 75% of the costs associated with their creation and development, but not more than 750000 euros for one enterprise. 8. Grants to the municipal authorities, educational research institutions, chambers of commerce and industry for the creation of technological

	centers at a rate of 75% of costs incurred during the planning and preparation stage, but not more than 200000 euros, as well as at the stage of direct construction of the center , but not more than 1.5 million euros. 9. Acceleration of depreciation in the amount of 10% of the cost of production of new equipment.

Sources: systematised by the authors on the basis of (Petrova et al., 2010)

In the developed countries of the world, due to new knowledge and introduction of innovations in the development of the national economy, they receive a high level of added value in production.

This confirms the non-innovative nature of the national public policy, which is primarily reflected in the lack of funding for scientific and innovation spheres, while most enterprises are constantly in need of strict cost optimization and therefore "primarily save on development, delaying for an uncertain future the innovative projects, expenditures on R&D and technological modernization" (Fedulova, 2012).

Foreign experience and analysis of domestic opportunities in Ukraine suggests that only a permanent systemic state influence on the situation provides an opportunity to provide sustainable, balanced, socially oriented innovative development of the national economy.

For an objective assessment of the state of innovation development of Ukraine, it is important to determine its relative position among European countries. One of the tools developed could be the European Innovation Scoreboard (EIS) or the European Innovation Rating.

The EIS was created in the European Union by the decision of the Lisbon Summit to stimulate and control the development of the scientific and innovation process. The Lisbon Strategy, developed by leaders of the EU member states at the summit in May 2000, proposed eight indicators to determine the level of innovation, competitiveness and dynamism of knowledge-based regional economies. These indicators include:

1) the development of the general information society;

2) development of the European sphere of innovation and research activities of design workings;

3) liberalization: the completion of a single market; state aid programs and promotion of competition;

4) creation of a network industry in the field of telecommunications, municipal and transport sectors;

5) creation of efficient and integrated financial services;

6) improving the business environment for new business initiatives;

7) increasing of social inclusion: developing lifelong learning and modernizing of social protection;

8) acceleration of stable and sustainable development.

Based on these indicators, the European Innovation Scoreboard (Trend Charton Innovation) is the most complete, constantly updated database on trends in innovation policy in EU, US, Japan, developing countries and EU neighboring countries. With its help, interested persons receive analytical information, statistics related to the innovation process, information on the implementation of innovation policy and the main innovation trends. EIS also serves as a tool for presenting policy results, disseminating and exchanging experiences in stimulating innovation processes both within the EU and beyond. Before 2008, information for databases was provided by 39 countries: 27 EU Member States as well as Iceland, Norway, Switzerland, Croatia, Turkey, Israel, the USA, Canada, Japan, Brazil, China and India. In 2007, for the first time, the scoreboard was calculated for Russia and Ukraine (Zamkova and Bokovets, 2017).

Today, the indicators of the European innovation scoreboard are presented in five groups that reflect various aspects of innovation development:

1) "driving forces of innovation" - indicators that reflect the state and structure of innovation potential;

2) "creation of new knowledge" - indicators that reflect the level of funding for research and development activities;

3) "innovation and entrepreneurship" - indicators that reflect the levels of innovation activity in enterprises (firms);

4) "application" - indicators that reflect employment and commercial activity in innovative sectors;

5) "intellectual property" - indicators that reflect patent activity.

In terms of innovation for the EIS Ukraine is in the fourth (last) group - "moving countries" - with a value of 0.23. This group also includes: Hungary - 0.24, Russia - 0.23, Latvia - 0.22, Croatia, Bulgaria - 0.19, Romania - 0.16. Compared to other EU countries, Ukraine lags behind: from "leader countries" - about 3 times, for example Sweden - 0.68, from "followers" - 2 times (UK - 0.48), from countries "moderate innovators "- 1.6 times (Norway - 0.35) (Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine, 2010).

With regard to innovation development, Ukraine can be compared with Romania and Bulgaria at the time of their accession to the EU. At the same time, our country owns components of high-tech sectors that are not available in the above-mentioned countries. Ukraine manufactures heavy transport aircraft, rockets, equipment for nuclear power plants and other high-tech products. We have conditions for implementation of the "catch-up type" strategy.

For Ukraine, the main problem in computing the resulting index is that far not all indicators can be obtained using our statistics. In addition, the interpretation of individual indicators and the methodology for their calculations does not always coincide with international standards. Many indicators can be calculated only on the basis of expert assessments or additional calculations.

Today, the European innovation rating measures 26 key indicators of innovation activity (Zamkova and Bokovets, 2017):

1) innovative drivers measure the structural preconditions necessary for the development of innovation potential (5 indicators);

2) the creation of knowledge assesses the level of investment in research and development (R&D) (5 indicators);

3) innovations in entrepreneurship measure the level of innovation development at the firm level, that is, the tendency to innovate at the microeconomic level (6 indicators);

4) application evaluates the structure of employment and production from an innovative point of view and the role of innovation in creating value added (5 indicators);

5) intellectual property evaluates the achieved results in terms of accumulation of know-how, especially in high-tech industries (5 indicators).

Indicators of the European Innovation Scorecard allow comparisons between Ukraine and the European Union in terms of innovation. Compared to the European Union, Ukraine is showing high rates, especially in terms of expenditure on information and communication reforms and in the education system for youth, where Ukraine exceeds the average for the European Union. The share of graduates in science and technology and market innovations is closer to the European average.

The infrastructure of Ukraine's innovation development is in its original state. It presents only certain types of innovation structures, including innovation centers or incubators, science and technology parks and technopolises (Zamkova and Bokovets, 2017). Moreover, the activity of only a small part of these structures corresponds to the tasks to be solved by them, based on world experience of organizations of different types of innovation structures. That is, in Ukraine, not only the limited number of innovative structures, but also the structural incompleteness and functional uncertainty of their activities. The development of innovation infrastructure requires comprehensive state support.

The concept contains a description of several possible scenarios of the country's scientific, technological and innovation development for the years 2010-2020; The study was conducted by Ukrainian and foreign experts who used the indicators of the European Innovation Scoreboard.

According to a generalized assessment, in case of the implementation of the chosen strategy, it is possible to achieve rather high generalized indicators of innovation development.

Even if the circumstances are favorable, Ukraine will still not reach the level of the leading powers of the EU at once, but it will help it raise the overall level of innovation activity and achieve an average innovative level for the EU.

If the innovation policy is weak, one should not expect improvement of Ukraine's position in comparison with other EU states. In this case, Ukraine will even begin to lose the small benefits that it has now. As a result, Ukraine can be on the last positions in the list of countries according to the indicators of the European Innovation Scoreboard (EIS).

So, summing up, it can be concluded that the experience of leading countries in stimulating innovation usually involves quite similar activities, namely: providing subsidies and subsidies, reducing taxes or, in certain cases, providing tax holidays, paying for a portion of R&D expenditures. The following organizations are created: information, technical, financial support of business which is engaged in innovative activity. Stimulates the development of innovations at the level of universities and other scientific institutions. These measures can be implemented in Ukraine, the policy of which, to date, is far from innovative.

SECTION 10.
INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

10.1 Developing the international investment strategy of a company: a step by step model

Most companies while realizing their main activity make decisions about the way they will manage their assets. All the actions that company makes in relation to creation, accumulation and allocation of its assets and capital for effective servicing all the business operations are known as investments. Depending on the size, type of activity, number of markets company operates in, available financial resources and general strategy - each company develops its investment strategy as well. Developing and implementing their investment strategies, companies should create clear algorithm of its actions and make particular sequential steps to realize it.

The international investment strategy of a company is a way to achieve and finance the long-term goals of development of its activity in international markets with the purpose of effective allocation of assets. Moreover, under asset allocation, it is necessary to understand not only the company's operations in international financial markets, but also the global diversification of production and operating activity. Based on this thesis, and according to the purpose of the general strategy of a company, international investment strategies should be divided into two main groups: **international direct (real) investment strategies**, which include greenfield investments, brownfield investments, vertical and horizontal investments, mergers and acquisitions, joint ventures and reinvestments and **international portfolio (financial) investment** strategies that cover active, passive, conservative, aggressive and balanced investment strategies.

The main reason for making international portfolio investments is the desire of company to place their capital in those markets and in such securities that will provide maximum levels of return at projected levels of risk and/or allow to keep available financial resources under risk-free position. Unlike direct investments,

portfolios provide a higher degree of liquidity to the investor and are in most cases a hedge instruments against inflation, or a tool for generating speculative income.

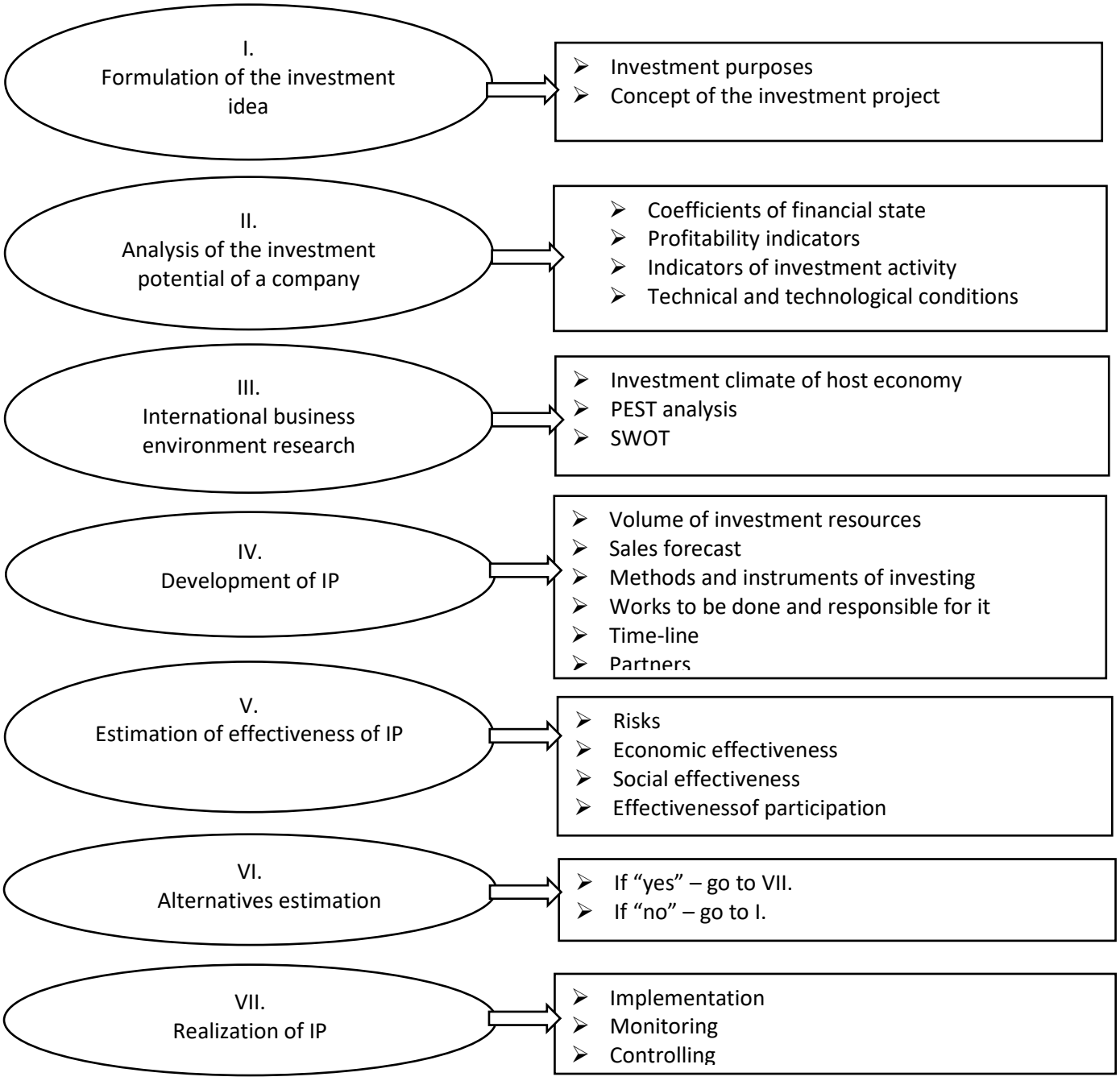
The classification of international portfolio investments by type of securities is based on the methodology of the balance of payments of the country: investments in equity securities, debt securities, money market instruments and financial derivatives.

As for the motives that define the implementation of the international direct investment strategies of a company we can define the following five [219, 220]: (1) Ability to access the resources needed for supporting the activities of a company; (2) Entry into new foreign markets; (3) Improving the efficiency of activities; (4) Access to a strategic assets; (5) Other reasons, for example: research of the legislative conditions and permitting systems regarding particular aspects of a company's activities and opportunities for their exit from the market ("outbound" investments), opportunities to support the activities of the parent company through the use of economic mechanism ("supporting" investments), etc.

A company’s international direct investment strategies are closely linked to the forms of their entry into the international markets, the way in which they operate there, and the motives and objectives pursuing company.

As we can see, there are a lot of approaches devoted to classification of the investment strategies as well as to the development of general strategies of the companies, but still we didn’t find particular, unique model of actually developing the international investment strategythat could be applied by any companyregardless of its field of activity, number of markets, financial results, size of the company, motives and types of investments etc. So, the aim of this article is to develop and describe step by step model of drawing up the international investment strategy of a company.

The model of development of international investment strategy of a company is shown at the picture 1. That is important, that proposed model could be effectively used both for real, as well as for financial investments that companies decide to make.



Picture 1. Model of development of international investment strategy

First of all, company should set the investment goals: it has to determine which kind of managerial problem led to the need of development of investment strategy. At this step company should answer the following questions: what? why? where? and what for it wants to invest. Also, company has to realize clearly what it expects to obtain as a result of investing. The next step to be done is to make a draft of

investment project (IP) where should be pointed investment aims and intentions as well as total understanding of what type of investment strategy will best meet these goals [221].

At the second step a company should estimate and define its own investment potential. To do this one should (a) estimate the overall financial health of a company – to assess financial ratios that demonstrate the liquidity, profitability, solvency, possible bankruptcy of a company; (b) to calculate indicators that represent company's rates on return (ROA, ROE, ROCE, ROMIC etc.) and (c) cost of capital [222]. After, it is necessary to estimate quantitative indexes and qualitative measures of investment activity (using financial statements and actual investment plans), as well as to define technical and technological abilities of a company for possible changes within implementation of a newly developed investment strategy. After all calculations to be done, a company should compare obtained indicators with similar average for industry, for main competitors and that is extremally important – with those for other, alternative industries to make the best decision about future investing. The main question to be answered is "Does our size mean some strategies might not be possible?" [221].

The next step is devoted to the international marketing research and the first important thinghere is to investigate the investment environment of the host economy. A company should estimate macro indicators and their dynamics, main interest rates, positions of the country in global ratings (including sovereign country ratings), policy of managing the sovereign debt (especially external), monetary policy, the insurance markets and,of course, the attitude of the host economy to the foreign investments (regimes are to be applied to foreign companies). In the case one obtainsacceptable indicators, the common practice to be put in is making classical PEST and SWOT analyses [223]. But if the result of research of investment environment is negative, we don't recommend to do any further undertakings because of high risks connected with possible nationalization/expropriation of the foreign ownership or just impossibility of any effective business activity in this economy. If

the situation is a like, a company should think about other market or other investment strategy.

The fourth step is actual development of investment plan of a company's strategy. And the first thing company should do is to assess the type of investment resources to be needed and their volume. Basing on investment potential analysis, company have to decide if its own resources enough for financing investments or it needs to attract them from outside.The next very important undertaken to be done at this step is sales forecast. This document should clearly reflect all company's perspectives for supporting and developing its activity. Exactly this forecast will show all the risks and opportunities of a company while implementing its investment strategy (as usually, sales forecast is drowning up for five-years period with annual correction).After this, a company has to form income and expenses plan (as a common practice shows, for the first year of IP mentioned plan should be detailed monthly, for the next two years quarterly and if IP is timing more than for 3 years, than – on semiannual basis) [224]. Putting together above-mentioned actions, company has to desire the methods and instruments of its investments and to answer what kind of strategies they cannot use because of a lack of resources [221]. After that one should determine the volume of necessary works and people responsible for their execution (the right self-motivated manager with high level of responsibility and strong knowledge about how to act correct in non-standard conditions will led to higher success of your IP). The next stage is to develop correct timeline – it is extremally important to define the right, appropriate time for the beginning of implementation of the investment strategy. Here worth to get the answer how much time is available to implement investment strategy and if there needed strategy that will provide quick returns [221]. And the last decision to be made at this step is connected with choice to do your business independently, with partner or to take advantage ofintermediary. This issue will directly influence the type of investment strategy a company will apply.

The next step to be done – is estimation of effectiveness and efficiency of company's investment strategy. First of all, the main risks that affect investment

strategy are to be defined and analyzed. As the result of PEST and SWOT one can define a range of countries, business, cultural, economic, legislative, investment, intrafirm and other risks. But company has to define only those 3-5 risks that will affect its particular investment project directly. We mean those risks whose influence can change the overall result of realization of company's investment strategy and even change the decision about its implementation. Company should develop the way of managing those risks,clearly understand the effects on main outcomes and give the answer if there are strategies less risky that the chosen one [221].After that, standard estimations of effectiveness of investment strategy should be done: calculation of NPV, IRR, ARR, PI, PP, as well calculation of the new cost of capital (WACC, CAPM etc.). In the case a company's investment strategy related with governmental involvements it should also estimate the governmental budget effectiveness. The other important thing is estimation of social effects of company's investment strategy on society especially if company implements the direct (productive) one. And of course, the main stakeholders have to understand which benefits they will obtain in the case of implementation of each type of investment strategy.

At the sixth step company need to estimate alternative variants respectively strategy it has developed. The range of alternatives could be very wide: choice between portfolio and direct investment, between countries and industries, products and services, concentration or differentiation, development of something principal new or improvement of existing product etc. All these alternatives are tightly connected with the general, global company's strategy, its motives, resource possibilities and expected financial outcomes.

And the last step is actual realization of the investment strategy where company has to implement it, to provide ubiquitous monitoring and total control. While doing all mentioned, company should always answer how much control it needs over all activities, what level of flexibility should be and how quickly company can exit market/curtail activities if there appear such a need [221].

It should be mentioned that proposed model of development of international investment strategy is applicable for both financial and non-financial companies belonging to different industries and with different types of business activities.

For example, company Tesla uses an aggressive portfolio investment strategy, as well as a greenfield investment strategy, which means investing "from scratch" and involves control not only over management but also over all activities of the company [225].Toyota as well uses both portfolio and direct international investment strategies: an active portfolio management involves constant monitoring and timely rapid change in the composition of financial instruments in the portfolio in case of non-compliance with investment objectives; direct strategies connected mostly with implementing brownfield investments, moreover in their own enterprises in different markets [226, 227].

Talking about financial companies, we want to admit investment strategy of BerkshireHathaway – they also use portfolio and direct investment strategies. Regarding international foreign direct investment strategies, Berkshire Hathaway currently owns 76 different companies with different geographical locations and in different areas of activity from which the company receives a significant part of its income and they prefer brownfield investments, mergers and acquisitions and reinvestments. As for the international portfolio strategy - the company applies a balanced investment strategy, which provides the diversification of the investment portfolio through geographical allocation of assets and the inclusion of various types of financial instruments. The main types used are: conservative investment strategy (dominant),index investments and concentrated investments [228]. The other interesting financial company is Agricultural Bank of China – it carries out both portfolio and direct foreign investment: the company's portfolio investment strategy can be described as conservative investment strategy, and direct investment strategy - as one that combines a strategy of green investments and horizontal foreign investments. What we want to admit is a range of real investments areas of Bank: industry (17%), power supply (12%), real estate (10%), transport services (23%),

leasing and commercial services (15%), wholesale and retail trade, utilities, designing, mining industry, financial services, information services [229, 230].

To sum up wecan convincingly say that companies regardless of their field of activity prefer both – portfolio and direct international investment strategies, motives of which are different and depend on market conditions, overall state and global strategy of a company. But while developing investment strategy companies should use similar tools and the same above described model.

SECTION 11.
QUANTITATIVE METHODS IN ECONOMICS

11.1 The study of indicators of the country's foreign economic activity and their impact on decision-making in the conditions of the pre-crisis state of the economy

На сьогодні постає необхідність у нових науково-методичних підходах визначення ефективності зовнішньоторговельної активності держави, що дасть можливість не тільки ретельного аналізу і прогнозування експортно-імпортних операцій країни, а і в той же час приймати зважені, обґрунтовані управлінські рішення. У складних економічних умовах, які склалися сьогодні в Україні, багато підприємств опинилися в кризовому стані, тому пошук нових інструментів антикризового управління, які враховують специфіку українських реалій, необхідний задля недопущення банкрутства вітчизняних підприємств. У діяльності кожного підприємства періодично виникають ситуації, коли необхідно вживати заходи, спрямовані на запобігання виникненню кризових явищ чи ліквідацію наявних ознак кризи [231].

Економічна та фінансова статистика свідчать, що упродовж останніх 30 років економіка 17 провідних держав світу зазнавала негативного впливу 113 фінансових криз (37 – у 1980-х рр.; 42 – у 1990-х рр., а також 34 фінансові кризи). Значного масштабу набула світова криза 2008 року, що охопила фінансовий і реальний сектори економіки. Кожна країна має свої пріоритети в антикризовій політиці. Наприклад, в Австрії – це державне кредитування, прямі фінансові “вливання” в реальний сектор економіки; у Чехії – підтримка пріоритетних галузей: сільського та лісового господарства; у Німеччині – політика стимулювання попиту та збільшення інвестицій (передусім в освіту та інфраструктуру); в Іспанії – залучення інвестицій та підтримка будівельної галузі. Головними особливостями антикризових заходів Європейського Союзу, є програми з посилення бюджетної дисципліни та програми підтримки та

розвитку конкурентоспроможності підприємців. Програми з посилення бюджетної дисципліни слід віднести до превентивних заходів, покликаних попередити можливі негативні прояви в цій сфері. Сновні напрями розвитку конкурентоспроможності підприємців спрямовані на формування додаткового "буферного простору" для реального сектору економіки та підвищення диверсифікації ризиків, пов'язаних з можливими банкрутствами підприємств [232].

Тому, саме в умовах пандемії та невизначеності подальшого економічного стану країн, значимість показників, що характеризують розвиток зовнішньої торгівлі країн, є вагомими для подальших досліджень.

На сьогодні продовжується формування процесу інтеграції національних економік у глобальну економічну систему, що обумовлюється зростанням торгівлі між країнами [233]. У сучасній глобальній економічній системі країни обмінюються не лише кінцевою продукцією, а й проміжними ресурсами. Це створює складну мережу економічних взаємодій, яка охоплює весь світ [233]. Підкреслимо, що світовій економіці притаманне стабільне економічне зростання, що супроводжується зростанням світової торгівлі.

Коефіцієнт покриття імпорту експортом оцінює ступінь збалансованості зовнішньої торгівлі. На основі вартісних обсягів експорту та імпорту товарів і послуг розраховується коефіцієнт покриття експортом імпорту, за яким можна робити висновок про те, яким є сальдо зовнішньоторговельного обігу України (від'ємне чи позитивне). Якщо коефіцієнт покриття експортом імпорту більше за 1, то зовнішньоторговельне сальдо позитивне, якщо менше за 1, то воно від'ємне. Наприклад, у 2017 р. коефіцієнт покриття експортом імпорту послуг становив 1,96, отже, відповідне сальдо є позитивним. Або у 2017 році означений коефіцієнт по групі «Товари та послуги» дорівнював 0,95, що означає перевищення вартісних обсягів імпорту над експортом, тобто від'ємне зовнішньоторговельне сальдо. Можна зазначити, що тенденції світового розвитку та динаміка інтеграційних процесів ставлять перед Україною нові проблеми, що вимагають детального вивчення підходів до їх вирішення.

Актуальним завданням є статистичне дослідження показника покриття імпорту експортом в Україні, як основного показника зовнішньоторговельної діяльності.

Науковці доводять, що є кореляційний зв'язок між економічним зростанням і торгівлею, причому більш високі темпи зростання торгівлі спостерігаються у країнах з відповідними темпами зростання ВВП [234, 235] . Отже, торгівля не опосередковано впливає на ВВП на душу населення та макроекономічну продуктивність (ВВП на одного працівника) у довгостроковій перспективі.

Проблемам лібералізації торгівлі, яка покращує економічну ефективність присвячено праці [236], у яких представлено дані, які випливають з різних політичних та економічних контекстів і включають як мікро-, так і макрозаходи ефективності. У статті [237] автори доводять, що для деяких регіонів України можна побудувати двовимірні нормальні закони розподілу і визначити області порогових значень. Зауважимо, що перелік країн, що співпрацюють з Україною в контексті експортно-імпортних відносин, досить великий. Але можна виділити низку країн, що протягом останнього періоду більш яскраво виділяються на фоні інших, і навпаки. Таке положення впевнено можна віднести до зовнішньої торгівлі як товарами, так і послугами [238]. У накових працях [239, 240, 241] показано, що Україна має як експортний потенціал, так і імпортозалежність в певних категоріях товарів та послуг.

Щодо експортно-імпортних операцій по товарах ситуація є такий, що показники вартісного обсягу імпорту перевищили обсяги експорту. Стосовно послуг – ситуація зворотна. Тому при розрахунку коефіцієнтів покриття експортом імпорту та зовнішньоторговельного сальдо можемо бачити розбіжність та відмінності між вартісними обсягами імпорту та експорту товарів і послуг.

Окремі регіони чинять значний вплив на формування показників зовнішньої торгівлі України, інші – навпаки. Разом з тим на сьогодні постає необхідність у нових науково-методичних підходах визначення ефективності

зовнішньоторговельної активності держави, що дасть можливість не тільки ретельного аналізу і прогнозування експортно-імпортних операцій країни, а і в той же час приймати зважені, обґрунтовані управлінські рішення.

Зовнішньоторговельна діяльність України характеризується проведенням операцій з торгівлі товарами та послугами. Ця діяльність обумовлюється партнерством учасників торговельного обміну. Зовнішньоторговельний баланс України містить інформацію щодо експорту та імпорту, географічної представленості товарів та послуг українського виробництва на зовнішніх ринках, географічної та товарної структури імпорту до України і розраховується за результатами звітного періоду.

Зауважимо, що зовнішньоторговельна діяльність є важливою складовою товарного обігу, зовнішньоекономічної діяльності, економічної та зовнішньої безпеки держави. Із усіх відомих показників експортно-імпортних операцій держави виокремимо показник покриття імпорту експортом, динаміку якого проаналізуємо у сенсі експорту та імпорту товарів та послуг, що Україна проводить у зовнішньоторговельних відносинах з країнами усього світу.

На Рис.1. представлена динаміка показника покриття імпорту експортом зовнішньоторгівельних відносин України з усіма країнами світу за 1996-2017.

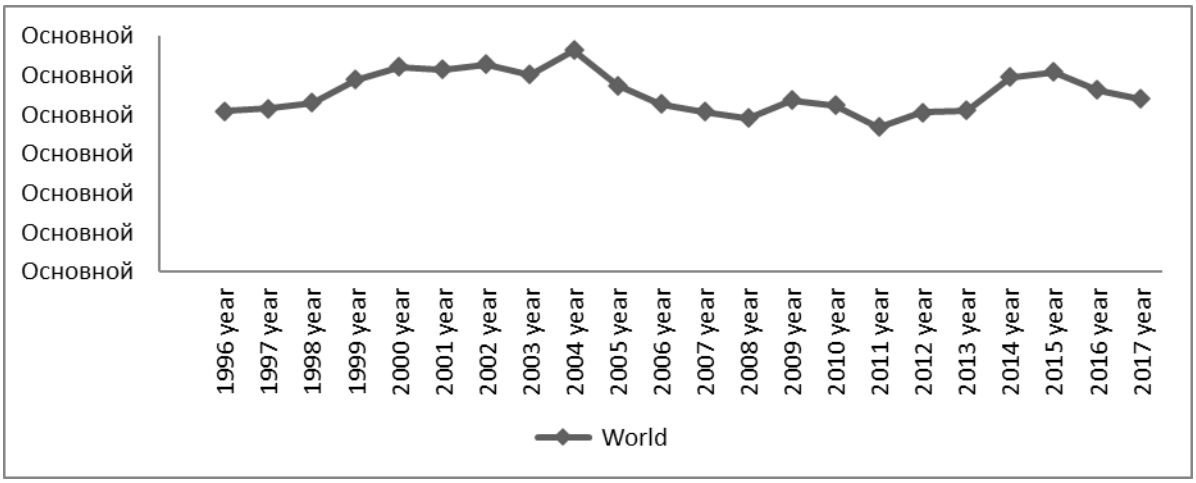


Рисунок 1. Динаміка показника покриття імпорту експортом зовнішньоторгівельних відносин України з усіма країнами світу за 1996-2017

Як видно з Рис.1 спостерігається демпфування цього показника біля значення 1, яке є пороговим значенням зовнішньоторговельної безпеки країни. розподілений за нормальним законом розподілу.

На Рис.2 представлено області допустимого, критичного і катастрофічного ризику за правилом трьох сигм, що дає можливість проаналізувати належність до цих областей світового показника покриття імпорту експортом для України, що

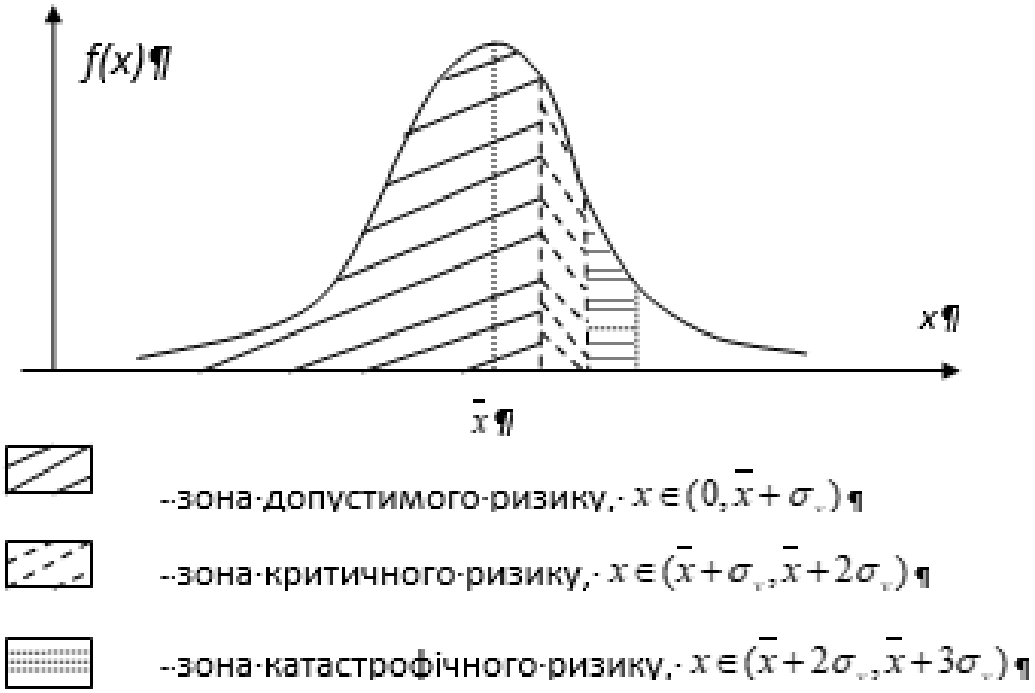


Рисунок 2. Області допустимого, критичного і катастрофічного ризику за правилом трьох сигм для нормального закону розподілу ймовірностей.

На Рис.3 представлено нормальний закон розподілу та полігон емпіричних частот для світового показника покриття імпорту експортом для України за період 1996-2017 роки. Отже,

маємо $x \in (0, \bar{x} + \sigma_x) = (0; 17,695) = x \in (\bar{x} + \sigma_x, \bar{x} + 2\sigma_x) = (17,695; 24,02)$

$x \in (24,02; 30,345)$.

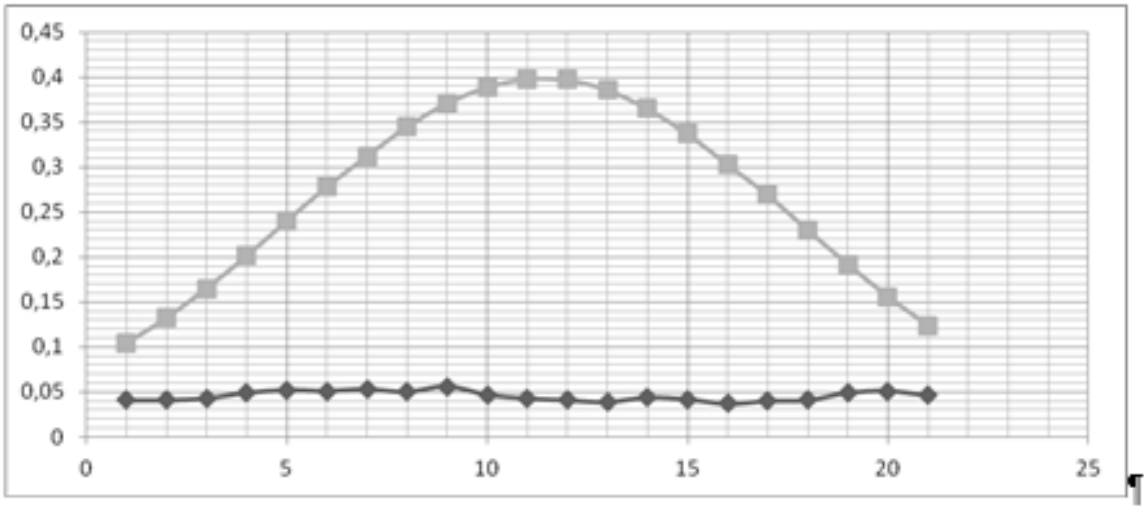


Рисунок 2 . Нормальний закон розподілу та полігону емпіричних частот для світового показника покриття імпорту експортом для України за період 1996-2017 роки.

Це говорить про те, що після 2013 року світовий показник для України покриття імпорту експортом увійшов у область критичного ризику і буде в ній перебувати з прогнозом до 2019 року, а потім може вступити в зону катастрофічного ризику, то що в умовах сьогодення ще раз має своє підтвердження.

Прогнозний результат аналізу того, що світовий показник для України покриття імпорту експортом увійшов в область критичного ризику пов'язано з напруженою політичною ситуацією в країні, яка почалася у 2013 році. Починаючи з 2014 року і по теперішній час Україна знаходиться у стані військового конфлікту з Росією (вторгнення на територію Донбасу після захоплення Криму), який має міжнародний характер та падіння ВВП.

У контексті загальної неоімперської агресивної політики РФ на світовій арені, конфлікт на Сході України, за оцінками ООН, "є одним з самих смертоносних в Європі з часів Другої світової війни". За п'ять років війни на Донбасі загинуло 13 тис. людей, 28 тис. поранені, близько 1,8 млн. жителів Донбасу і Криму стали внутрішніми переселенцями. Окуповано 17 тис. км2 Донецької і Луганської областей, разом з Кримом це складає 43,7 тис. км2 –

тобто 7,2% території України. Залишається неконтрольованими 409,7 км українсько-російського кордону. Україна зазнала величезних фінансово-економічних втрат. 27% промислового потенціалу Донбасу незаконно переміщено до Росії, включно з обладнанням 33 місцевих промислових гігантів.

Таким чином Російська окупація Донбасу, яка є складовою “гібридної” війни проти України, що розпочалася у лютому 2014 р. з незаконної анексії Криму – є головним чинником впливу на зовнішньоторговельну безпеку України. На нашу думку, і думку всієї міжнародної спільноти, припинення цього конфлікту сприятиме новому розвитку зовнішньоторговельних відносин України з країнами світу. Україна в контексті зовнішньої торгівлі має зовнішньоторговельні взаємовідносини та прагнення до співпраці як з більш розвинутими країнами світу, так і з країнами з невисоким сьогодні економічним потенціалом.

Також сьогодні існує низка перепон та бар’єрів виходу з кризової ситуації, що охопила зовнішню торгівлю України, від відсутності достатньої кількості капіталовкладень для виробництва експортно орієнтованих обсягів товарів та послуг до неприйняття української продукції на світовому ринку. Для перспективного розвитку зовнішньої торгівлі Україні потрібні стратегічні перетворення в національній зовнішньоторговельній політиці. Головним напрямом її розвитку є застосування інструментів нарощування експортних обсягів товарів і послуг та зменшення імпортозалежності країни, зокрема по товарах. При цьому повинна відбуватись оптимізація структури експорту та імпорту з акцентом на зменшення обсягів останнього.

Таким чином, представлено області допустимого, критичного і катастрофічного ризику за правилом трьох сигм, що дає можливість проаналізувати належність до цих областей світового показника покриття імпорту експортом для України, що розподілений за нормальним законом розподілу.

SECTION 12.
LOCATION OF PRODUCTION FORCES, REGIONAL ECONOMY

12.1 Optimal allocation of resources between production capacities based on graph theory

В умовах інтенсивної глобалізації і обмеженості ресурсів, зокрема часу, одним із найефективніших інструментів досягнення першості на конкурентному ринку є оптимізація виробничих процесів на підприємстві. У даній роботі розглядається проблема оптимізації розміщення складів між фабриками таким чином, аби зробити процес доставки ресурсів до них якомога менш затратним.

Розглянемо задачу: для N фабрик потужностей P_Nзнайти оптимальне розміщення складу, з якого робилися б поставки матеріалів на ці фабрики.

Знаходження геометричного центру мас – це спосіб вирішення проблеми для двох фабрик, поєднаних дорогою. Таким чином поставки зі складу є збалансованими відносно потужностей фабрик.

Така ж методика застосовна до випадку з кількістю складів N>2. Але в цьому випадку виникає проблема, що може бути розглянута з двох точок зору. З першої точки зору, найчастіше маємо справу із фабриками, що вже поєднані дорогами, тобто із графом. Тоді із імовірністю, близькою до 1, геометричний центр мас просто не попадатиме на жодну з доріг. З другої точки зору,маючи справу з графом, не варто забувати, що вже не можна знаходити геометричний центр мас, бо масштаби в графі не співпадатимуть із масштабами карти.Для правильного вирішення цієї проблеми важливо розуміти правильну концепцію, чому саме центр мас є оптимальним рішенням проблеми і, керуючись цим, знайти таку точку на ребрах графа, яка найбільше задовольнила б умови балансу поставок.

Обґрунтування використання методу центру полягає в наступному.

Припустимо, що ми маємо склад, матеріали з якого доставляється на три фабрики трьома машинами, причому кожна машина прив'язана до свого складу. Склад знаходиться в геометричному центрі мас цих трьох фабрик і доставляє туди продукцію по прямих дорогах. Потужності фабрик дорівнюють m, n і k. Відстані до них від складу дорівнюють, відповідно, x, y і z.

Розглянемо роботу системи на проміжку часу t. За умовою центру мас:$mx = ny = kz$.

Потужність поставок до будь-якої фабрики буде обернено пропорційною до відстані від неї до складу. Таким чином зберігається стале відношення потужностей фабрик між собою і відповідних відстаней до цих фабрик. При розробленні алгоритму за основу візьмемо рівності добутків відстаней і потужностей. Проблему масштабування вирішено.

Розглянемо випадок попадання центру мас на ребро графа. В початковій умові не допускається побудова нових доріг, тому найкращий варіант будемо шукати на самому графі.

Граф подамо у вигляді симетричної матриці, по головній діагоналі якої нулі, а якщо дві вершини не сполучені між собою безпосередньо, тоу відповідній позиції матриці буде виставлено «∞».Цільову функцію від точки на ребрі та визначення найкоротшого шляху авторами запропоновано здійснити на основі алгоритму Флойда-Уоршелла. Згідно цього алгоритму найкоротші знаходяться шляхи між вершинами за умови, що розглядуване ребро виключене з графу. Саме тому зручно одразу подати дві вершини, не сполучені між собою безпосередньо, як «∞».Алгоритм Флойда-Уоршелла працює за принципом поступового включення вершини в шлях, якщо таким чином можливо буде його скоротити.

Даліобираються шляхи, що сполучають вершини розглядуваного ребра з усіма іншими. В якості шляху від точки на ребрі до певної вершини обирається мінімум із двох величин, кожна з яких являє собою суму відстані від точки до вершини ребра і найкоротшої відстані від цієї вершини до шуканої. Для кожної з отриманих величин визначається добуток із потужністю відповідної фабрики.

Значенням цільової функції виступає стандартне відхилення множини отриманих величин.

Цільова функція може бути зведена до мінімуму одним зі стандартних способів мінімізації. В даному дослідженнізапропоновано використати метод золотого перетину, оскільки він є простий в реалізації та надає результати з високою точністю. Проте для отримання результату мінімізації з точністю до десятитисячних значень рекомендовано використовувати методи, що дозволяють розглядати не опуклі функції.

Програмна реалізація зазначеної проблематики реалізована високорівневоюмовоюпрограмуванняOctave. Можливості цієї мови включають у себе всі основні математичні дії, багато стандартних алгоритмів, роботу з матрицями і різні інші інструменти інженерно-математичного спрямування. До того ж, синтаксис Octave є майже ідентичним із синтаксисом MatLab. Сервіс є безкоштовним і легко засвоюється.

Першим етапом реалізації є завдання матриці графа і вектора потужностей фабрик (рис. 1):

```
graph = [0 8 6 5;8 0 inf 5;6 inf 0 5;5 5 5 0];
weights = [3;5;4;0];
```

Рисунок1. Граф та вектор потужностей

Математичний запис вхідних даних:

$$G = \begin{pmatrix} 0 & 8 & 6 & 5 \\ 8 & 0 & \infty & 5 \\ 6 & \infty & 0 & 5 \\ 5 & 5 & 5 & 0 \end{pmatrix}, W = \begin{pmatrix} 3 \\ 5 \\ 4 \\ 0 \end{pmatrix}$$

Вага «0» для четвертої вершини означатиме перехрестя доріг, де немає фабрики і яке не впливає на положення центру мас, але яке має бути позначене на графі. В реальній ситуації цей граф може бути зображений у вигляді рис. 2.

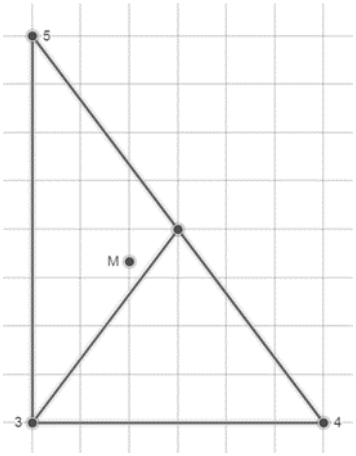


Рисунок 2 – Геометричне зображення прикладу

Тут точка M є геометричним центром мас за умови, що потужності фабрик кратні 3, 5 і 4 як показано на рисунку. Точка без помітки – це перехрестя доріг.

Базова частина програми має наступний вигляд (рис. 3):

```
result = [0,0,inf,0];
counter = 1;
for m = 1:size(graph,1)
  for n = m:size(graph,2)
    if ((graph(m,n) ~= inf) & (graph(m,n) ~= 0))
      minimalDistances = shortestWays(graph,m,n);
      dist = graph(m,n);
      counter = counter + 1;
      res = goldenSectionSearch(minimalDistances,dist,weights,m,n);
      if result(counter - 1,3) > res(1)
        result(counter,:) = [m,n,res(1),res(2)]
      else
        counter = counter - 1;
      endif
    endif
  endfor
endfor
```

Рисунок 3. Основна частина програми

Масив result отримує ті розв’язки для ребер, що є більш оптимальними, ніж отримані на попередньому кроці.

Реалізаціюкоду наведено на рис. 4.

```
>> code

result =

    0.00000    0.00000        Inf    0.00000
    1.00000    2.00000   16.06788    2.77545

result =

    0.00000    0.00000        Inf    0.00000
    1.00000    2.00000   16.06788    2.77545
    1.00000    4.00000   10.81406    4.99520

warning: Matlab-style short-circuit operation performed for operator &
warning: called from
    code at line 55 column 5
result =

    0.00000    0.00000        Inf    0.00000
    1.00000    2.00000   16.06788    2.77545
    1.00000    4.00000   10.81406    4.99520
    2.00000    4.00000   10.51400    4.38767

>> |
```

Рисунок 4. Результат роботи програми

Як бачимо, алгоритм знайшов точку поблизу перехрестя на ребрі 2 – 4, цільова функція в якій найменша з усіх. Крім того, була знайдена ще одна точка на ребрі 1 – 4 (вершина 4, метод золотого перетину дає приблизний результат), значення цільової функції в якій є не набагато вищим. ВИСНОВОК

Отже, в роботі розроблено алгоритм, який дозволяє настільки оптимально, наскільки це можливо, розмістити на графі джерела ресурсів відносно їх споживача. Створений алгоритм може бути використаний як для вирішення задачі про склади і фабрики, так і для вирішення ряду подібних задач, що виникають у керівної ланки при проектуванні розміщення виробничих потужностей.

Модифікації алгоритму створюють широкі можливості для планування і моделювання мереж і систем різноманітних типів, від транспортних і енергетичних до інформаційних і соціальних.

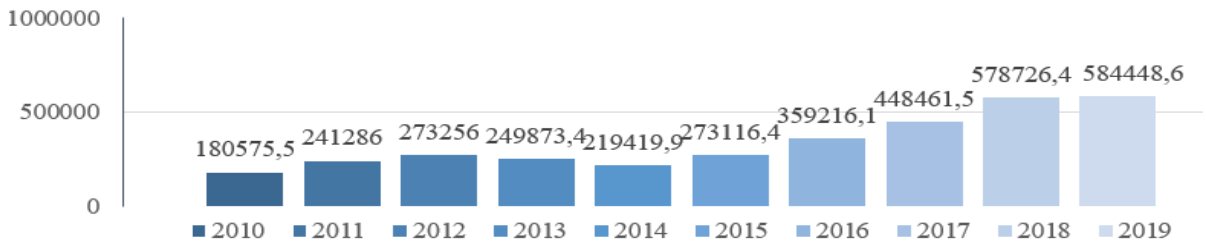
SECTION 13.
ACCOUNTING REGION I AUDIT

13.1 The role of foreign investment in the transformation of the national economy of ukraine

За останнє десятиріччя в Україні відбуваються глибокі структурні деформації і значне відставання від європейських країн за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва, а значить і рівнем добробуту населення. У більшості українських підприємств залишається проблема застарілої матеріально-технічної бази, високої енергоємності і слабкої диверсифікації продукції та ринків.

Підвищення ефективності суспільного відтворення шляхом зміцнення виробничої діяльності усіх підприємств реального сектора економіки можливе лише за умови інтенсифікації відтворення та поліпшення використання існуючих основних засобів за рахунок зростання капітальних інвестицій, тобто тих «господарських операцій, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації»[243].

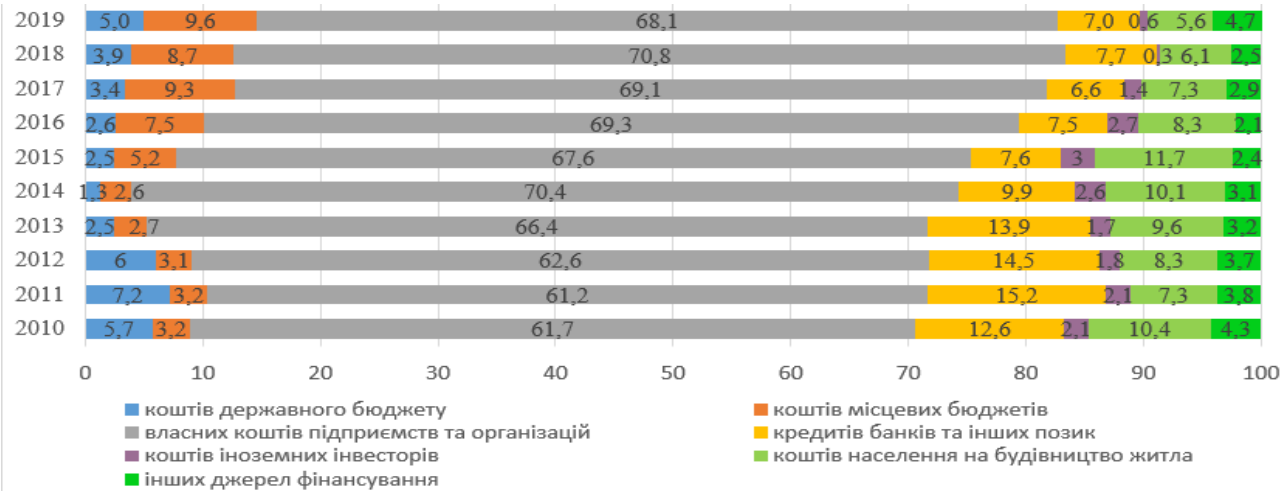
В Україні простежується збільшення обсягів капітальних інвестицій починаючи із 2014 року у 2,6 рази (рис.1)



Малюнок 1. Динаміка капітальних інвестицій за 2010-2019 рр., млн. грн.[244]

У 2019 році в Україні освоєно 584,4 млрд. грн. капітальних інвестицій, що на 0,99% більше, ніж у 2018 році. Найбільшу частку інвестицій вкладено в матеріальні активи – 93,3%, з яких у будівлі та споруди вкладено 44,2 % усіх інвестицій, у машини, обладнання та транспортні засоби – 45,2 %. У нематеріальні активи в 2018 році вкладено 6,7 % загального обсягу капітальних інвестицій, з них 2,0 % вкладено в програмне забезпеченні та бази даних [245]. Збільшення абсолютних величин є, але необхідно враховувати фактори такого зростання, наприклад, різку зміну курсу валют, корупційну складову, тощо.

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2019 році освоєно 68,1 відсотка капіталовкладень (рис.2)



Малюнок 2. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування, за 2010-2019 рр., %.

В умовах світової економічної глобалізації, становлення та розвитку інноваційного типу економічних відносин в Україні фінансове забезпечення залежить не тільки від власних фінансових ресурсів, а й від фінансових потоків, що залучатимуться ззовні, в тому числі – вкладеними іноземними інвесторами.

Частка іноземних інвестицій за 2010-2019 рр незначна, і коливається в межах 3%. Використання іноземних інвестицій, як зовнішнього джерела

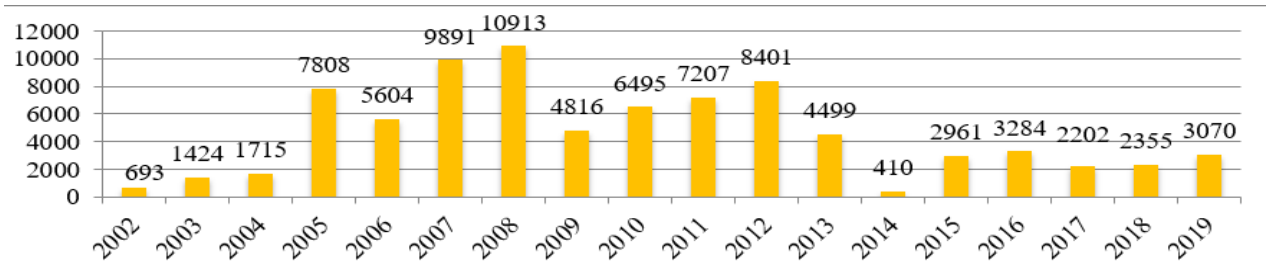
формування фінансових ресурсів є цілком виправданим, оскільки в переважній більшості іноземні інвестиції розраховані на довгостроковий період і мають стратегічне значення.

Обсяги вкладених в економіку країни прямих інвестицій мають забезпечувати фінансування обігових коштів підприємств в необхідних для їх нормального функціонування розмірах, а також довгострокове інвестування в національну економіку, яке забезпечує структурні перетворення промисловості і, на їх основі, економічне зростання.

Прямі іноземні інвестиції – найбільш затребувана форма капіталовкладень для економік, що розвиваються, так як вона дозволяє реалізовувати великі проекти; крім того в країну надходять нові технології, нові практики корпоративного управління тощо.

ПІІ в цілому повинні бути досить великими і довгостроковими для того, щоб дозволити іноземному інвестору встановити ефективний контроль над управлінням інвестованим підприємством та забезпечити його довготривалу зацікавленість в успішному функціонуванні і розвитку цього підприємства. При цьому тривалий термін капіталовкладень у рамках ПІІ обмежує для інвесторів можливості швидкого відходу з ринку і тим самим посилює до них інтерес країн-імпортерів ПІІ. Отже, динаміка прямих іноземних інвестицій - індикатор зміни рівня довіри іноземних інвесторів.

Україна на сьогодні у 5-6 разів відстає від Польщі за обсягом прямих іноземних інвестицій. Вихід на рівень Польщі означав би залучення 200 млрд. дол. США. Починаючи з 2002 року, максимальний обсяг ПІІ Україна отримала у 2008 році (мал. 3).



Малюнок 3. Динаміка прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США

У 2009 році спостерігається значне скорочення обсягу залучень на 6097 млн. дол. США Незважаючи на стрімкі коливання обсягу залучень, у 2012 році розмір інвестицій найбільш наблизився до останнього максимального значення.

До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 29,4%, Нідерланди – 22,0%, Велика Британія – 6,1%, Німеччина – 5,2%, Швейцарія – 4,9%, Австрія – 3,4% і Віргінські Острови (Брит.) - 3,1%. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій з США лише 537 млн дол.

На інвестиції був увесь розрахунок. Не було тільки іноземних грошей, а все інше було – заводи, устаткування, технології, кваліфіковані робітники та інженери, багаті природні ресурси.

Стратегічною метою державної структурно-інноваційної політики є створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво і здатного до саморозвитку промислового комплексу України. Галузева структура промислового виробництва повинна наблизитися до пропорцій, які мають економічно розвинені країни та країни з перехідною економікою, що досягли економічного зростання в результаті реалізації активної промислово-інвестиційної політики [247].

Найбільш привабливими видами економічної діяльності за останні три роки стали фінанси і страхування – більше 30% усіх ПІІ (у 2018 р. – 42,3%). Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами освоєння прямих інвестицій, у 2018 році залишаються: торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 20,9%; операції з нерухомим майном – 14,1%; промисловість – 10,5%; інформація та телекомунікації – 4,2%; професійна, наукова та технічна діяльність – 93,2 мільйонів доларів, що у відсотковому вираженні 3,2% [244].

Впродовж 2010 – 2018 років обсяги ПІІ, в яких кінцевим контролюючим інвестором є резидент (це кошти, направлені резидентами за кордон, які потім вертаються в країну у вигляді прямих інвестицій) оцінено у 8.4 млрд дол. США,

що становить 22% від притоку ПІІ в Україну (38,2 млрд. дол. США).

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) - це професійно керовані інвестиційні фонди. Інвестор отримує свій дохід лише тоді, коли компанія вирішує розподілити доходи після ліквідації активів або коли вони продають свої акції іншим інвесторам. В останньому випадку фірма повинна виконувати свої зобов'язання як пріоритет.

Динаміку структури прямих інвестицій в галузі економіки надано в табл. 1.

Таблиця 1

Структура прямих інвестицій (акціонерний капітал) в галузі економіки, млн. дол. США [244]

Галузь	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
Сільське, лісове та рибне господарство	86,8	206,0	309,6	557,3	669,2	725,3	776,9	586,2	560,9
Промисловість	2443,6	3394,1	5169,2	8004,1	13022,9	14497,7	18067,5	9667,5	10655.1
Будівництво	116,7	197,0	512,8	1631,8	1082,2	1176,8	1580,0	1043,2	925,4
Оптова та роздрібна торгівля	769,2	1134,2	1956,1	3072,1	4362,6	5367,6	6829,3	5106,4	5383
Фінансова. та страхова діяльність	355,2	504,3	1146,2	4869,1	12428,8	16329,2	15048,9	3627,3	3512,5
Операції з нерухомим майном	177,5	392,4	1056,1	2669,3	2371,3	3508,9	4768,3	3764,3	4009,6
Освіта	3,4	3,4	34,1	18,1	25,9	6,7	12,0	21,7	21,2
Охорона здоров'я та соціальна допомога	117,1	137,0	170,2	190,4	49,8	51,2	60,7	44,5	35,6
Інші	485,8	826,0	6535,7	8530,5	5163,0	7328,0	9912,8	7369,1	7188,6
Усього	4555,3	6794,4	16890	29542,7	39175,7	48991,4	57056,4	31230,2	32291,9
ВВП	42393	64883	107753	179992	136419	175781	131805	93270	133549

Аналізуючи наведені дані, можна стверджувати, що найбільше збільшення прямих інвестицій за період дослідження було в фінансову та страхова діяльність, операції з нерухомим майном. За період 2002-2018 рр. індекс зміни ПІІ по галузям наведено у таблиці 2 (розрахунки проведено авторами на основі інформації наведеної в табл. 1.)

Таблиця 2

Індекс зміни прямих інвестицій по галузям

Галузь	Індекс	Стандартне відхилення
1	2	3
Сільське, лісове та рибне господарство	Збільшення у 6,4 разу	240,8
Промисловість	Збільшення у 4,4 разу	6074
Будівництво	Збільшення у 8 разів	546
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	Збільшення у 7,0 разів	2133
Фінансова та страхова діяльність	Збільшення у 32,6 разів (2014 р.), 9,9 разів до 2018 р.	6393
Операції з нерухомим майном	Збільшення у 22,5 разів	1658
Освіта	Збільшення у 6 разів	11
Охорона здоров'я та соціальна допомога	Зменшення у 3 рази	59
Усього ПІІ	Збільшення у 7 разів	17820

Найменше збільшення прямих інвестицій за період дослідження було в таких галузях як «Охорона здоров'я та соціальна допомога» (зменшення у 3 рази), «Освіта» (збільшення у 6 разів), «Промисловість» (збільшення у 4,4 рази).

Найбільша волатильність прямих інвестицій за період дослідження була в таких галузях як: «Фінансова та страхова діяльність» (6393), «Промисловість» (6074) «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів» (2133), «Операції з нерухомим майном» (1658).

Аналізуючи наведену в таблицях 1 і 2 інформацію, можна зробити

наступні висновки:

–проблему для економіки України складають не тільки малі обсяги ПІІ, але й їх галузева структура;

–глибокі диспропорції існують у розподілі інвестицій за галузями (табл.2).

Передусім інвесторів цікавлять інвестиції в галузі, де за короткий час можливо забезпечити повернення вкладеного капіталу з отриманням найбільшого прибутку (галузі 5,6 табл. 2). Інвестувати у фінансову і страхову діяльність було вигідно, оскільки ставка рефінансування у ФРС США була в період аналізу значно нижчою (коливалась від 0,5% до 0,25%) ніж в Україні (7–12,5%). Тому інвестори без ризику отримували зиск на цій різниці. Стосовно інших галузей-лідерів (з індексів зміни величини прямих інвестицій), то це пояснюється спекулятивним попитом на послуги цих галузей і можливістю отримування готівки. Ціни на квартири в Україні перевищують Європейські ціни, хоч якість надання цих послуг незрівнянна з іншими країнами світу. Причому слід наголосити, що навіть в період світової кризи, при відсутності попиту на житло, ціни на квартири практично залишаються на докризовому рівні. Крім того, перелічені галузі (3,5,6 табл. 2) не потребують великих вкладень, працюють з готівкою і мають можливості до приховування прибутків.

Галузі які відносяться до економіки знань (освіта, охорона здоров’я та соціальна допомога) інвестувались недостатньо. Слід зазначити, що індекс росту інвестицій у ці галузі з 2002 по 2019 роки був також мінімальним по відношенню до інших. Так індекс зміни величини прямих інвестицій в «Освіту» (збільшення у 6 разів), в «Охорону здоров’я та соціальну допомогу» - взагалі зменшення у 3 рази та є мінімальним серед інших галузей. Це пояснюється тим, що освіта і охорона здоров’я не є пріоритетами для України і потребують великих вкладень, віддача від яких є проблемою.

Велика волатильність прямих інвестицій по галузям економіки за період дослідження характеризує їх нестабільність, а також величину ризику при вкладені коштів. Інвестиційна політика повинна сприяти її економічному і

соціальному розвитку. В якості основного показника що характеризує економічний розвиток України взято валовий внутрішній продукт. Для побудови залежності ВВП від прямих інвестицій наданих галузям економіки України було застосовано кореляційно-регресійний аналіз. Для побудови ЕСМ були зібрані попередні статистичні данні взаємозалежних показників. Їх джерелом були статистичні збірники Державної служби статистики України (інформація для побудови моделей наведена в табл. 1). Просторові ряди, на відміну від динамічних, дають можливість вивчати не розвиток процесу в динаміці, а кількісний вплив фактора *X* на показник *Y*. Табличний процесор Excel пропонує функцію, яка знаходить значення оцінок параметрів залежності за методом найменших квадратів.

За допомогою табличного процесору Excel були отримані наступні моделі залежності ВВП від прямих інвестицій в галузі економіки і в цілому (Табл.3).

Таблиця 3

Моделі залежності ВВП від прямих інвестицій в галузі економіки і в цілому

Галузі:	ЕСМ	$R^{2)}$	Критерій Фішера	Критерій Стьюдента
1. сільське, лісове та рибне господарство	Y=134,7X+49311	0,55	адекватна	значимі
2. промисловість	Y=5,8X+ 63092	0,45	адекватна	значимі
3. будівництво	Y=55,91X+ 65236	0,49	адекватна	значимі
4. оптова та роздрібна торгівля.	Y=13,1X+ 668212	0,36	адекватна	значимі
5. фінансова та страхова діяльність	Y=4,8X+ 85723	0,47	адекватна	значимі
6. операції з нерухомим майном	Y=17X+ 74476	0,36	адекватна	значимі
7. освіта	Y=989X+ 102740	0,05	неадекватна	не значимі

Продовження таблиці 3

8. охорона здоров'я та соціальна допомога	Y=187,5X+ 138958	0,03	неадекватна	не значимі
Прямі інвестиції (по всіх галузях) в економіку України	Y=242X+ 132109	0,54	адекватна	значимі

Аналізуючи отримані статистичні оцінки (9) можна констатувати наступне: ВВП на 54% залежить від прямих інвестицій в економіку України (це замало і свідчить про їх не ефективність) модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі. Незначний вплив ПІІ на економіку України, що пояснюється їх недостатністю, волотильністю, а також неоптимальним розподілом по галузям. Так найбільший вплив на ВВП мають такі галузі: «сільське, лісове та рибне господарство» (56%) і «будівництво» (49%), хоча динаміка інвестицій була суттєво більшою в галузі які відносяться до послуг.

В структурі прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності за три роки відбулися певні зміни. Найбільш пріоритетними для іноземних інвесторів залишаються галузі промисловості, частка інвестицій в які на початок 2019 року збільшилась порівняно з 2016 роком на 2,8 відсоткових пунктів і склала 33,0 %, що, безумовно, є позитивним фактом. Значні кошти іноземних інвесторів вкладено в оптову та роздрібну торгівлю, в операції з нерухомим майном і в сферу інформації та телекомунікації, частка інвестицій в ці види діяльності за три роки також зросла і склала на 1 січня 2019 року відповідно 16,7 %, 12,4 % та 6,8 % загального обсягу іноземних інвестицій. Прибутки з цих секторів економіки вивозяться закордон і не дають бажаного соціально-економічного розвитку країні.

Між тим є й негативні зміни у структурі іноземних інвестицій за видами економічної діяльності, до яких можна віднести зменшення суми та частки інвестицій у професійну, наукову та технічну діяльність з 7,0 % до 6,3 % та у будівельну галузь – з 3,2 % до 2,9 %, а також те, що у таку галузь як сільське

господарство, де Україна пропонує важливі інвестиційні проекти, було вкладено всього 1,7 % іноземних інвестицій.

Те, що Україна загалом має далеко не найкращий діловий клімат і відстає від багатьох пострадянських країн, – це факт. Пов'язано це, в першу чергу, із нашою бюрократією, яка має великий вплив на формування правил гри, за якими сама ж і повинна грати.

Тенденція до зниження обсягу іноземних інвестицій є наслідком невирішеної низки причин недовіри інвесторів, серед яких: безсистемні зміни державної політики щодо інвестицій, слабкий механізму захисту прав власності, що слугує підґрунтям для розповсюдженого рейдерства, широкомасштабна корупція, відсутність довіри до, фактично непрацюючої, судової системи, відсутність єдиного центру ухвалення рішень, непередбачуваний валютний курс та нестабільна фінансова система. Суттєвий негативний вплив на обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну спричинила також глобальна економічна криза 2007 – 2009 рр. та військові дії на сході країни й пов'язані із цим постійні ризики загострення ситуації.

Потрібне збільшення інвестиційної складової економіки – передусім, валового нагромадження основного капіталу – для переведення економіки в режим модернізації. Інвестиції – це «довгострокові вкладення капіталу в галузі промисловості». Мається на увазі, що на ці вкладення повинно бути розгорнуто виробництво, воно повинно почати видавати продукцію, і лише коли почне надходити виручка за неї, тільки тоді інвестор почне отримувати віддачу – спочатку він відшкодує свої вкладення, потім почне отримувати і прибуток.

Ключову роль у стимулюванні та залученні ПІІ у трансформації національної економіки повинна відігравати держава. ПІІ позитивно впливають на економіку приймаючої країни тільки при наявності чіткої державної програми взаємодії з іноземними інвесторами та грамотної політики залучення і використання іноземних інвестицій. Дуже важливою для формування інноваційної економіки є галузева структура іноземних інвестицій, яка значною мірою визначає розвиток нових техніки та технологій, людського капіталу, доступ національних виробників

до світових ринків. Інвесторів цікавлять ті галузі, де за короткий час можливо забезпечити повернення вкладеного капіталу з отриманням найбільшого прибутку.

Для України потрібні ПІІ в реальний сектор економіки (у т.ч. через спрямування їх у малий бізнес, нові та наукомісткі виробництва). Їх метою має бути створення нових робочих місць, впровадження новітніх технологій, збільшення експорту, імпортозаміщення, створення сучасної інфраструктури, розв'язання проблеми активізації інноваційної діяльності.

Коштів, що були вкладені у освіту і охорону здоров'я та соціальну допомогу, явно замало, щоб вони вплинули на ВВП держави. Крім того по досвіду країн - світових лідерів (так званого золотого мільярду) такі вкладання коштів ефективні, але мають тривалий часовий лаг для отримання прибутку.

Вітчизняні фінансисти вважають за краще так чи інакше вивозити капітали за кордон, а не вкладати у виробництво. Таким чином інвестиції ідуть з України.

Вийти із сталої ситуації можливо лише шляхом звороту заробленої всієї у країні валюти (адже валюту ми заробляємо) на структурну перебудову країни. При цьому важливо забезпечити формування сприятливого інвестиційного клімату, ефективної структури прямих іноземних інвестицій та удосконалення механізму взаємовідносин з інвесторами.

13.2 Organizational and economic mechanism of income unshadowing

Effective apparatus to counter shadow and corruption schemes of capital withdrawal from the national economy is one of the key directions of the National anti-corruption strategy of Ukraine and corresponds to the priorities of the Directive of the European Economic Community "On preventing the use of the financial system for money laundering purposes" [248]. Improving the state policy in the field of countering corruption schemes of income shadowing will help to overcome the existing barriers to entering the European community and accelerate the process of the European integration of Ukraine.

Legalization of income obtained by illegal means is being transformed into the most profitable type of illegal business in the world. The relevance of this problem is increasing due to the constant improvement of money laundering schemes and methods, the involvement of highly qualified financial consultants and analysts, lawyers and auditors who assist the organizers of criminal groups to launder funds, as well as due to the growth of political and economic instability. This leads to the need to update the relevant functions of state regulatory bodies and to consolidate their efforts in evading and preventing operations of the shadow withdrawal of capital or the legalization of proceeds of crime.

The fight against shadow money laundering is currently one of the government's priority tasks in the fight against corruption [249]. Updating the issue of countering corruption meets the needs of modern realities in Ukraine [250]. Global experience shows that the level of corruption always increases when the state is at the stage of reform. Therefore, corruption in Ukraine, its scale, specifics and dynamics are a consequence of the general political, social and economic problems of our state, the solution of which is extremely important and difficult for Ukraine. The unprecedented level that corruption has reached threatens national security and the constitutional order of the state.

The strategy of the state in the field of countering money laundering should be aimed at creating such conditions in which the economic effect of money laundering is higher than the costs spent on its organization [251].

Reducing illegal influence on the economy is impossible without creating an organizational and legal mechanism which would not only make it possible to track risky financial transactions, but also to avoid the legalization of "dirty" capital, despite the efforts of the criminal community [252]

State control over financial transactions as to the legality of capital flows is a strategically important area, considering the threats and challenges arising from the growth of crime in the field of economic activity, in particular money laundering.

The main task in the cycle of measures taken to combat flight of capital from the country's economy is to create a reasonable and effective mechanism to counter illegal

withdrawal of funds. This mechanism should be integrated into the system of strategic management of the national economy, be based on the guidelines defined by the relevant basic international institutions, and, taking the external and internal factors into account, identify the tools of influence required to achieve the goals of countering illegal withdrawal of funds [253].

Some elements of the mechanism for countering the legalization of criminal proceeds and the financing of terrorism, based on typological studies of international organizations, were studied in [254]. International standards in the field of countering the legalization of criminal proceeds and the financing of terrorism lay the foundation for the organization and legal support of national regimes in this area and provide for an effective system for verifying their implementation. Using typologies makes it possible to quickly respond to illegal financial transactions, identify additional criteria for classifying them as suspicious, as well as to reduce the risks and losses of the state in the financial sector.

The tools and mechanisms for countering shadow economy proposed in [255] are aimed at reducing the cost and increasing the efficiency of the legal economy, as well as creating parity conditions for the functioning of various forms of business.

Based on our own research, we can conclude that the mechanism for countering shadow capital outflow covers the purpose, objectives, principles, components and tools of an economic, organizational, administrative and legal nature, the operation of which in their entirety provides for the formation of a favorable environment for conducting legal financial activities, as well as improving the mechanisms for detecting and punishing violations of shadow capital transactions (Fig. 1).

The purpose of the mechanism for countering shadow capital outflow is to timely apply appropriate tools to identify shadow schemes, suspicious financial transactions, and illegal assets, and to prevent them from entering the country's financial system.

The functions of the legislative component of the mechanism are to regulate the activities of subjects of state and primary financial monitoring, law enforcement agencies in the field of preventing and countering the legalization (laundering) of

proceeds of crime and the financing of terrorism, and to establish responsibility for committing offenses.

The institutional component ensures coordination of the activities of the subjects of state and primary financial monitoring, law enforcement agencies in the field of preventing and countering the legalization (laundering) of proceeds of crime and the financing of terrorism.

The functions of the information component are: communication of state bodies carrying out activities in the sphere of countering the legalization of criminal proceeds and the financing of terrorism, a comprehensive analysis of the information on illegal income or the financing of terrorism, identifying ways of countering them; information support for the development and implementation of the measures to counter money laundering and the financing of terrorism. The mechanism's organizational and economic as well as administrative and legal tools ensure the interaction of economic and mathematical as well as financial and legal methods and techniques for countering the legalization (laundering) of the proceeds of crime and the financing of terrorism.

Financial monitoring, being the most effective tool for minimizing and effectively countering organized crime, corruption and legalization of "dirty" money, is of particular importance among many tools used for overcoming the phenomenon of shadow capital withdrawal.

A key role in consolidating the efforts to combat the legalization of illegal income belongs to the coordination of the activities of the State financial monitoring service of Ukraine and law enforcement agencies. The overall goals and objectives are to ensure coordinated, targeted actions, strengthen the rule of law and improve the effectiveness of the tasks of all participants in the national system for countering the laundering (legalization) of income obtained as a result of illegal and corrupt schemes.

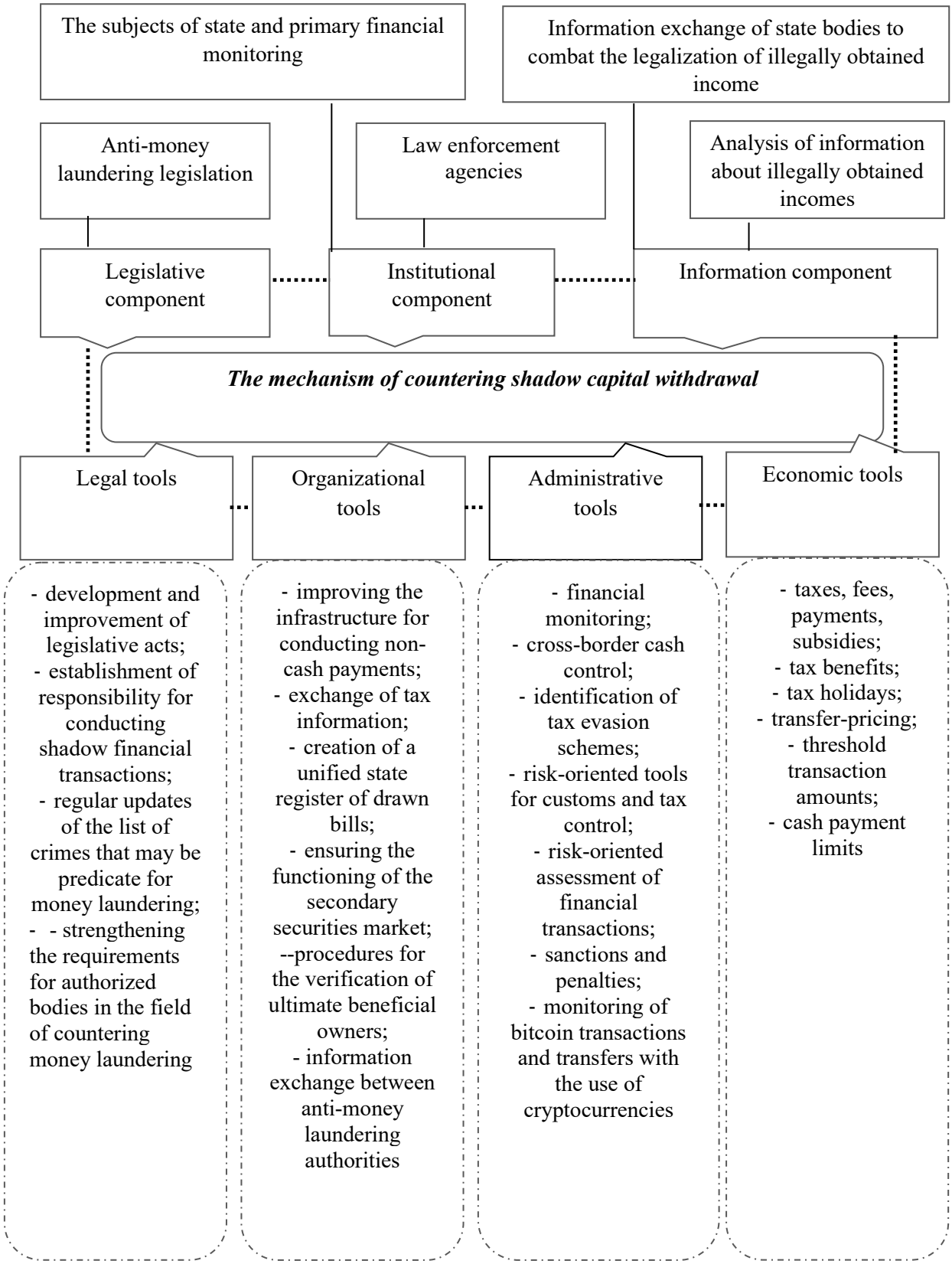


Figure 1. The mechanism of countering shadow capital withdrawal

According to the State financial monitoring service, the priority areas for conducting financial investigations are:

- financing of terrorism and separatism;
- laundering the proceeds of corruption;
- embezzlement of budget funds and funds of state-owned enterprises;
- use of cash in schemes of the legalization (laundering) of the proceeds of crime [256].

Other directions of financial investigation also require the attention of all participants of the national financial monitoring system and law enforcement agencies. The financial investigations of the State Financial Monitoring Service have resulted in constant materials transfer to law enforcement agencies as to suspension of financial operations and blocking of funds due to the detection of illegal financial schemes (table 1).

The State Financial Monitoring Service as a subdivision of financial intelligence of Ukraine takes enhanced practical measures to prevent and counteract laundering of illegally obtained income, terrorist financing and financing of the proliferation of mass destruction weapons.

Table 1.

Amount of shadow financial transactions funds

Financial transactions based on facts (mln UAH):	**2017**	**2018**	**2019**
1) terrorism and separatism financing	51,6	100,9	27,7
2) laundering of income from corrupt activities	16200,0	277800,0	41800,0
3) abuse of budget assets	3600,0	3500,0	1555,9
4) money laundering (including cash)	2 843,3*	26311,1	9384,8

* includes only funds converted into cash

based on [256, 257, 258]

The State Financial Monitoring Service as a subdivision of financial intelligence of Ukraine takes enhanced practical measures to prevent and counteract laundering of illegally obtained income, terrorist financing and financing of the proliferation of mass destruction weapons.

An extensive system of financial monitoring entities able to prevent and counteract laundering of illegally obtained income is represented in the most significant areas of the economy. They are assigned the main tasks: to identify and verify clients as to their financial transactions and financial activity; to manage risk; to register information about financial transactions that are subjected to financial monitoring; to refuse to conduct a financial transaction in certain cases.

The functions of the entities of primary financial monitoring are of different types: organizational and management (definition of the system, order, structure of financial monitoring, its executors, their tasks, functional duties, forms and means); controlling (identification, verification, and research of the identity of the client who carries out financial transactions, verification of their activity types, comparing the items of the financial transaction that is financially monitored with the latter); analytical (the analysis of financial transaction, establishing its characteristics as being risky, economically unjustified or unusual practices of the client); informational (identification and submission of information about the characteristics of existing or alleged dubious financial transactions to the State Financial Monitoring Service, and verification by means of these bodies); preventive (direct and indirect prevention of the legalization (laundering) of proceeds of crime, through the implementation of monitoring actions in respect to certain financial transactions [259].

To sum up, we can conclude that the mechanism for counteracting shadow withdrawal of capital is aimed at overcoming the problems of capital withdrawal and laundering of the proceeds of crime. The improvement of the national system for preventing and counteracting the legalization (laundering) of illegally obtained income and terrorism financing should take place in the context of the implementation of strategic goals of the financial and anti-money laundering policy.

ACKNOWLEDGMENTS “This research was funded by the grant of the Ministry of Education and Science of Ukraine (No. g/r 0117U003930)”.

SECTION 14.
BUSINESS ECONOMICS AND PRODUCTION MANAGEMENT

14.1 Management and analysis of company's cash flows

In the modern world, rational cash flow management allows to fulfill the main objective of the company – increasing the efficiency of the company functioning. In addition, it ensures financial balance and business continuity, accelerates the capital turnover, reduces insolvency risk and leads to higher profits.

In Ukraine, many aspects of the cash flow management are still in the process of formation, as companies are exposed to the objective economic difficulties of the transition period, insufficiently developed financial market as a whole and its individual segments, imperfect regulatory framework, underdeveloped methodological issues, and weak level of training in this field. Further progress of the country on the way of its market reforms requires increased attention to cash flow management.

An important contribution to the study of companies' cash flow management was made by such economists as I. Blank, V. Bocharov, O. Vasylyk, J. Nevmezhytskyi, A. Podderiogin, M. Bertonesh, E. Brigham, J. van Horn, B. Coyley, B. Kolas and others. Methodological and organizational issues of cash flow analysis are reflected in the research of many scientists, including I. Levitska, E. Ishchenko, M. Pityulych, L. Kostyrko, V. Yasyshena and others.

Improvement of business operations efficiency is on the list of standard tasks for every company. Business top managers should regularly monitor the efficiency of all stages of production and other processes. Nowadays academics in financial management field emphasize that not the profits, but cash flows generated by the businesses indicate its efficiency, so cash flow analysis gets even more important.

Cash flow analysis is a set of methods intended to generate and process data on cash flows to objectively assess the cash flow numbers and balance between inflows and outflows in terms of size and the time of occurrence, efficiency of their use.

Financial statements and other accounting and financial reports provide information for the analysis of cash flows in the reporting periods. Assessment of cash flow impact on financial status of the company is performed with particular financial ratios such as liquidity, solvency, and financial stability.

Based on the results of cash flow analysis, the conclusions on the following aspects can be drawn:

- amount of earning generated by the different kinds of business operations;
- sources of inflows generated by the different kinds of business operations;
- reasons for outflows occurrence and spending patterns for various business operations;
- ability to ensure an excess of revenues over costs;
- sufficiency of earnings and ability to cover current financial needs;
- sources of operating and investing activities financing;
- difference between the company profit and net cash flow;
- level of financial stability of the business.

The analysis results are taken into account in the process of cash flow management, planning and optimization (see Fig. 260). Cash flow planning is the process of calculating its volume by the types of activity, time intervals and areas of use in order to ensure maximum synchronization of revenues and expenditures and solvency of the company. In the process of planning the optimization of cash flows is achieved through identification of proper balance between inflows and outflows, areas and terms of capital generation and use of funds, which allows to achieve the best results (costs minimization, profits maximization) [262, p.86].

Control of cash flow is an organized process which helps managers to check all steps in decision making process on inflows and outflows generation to identify deviations from the previously set parameters.

The main tasks of such control are the following:

- verification of compliance between actual cash inflows and outflows projections in current and operational plans;

- research on cash inflows and outflows correspondence in designated periods;

- correction of deviations from the set parameters and making decisions on adjustments in the cash flow management system.

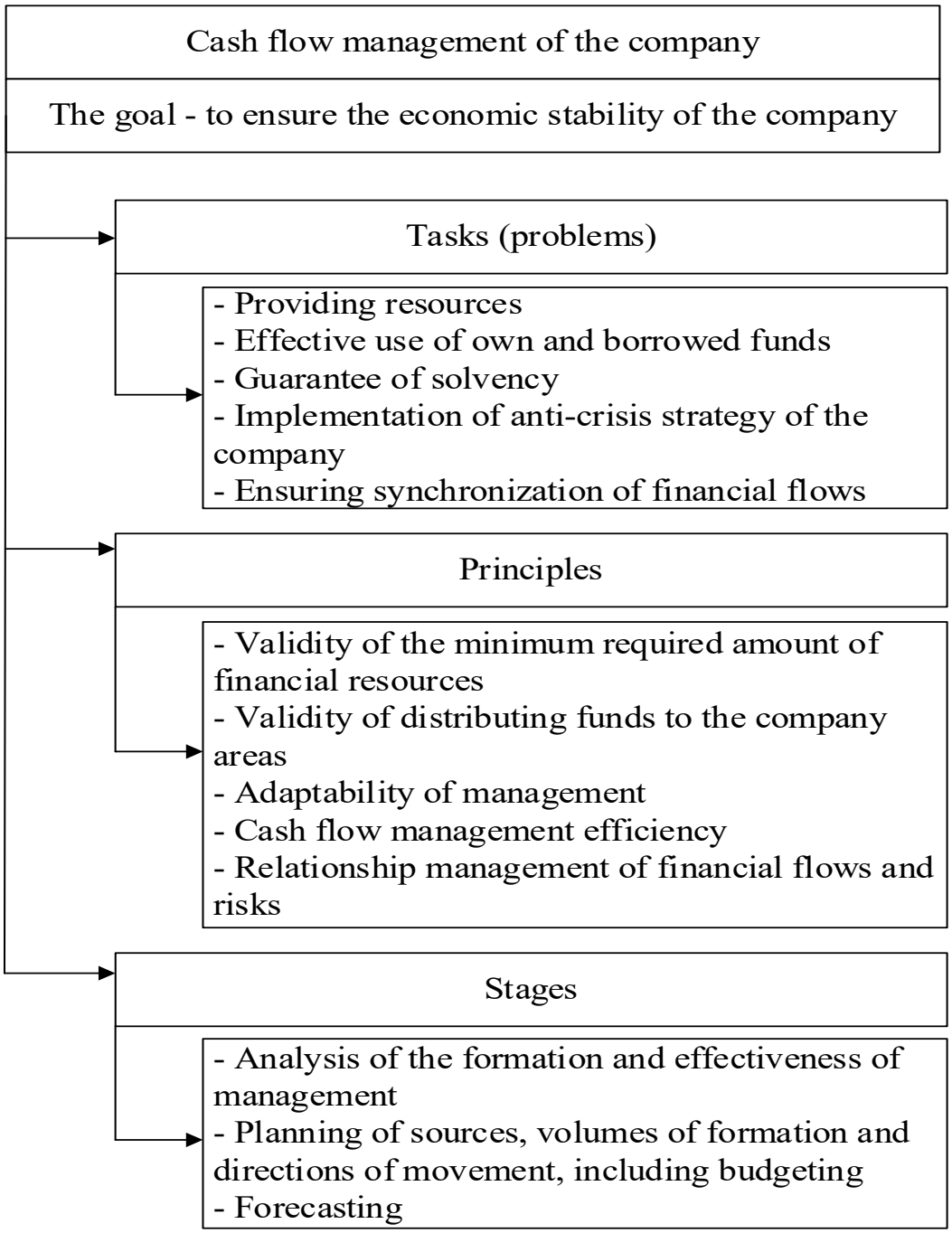


Figure 1 – Tasks, principles and stages of the company's cash flow management

Efficient cash flow management is extremely important because of the following major provisions:

- cash flow ensures proper functioning of the company;

- cash flow management allows to identify minimal level of cash needed for all business activities;

- cash flow management prevents payment crisis;

- efficient cash flow management helps to synchronize inflows and outflows for all business operations;

- efficient cash flow management ensures financial balance and high solvency;

- efficient cash flow management leads to optimization of settlements between suppliers and customers, and improves cash turnover;

- cash flow management enables proper decisions on the use of free cash to prevent losses from inflation and occurrence of alternative costs.

The essence of efficient company's cash flow management is represented on Figure 2 [264, p. 124] .

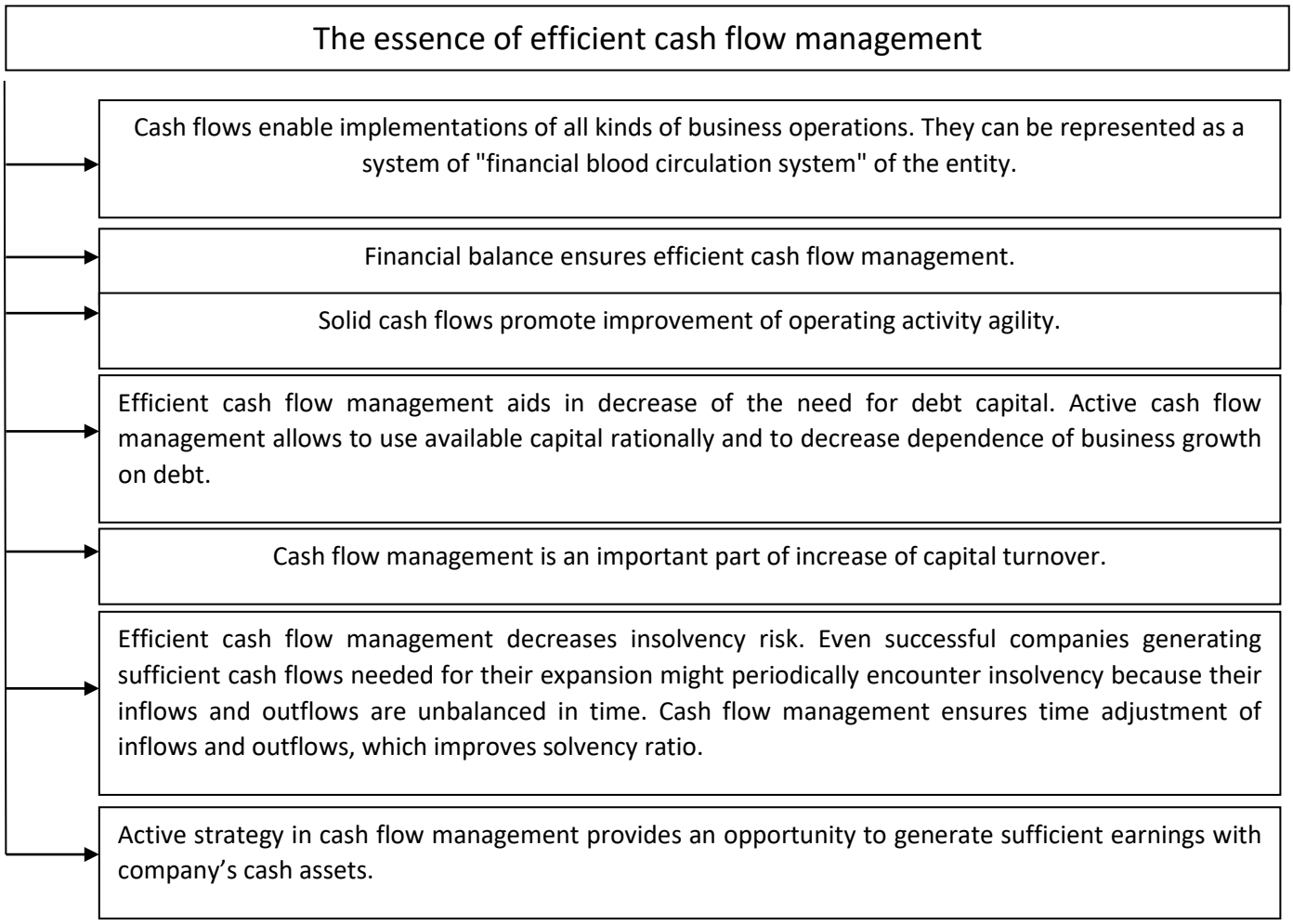


Figure 2 - The essence of efficient cash flow management

Efficient cash flow management is based on the following rules:

- passive strategies disable generation of cash flows;

- cash flows are an integral part of the financial and operating cycles, which in its turn requires coordination of financial issues between all parts of the company's financial management system;

- cash flow management requires an implementation of appropriate information system in decision making;

- unambiguous interpretation of financial decisions, effective communication with key players responsible for decision implementation and adequate feedback (monitoring, review and adjustment of financial decisions) are integral parts of cash flow management [266, p .322].

The cash flow management process at the company level is based on certain principles presented in Figure 3.

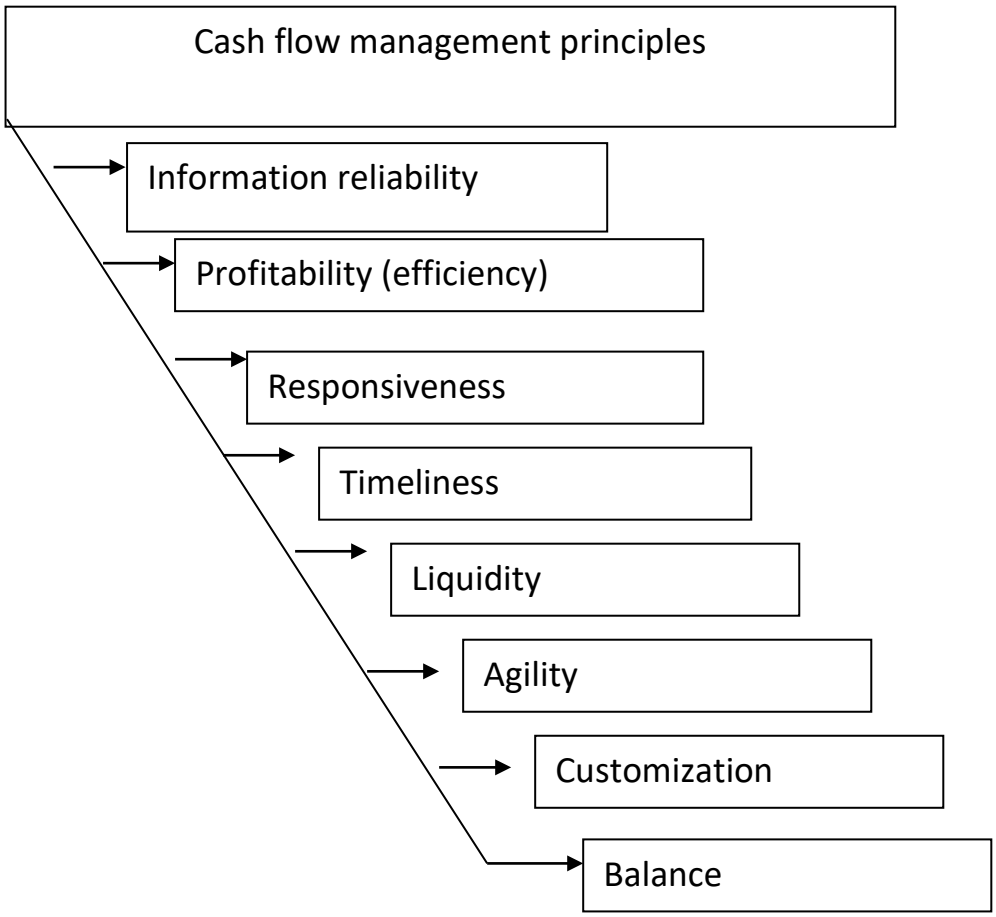


Figure 3 - Principles of cash flow management

Currently, senior management should strive to increase and balance out the amount and structure of cash flow. Properly organized cash flow management system facilitates production capacity building and improvement of profitability ratios. Both financial stability and opportunity for further development and path to future financial success depends on the quality and efficiency of cash flow management. Further research in the field may be dealing with development of advanced methods of cash flows optimization involving software application.

SECTION 15.
ENTERPRISE ECONOMICS AND PRODUCTION MANAGEMENT

15.1 Financial mechanism of organizational and economic basis of effective use of land for organic production

Introduction

Earth is the wealth of mankind, the main means of production, the efficiency of which affects the performance of an entity. In addition, the efficiency of the land used in different sectors of the economy is a factor in improving the competitiveness of the national economy with sustainable economic results.

The issue of land use efficiency is relevant to the present day, as it concerns, first and foremost, environmental protection of the environment and environmentally safe use of land resources, protection of soils and increased fertility.

The land issue is one of the priorities in shaping the sustainable development of the agricultural sector of the national economy. Therefore, the problem of resource potential, in this case - land, land, should be based on the concept of resource conservation, land greening and environmental trends of government programs. The following Ukrainian scientists are actively engaged in scientific problems of organizational and economic foundations of efficient use of land for organic production, namely: Borschevsky P.P., Gunchenko O.V., Dadashev B.A., Zinchenko O.I., Korenyuk P.I. , Korchinskaya O.A., Koshkalda I.V., Makarova V.V., Makin G.I., Semenda O.V., Kharchenko T.O. and other.

Emphasizing the scientific theoretical, methodological and practical value of conducting research and the results obtained, it should be emphasized that a number of problematic issues regarding the efficiency of land use in agriculture require generalization and further development.

The purpose of the study is the financial mechanism of organizational and economic basis of effective use of land for organic production.

Economic crisis effects on consumer behavior

Earth is a priority resource for the life of both individuals and society as a whole. Therefore, the issues of its effective use have always been on the verge of discussing points of view on ecology, economics, resource conservation, environmental protection, etc. Today, these issues are quite extensive, but many issues (efficiency, efficiency assessment, implementation of energy-saving technologies of land resources) need further elaboration. Depending on the nature of the industry, there are different ways of assessing land use.

Scientists have a consensus on improving economic efficiency and achieving better results in agriculture, emphasizing that an integrated approach to address all environmental factors: economics, legislation, policy, natural processes, etc., plays a big role. Quantitative and qualitative indicators, which are rather individual in nature and require detailed study and definition of economic indicators, are traditionally used to assess land use efficiency. [270]

The modern agro-ecological state of the environment contributes to the development of organic production as a promising avenue for agricultural production. However, for organics to emerge, it is necessary to give the farmer the economic feasibility of producing them. The practice of market economy confirms the indisputable truth that the efficiency and effectiveness of agricultural enterprises depends primarily on the effective use of land.

The Great Ukrainian Interpretative Dictionary interprets the category of effective (Latin effective) as a characteristic of any object (device, process, event, activity) that reflects its public benefit, productivity and other positive qualities. [269]

Efficiency is the ratio of the beneficial effect (result) to the cost of obtaining it.

Considering economic efficiency, it is clear that it is closely linked to the main purpose of human activity - to meet the ever-increasing material and spiritual needs of society. Economic efficiency:

1) indicator of saving of social work as a result of application of certain measures;

2) comparison of the results (including indirect and indirect) of economic

activity with the spent resources: labor, material, natural, financial, fixed capital, etc. The theory of efficiency develops methods of measuring the costs and results of the functioning of the national economy and its individual units.

The economic efficiency of land use in agriculture is characterized by a system of natural and value indicators.

Natural indicators include:

1) crop yields;

2) production of certain types of agricultural products per 100 hectares of land (milk, meat of all kinds, beef, wool - per 100 hectares of agricultural land; grain, sugar beets and other crop products, as well as pork - per 100 hectares poultry production - per 100 ha of crop area).

Cost indicators include:

1) the cost of gross and marketable products per 1 ha of agricultural land;

2) gross and net income and profit per 1 ha of agricultural land.

Improvement and rationalization of the use of land in agricultural enterprises is achieved by taking measures to increase soil fertility, protection against environmental damage and erosion. The policy of the state should aim at land use so that future generations have it in the best possible condition. Current trends and many intensive technologies in agriculture must be carefully studied and tested before use to prevent the negative effects caused by the specific manifestation of the means of production. [280]

In addition, the specific features of the industry should be taken into account, namely:

- the relationship between economic reproduction and reproduction of natural resources;

- the property of the land at the same time to serve as the main means of production and the object of industrial relations;

- seasonality of production;

- interdependence of agriculture with other branches of the agro-industrial complex. [270]

These circumstances have a direct impact on the product's ability to meet social needs as intended, which in turn results in the profitability of producers. The likelihood of such a result makes the optimal distribution of intellectual, natural, economic, technical and information resources. The allocation of resources by characteristics also provokes the classification of efficiency as follows: technical, structural, economic, environmental and social. The characteristics of these categories are based on a comparative analysis of the relevant costs of achieving a certain volume of output of the required quality products and revenues from its realization. [267]

Land use efficiency can be measured by economic indicators, but before doing so it is necessary to analyze a number of other factors that directly affect land use efficiency. The expediency of using agricultural land is closely linked to soil fertility rates and the magnitude of financial contributions to production. For fertility, this factor is due to geographical location and climatic-natural influence, and if for the next factor, it depends on the nature of land use, crop culture, use of agricultural machinery and fertilizers, labor organization, etc. [270]

Improving the efficiency of land use is a key objective in agriculture in the form of increasing the volume of products produced per land unit in economic terms. Therefore, land use efficiency is closely related to the notion of profitability of land use. The optimum size of land area for the purpose of performance evaluation is on average 1 ha.

According to V.V. Makarova, the indicators of land use efficiency include natural characteristics of land (soil fertility, relief, location); degree of development of productive forces (culture of agriculture, production technology, state of logistical base); system of economic and legal relations, etc. According to her, the main condition for improving the economic efficiency of agricultural production and the creation of competitive products in market conditions is rational land use and land use of agricultural products. The basis for determining this indicator is the method of specific participation, which requires the presence of two components: a set of objects and comparable indicators - the area of agricultural land and the cost of

production. [270]

According to OI Zinchenko, in determining the economic efficiency of the use of land resources for crop production, determine the indicators that characterize the use of economic territory: the ratio of agricultural land to the total area of the enterprise (characterizes the structure of land); level of plowing (characterizes the structure of agricultural land); the ratio of the sown area of individual crops to the total sowing area (characterizing the structure of the sown area).

The main indicator of economic efficiency of land use is measured by the cost of production per unit area. This indicator reflects not only land use, but also the entire production potential of the enterprise, its coherence and interchangeability. Economic efficiency of production is the main characteristic of the performance of enterprises.

According to some scientists, economic efficiency is measured by the ratio of produce per 100 hectares of agricultural land. To evaluate the effectiveness of economic management of agricultural land by other scientists, a methodology based on the use of effective indicators of efficiency and intensification of agricultural land use, which should include: natural intensification indicators that characterize the output per unit of land area; natural indicators characterizing the increase of production over a certain period per unit area; economic indicators characterizing the ratio of the value of gross output from 1 ha of land to the main assets of the organization; economic indicators that characterize the cost of production; economic indicators characterizing the output of gross and net income per hectare of agricultural land, etc; economic indicators characterizing the ratio of gross output per hectare to cost per hectare. [270]

To determine the economic efficiency of agricultural production, they use a system of economic indicators that characterize the output of gross output and net income per unit of production costs. Land quality factor is also taken into account, which can have a significant impact on the change in performance. Of particular importance in the analysis of agricultural production are indicators calculated per unit of land area. An important role is played by rationalization of land use, which

influences the general indicators of the quantity of production and the efficiency of land use. [267; 270]Of course, none of these factors justify the approaches in isolation, as they affect product output and performance metrics. Thus, the volume of gross output (net production and net income, respectively) per unit of land directly depends on the quality and method of land use, as well as the size of financial investments and means of production. In order to determine the relationship between agricultural production efficiency and land quality, it is necessary to calculate this indicator on land of different quality, provided that all the same factors are present. Consideration should also be given to the use of larger volumes of fertilizers, additional labor costs and working materials. Given the change in factors within certain quantitative limits, when the relationship between them may not appear or be insignificant, it is possible to evaluate each factor individually.

According to many economists, a generalized assessment of the activities of agricultural enterprises is the level of profitability, which is essentially a ratio of profit to the level of production costs. GI Makin emphasizes that the criterion of economic efficiency in agro-industry is profit. [277] S.A. Konstantinov clarifies the formula of the criterion of efficiency of production of an agricultural enterprise, emphasizing that it is the maximization of profit per unit of agricultural land while minimizing costs. [272] In order to select the main indicator of economic efficiency of land use, the following questions should be answered: what agricultural products are selected for calculation, which land should be calculated, what indicator characterizes land use (gross production, income, profit, etc.), what indicators should be used (natural / value).

Central to this is the value of commodity output per unit of land area. According to scientist V.S. Shamanaev, for a more objective characterization of the efficiency of land use as the main means of production in agriculture, it is necessary to deduct from the cost of commodity products of crop production all consumed means of production in order to avoid recalculation of production [284].

According to other scientists, the indicators of economic efficiency are productivity and labor intensity, productivity and capital intensity of products,

economic efficiency of capital investments, new equipment, energy consumption of products and so on. According to V.K. Tereshchenko, the criterion of evaluation in agricultural production is economic efficiency, because efficiency is affected by many factors. The choice of this criterion is also associated with an increase in the production of consumer values, based on increased productivity and rational use of production resources. In a market economy, the economic efficiency of farms can only be fully evaluated after the sale of products [272].

Scientist V.G. Andriychuk emphasizes that it is appropriate to use indicators such as the intensity and effectiveness of their use in characterizing and assessing the use of agricultural land by agricultural enterprises. The level of land use intensity is determined by the following indicators:

- degree of economic land use;
- degree of plowing;
- degree of reclamation;
- the share of intensive crops in the total acreage of the enterprise;
- land reuse factor. [267]

The economic efficiency of land use is measured by value and natural indicators. Natural indicators include: crop yields; production of certain types of livestock products per 100 hectares of corresponding land (cattle and sheep production is calculated per 100 hectares of agricultural land, pig production - arable land, poultry farming - on the area of cereals). Cost indicators include: production of gross output at constant 2010 prices, production of commodity (sold) products at current selling prices, net production and profit per 1 ha of agricultural land, where natural indicators characterize the productivity of only a certain part of agricultural land, and value - the entire area of agricultural land.

According to the International Federation of Organic Agricultural Movement in Ukraine, as of 01.01.2016, there are 178 certified organic farms, the total area of which is 403.0 thousand hectares. In addition, 530 thousand hectares of wild animals have been certified in Ukraine

At the same time, as of January 1, 2016, there are 16 non-resident certification

companies operating in Ukraine, which carry out certification of agricultural production according to the rules of organic production, adopted in accordance with EU Regulation No 834/2007.

According to the Law the current structure of functioning of organic production in Ukraine is as follows

The Cabinet of Ministers of Ukraine directs, coordinates and approves by-laws; The Ministry of Agrarian Policy of Ukraine shapes the state policy, develops detailed rules and criteria for the quality of land, their suitability for organic production, prepares proposals for the appointment of conformity assessment bodies;

The central executive body implementing state policy in the field of safety and certain indicators of food quality, in the field of production and circulation of organic products (raw materials), carries out state supervision (control) of the activities of economic entities and conformity assessment bodies and maintains a register of producers organic products;

The Ministry of Economic Development of Ukraine appoints conformity assessment bodies and maintains their register, organizes the preparation and certification of auditors for certification, organizes the supervision of the designated conformity assessment bodies, determines the rules of the procedure of conformity assessment;

Organic production conformity assessment body (certification body) performs:

1) Evaluation (Certified Certified Auditor and / or Conformity Assessment Specialist),

2) Confirmation of conformity of production, assessment of conformity of production of organic products (raw materials); issuance, refusal of issue, revocation of the certificate.

The current certification scheme, unlike the organic sector control systems in the EU, is too regulated, which requires considerable time and energy from operators to develop activities in this field.

Presence of regulatory gaps, ambiguity of the provisions regarding the definition of organic production as an economic system, the entity engaged in organic

production, the Rules of organic production and circulation of organic production, the procedure for certification of organic production, the implementation of state supervision (control) of the activities of organic market operators , the requirements for organic production and the circulation of organic produce do not allow agricultural producers who decide to ovadyty organic production principles for managing it effectively.

A working group set up by the Ministry of Agrarian Policy with the participation of organic producers, representatives of public organizations uniting participants of organic production and scientific institutions has prepared a draft Law of Ukraine "On Amendments to Some Legislative Acts of Ukraine on Organic Production and Organic Trafficking", which provides for improvement of legislation in the field of production and sale of organic agricultural products (raw materials) to ensure full and effective development th production.

Organic is forbidden to apply artificial mineral fertilizers, forbidden GMOs, there are different standards that regulate the distance between traditional fields and organic. In 2015, there were approximately 210 organic producers in Ukraine. These are mostly family farms that grow organic vegetables, berries, greens, fruits, develop livestock and dairy. Family farms are a successful form of farming in many developed European countries: Poland, Italy or the Netherlands families own an average of 5-15 hectares of land. In Ukraine, most organic producers own an area of 0.5-2 ha. One of the farms of Cherkasy region, with an area of only 2 hectares, today produces 42 types of certified organic products - greens, salads, vegetables and processed products. Regarding the achievements of organic producers this year, it can be noted that their number is constantly growing, regardless of whether there is state support or not. Organic sector representatives are convinced that there is no competition here: the more successful farms and quality products are grown, the better for all participants, especially for exporters. A large batch of homogeneous products can be more expensive to sell for export. Therefore, cooperation in this case is an advantage for all participants, because the price premium can be 50-80%, you only need to have good volume and proper quality. The organic market in Ukraine in

2016 was estimated at 20 million euros (+ 17% compared to 2015), for comparison: in Germany it is 8 billion euros. Compared to European countries, our consumption of organic products is just beginning to develop, most of the products are exported. In particular, one in four tonnes of organic wheat in Europe comes from Ukraine. There is a great demand abroad for frozen berries and fruit products (apples), fresh and processed. A segment such as fresh vegetables, herbs, fruits, dairy products is finding its consumer in the domestic market. Kutovoy's 3 + 5 APC strategy states that organic matter is a priority for Ukraine. After all, it is a niche export-oriented product, high-margin direction. This also applies to land use, ecology, conservation of natural resources, etc. Last year, Ukraine exported cereals for 8 billion euros, the market for organic products in Germany alone is valued at the same amount. By exporting raw materials, we deplete the soil and do not get the proper economic effect. Instead, value added production and organic production should be developed. European farmers can develop organic direction because the state provides them with sufficient financial support. The average amount of such aid in Europe is € 200–300 / ha. In the first years of organic cultivation, the yield will not be as high as in traditional agriculture, in addition, the farmer will not be able to sell his produce as organic during the transition period. There should also be certification costs for farms that are partially or fully covered by the state in European countries. By defining organic products as a priority, it is necessary to provide state financial support to organic producers and exempt them from taxation for at least the first 2-3 years of the transition period or to provide tax benefits. A separate issue is the decline in soil fertility in Ukraine, one of the reasons being that land is not property. It is also necessary to create effective bodies for monitoring the state of land resources.

It should be noted that organic crop products also include wildlife products. In Ukraine, 300 thousand hectares of wild animals have been certified. About 6% of organic farms are engaged in harvesting berries, mushrooms, nuts, medicinal raw materials and birch juice. The vast majority of these products are also exported. Crop production is significantly influenced by the crop yield, which can be analyzed using the example of certified organic farms in Ukraine. In general, according to 22

years of Cornell University experience, the results of which were published in 2005, organic methods of growing cereals and soybeans have the same level of yield as traditional ones, with a significant reduction in fuel costs. The American experience shows that the average yield of organic farming is 95-100% of traditional [276].

Grain yields in the studied economy increased by 97%, early cereals - by 110-116%. Sugar beet yields increased by 64% and sunflowers by 74%. Comparing the yield levels of crops grown by organic technology with the data on the average in the Shyshatskiy rayon and Poltava region, we can conclude that much higher yield levels in PE "Agroecology". Thus, if the yield of cereals and legumes in the farm was 43.8 centners per 1 ha, in the same period the average yield in the region was 33 centners per 1 ha, and in the region - 24.2 centners per 1 ha [272].

The Poltava region is indicative of the progress of organic production. Organic farms of the region specialize in the production of cereals, legumes and livestock products. The average yield of cereals grown by organic technology is inferior to the yield of crops grown under traditional technology and ranges from 75.1-97.7%. Agriculture in this enterprise is conducted under the "Drevlyanskaya" system with four-axis rotation: a diaper-oat mix for grain, rye, oat-mix, winter (rye, polba, wheat). Its essence lies in the biological way of restoring soil fertility due to the saturation of crops with annual legumes - field peas (diaper) and spring germination in pure sowing and in mixtures with oats and barley, spring rape, white mustard and white mustard. In the production process, weeds are used biologically, and nitrogen is replenished to improve the physical and microbiological properties of the soil - legumes are widely used. They also take all possible measures for the efficient cultivation of arable land and low-cultivated lands with high soil acidity levels. Emphasis is placed on the high crop saturation with winter cereals (up to 66%) and annual legumes (up to 50%). This method of production is characterized by the possibility of permanent changes in the structure of the acreage, depending on the needs of the market and ease of implementation, which consists in the use of reduced crop rotations and their high specialization.

As for the yield of organic spring barley, it exceeds the yield of traditional technology. And this leads to the conclusion that organic production can be an alternative to traditional agricultural production and, moreover, given the lower costs and higher price of organic produce, the alternative is quite profitable. It is known that production costs depend on the specifics of industry, culture, production organization, region and its climate, etc. The analysis shows that the cost of production on an organic farm is lower than that of a traditional farm, especially when crops are grown. Twenty years of research in Switzerland show that, with all other things being equal, the costs of producing crop products (primarily winter wheat and potatoes) by organic and traditional technologies were as follows: the cost of maintaining fertility is 50% lower in the organic economy; costs of disease control - 97% lower in organic farming; energy use is 50% lower in organic farming.

It should be noted that the costs of purchasing and using mineral fertilizers and plant protection products, which are prohibited in organic production, are not included in the articles of costs in the production of organic crop production. This significantly reduces the cost of production of these products. In addition, analyzing the structure of material costs for agricultural production in organic and traditional farms of Poltava region in 2011, we can note the reduction of costs for petroleum products, spare parts and repair.

Similar findings are also demonstrated by the results of the activity of FG Don Oleksiy Pylypovych, Teplitsky district, Vinnytsia region, which is engaged in growing organic agricultural products. Thus, comparing the costs of organic production in this farm and the average data on the farms of the district in 2013, it should be noted that only the production of barley spring production costs by organic technology exceed the average cost of farms (by 8.51%).

The cost of production of 1 oz of organic winter wheat, soybeans and buckwheat is much lower than the cost of producing these types of products by traditional technology.

The system of certification of organic agricultural products covers the whole chain of promotion of organic products from producer to consumer (from field to

table): certification of soils and water sources for environmental cleanliness; certification of production technologies; control of the production process on the field; primary processing of products; packaging; sorting; purification; washing; processing of organic raw materials; production of prepared food products; transportation; storage; sale of organic products.

Unfortunately, Ukraine has not developed its own national standards, so domestic products are certified by internationally recognized standards. The certification of organic products is based on the following standards:

- Council Regulation (EC) No 834/2007 containing the rules and requirements for organic production and the corresponding labeling of agricultural products and foodstuffs. It operates within the EU and is the most widely used standard for organic certification in Ukraine;

- National Organic Program (NOP) - the US national organic program, which certifies organic products destined for the US market;

- Japanese Agricultural Standards (JAS) - Japan's national standards, according to which the certification of organic products intended for the Japanese market is carried out;

- Bio Suisse Standards - the private standards of the Swiss Bio Sisses Association, distributed in Switzerland and certified for organic products intended for the Swiss market;

- Organic Farming and Labeling Standards for BIOLan agricultural products and foodstuffs are private Ukrainian standards created on the basis of international organic production standards and certification of organic products intended for the Ukrainian market is carried out accordingly.

Certification, as a major component of the warranty system, confirms the quality of organic produce at three levels:

The first is product safety (ISO 22 000 standard, GMP, BRC / IFS) Second - Product quality (ISO 9001-2009 standard)The third is Organic Quality (Organic production standards (EU regulation, private standards)) [10].

The evident result of certified organic produce is its marking. Marking is any

written, printed or graphic material present on a label accompanying a food product or a food product, such as commercial documents, shipping bills.

When choosing standards, domestic producers are oriented towards the end consumer of organic produce, since it must be certified in accordance with the regulations or standards of the country to which the products will be exported. The IFOAM (International Federation of Agrikulture Movement) is an international organization that develops standards and controls compliance with certification rules by accredited national organizations. Products cannot be recognized as "organic" unless they are certified by a body accredited by IFOAM and are not allowed to export abroad as such. IFOAM standards consist of the IFOAM Basic Standards for Organic Production and Processing, and the IFOAM Principles for Accreditation of Organic Production and Processing Certification Authorities. IFOAM accreditation based on these standards is carried out by a non-profit, independent institution, the International Organization for Accreditation of Organic Production IOAS [270].

The total area under organic production in Ukraine is about 400 thousand hectares - less than 1% of all land. At the same time, the main organic products grown in Ukraine are exported for more than 100 million Euros. The domestic market today exceeds € 20 million and continues to actively expand through major supermarket chains, which are increasingly developing an attractive and image-based organic product line.
Organic production potential in Ukraine is ten times higher than current capacity. So, at the end of 2015, German traders were trying to buy 100,000 tonnes of organic wheat in Ukraine. Domestic producers with EU organic certification were able to collect 10 thousand tons of the total 20 produced in Ukraine.

The cost of production in organic plant production is lower than intensive chemical technologies by $ 200-400 / ha, the major part of which (55-65% of the total cost) consists of energy-intensive agrochemical products. Profitability per 1 organic export-oriented hectare reaches $ 1-1.5 thousand under the conditions of complex agricultural production and adherence to optimal growing technologies.

“Super-food” cultures produce even more profitability than classic cereals and

legumes. More interesting are the niches of organic nuts, berries, medicinal plants, oleaginous crops and cereals such as polba, buckwheat and oats. Even the production of organic hay for export is several times more cost-effective than growing inorganic corn or soybeans.

The main reasons for limiting the development of organic production in Ukraine are the myths about the “transitional period” risks, low awareness of producers and investors about the state of the global organic produce market, general conservatism of investors in the agro-sector, commercial interest in non-chemical production technologies. On the other hand, there is a lack of qualified specialists, academic and practical training bases and any state strategy for the development of agricultural production.

Survey methodology

Ukraine has considerable potential for shaping the supply of organic agriculture. First of all, it manifests itself in the favorable natural and climatic conditions of the country, which are suitable for growing many types of crops. The fertile lands of Ukraine provide on the foreign market its competitive advantage in the production of agricultural products. However, due to the active use in agriculture of toxic chemicals, antibiotics, growth promoters, hormones, the issue of production of quality organic products becomes especially relevant. Thus, according to W. Beck's research, in today's world, with the increasing speed of scientific and technological progress, there is a widening global gap between the world of the risks that we think and act within, and the world of invisible threats. This is due to the fact that scientific and technological achievements in the field of atomic energy, genetic engineering, nanotechnology and other technologies have unpredictable, uncontrolled and unclear consequences for human life. Organic agriculture, along with the production of safe food at the present stage, is performing another extremely important mission - the preservation of the environment.
The basis of organic farming is, in fact, the return of the primary sources of agriculture, which increases the natural biological activity in the soil, restores the balance of nutrients, increases the amount of humus, normalizes the work of living

organisms [267].According to experts, Ukrainian land is capable of providing food to 140-145 million people, and therefore improving the use of land resources will increase the production of high-quality environmentally friendly products and ensure food security of the country, as well as expanding agricultural exports, preserving landscape and landscape country diversity [271].

According to domestic scientists, Ukrainian agricultural enterprises earn 79% of their income from the fertility of the land and only 21% as a result of the use of various technologies, which testifies to the considerable possibilities of agricultural production [272]. M. Andreishin has determined that Ukraine has about 26.6 million hectares of black soil (44% of the total area of Ukraine), or 6.7% of the world's black soil reserves, and the area of agricultural land with such soil is almost 23.2 million hectares, or 5.9% of the world's black earth. In the 30-ies of the last century, the content of humus in almost all domestic black earths was 6-8%. By the 80s, they had transformed into low humus - 3-5% [273].

Speaking about the potential of Ukraine's land resources in terms of organic production, it should be noted that as of 2012 the total territory of Ukraine amounted to 60354.9 thousand hectares, of which 41557.6 thousand hectares (68.86%) are agricultural land. The share of arable land is 78.1% (32.5 million hectares), which is much higher than in the EU. The high level of fertility of the land makes it suitable for growing valuable crops. Agricultural production is mainly conducted on the highest quality lands, the total area of which is 14.9 million hectares or 36% of the area of agricultural land. However, the distribution of valuable land throughout the territory is uneven - from 2.3% in Lugansk to 79.8% in Poltava regions. According to the research of V.I. A considerable part of the agricultural land is suitable for the production of organic products [273].

In Ukraine there are four soil-climatic zones, nine soil-climatic subzones, 23 soil nomenclatures and 1147 species, which contributes to the diversity of organic agricultural production [272].

According to research by domestic scientists, there are four regions in Ukraine where soils have not yet been contaminated to dangerous limits and where clean

production at the level of the most stringent world standards is possible:

• North Poltava - covers most of the Poltava region (except for the regions adjacent to the cities of Kremenchuk and Komsomolsk), northwestern districts of Kharkiv region, southwestern districts of Sumy region, southeastern regions of Chernihiv region and eastern districts of Kyiv areas (left bank).

• Vinnytsia-Prykarpattya - stretches a wide strip about 100 km from the town of Popelnya of Zhytomyr region and extends to the north of Vinnytsia, Khmelnytsky and Ternopil regions towards Lviv.

• South Podilsky - includes a small southeastern part of Vinnytsia region, southwestern part of Kirovohrad region, north of Mykolaiv region and northern half of Odessa region.

• Northeast Lugansk - covers Milovsk and Novopskov districts of Lugansk region [268].

The period of industrialization of agriculture in Ukraine has led to significant degradation of agricultural land. Thus, according to the State Land Agency of Ukraine, about 1.7 million hectares (4.1%) of agricultural land are subject to wind erosion (deflation) and 13.3 million hectares (32%) - water erosion, more than 2 million hectares of land (4 , 8%) are exposed to both water and wind erosion. The eroded lands include 4.6 million hectares of medium and heavily blurred land, including 68 thousand hectares of those that have completely lost the humus horizon. In addition, 10.7 million hectares (25.8% of agricultural land) are acidic soils, 2.3 million hectares (5.4%) are saline and 1.7 million hectares (4.1%) are saline. 1.9 million hectares are wetted, 1.8 million hectares are wetlands and 0.6 million hectares are rocky. More than 20% of Ukraine's territory is contaminated with various toxic compounds, including a large area contaminated with radioactive isotopes due to the Chornobyl disaster. Negative geological phenomena (collapse of the earth's surface, landslides, floods, rising groundwater, etc.) are widespread in more than 50% of the territory of Ukraine [271]. This all leads to a rethinking of the philosophy of management and the transition to organic farming. After all, organic production is a process that ensures the cultivation of agricultural products, using only biological

resources, without harming the natural environment. And the peculiarity of production of products by organic technologies is the care of the quality of produce and land to a greater extent than its quantity.

Comparison of soil humus indices during the time of V.V. Dokuchaev (1882) with those corresponding to the present soil condition, shows that the relative humus losses for the 120-year period reached 22% in the forest-steppe zone, 19.5 - in the steppe and about 19 - in the Polissya zones.

The National Report on Soil Fertility of Ukraine (2010) shows that a decrease in the weighted average humus content influences changes in the redistribution of areas by its availability [267]. Thus, according to the results of the 8th round of agrochemical certification, the area of soils with high and very high humus content is 22.7% (5.0 million hectares from 22.17 million hectares) surveyed and mainly concentrated in the steppe zone [267]. The area of soils characterized by medium and high humus content is 13.5 million hectares or 60.9% of the surveyed. Of these, 51.8% are concentrated in the Steppe, 33.8 - in the Forest-Steppe, 14.4 - in Polissya. According to calculations, the humus balance in the soils of Ukraine has been sharply scarce in recent years and ranged from 0.4-0.8 t / ha. In the regions, the lowest humus balance deficits were observed in the Transcarpathian (-0.01 t / ha), Dnipropetrovsk (-0.08 t / ha), Kyiv (-0.08 t / ha) and Ternopil (-0.08 t / ha), and the largest - in Vinnitsa (-0.87 t / ha), Rivne (-0.84 t / ha) and Zaporizhzhia (-0.81 t / ha).

The estimated parameters of annual humus losses on chernozems under cereals of continuous seeding are 0.6-0.8 t / ha, under tilled - 1.5-2.0 t / ha and black steam crops - 2.0-2.05 t / ha [271].

The results of scientific research and practical experience with the use of the non-grain part of the crop show that straw is the effective part of improving the fertility of arable land, maintaining a deficient balance of humus and nutrients, and some of it must be turned into a biological crop in one way or another. The data in Table 3.1 show the effectiveness of nutrient-root residues in humus formation. The direct introduction of straw into the soil will largely solve the problem of recycling excess straw and at the same time improve the humus cover of the soil.

Provided that grain is harvested at 40 million tons, Ukraine produces 40-45 million tons of straw, of which about 20 million tons can be used as organic fertilizers. With average grain yields per hectare of crops, 15-20 kg of nitrogen, 8-10 - of phosphorus and 30-40 - of potassium, as well as a number of trace elements, will return to the soil. Considering the area of winter crops alone (about 7 million hectares), it saves over 100 thousand tonnes of nitrogen, 70 thousand tonnes of phosphorus and 250 thousand tonnes of potash fertilizers annually [272].

The scientifically sound application of straw as an organic fertilizer has a positive effect on the humus condition of the soil and, with the humus equivalent of 37 μm, straw corresponds to 100 μg of manure or 270 μg of green fertilizer [272].

Without reducing the value of the use of crop by-products for crop fertilizer and siderates, it should be noted that at the expense of them it is possible to compensate only one third of the needs of agriculture in biogenic nutrients of plants. Therefore, we believe that the main reserve in providing a deficit-free crop fertilizer system is to increase production, manure and organic compost.

In general, an organic fertilizer system involves the application of the principles, rules and methods of organic farming in accordance with international rules, which prohibit the use of chemically synthesized and genetically modified organisms. According to these rules, the use of fertilizers and plant protection products is only of natural origin.

Thus, it is necessary to introduce in the production of soil-protection crop rotations with the optimum ratio of crops, as well as to expand the area under perennial grasses, to grow intermediate crops and siderat, etc., which will have a positive effect on the quality of the land and increase the opportunities for the formation of the offer of organic agricultural products.

Domestic scientists argue that scientifically valid short and full rotation crop rotation is one of the factors in maintaining soil fertility. Alternation of cultivated and grain crops provides accumulation of organic matter of root residues and crop residues in the arable layer, and introduction, in addition, of the legume component creates conditions for fixing by the root system of biological nitrogen. The value of

rotation is also to eliminate such phenomenon as soil, provides biological diversity, has a positive effect on soil biological activity, on the increase of moisture and water nutrition of plants, on the regulation of photosynthetic activity, etc. [272].

Crop rotation is a scientifically sound rotation of crops and vapors in time and in territory or only in time. Alternating over time means that there is an annual or periodic change of crops and clean steam on a particular field. During alternation, crops are grown annually (alternately) in different parts of the field on which they alternate over time.

Crop rotation is required to obtain higher yields, since cultivation of the crop on the same field (area) depletes the soil and increases the risk of disease and pests. The crop rotation uses the fact that different field crops, by their biological properties, can actively restore soil fertility. Plants, depending on the species, can influence such factors as nutrient and moisture content, humus content, biological regime, physical properties, and the rate of detoxification of harmful substances entering the soil during its agricultural use.

Crop rotation allows you to develop an agronomic strategy for increasing soil productivity and crop yields, to identify and interconnect in a single complex all the links of the agricultural system. The specialization of crop rotation, composition and alternation of crops depend on the systems of fertilization, mechanical tillage and other agricultural and ameliorative measures [274].

In the 25 postwar years, the countries of Western Europe doubled, and in some cultures and three times increased the yield compared to the prewar period. The analysis of the structure of yield increase, performed by foreign researchers, showed that intensive growth of agrocenosis productivity by 50% is due to the fertilizer system, 25% to the system of soil cultivation and care of the cultivated crops, 15% to new varieties, hybrids and seed system. % - on improvement of rotation [276]. Thus, the cultures of continuous seeding have the lowest value of the mineralization factor, and due to cultivated crops this indicator increases. It is established that with the increase of the share of cultivated crops in the structure of the sown area by 10% annual humus losses increase by 0.2-0.4 t per 1 ha.

In crop rotations with herbs and intermediate crops of annual crops and siderata of deficient balance of humus can be achieved by applying much smaller doses of organic fertilizers, and in cereals and forage crop rotations, where the proportion of herbs is about 40% - even without additional application.

The positive impact of organic production on the composition and properties of the soil is confirmed by the results of a long experience of the Institute of Organic Agriculture in Switzerland.

Thus, studies show that crop rotation has a direct impact on the formation of organic agricultural supply.

It is well known that fertility elements include specific soil properties that determine the yield level. Namely: water-air, physical and chemical properties, content and composition of salts and organic matter, nature of soil absorption complex, capacity and saturation of soil bases, buffer capacity, structure and structural state of soil, composition and number of soil organisms.

Soil biological activity is determined by the amount, composition and activity of soil microorganisms and soil fauna, as well as enzymes that directly participate in the transformation of inaccessible soil nutrients and plant residues into the compounds available to them. Microorganisms that stimulate plant growth and development are extremely important. However, improvements in agricultural production and accelerated rates of scientific and technological progress extend the degree of human impact on the biosphere as a whole and especially on agrobiocenoses. Thus, the intensification of agriculture leads to a disturbance of the balance between microorganisms in favor of pathogens, which leads to the accumulation of infection and infection of plants.

Thus, over 60% of acreage in Poltava, Kyiv, Vinnitsa, Khmelnitsky, Rivne and Lviv regions are infected with root rot pathogens. Crop losses from these diseases can range from 30 to 50% or more. Therefore, methods of biological enhancement of soil fertility are important [267].

In general, according to FAO, humanity does not harvest an average of 34% of the potential crop because of losses from harmful organisms that use environmentally

hazardous chemicals and consumers. As of 2011, 1,132 types of pesticides were registered in Ukraine, incl. 187 insecticides, 241 fungicides, 132 chemical agents, 469 herbicides and only 44 biologicals [271]. Biological preparations are allowed in organic agricultural production. The basis for them are useful for the protection of plants really existing in the nature of microorganisms or products of their vital activity, which cause disease and death of plant pests.

Biological plant protection is based on a systematic approach and comprehensive implementation of two main areas: conservation and promotion of the activity of natural populations of useful species (entomophages, microorganisms), self-protection of cultivated plants in agrobiocenoses and renewal of agrobiocenoses with useful or non-viable species. The fundamental elimination of the biological method of plant protection from any other is the use of the very first direction, which is carried out using biological preparations, methods of seasonal colonization, introduction and acclimatization of zoophages and microorganisms. Agro-technical measures contribute to the multiplication and efficiency of useful species, and some ways of cultivating soil can help to create favorable conditions for the life of zoophages.

The first scientific experiments on the use of biological methods of struggle were investigated in the 70-80-ies of the XIX century, when Mechnikov discovered pathogens of fungal and bacterial diseases of the grain beetle and practically substantiated the prospects for the use of pathogenic microorganisms [273].

To date, the biological method is one of the components of an integrated system of protection and is used in combination with other pest control agents.

All microbiological preparations have a number of positive properties, among which the most significant are: highly effective against target pests; harmless to humans, warm-blooded animals, fish, pollinating insects, entomophages; do not accumulate toxic substances in the environment and crop products; non-toxic to plants; not addictive; can be used in any phase of plant vegetation.

Therefore, it can be concluded that the use of biotechnology is also one of the factors that directly influence the formation of the supply of organic agricultural

products.

In our opinion, an important determinant of influence on the formation of supply of organic products of agriculture is the technology of cultivation of crops. Yes, the application of traditional farming systems usually results in the depletion and degradation of soils. Therefore, so-called soil-tillage and No-till technologies have become widespread today.

No-till - "zero technology" - a term that came to us from North America. In the UK and South America, the concept of "direct sowing" is used to describe this process. This farming system is based on the following principles:

- plowing is not a major component in growing crops;
- vegetable residues are a valuable product and should be on the soil surface as mulch;
- the burning of plant residues (mulches) is prohibited;
- the presence of a permanent soil cover;
- Emphasis on the development of biological processes that ensure high soil fertility;
- biological control of insect pests;
- rational, which takes into account all the features of the terrain, the use of soil resources;
- optimum use of precipitation.

It should be remembered that No-Till technology is a holistic system, and the transition to direct sowing involves not only the abandonment of plowing, but also the complete restructuring of the worldview of farmers.

The idea of modern No-till was born in the 1940's in E. Falkner's research. His followers consider Klingman, L.A. Porter (New Zealand) and more. According to recent data, the worldwide use of No-till technology is around 105 million hectares. This includes America, where the area with newly introduced technologies is about 87 million hectares, Australia - 12 million hectares, other countries in the world - 6 million hectares. Six countries - Brazil, Argentina, the United States, Canada, Australia and Paraguay - account for 95% of the world's total

technology space, and European countries account for 2.5-3%. The area under No-till grows annually by about 1 million hectares.

According to domestic scientists, about 70% of arable land in Ukraine is suitable for the application of No-till technologies. The exceptions are wetlands and poorly drained soils where the level of biological activity is insufficient to efficiently decompose organic residues. Thus, O. Demidenko points out that practically all arable land in Cherkasy region (1.1 million hectares) is optimally suited to minimize soil cultivation: for example, for such cultivation under cereals, the area falls by 100%, which is almost 70% of the area of agricultural land.

Summarizing the work of domestic researchers, we can distinguish the following benefits of No-till: Sharp, 3.5-fold increase in productivity. Possibility of sowing of field crops in the best agrotechnical terms. Reduction of labor costs by 1.6 times, purchase of equipment - 1.5, fuel - by 2.2 times. Soil protection against erosion, deflation and anthropogenic re-compaction. Possibility of significant increase of organic matter and humus content in soil. In conditions of sufficient moisture increase of the coefficients of use of nutrients of plants from mineral fertilizers, first of all, phosphorus (especially at moderate application doses) due to the localization of fertilizers of the root system in the most biologically active surface layer. Preservation of soil moisture from losses on physical evaporation. Enrichment of soils for micro and mesofauna, in particular for earthworms, which play a significant positive role in the formation of soil fertility. Reduction of CO2 emissions into the atmosphere due to lower fuel consumption in the annual fieldwork cycle. Ability to extract hundreds of millions of tons of CO2 from the atmosphere and secure it in the form of soil organic matter. The possibility under certain conditions (but not always) to increase the yield of field crops and reduce the cost of crop production. Leveling the surface of the fields, which improves the conditions of work of mechanizers and the operation of technical means and reduce the vibrational load on the human body and metal.

Therefore, given the benefits of using No-till technology, we believe that this technology will be widely used in organic agriculture in Ukraine. Of course, along

with the advantages of No-till technology, domestic manufacturers also point out a number of disadvantages, one of which is the price. Thus, the high cost of the basic equipment for zero tillage - direct sowing machines, so the replacement of existing tillage and sowing equipment, which has mostly worked out the depreciation terms, is a serious financial problem for any farm. The price of different complexes with different capture width and set varies from 30 to 300 thousand USD.

Annual depreciation on a 5-year basis using traditional technology is: $ 3.22 million: $ 5 = $ 664,000. That is, the depreciation load per hectare is $ 66.4 US. For No-till technology, the annual depreciation charge is 550000: 5 = $ 110000 and the $ 1 ha of depreciation is $ 11. The cost of equipment used by traditional technology is 6 times higher than the introduced No-till technology. The savings in the introduction of No-till technology on an area of 10,000 hectares in just one year equals the cost of new, high-performance equipment required to implement the technology. Therefore, it is advisable to use it in enterprises with a large area of crops, which are characteristic of modern organic farms in Ukraine.

According to T. Burnsen, the advantage of the No-till farming system over the traditional one can be expressed by the following indicators:

- investment in agricultural machinery is lower by 39%;
- tractor power requirement is lower by 75%;
- labor costs are reduced by 80%;
- fuel consumption is lower by 84%.

Along with this, one of the resource-saving technologies is strip-tile technology, or strip processing, which combines all the best moments of minimal tillage and No-till technology. However, if the transition to No-till technology in the first years, there is a decrease in yields, then the technology of "strip-till" yields may even increase. Strip deep loosening of the soil in the area of seed sowing helps to improve the physiological state of the soil, increasing its permeability.

Strip teal is the cultivation of only the strip of soil that will be sown, 25-30 cm wide and 32 cm deep, in order to destroy the soil compaction, create a loose seed bed and conditions for its rapid warming in the spring.

Along with the agrotechnical advantages of strip-body, domestic researchers also highlight the economic benefits:

• Reduce pre-sowing apertures to 1 or 2.

• Reduce fuel consumption by up to 70% compared to traditional technology.

• Reduction of fertilizer up to 30% due to more accurate and closer rooting.

• Reduction of labor costs and extension of technical service life.

It should be noted that this technology greatly simplifies the management of the farm, because the farmer knows that in one pass he creates the ideal conditions for sowing.

All the agro-technical benefits that lead to higher yields, in addition to significant cost reductions, make strip-telly a new effective approach in organic farming.

In addition to production technology, the supply of organic produce is influenced by the quality of the seeds and varieties used in organic production. Thus, in accordance with the requirements of organic production, seeds, vegetative organs and seedlings must be grown on farms with an organic production system, and seeds obtained in conventional farms should be treated exclusively with preparations and means authorized in organic production.

Seeds, vegetative parts of plants used for reproduction and seedlings are considered organic if:

- the seeds are not genetically modified and are not genetically modified organisms;

- the use of seeds grown with the help of genetically modified organisms or of any products or substances derived therefrom is prohibited;

- previous reproduction is grown in an organic production system for a period of not less than one year.

As an organic planting material, vegetative parts of plants (seedlings, buds, shoots, seedlings) that have been grown under organic farming for at least two years should be used.

Ukraine has a strong potential to produce high quality seeds. In recent years,

resources of domestic breeding have increased significantly in the State Register of Plant Varieties of Ukraine. Among winter cereals, there are 79% of them, among those that are sown, including wheat - 85%, barley, legumes and cereals - 72-79%, technical and oilseeds - more than half. They are characterized by high productivity, grain quality, resistance to lodging and various diseases, have high environmental plasticity.

Economic, economic and organizational-legal relations in the field of agricultural seed production in the current conditions of market relations formation in our country are regulated by the Law of Ukraine "On seeds and planting material", the Law of Ukraine "On protection of rights for plant varieties", the Law of Ukraine "On plant quarantine" ", State Standards of Ukraine: DSTU 2240-93" Crop seeds. Varieties and sowing qualities ", DSTU 2949-94" Crop seeds. Terms and definitions ", DSTU 4138-2002" Crop seeds. Quality Determination Methods ", as well as the State Register of Plant Varieties of Ukraine and the State Register of Seed and Planting Producers.

In addition, there are examples of successful organic seed production in Ukraine. For example, the Soy Age Group was established in 1997 in the Kirovohrad region. Since 2001, with the creation and registration of the Soy Age Age NSNF, the company has set its strategic goal of creating high-yielding soybean varieties that specialize in organic farming without using genetically modified organisms.

NSNF Soy Age has been successfully certified by the Swiss IMO for compliance with the requirements of European Standards EC 834/2007 and 889/2008 for organic production, and in accordance with Certificate No. 100043 grown soybean seeds are certified with the status of "ORGANIC".

The main task of the organization:

- production of high-yielding soybean varieties without the use of genetically modified organisms and suitable for use in organic farming. These varieties rapidly and intensively increase the green mass at the beginning of the growing season, than quickly shading the soil around the plant, preventing the emergence and development of weeds;

- withdrawal of soybean varieties for the food industry - these varieties have a light yellow shell with a light scar color and high protein content;

- adaptation of soybean varieties to different climatic zones;

- production of original, elite seeds, suitable for growing in organic farming;

- promotion of soybean co-cultivation programs for seed production;

- improvement of high-quality agricultural cultivation of cultivation;

- the sale of competitive seeds that meet the requirements of European standards for organic products, the quality of which would fully satisfy agricultural producers and processors both in Ukraine and abroad;

- implementation of new improved loyalty programs;

- information support of the client base with the help of the Center for Agrotechnological Consultations.

The company has created a new variety of soybean "Anushka", which has successfully passed the state variety testing and is listed in the Register of Varieties of Plants of Ukraine since 2007. This variety has been tested not only in the fields of Ukraine - in 2008 the variety was registered in Russia, passed a successful variety test in Belarus, with further entry in the State Register of Varieties for 2009, showing a yield of 48 ц per 1 ha.

Since 2008, this variety occupies the largest areas of crops (almost a fifth of all soybean crops in Ukraine and 24% of crops of Ukrainian originators) and is the absolute leader among 106 soybean varieties of Ukrainian and foreign breeding. Having a growing season of 75-85 days, the Anushka soybean variety in the steppe zone allows to harvest two crops a year and is a reliable precursor to winter crops. This variety of soybeans was bred specifically for organic farming.

The organization is actively continuing to create new productive varieties. The Register of Varieties of Plants of Ukraine also includes soybean varieties: Anastasia, Silver Ruta, Smuglyanka, Antoshka, Bilyavka. Among the achievements of the company are such promising varieties as Mavka, Sandra, Atlanta and Alliance, which are undergoing state testing. The use of quality elite seeds grown using organic farming technology for 20-30% depends on the future harvest.

Farming, especially organic farming, requires considerable labor costs, on which the supply of organic produce depends. As of January 1, 2013, the population of Ukraine amounted to 45 million 553 thousand people, which is less than 7 thousand 251 persons compared to December 1, 2012. Urban population for the period. amounted to 31 million 378.6 thousand people, rural - 14 million 174.4 thousand people.

The economically active population is the population of both sexes aged 15-70 years, which over a certain period provides labor supply in the labor market. The economically active population (labor force) includes only those persons who were engaged in economic activity or were looking for a job and were ready to start, that is, classified as "employed" or "unemployed" (in the definition of an international labor organization).
Crisis processes in the functioning of the economic mechanism and the system of economic management, as a result of which sharply reduced production and consumption of products and services of all industries and, consequently, reduced demand for labor, led to a decrease in employment due to the reduction of employees. The largest volumes of rural population lay-offs were due to the reduction of employees in agricultural enterprises.

This has caused an increase in unemployment in all its forms, although the current level of fixation does not reflect the true size of the phenomenon. Many jobless villagers do not turn to the employment service because of the lack of prospects for employment in rural areas, low unemployment benefits, difficulty in registering, and the need for frequent re-registration, which is associated with the time and expense involved in remoteness relevant authorities. The majority of peasants who are released from agricultural and other enterprises and organizations are forcibly enrolled in the group employed in private peasant farms.

The analysis of the structure of employment of the population of Ukraine by types of economic activity shows that during the period 2000-2013 the share of the employed in agriculture, although decreased from 21.5 to 16.7%, but remains quite high relative to the countries with developed economies. However, such a high level

of employment in the agricultural sector does not provide sufficient agricultural production, while in the EU countries about 5% and in the US - 3% of the total labor force not only fully meet the needs of their own countries in the agricultural sector. agricultural products, but also a large amount of it is exported.

Findings

Thus, by analyzing the provision of economically active population to Ukraine, we can conclude that it has considerable potential for organic production. In summary, it should be noted that the financial mechanism of organizational and economic foundations for the effective use of land for organic production in Ukraine has all the necessary conditions and grounds for its further development, and the available potential - quality land resources, scientifically sound crop rotation, organic fertilizers, biological biology of agriculture, technologies of minimum tillage, reclamation of soil, use of raw materials, availability of labor resources - will allow to provide organic agricultural products not only to the population of Ukraine and production and export

As recommendations for action and tools to support an economically efficient organic sector, the following can be summarized as follows:

• State control and support: Legal frameworks and institutional capacity for managing and controlling organic agriculture in Ukraine are still in the making. The use and exchange of experience with the German authorities in establishing an accreditation and oversight system for certification organizations can greatly contribute to the successful development of the legal framework. An effective control system is the basis for building the confidence and success of the organic industry in Ukraine.

In the future, it is necessary to create a state market overview, a detailed analysis of the current situation and a principled open recognition for the development of agriculture and appropriate management of natural resources in Ukraine. An important supporting element here may be the establishment of a national organic action plan that will provide specific support programs for

businesses that are particularly environmentally friendly and that agricultural and processing enterprises will have access to tailor-made means.

The organic sector in Ukraine needs market-oriented support structures, further incentives for organic producers and trade enterprises to cooperate, and should focus on the poorly developed value chain and actively participate in the professionalisation of organic logistics and related procedures (drying, storage, transportation, such as ports, etc.).

The promotion of private organic standards (eg Naturland, BioSuisse, etc.) offers a good chance to build stable, full trust and long-term relationships with EU customers / processors and processors, and ultimately, through their high requirements, reduce the risk of contamination and potential contagion. falsification.

• Training, advanced training, counseling: To date, there are only a few specialists in the country, and the required specialist knowledge is lacking. This applies, above all, to the technical aspects of agriculture, but also to the certification and marketing of organic products. The widespread lack of knowledge is probably the biggest obstacle to the development of organic farming in Ukraine. Helped here can be enhanced international cooperation between high schools and universities in both countries. Next, the focus should be on state consultation on organic farming. Here, the state can act as a central authority in transferring knowledge, providing access to support facilities and in further linking farms and businesses (farmers with each other, farmers and processors, processors with each other), as well as stimulating innovation and identifying needs. Developing a system of training and advanced training for those employed in organic farming and related fields, in particular in processing (enterprise management, storage organization, reloading stations, processing, etc.), like special vocational schools, technical colleges and academies, and / or the integration of organic farming into existing organizations and educational content, will allow the transfer of knowledge from universities to practice, which should also be taken into account.

• Technology research and development: Central European scientists need to prepare production and technical bases (for example, fertilizer experiments). In the

future, we will come to find specific solutions that will be tailored to a particular growing location. It is organic farming methods that must justify themselves and be developed on the basis of the appropriate environmental conditions of the place of cultivation. Accordingly, there is a need to develop and conduct research at research stations and at selected selected enterprises. It is possible to offer cooperation of Ukrainian research organizations with German universities, state and non-governmental research institutes.
There is still a significant lack of knowledge, both in production-related topics (such as crop yields, plant protection, protein provision), and in relation to issues of interest to society (eg, results for the general well-being, animal welfare, health). The need for research is present in other areas along the value chain, such as processing, marketing, etc. The systematic approach of organic farming has not yet been sufficiently taken into account in research projects. With the creation of a multi-year research plan for organic farming, the most pressing topics could be explored with limited funding. Knowledge transfer should take place regularly in the form of scientific conferences and events.

• Plant breeding and sowing: Organic plant breeding and providing organic sowing are essential fundamentals for development that are greatly underestimated. The EU regulation mandates the use of organic seed; those traditional varieties used by Ukrainian producers based on exclusive regulations or organic seed from Western Europe, which is not usually adapted to the specific conditions of the place of cultivation, does not meet international organic standards (for example, on issues of seed treatment / treatment). Instead, there is a need for varieties that will meet the specific requirements of organic farming in Ukraine. In order to build this area, it is recommended to establish cooperation of Ukrainian breeders with existing German non-profit organizations in the field of organic plant breeding.

• Consumer sensitization and awareness campaigns: Consumers are given a decisive role in the development of organic farming. The introduction of the National Organic Seal helps consumers to identify quickly and easily organic foods that come from Ukraine. A public information company should also promote consumer demand

and accurately explain the relationship between land use, the state of natural resources, living conditions and own consumption.

From an economic point of view, organic agriculture is currently only a small niche in Ukraine's agricultural sector. However, as an engine of innovation, it can have a significant impact. Yes, it can make a decisive contribution to improving public health and making Ukraine's agriculture more environmentally friendly. In the future, topics such as groundwater protection on soil will play an important role, especially in the current debate on climate change and food security.

It is necessary to further increase the value added formation in agricultural production. Organic farming provides a unique opportunity to create and retain jobs in rural areas and related areas. Therefore, there are many arguments for giving organic agriculture high agro-political value.

For the further development of organic farming, certain policy areas and clear strategic statements regarding the organic sector are important.

Establishing a follow-up expert working group on policy, civil society and the economy will help ensure that the above-mentioned strategy, as well as milestones and roadmaps, are validated through policy implementation and continued to evolve.

Conclusions

The further development of efficient organic farming in Ukraine requires a holistic approach: training and professional development, research and development of technology, plant breeding and sowing, regulation and support of organic agriculture by the state, and last but not least creating awareness consumer questions.

In order to create a medium-term policy in this area, a strategic definition of key areas should be set with specific areas of action and operationalized goals to be met. It is as clear as possible that political signals indicate to manufacturers, as well as to processing and marketing partners, that when deciding whether to switch to "alternative production", one can expect high political framework conditions.

Specific measures should focus on four main points:

• "structure": these include measures that will help to improve the organizational and strategic framework for the further development of the domestic

share of production, as well as to deepen vertical communication and cooperation in the organic sector.

• “support” measures that will help to overcome obstacles to development and weaknesses, in particular in comparison to traditional management, and to improve the dynamics in the value chain.

• 'motivate' covers measures that support producers, processors, sellers and consumers in their actions to increase the use and consumption of organic products.

• 'inform' covers activities that contribute, differentiated by target group, to the dissemination of knowledge about organic products and to improving the state of knowledge on sustainable agriculture.Organizational prerequisites for the further development of the domestic share of organic natural agro-production;

Introducing transformational changes into the traditional commodity management system;

Marketing and analytical measures to form supply and demand for environmentally friendly products.

Recommendations on actions for Ukrainian organic farming:

The further development of organic farming in Ukraine requires a holistic approach: training and advanced training of specialists, research and development of technology, plant selection and sowing, regulation and support of organic agriculture by the state, and last but not least creating awareness this issue among consumers.

In order to create a medium-term policy in this area, a strategic definition of key areas should be set with specific areas of action and operationalized goals to be met. As clear as possible, political signals indicate to manufacturers, as well as processing and marketing partners, that when deciding to switch to "alternative production", one can expect the high reliability of policy framework conditions.

State control and support: The legislative framework and institutional capacity for managing and controlling organic agriculture in Ukraine are still in the making. The use and exchange of experience with German authorities in establishing an accreditation and oversight system for certification bodies can greatly contribute to the successful development of the legal framework. An effective control system is the

basis for building the confidence and success of the organic industry in Ukraine. In the future, it is necessary to create a state market overview, a detailed analysis of the current situation and a fundamentally open recognition for the development of agriculture and the proper management of natural resources in Ukraine. An important supportive element here may be the creation of a national organic action plan, which will provide specific support programs for businesses that are particularly environmentally friendly, and agricultural and processing enterprises will have special access the means provided for this purpose. Organic sector in Ukraine needs market-oriented support structures, further incentives for organic producers and trade enterprises to cooperate, should focus on the poorly developed value chain and actively participate in the professionalisation of organic logistics and related procedures (drying, harvesting, harvesting transportation, places of congestion, such as ports, etc.). The promotion of private organic standards (eg Naturland, BioSuisse, etc.) offers a good chance of creating stable, full trust and long-term relationships with customers / processors and processors in the EU and, by their high demands, ultimately reduces the risk of contamination and possible cases of fraud. Training, advanced training, counseling: To date, there are only a few specialists in the country, and the required specialist knowledge is lacking. This applies, above all, to the technical aspects of agriculture, but also to the certification and marketing of organic products. The widespread lack of knowledge is probably the biggest obstacle to the development of organic farming in Ukraine. International cooperation between higher education institutions and universities of both countries can help. Next, the focus should be on state consultation on organic farming. Here, the state can act as a central authority in transferring knowledge, providing access to support facilities, and in further linking economies and enterprises (farmers with each other, farmers and processors, processors with each other), and stimulating innovation and identify needs.

Developing a system of training and advanced training for those employed in organic farming and related fields, in particular in processing (enterprise management, storage organization, reloading stations, processing, etc.), like special

vocational schools, technical colleges and academies, and / or the integration of organic farming into existing organizations and educational content, will allow the transfer of knowledge from universities to practice, which should also be taken into account.

Technology R&D: Central European scientists need to prepare production and technical bases (for example, fertilizer experiments). In the future, we will come to find specific solutions that will be tailored to a particular growing location. It is organic farming methods that must justify themselves and be developed on the basis of the appropriate environmental conditions of the place of cultivation. Accordingly, there is a need to develop and conduct research at research stations and at selected selected enterprises. It is possible to offer cooperation of Ukrainian research organizations with German universities, state and non-governmental research institutes.

There is still a significant lack of knowledge, both in production-related topics (eg, crop yields, plant protection, protein provision), and in relation to issues of interest to society (eg, outcomes for general well-being, well-being animals, health). The need for research is present in other areas along the value chain, such as processing, marketing, etc. The systematic approach of organic farming has not yet been sufficiently taken into account in research projects. With the creation of a multi-year research plan for organic farming, the most pressing topics could be explored with limited funding. Knowledge transfer should take place regularly in the form of scientific conferences and events.

Plant breeding and sowing: Organic plant breeding and providing organic sowing are essential fundamentals for development that are greatly underestimated. EU regulation mandates the use of organic sowing material; those traditional varieties used by Ukrainian producers based on exclusive regulations or organic seed from Western Europe, which is not usually adapted to the specific conditions of the place of cultivation, does not meet international organic standards (for example, on seed treatment / treatment). Instead, there is a need for varieties that will meet the specific requirements of organic farming in Ukraine. In order to build this area, it is

recommended to establish cooperation of Ukrainian breeders with existing German non-profit organizations in the field of organic plant breeding.

Consumer sensitization and awareness campaigns: Consumers are given a decisive role in the development of organic farming. The introduction of a national organic seal helps consumers to recognize organic foods from Ukraine quickly and easily. A public information company should also promote consumer demand and accurately explain the relationship between land use, the state of natural resources, living conditions and own consumption.

From an economic point of view, organic agriculture is currently only a small niche in Ukraine's agricultural sector. However, as an engine of innovation, it can have a significant impact. Yes, it can make a decisive contribution to improving public health and making Ukraine's agriculture more environmentally friendly. In the future, topics such as groundwater protection on soil will play an important role, especially in the current debate on climate change and food security.

It is necessary to further increase the value added formation in agricultural production. Organic farming provides a unique opportunity to create and retain jobs in rural areas and related areas. Therefore, there are many arguments for giving organic agriculture high agro-political value.

For the further development of organic farming, certain policy areas and clear strategic statements regarding the organic sector are important.

Establishing a follow-up expert working group on policy, civil society and the economy will help ensure that the above-mentioned strategy, as well as milestones and roadmaps, are validated through policy implementation and further developed. Agrarian enterprises producing organic products were most widespread in the Kyiv region, with 25.0% of their total concentrated, as well as in Vinnitsa (11.1%), Volyn and Lviv (8.3% each), Transcarpathian, Ivano-Frankivsk and Chernihiv oblasts - 5.6% each.
The basis of their specialization is the production of cereals, legumes and oilseed organic crops. However, in recent years, organic berry and horticulture has been characterized by rapid development, with a predominantly export orientation. Given

that the volume of the European market for organic fruit and berry products exceeds € 1.0 billion, domestic organic producers in the context of resource competitive advantages, have unlimited opportunities for development in this direction.

In addition, the specialization in organic berries shows a much higher profitability than traditional legumes and oilseeds. Thus, the price of selling 1 kg of organic strawberries in the EU is 2.0 euros, raspberries - 3.0 euros, blueberries - 3.5 euros. In addition, picking berries is done manually, with the involvement of a large number of seasonal workers.

In the last decades, especially after the accession to the WTO, activities aimed at comprehensive standardization and certification of agricultural production have become increasingly understood and supported in the country. Thus, the main task of the EU Common Agricultural Policy (CAP) is the need to ensure the protection of nature in the organic production process. Therefore, it is based on the following points: taking into account the public interest; quality assurance and standards; organic production and its development; integrated agricultural production. This puts new demands on agricultural producers regarding the content of business processes and their control. On the other hand, organic production has already been found to have a higher rate of return than traditional production, and is therefore economically viable.

In the last decades, especially after the accession to the WTO, activities aimed at comprehensive standardization and certification of agricultural production have become increasingly understood and supported in the country. Thus, the main task of the EU Common Agricultural Policy (CAP) is the need to ensure the protection of nature in the organic production process. Therefore, it is based on the following points: taking into account the public interest; quality assurance and standards; organic production and its development; integrated agricultural production. This puts new demands on agricultural producers regarding the content of business processes and their control. On the other hand, organic production has already been found to have a higher rate of return than traditional production, and is therefore economically viable.

However, the certification procedures for organic production and produce are flawed and costly. In our opinion, the basis for the further development of organic production enterprises is: the formation of organic agroecosystem; minimizing financial risks during the transition period; increase the confidence of producers and consumers.

To regulate these actions just as well as the required international and national binding standards. Among them, the main ones are EU Regulation 889/2008 on organic production and labeling of organic products; Basic International Organic Production Standards approved by IFOAM; FAO / WHO Standard Codex Alimentarius Commission. Organic Production and Certification Rules have been developed in Ukraine (2003); Standards of the BIOlan Association (until 2012); the relevant standards of Switzerland, the USA, Japan and others can be used.

In the most general form, standards cover the following sections: ecosystem management; general requirements for plant and animal husbandry; plant growing; animal husbandry; processing and transportation of products; marking; aquaculture; control and certification. At the same time, the certification covers the whole chain of promotion of organic products, and its content differs significantly from other quality certification systems. This is not about analyzing the quality of the origin of the food, but about assessing the conformity of the whole organic reproduction process. In Ukraine, certification of organic producers is carried out by 15 organizations, but their network is insufficient and needs to be expanded. The cost of certification services has a significant impact on the development of organic production enterprises. It depends on the size, specialization of farms, accepted payment systems. Yes, the methods of hourly payment, base price are applied; surcharges for 1 ha or 1 head of cattle, reimbursement of business expenses. If the price is 1 hour. is, on average, 70-80 euros, the base price starts from 300-400 euros for farms of 100 hectares or less; with an area of 1000 or more hectares - 600-700 euros.

Considerable and elaborate investment support for organic production in agricultural enterprises should be implemented through the implementation of regulatory, certification, tax, depreciation, customs, price and credit policies.

Important financial levers should be: credit; taxation; insurance protection; state support for rural producers and rural territories that will ensure the effective functioning of agricultural enterprises producing organic products. The main sources of investment of these enterprises are own finances, budgetary funds, funds of foreign investors, loans and loans, financial leasing, factoring and forfeiting, mortgage loans secured by agricultural land (in case of lifting the moratorium on land sale), investing in equity capital (agricultural joint stock companies); venture financing and more.

In today's environment, the main source of investment for the development of organic production is own funds. Regarding state support, in the last 3 years funding for research decreased by 35.5%, support for activities in the agro-industrial complex decreased by 75%, reform and development of communal services in rural areas - by 14.5%. State support increased only in livestock farming by 23% and land reform by 29.6%. Comparing state support in Ukraine to EU countries, the initial maximum level of subsidies is € 461 per organic hectare per year (received during the transitional period by gardeners) and the minimum is about € 66 (for certified organic perennial pastures over a large area). . Thus, depending on the type of agricultural enterprise producing organic products and their product specialization, direct subsidies in the EU countries averaged 240 euros per 1 ha. As far as information and advertising activities are concerned, organic producers are reimbursed up to 70% of their costs in this area. The income of 255 euros per 1 ha per year brings to the farmer participation in the quality control programs.

Another source of investment in the organic segment is bank loans. With the state support in Ukraine a program of preferential crediting of agricultural production was developed. However, the defined approach did not intensify the cooperation of banks. The main reasons for this were and still are the cost of loans, late payment of compensation payments, high demands on borrowers, poor distribution system and complicated procedure for obtaining budgetary compensation. Therefore, cooperation and formation of integrated structures in the field of organic agricultural production is important.

In the last two years, the solvency of the population has been falling rapidly,

and this is forcing producers to sell products at low prices. In addition, banks cannot fully meet the needs of innovative development, provide a full cycle of organic products, since short-term loans consistently outweigh the total credits, and the innovation payback period is longer than one year. However, the geopolitical position of the country gives considerable preferences in the development, including the organic sector of agricultural business.

West European investors are looking for a place to place new production and a base for expansion into dynamic markets of Eastern Europe, entrepreneurs from the CIS countries are seeking to enter the European and world markets.

Under these conditions, Ukraine, bordering on economic cultures of both the West and the East, stands out as an attractive, economically independent environment for conducting organic agribusiness, producing organic goods and services. But there are some risks to consider. Yes, most foreign investors have the strategic goal of obtaining quality products with minimal investment and minimal payroll. Organic products produced are not always available on the Ukrainian market. Therefore, this resource should be used taking into account the interests of domestic producers and consumers.

In addition, the preferential tax regime should encourage manufacturers to innovate in production and reduce the cost of final products for their consumers; provide tax breaks for growers who have begun the certification process for organic standards, before receiving revenue from the sale of certified organic produce.The methodology for assessing the performance of organic farming enterprises uses both traditional and specific indicators and criteria. The first are natural, value and relative indicators of resource supply, organic production, greening, financial and economic sustainability, quality of organic products. Specific features are the structure of the cost of production (through certification, monitoring and control of organic production and production and the absence of traditional costs of mineral fertilizers, chemical plant protection, etc.); comparative efficiency due to environmental and social components; payback periods, etc. State programs of organic production are important for the further development of agricultural enterprises producing organic products. They are

regionally predetermined and oriented, they are the basis for an unbiased economic assessment of the natural and labor resources of these agro-formations; substantiation in accordance with it organic specialization and diversification of production; the duration, forms and opportunities of state, regional and local support for organic producers. Their content should also include information and advisory support; development of processes of clustering, cooperation and integration of organic production entities. It is advisable to align business plans for the development of individual enterprises with state programs, needs of the national agrarian market and directions of state agrarian policy in general.

The financial efficiency of land use is a comprehensive, results-based process after analyzing the many factors and indicators that accompany land cultivation. Various factors and their influence lead to different views of scientists in assessing the efficiency of land use. It should be emphasized that the very concept of "efficiency" can also have a different connotation: environmental, economic, social, etc. Considering the specific nature of the agricultural industry, the environmental and economic efficiency of land use, the content of which is generally reflected in the main mission of the entity, deserves the greatest attention; profit and effective land management, sustainable production of environmentally friendly products, etc.

For the efficient use of land, in order to preserve the environment, it is necessary, first of all, to pay attention to the protection of agricultural land resources, their reproduction and fertility. For this purpose it is recommended to introduce the marketing concept of restoration and preservation of useful properties of land of different purpose and functioning, for the purpose of effective supervision of the environment.

The rational and efficient use of land in agricultural enterprises can be achieved by taking measures to improve soil fertility and protect it from erosion and other destructive processes. Based on national interests, society should use the land to pass it on to improved generations. The implementation of the achievements of scientific and technological progress and intensive technologies in agriculture objectively requires consideration not only of their positive impact on the land, but also the

possible negative consequences caused by the specific manifestation of certain means of production.

In this regard, we can distinguish the following main directions of increasing the economic efficiency of land use in agriculture: 1) a system of measures to increase the fertility of land; 2) protection of soils from erosion and other destructive processes; 3) reduction of land areas falling out of agricultural turnover.

The diversity of natural conditions necessitates the introduction of a scientifically sound system of agriculture, which provides for the increase of soil fertility, improvement of the quality of agricultural land. Therefore, the main component of the farming system is the farming system.

References

1. Lansiti M., Lakhani K. The truth about Blockchain. Harvard business review. 2017. Is. January – February. P. 118–127.

2. Marr B. How Blockchain technology could change the world. FORBES. 27.05.2016. Available at: https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2016/05/27/how-blockchaintechnology-could-change-theworld/3/#61d645b5be18.

3. Olleros F.X., Zhegu M. Research handbook on digital transformations. Edward Elgar Publishing, 480 p.

4. Peters G.W., Panayi E. Understanding modern banking ledgers through Blockchain technologies: future of transaction processing and smart contracts on the internet of money. Banking Beyond Banks and Money. URL: [PDF] arxiv.org.

5. Swan M. Blockchain: blueprint for a new economy. URL: books.google.com; [PDF] sapcoin.net.

6. Tapscott D., Tapscott A. Blockchain revolution: how the technology behind bitcoin is changing money, business, and the world. URL: books.google.com; [PDF] insightinvestment.com.

7. Wattenhofer R. The science of the Blockchain. URL: dl.acm.org.

8. Yli-Huumo J. Ko D., Choi S., Park S., Smolander K. Where is current research on Blockchain technology? – a systematic review. PloS one. URL: journals.plos.org.

9. Zheng S., Xie H.N., Dai Wang H. Blockchain challenges and opportunities: A survey. Work Pap. 2016. URL: henrylab.net.

10. Melnichenko O.V., Hartinger R.O. Rol technologiy blokcheyn u rozvytku bukhgalterskogo obliku. European cooperation. 2016. Vol. 7(14). P. 9.

11. Tyshchenko O.S., Humen T.F., Trapezon K.O. Doslidzhennia osoblyvostey tekhnologyi Blockchain v informatsiynyh systemakh peredavannia dannyh. Vcheni zapysky TNU imeni V.I.Vernadskogo. Seriia: tekhnichni nauky. Tom 30(69). Ch.1 № 2. 2019. S. 77-81.

12. Usenko A. Perspektivyi Blockchain dlya biznesa i ukrainskoy ekonomiki. URL: https://home.kpmg.com/ ua/ru/home/media/press-releases/2018/06/perspektivi-blockchain-dlya-biznesa-i-ukrainskoi-ekonomiki.html.

13. Yushchenko N.L. Rozvytok blokcheyn tekhnologyy v Ykraini ta sviti. // Ekonomika y suspilstvo. Vup.19.2018.S. 269-275.

14. Panteleeva N.M. Informatsiyna tekhnologiia Blokcheyn u systemi upravlinnia derzhavnymy finansami. Naykovyj vysnyk Yzhgorodskogo universytetu. Seriia Economika.2018.Vyp.1 (51). S.363-369.

15. Neizvestna O.V., Boyko O.O. Perspektyvy vykorystannia tekhnologyi “Blokcheyn” v bankivskyi sfery / Modernizatsiia finansovo-kredytnoi systemy Ukrainy: vyklyky globalizatsyi : mataryaly Vseykrainskoi naykovo-praktychnoi internet-konferentsyi (20 bereznia 2018 roky). Kyvyi Ryg: DonNYET ym.M.Tygan-Baranovskogo, 2018. S.606-609.

16. Kuibida V. S., Bilynska M. M., Petroie O. M. (Eds.). (2018). Publichne upravlinnia [Public Administration]. Kyiv, NAPA [in Ukrainian].

17. A. Brief History of Blockchain: an investor's perspective [Elektronniy resurs]. — Rezsum dostupu: https://medium.com › hummingbird-ventures › a-brief-history-of-blockcha.

18. A.V. Babkin, D.D. Burkaltseva, V.V. Pshenichnikov, A.S. Tyulin, Cryptocurrency and blockchain technology in digital economy: development genesis [Elektronniy resurs]. — Rezsum dostupu: https://blockgeeks.com/guides/whatis blockchaintechnology/

20. Oleksiuk O. Blockchain Bitcoin. Transformatsiia natsionalnoi modeli finansovo-kredytnykh vidnosyn: vyklyky hlobalizatsii ta rehionalni aspekty. Proceedings of the 2nd All-Ukrainian Conference (Uzhhorod, November 23, 2017), (pp. 72-75). Uzhhorod: Publishing House UzhNU "Goverla" [in Ukrainian].

21. Божко Я.О. Удосконалення механізмів збереження існуючих та створення нових робочих місць для осіб з інвалідністю URL : http://www.dy. nayka. com.ua/pdf/12_2019/54.pdf

22. Онуфрик М. Про інклюзію, доступність, осіб з інвалідністю (і дітей, і дорос-лих) URL : https://dt.ua/zepovit/pro-inklyuziyu-dostupnist-osib-z-invalidnistyu-i-ditey-i-doroslih-334047_.html

23.BBC News Україна. URL: https://www.bbc.com/ukrainian/features-50223336

24. Укрінформ. URL: https://bit.ly/2OcoYfo

25.Укрінформ. URL: https://bit.ly/2OcoYfo

26. Є-правда. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2018/11/13/642607/

27. Zhukova I.Yu. (1991). Economic problems of environmental protection. - Moscow: Publishing House Knowledge. [in Russian].

28. Varij M.I. (2016). Psychology of personality. Lviv: Lviv Polytechnic Publishing House. [in Ukrainian].

29. Moroz LI (2019). Working capacity and labor productivity as components of a competitive employee of the enterprise. Scientific economic journal Intellect XXI. Kyiv: National University of Food Technologies, NGO “Institute of Competition Problems. N 4. - P. 58–63. [in Ukrainian].

30 Moroz LI (2019). Psychophysiological factors of management of working capacity of industrial and production personnel of the enterprise. Project SWorld: Collective monograph "Innovative economy and management in the modern world". - Odessa: Kuprienko S.V. Part 2. – Sec. 1. PP. 6-21; 75-76. [in Ukrainian].

31.Andrijchuk, V.H. (2013), Ekonomika pidpryiemstv ahropromyslovoho kompleksu [The economy of agricultural enterprises], KNEU, Kyiv, Ukraine.

32.Sabluk, P.T. and Bojka, .I. (2005), Ekonomika vyrobnytstva moloka i molochnoi produktsii v Ukraini [Economics of milk and dairy products in Ukraine], NNTs IAE, Kyiv, Ukraine.

33.Klochko, V. M. (2013), “State and ways to improve economic efficiency molokoproduktovoho subcomplex AIC Ukraine”, Efektyvna ekonomika, [Online], vol . 6, available at: http://www.economy.nayka.com.ua (Accessed 4 Nov 2015).

34.Maslak, O.O (2014), “Priorities for dairy industry”, Ahrobiznes s'ohodni, [Online], vol . 22, available at: http://www.agro-business.com.ua/ostannia-vip-novyna/2468-2014-11-20-10-59-18.html (Accessed 24 Nov 2015).

35.Rad'ko, V.I (2013), “Economic efficiency of milk production by agricultural enterprises Ukraine”, Naukovyj visnyk NUBiP Ukrainy, vol. 181, pp. 186–191.

36. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2014), “Agricultural Ukraine”, available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Accessed 24 Nov 2015).

37. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2014), “Animal Ukraine”, available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/kat_u/2015/sb/zb_tvar_2014.zip. (Accessed 24 Nov 2015).

38. Yakovlieva, A.O. (2012), “The problems and basic directions of efficient milk production in the Cherkasy region”, // Zbirnyk naukovykh prats' Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu, [Online], vol . 22, available at http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/75.pdf. (Accessed 24 Nov 2015).

39. Hutsul, T.A. (2011), "Effectiveness and prospects of development of dairy farming in Ukraine", Effectiveness and prospects of development of dairy farming in Ukraine, vol. 1, pp. 40—46.

40. Andrijchuk, V.H. (2002), Ekonomika ahrarnykh pidpryiemstv [The economy of agrarian enterprises], KNEU, Kyiv, Ukraine.

41. Lazarevych, A.P. (2011), "Ways to improve the efficiency of milk production", Visnyk ahrarnoi nauky, vol. 2, pp. 23—25.

42. Mertens, V.P. (1995), Ekonomika sil's'koho hospodarstva [Economics of agriculture], "Urozhaj", Kyiv, Ukraine.

43. Suchkova, N.V. (2012), "Ways to improve the economic efficiency of livestock production", Ekono$ michnyj forum, vol. 2, pp. 98—102.

44. Goriaczewa K. Bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa. Istota i miejsce w systemie bezpieczeństwa ekonomicznego. Ekonomista. 2003. № 8. P. 65–67.

45. Pogosowa H. Analiza metodyczna zapewnienia oceny bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa Dostęp: http://www.rusnayka.com

46. Ermoszenko H. Definicja zagrożenia dla interesów narodowych państwa w finansowo-kredytowej dziedzinie. Gospodarka Ukrainy. 1998. № 1. P. 4–12.

47. 11-й главе книги Бытие (Быт.11:1—9)

48. Диссертации по гуманитарным наукам [on line]. Available at: http://cheloveknauka.com/korporativnyy-yazyk-printsipy-issledovaniya-i-opisaniya-na-materiale-yazyka-stolbistov#ixzz67CSCiTRx

49. Grand definition dictionary of Russian language by D.N. Ushakov [on line]. Available at: https://ushakovdictionary.ru/word.php?wordid=12890 (Accessed 30 Oct. 2019).

50. Altman Y. and Kubiniy N.Yu. (2016), Vidy doveriya i ikh otsenka [Types of trust and methods of assessment Uzhgorod University Scientific Bulletin, Series economy, issue № 2 Chapter 4 "Economy of enterprises and industries, PP. 148-152 [on line]. Available at: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/15466/1/%D0%92%D0%98%D0%94%D0%AB%20%D0%94%D0%9E%D0%92%D0%95%D0%A0%D0%98%D0%AF%20%D0%98%20%D0%98%D0%A5%20%D0%9E%D0%A6%D0%95%D0%9D%D0%9A%D0%90.pdf (Accessed 30 Oct. 2019).

51. https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/

52. https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/

53. Takhanova, Oyuna Vadimovna PhD in Economics "Confidence Institute in the modern Russian economy" online source: https://www.dissercat.com/content/institut-doveriya-v-sovremennoi-ekonomike-rossii

54. Kapelyushnikov R.I. Behavioral economics and new paternalism / Polit.ruhttp: //polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/

55. Savitskaya O. M. Influence of International Integration Processes on Increasing the Competitiveness of Domestic Enterprises / O. M Savitskaya, S. O Perminova, Y. V Omelchenko // Proceedings of the VII International Scientific

Conference “Topical Issues of Ensuring Sustainable Development of National Economy” , November 24-25, 2017. - Kremenchuk : Press Line, 2017. - P. 99-101.

56. Bulakh I. V, Nadtoka T. B. Assessment of the competitiveness of the enterprise of the telecommunications sector : Monograph. - Donetsk : PRINT-INFO, 2010. - 244 p.

57. Karpenko L. M. Methodical approaches to assessing the level of competitiveness of the enterprise / L. M Karpenko // Bulletin of socio-economic research. - 2013. - Vip. 3 (2). - pp. 24-31. - Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2013_3(2)__6.

58. Frolova V. Y. Strategic approach in managing the competitiveness of the enterprise [Electronic resource]. - Access mode: http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/25102/1.pdf

59. Gudz O. E. Formation and mechanism of realization of strategy of management of competitiveness of agrarian enterprise / O. E. Gudz, O. S. Stepasyuk // Scientific Bulletin of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine. Series "Economics, Agrarian Management, Business". - 2011. - Issue. 168. - Part 1 - P. 194-203.

60. Khrushch N. A. Competitive strategies: processes of creation and implementation : monograph / N. A. Khrushch, M. V. Zhelikhovskaya / For Sciences. ed. Doctor of Economics, prof. N. A. Khrushchev. - K . : Education of Ukraine, 2010. - 316 p.

61. Ричард Гловер, Фред Уолкер Готовность к переменам. Человеческий фактор // Деловое совершенство. – 2004. - № 1. – С. 21-26.

62. Шарма Р. Путь к величию. Воспитай в себе лидера. Практическое руководство: Перевод с англ. под редакцией И. Старых. – М.: София, - 2007. – 287 с.

63. Щегельская О. Трансформація: с чего начать? // Управление компанией. – 2000. - № 19-20. – С. 31-40.

64. Karamushka O., Moroz S., Vasylieva N. Information component of innovative support for agricultural enterprises capital. Baltic Journal of Economic Studies. 2018. Vol.4. No4. – pp. 145-150.

65. Khalatur S.M. Important provisions for the development of agriculture of Ukraine. Baltic Journal of Economic Studies. 2017. Vol. 3 No 2. pp. 147–154.

66.Vasylieva, N. and Pugach, A. Economic assessment of technical main tenance in grain production of Ukrainian agriculture. Bulgarian Journal of Agricultural Science. 2017,vol. 23, no. 2, pp. 198–203.

67. Халатур С.М., Демчук Н.І., Хідірян М.О. Теоретичні основи аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств // Економіка та суспільство: електрон. наук. фах. вид. 2017. № 9. С. 396–400.

68. Khalatur S., Stachowiak Z., Zhylenko K., Honcharenko O. andKhalatur O. Financial instrument sand innovations in businesses vironment: European countries and Ukraine. Investment Management and Financial Innovations, 2019. 16(3), pp. 275-291.

69. Samarets N., Nuzhna S. The modern contribution of the basic categories of producers to Ukrainian agrarian production [Електронний ресурс]. Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. 2018. Vol. 4. No. 4. pp. 52–71. – Режим доступу : http://are-journal.com/are/article/view/207.

70.Matvii I ,Vihot T. Features of innovative activity of small enterprises / T Vihot, I Matvii // Bulletin of the National university "Lviv Polytechnic". Problems of economy and management. - 2015. - № 815. - P. 88-96.

71. Skripko T. Increasing the efficiency of the economy with the help of improving the instruments of state regulation of innovative activity of business / T Skripko // Effective Economics: Electronic Scientific Edition. - LLC DKS Center. - 2014. - № 6 [Electronic resource]. - Access mode: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3105.

72. Zyanko V. Features of innovative activity of small enterprises in transition economy [Text] / V Zianko, S Kryva // Bulletin of the Vinnitsa Polytechnic Institute. - 2011. - № 5. - P. 48-52.

73. Zakharchenko V. Innovative management: theory and practice in the conditions of transformation of economy [Text]: textbook. / V Zakharchenko, N Korsikova, M Merkulov. - K .: Center for Educational Literature, 2012. - 448 p.

74. Stelmashchuk A. State regulation of economy [Text: textbook]. tool. / A. Stelmashchuk. - Ternopil: Economic Thought, 2000. - 315 p.

75. Vasyltsev T. Economy of small business: textbook. tool. [Electronic resource] / T Vasyltsev, O Ilyash, N Mitsenko; in a row. Doctor of Economics. of TG Vasiltsiv. - K.: Knowledge, 2013. - 446 pp. - Access mode: http: //pidruchniki.com/1212110860954/ekonomika/innovatsiyi_malomu_biznesi_klasifikatsiya_innovatsiyn a_diyalnist_malogo_pidpriyemstva.

76. Mushenyk I. Influence of innovation activity on the development of resource potential of agricultural enterprises // Misyuk M, Mushenik I // Innovative Economy: All-Ukrainian Research and Production Journal. 2018.- No. 7-8.- P. 50-56.

77. Doing Business in Ukraine – 2020 https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf

78. World Trade Oranisation. https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr16_e.htm

79. Українське суспільство. Двадцять років незалежності. Незалежний моніторинг: У 2-х т. Том 2: Таблиці і графіки / за ред. Д. філософ. Н. Є.І. Головахи, д. соц.. н. М.О. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2011.

80. Полятикіна Л.І. Методологічне та обліково-аналітичне забезпечення сталого розвитку підприємств малого бізнесу: монографія. Суми: ПП Винниченко М.Д., ФОП Литовченко Є.Б., 2016. 380 с.

81. Кафка С.М. Методичні підходи до обліку операцій з надходження необоротних активів. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2014.- № 797. - С. 225-234

82. Державна служба статистики. Офіційний веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

83. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14

84. Полятикін С.О. Особливості інноваційно-інвестиційної діяльності в зарубіжних країнах. Економіка та суспільство. 2017. № 9. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal-9/16-stati-9/820-polyatikin-s-o

85. International tourism and COVID-19. – Режим доступу : https://www.unwto.org/international-tourism-and-covid-19 – Назва з екрану.

86. Supporting Jobs and Economies Trough Travel and Tourism / A call for action to mitigate the socio-economic impact of COVID-19 and accelerate recovery. – Режим доступу : https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284421633 – Назва з екрану.

87. Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, за видами туризму (2000-2018). – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/ – Назва з екрану.

88. Динаміка зовнішньої торгівлі послугами за видами (2008-2018). – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/ – Назва з екрану.

89. Туристична діяльність в Україні. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/ – Назва з екрану.

90. Wunker S. Jobs to Be Done: A Roadmap for Customer-Centered Innovation / Stephen Wunker, Jessica Wattman, David Farber. – American Management Association. – New York, 2018.

91. Anthony W. Ulwick Jobs to Be Done. Theory to practice / Anthony W. Ulwick, Alex Ostervalder. – USA, 2018.

92. БарановськийО.І. Філософіябезпеки : моногр. : у 2 т. К. : УБС НБУ,2014. Т. 2 :Безпекафінансовихінститутів. 715 с.

93. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013р. № 1277. URL: http://consultant.parus.ua/?doc=0

8U1H409F0&abz=F2GDT

94. Антоненко В.М., Єланська Н.О., Петренко М.А. Дослідження фінансової безпеки: сутнісна ідентифікація та системний аналіз. The 2-nd International scientific and practical conference«Scientificachievementsofmodernsociety».(October 9-11, 2019).CognumPublishingHouse, Liverpool, UnitedKingdom. 2019. URL: http://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2019/10/scientific-achievements-of-modern-society_9-11.10.19.pdf

95. Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : моногр.Х. ІНЖЕК, 2015. 240 с.

96. Зверук Л.А. Фінансова безпека – основа стабільного розвитку України. Бізнес Інформ. 2016. № 7. С. 131-135.

97. Медвідь М.М. Фінансова безпека регіонів України: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / Полтавський нац.техн. ун-т ім. Юрія Кондратюка. Полтава, 2017. 20 с.

98. Тєльна Т.О. Методичні підходи щодо оцінки рівня фінансової безпеки підприємства.Матер. XIVміжнар.наук.інтернет-конф.«Advanced technologies of science and education».URL:http://intkonf.org/telna-to-metodichni-pidhodi-schodo-otsinki-rivnya-finansovoyi-bezpeki-pidpriemstva/

99. Хижняк Ю.О. Методичний підхід до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. URL:http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/23_2018_ukr/55.pdf

100.Лиса О.В. Фінансова безпека суб’єктів господарювання в сучасних умовах.Економічний аналіз: Зб. наук. праць Тернопільськогонац.екон. ун-ту. Тернопіль : Видав.-полігр. центр Тернопільського нац.екон. ун-ту «Економічна думка». 2016. Т. 26. № 1. С. 58-64.

101.Ніколаєва Н.А., ПанькевичІ.М. Фінансова безпека підприємства та механізм її забезпечення. Глобальні проблеми економіки та фінансів : Зб. тез наук. робіт VIII Міжнар. наук.-практ.конф.(Київ–Прага–Відень, 28 лютого 2017 року). 2017. С. 81-83.

102.Антоненко В.М. Рейдерство та корупція як гальма євроінтеграції України. Розвиток національних фінансово-економічних систем в умовах глобальних викликів: Зб.матер. ІІ Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.(5 жовтня 2018 р.; м. Київ). К. ТОВ «ВІПО». 2018. С. 263-266. URL: http://magazine.faaf.org.ua/ images/stories/zb_conference/zb_conf_2018-10-05.pdf

103.Бабіна Н.О. Рейдерство як загроза економічній безпеці підприємства. Ефективна економіка.2016. № 3.URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1

104.Демчук Н.І., Окселенко Н.О. Структура капіталу як метод захисту від рейдерства.Наук. вісник Міжнар. гуманітарного ун-ту. URL : http://www.vestn

ik-econom.mgu-od.ua/journal/2016/16-2016/28.pdf

105.Радванська Н.В. Рейдерство як загроза економічній безпеці підприємства та держави. Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. 2011. № 2.Т. 1. URL: http://journals.khnu.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/ekon/

106.Сабецька Т.І. Механізми протидії рейдерству як складова формування стратегії економічної безпеки підприємства. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 8. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/60.pdf

107.Савельєв Є.В., Гуцайлюк З.В., Козюк В.В. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство. Тернопіль : Вид. Терно-граф. 2008. 424 с.

108.Сороківська О.А. Дослідження виявів економічного рейдерства в Україні та пошук шляхів його подолання.Зб. наук. праць. Економіка. Менеджмент. Підприємництво.2014. № 26 (2). URL: http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/

17762

109.Мельниченко О.А., Пушкарьова В.І. Протидія рейдерству як складова державної політики щодо економічної безпеки. URL: http://www.kbuapa. kharko

v.ua/e-book/apdu/2015-1/doc/2/04.pdf

110.Куліш Г.П., Чепка В.В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки. Статистика України. 2017. № 1. С. 29-35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/su_2017_1_6

111.Величко В.А. Розроблення напрямів зростання ефективності реалізації інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу. URL: http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108667

112.Копитко М.І. Рейдерство як проблема для функціонування бізнесу в Україні. Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. 2013. Т.18. Вип. 4/2. С. 78-81.URL : http://visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_4_2/20.pdf

113.Антоненко В.М., Іваничко О.О. Дослідження рейдерської привабливості підприємства як чинника фінансово-економічної безпеки і об'єкта фінансового менеджменту. Приазовський економічний вісник. Запоріжжя. 2018. Вип. № 3 (08). С. 139-145. URL : http://pev.kpu.zp.ua/vypusk-3-08

114.Молодецький С.С. Рейдерство в Україні як загроза підприємницькій діяльності. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 5. С. 524-528. URL: http://global-national.in.ua/archive/5-2015/108.pdf

115.Chugunov I., Pasichnyi M. Fiscal stimuli and consolidation in emerging market economies. Investment Management and Financial Innovations. 2018. №15(4). pp.113–122.

116.Chugunov I., Makohon V. Budgetary projection in the system of financial and economic regulation of social processes. Baltic Journal of Economic Studies. 2020. Vol. 6 No.1, pp. 130-135.

117.Chugunov Igor, Makohon Valentyna, Markuts Yuliya. Budgetary policy of the emerging countries in conditions of institutional transformations. Problems and Perspectives in Management. 2019.Volume 17, Issue №4, pp. 252-261.

118.Chugunov I., Kucher G. Financial resources of the public sector of economy // Bulletin of Kyiv National University of Trade and

119.Chugunov I., Kachula S. State financial policy as a component of social-economic development of society. The potential of modern science.volume 2.Sciemcee Publishing. London, United Kingdom. 2019. pp. 29-44.

120.Budget and tax policy in the system of regulation of the economy: monograph / I.Y. Chugunov, T.V. Kaneva, M.D. Pasichny and others; for the total ed. I.Y. Chugunov. K .: Globe-Press, 2018. 354 p.

121.Budget policy of social development. Chugunov I., KanevaT., Pasichnyi M. and other. General editorship Chugunov I. Scientific Route. Tallinn, Estonia. 2018. 348 p.

122.Chugunov I., Makohon V. Fiscal strategy as an instrument of economic growth. Baltic Journal of Economic Studies. 2019.Vol.5 No.3. pp.213-217.

123.Chugunov I.Y., Pasichnyi M.D. Fiscal policy for economic development. Scientific bulletin of Polissia. 2018. № 1 (13). Ч.1. С. 54–61.

124.Chugunov I., Makohon V., Krykun T. Budget strategy in the conditions of economic globalization. Problems and Perspectives in Management. 2019. Vol.17, Issue 3, pp. 101-110.

125. Demchenko I. Key approaches of financial stability of Ukraine / I. Demchenko // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2014. - № 2. - С. 5-8. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_2_2.

126. Демченко І. В. Сучасна стратегія забезпечення фінансової безпеки аграрних суб'єктів господарювання / І. В. Демченко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2014. - № 4. - С. 227-231. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_4_40.

127. Demchenko I. V. Elements of financial safety of agrarian subjects of managing of Zaporozhe region / I. V. Demchenko // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2013. - № 2(5). - С. 7-15. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2(5)__2.

128. Демченко І. В. Забезпечення фінансової безпеки в контексті передумови інноваційного розвитку промислового підприємства / І. В. Демченко // Збірник наукових праць Таврійського державного

агротехнологічного університету (економічні науки). - 2016. - № 3. - С. 232-239. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2016_3_32.

129. Demchenko I. V. Formation of financial potential of enterprise / I. V. Demchenko // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2018. - № 1. - С. 140-145. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2018_1_21.

130. Демченко І.В. Переваги та ризики європейської інтеграції України. Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (м. Маріуполь, 9–10 жовтня 2019 р.). – Маріуполь ; Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов, 2019. – с. 260-261. - Режим доступу: https://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/Konferentsiya-2019-1.pdf#page=260

131. I. Demchenko. O. Iatsukh. The problem of unprofitable activity of enterprises in Ukraine. Baltic Journal of Economic Studies, Vol. 4 (2018), No. 2 March, p. 64-69. URL: http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/382

132.Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Теоретико-методологічні засади управління інвестиційно-інноваційною діяльністю промислових підприємств // Збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави» / [за ред. А.В. Череп]. Запоріжжя: Видавництво ЗНУ, 2019. 314 с. – С.47-48

133.Krainik O., Sergienko T. Directions of industrial management efficiency improving with use of information resources. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: Збірник наукових праць. Запоріз.держ.інж.акад. Запоріжжя: Вид-во ЗДІА, 2018. Вип. 75. С. 193 – 204.

134. Berezhnaya O. Kraynik O., Kuris Y., Sergienko T. Reserves of production efficiency increasing in conditions of globalization. THEORY AND PRACTICE: PROBLEMS AND PROSPECTS. Scientific articles. - Kaunas. 2019. P. 31-41.

135.Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Сучасні технології менеджменту на промислових підприємствах в умовах ринкової економіки // Modern Technologies in Economy and Management. Collective Scientific Monograph.

Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. – 493p. - P. 249-259.

136.Wenger O., Krainik O., Sergienko T. Improving the efficiency of management system in manufacturing companies in market economy. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки, 2019. Т. 2, № 42. С. 19-23.

137.Sergienko T., Kraynik O., Berezhnaya O. Socio-economic components of the integration policy of modern ukrainian society in the conditions of information-psychological warfare // Published by the University of Economics in Bratislava. Peer-review under responsibility of the Organizing Committee of EDAMBA 2020. Any remaining content and linguistic errors fall under sole responsibility of the authors, 2020. – 555c., С. 443-450.

138.Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Сучасний вектор розвитку управління людськими ресурсами на підприємстві // Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права в сучасних умовах: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 1 червня 2019 р.): у 7 ч. – Полтава: ЦФЕНД, 2019. – Ч. 1. – 59 с. – С.-29-31.

139.Пожуєва Т.О. сучасні підходи до управління інноваційною діяльністю підприємства // Економіка і регіон. 2014, №1 (44). С.103-109.

140.Krainik O. Mechanisms of activation of innovative activity in the context of sustainable economic development // Series of monographs Faculty of Architecture, Civil Engineering and Applied Arts Katowice School of Technology Monograph ·29, 2019; . pp. 406, p. 58-64.

141.Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Підвищення ефективності системи менеджменту в сучасних умовах // Стратегічні пріоритети розвитку економіки, обліку, фінансів та права в Україні та світі: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 23 січня 2020 р.): у 6 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2020. – С. 23-24. 67с.

142.Mechanisms for Ensuring Sustainable Development of Society. Katowice School of Technology Monograph 29 The authors bear full responsible for the text,

quotations and illustrations Copyright by Wyższa Szkoła Techniczna w Katowicach, 2019. – 406p.

143.Управління проектами: вітчизняний і зарубіжний досвід: [монографія] Під ред. С.Чернова, В.Воронкової, А.Двигун, О.Сосніна та ін.. - Запоріжжя: РВВ ЗДІА, 2015. – 356с.

145. Кобушко І. М. Стратегія розвитку інвестиційного ринку: теоретичні засади та вітчизняні реалії : монографія. Суми : СДУ, 2012. 517 с.

146. Дерев'янко А. Як змінилася інвестиційна привабливість України / Європейська Бізнес Асоціація. URL: https://eba.com.ua/ukraines-investment-climate-changed/ (дата звернення: 30.04.2020)

147. Рейтинг країн за міжнародними індексами / The World Economic Forum is the International Organization for Public-Private Cooperation. URL: http://www.weforum.org/ (дата звернення: 01.05.2020)

148. Рейтинг країн / Doing Business. URL: https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings (дата звернення: 01.05.2020)

149. The heritage foundation: Індекс економічної свободи. URL: https://ueff.org/uk/indeksy/75-indeks-ekonomichnoi-svobody-ukrainy (дата звернення: 01.05.2020).

150. Капітальні інвестиції в Україні / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018 (дата звернення: 8.05.2020).

151. Національний Банк України / Офіційне інтернет-представництво. URL: https://bank.gov.ua (дата звернення: 9.05.2020).

152.Vasylenko A. V. Genesis of state regulation of the insurance market of Ukraine in the context of foreign experience. Current problems of economics: Scientific economic journal. K., 2006. №8. P. 14 - 22.

153.Hudyma N. Future regulation of the insurance market in Ukraine [Electronic resource]. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_pr_2020-04-30.pdf?v=4 (access date: 03.05.2020).

154.Information on the state and development of the insurance market of Ukraine [Electronic resource]. URL: https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html (access date: 03.05.2020).

155.On approval of the Regulations on mandatory criteria and standards of capital adequacy and solvency, liquidity, profitability, asset quality and riskiness of the insurer's operations: Order of the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets. Liga: Zakon: website. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18#n25 (Access date: 03.05.2020).

156.Pavlov D. State regulation of insurance as a factor in maintaining the stability of social relations. Insurance business. 2007. № 12. P. 33

157.Sobol R. G. The essence of state regulation of insurance activities in Ukraine. State building. 2009. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_1_15

158.United Nations Conference on Trade and Development [Electronic resource]. URL: https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx (last accessed: 02.05.2020).

159.World insurance in 2018: solid, but mature life markets weigh on growth // Sigma. 2018. No 3. URL: https://www.swissre.com/media/news-releases/nr-20190704-sigma-3-2019.html (last accessed: 02.05.2020).

160.7 FinTech innovations Banks should watch to gain an edge in 2020: Mobile Payments are Catching on. URL: https://www.infopulse.com/blog/7-fintech-innovations-banks-should-watch-to-gain-an-edge-in-2019/

161. FinTechin Ukraine: why to develop market of financial technologies? URL:http://evris.law/uk/stattja-fintech-v-ukraini-chomu-potribno-rozvivati-rinok-finansovih-tehnologij/#iLightbox[gallery2525]/0.

162. Global Fintech Adoption Index 2019. Ernst&Young. URL: https://fintechauscensus.ey.com/2019/Documents/ey-global-fintech-adoption-index-2019.pdf39

163. Global FinTech Trends 2019 Report: Leading Companies and Technologies. URL: https://www.daxx.com/whitepapers/fintech-trends-report-2019#copy-form 40

164. IMF Policy Paper. FinTech: The experience so far, 2019. 41

165. India Central Bank official web-site. URL: https://www.centralbankofindia.co.in/english/home.aspx#

166. Oxford dictionary. FinTech. URL: https://en. oxforddictionaries.com/definition/fintech.42

167. Synergy and disruption: Ten trends shaping FinTech. McKinsey&Company. URL: https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/synergy-and-disruption-ten-trends-shaping-fintech 43

168. The Global Financial Centres Index 2020. URL:https://www.longfinance.net/programmes/financial-centre-futures/global-financial-centres-index//

169. The Global FinTech Index 2020. URL: https://findexable.com/wp-content/uploads/2019/12/Findexable_Global-Fintech-Rankings-2020exSFA.pdf

170. The Pulse of FinTech 2019. KPMG. URL: https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/07/pulse-of-fintech-h1-2019.pdf 44

171. World FinTech report 2019. Capgemini. URL: https://www.capgemini.com 45

172. Metrick, Andrew and Ayako Yasuda, 2007, Economics of Private Equity Funds, working paper, Wharton School, University of Pennsylvania.

173. Не банком єдиним: чим цікаві для бізнесу фонди прямих інвестицій. URL : https://mind.ua/openmind/20202685-ne-bankom-edinim-chim-cikavi-dlya-biznesu-fondi-pryamih-investicij

174. Шкварчук Л.О., Русіян А.В. Розвиток фондів прямого інвестування: світовий досвід та перспективи для України. Економіка і суспільство. 2018. Випуск 16. С. 855-861

175. Мертенс О.В. Фонд прямих інвестицій в українському інституційному середовищі: проблеми та можливі шляхи вирішення. URL: http://mertens.com.ua/articles/files/article_pefund.pdf

176. Central and Eastern Europe Statistics 2018. URL : https://www.investeurope.eu/media/2630/ie_cee_report_2018_final.pdf

177. Frontier Economics. Exploring the impact of private equity on economicgrowth in Europe (A report prepared for the EVCA). London, England: Frontier Economics Europe. 2013. URL: https: // www.investeurope.eu/media/12929/Frontier¬Economics¬Report.pdf

178. Lutz, E., George, G. Venture Capitalists' Role in New Venture Internationalization. The Journal of Private Equity. 2012. Vol. 16 (1). pp. 26–41

179. Виконання місцевих бюджетів на основі положень бюджетного кодексу України: Навчальний посібник. За заг. ред. Мельник С. І. К.: Міленіум, 2002. 280 с.

180. Коритько Т. Ю. Методи оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів [Електронний ресурс]. Економічний простір. 2008. №12. С. 140–145. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_12/1/ koritko.pdf

181. Овчаренко Т., Бочі А., Поворозник В. Особливості формування та виконання бюджету ОТГ. МЦПД. К, 2017. С.14-17.

182. Патицька Х.О. Фінансова децентралізація як основа формування самодостатніх територіальних громад. Ефективна економіка. 2015. №10. URL : www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/57.pdf. [дата звернення: 16.05.2020].

183. Перощук З. І. Деякі правові питання бюджетів та їх складових елементів в умовах бюджетної децентралізації. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Юриспруденція». 2014. №11, том 1. С. 154-157.

184. Проект з регіонального врядування та розвитку України «Фіскальна децентралізація в Україні: поточний стан та необхідність реформ». URL:http://www.rgd.org.ua/resources/publications_list/Fiscal_decentralization_in_Ukraine_UKR.pdf. [дата звернення: 15.05.2020].

185. Проект Закону про внесення змін до Закону України "Про регулювання діяльності органів місцевого самоврядування" № 6403 від 21.04.2017 http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61676

186. Створення об'єднаних територіальних громад в Україні 2015-2017. Аналітична доповідь від громадськості у форматі Shadow Report. Київ, 2018. С. 27-30.

187. BCG (2015).Embracing Industry 4.0 and Rediscovering Growth. Retrieved from https://www.bcg.com/ru-ru/capabilities/operations/embracing-industry-4.0-rediscovering-growth.aspx

188. BCG(2019).Innovation in 2019. The Most Innovative Companies. Retrieved from https://www.bcg.com/ru-ru/publications/2019/most-innovative-companies-innovation.aspx

189. Experts rated innovative automobiles makers (2020). Retrieved from https://lenta.ua/eksperty-sostavili-reyting-innovatsionnyh-avtoproizvoditeley-33416

190. Gutmann, K. (2015).Innovative approach: highly efficient product design in the automotive industry. Retrievedfromhttps://sapr.ru/article/25059

191. Novate (2014).The car of the future: 5 innovative technologies in modern cars. Retrievedfromhttps://novate.ru/blogs/290414/26198

192. Hightech (2019). Technology of the present: major innovations over the past 10 years. Retrieved from https://hightech.fm/2019/12/27/tech10

193. RBStroy (2019). Innovations in the automotive industry. Technologies of the future at the Detroit auto show. Retrievedfromhttps://rbstroy.by/cercarticles/avtomobilnie_innovacii.php

194. TMG (2018). Auto innovations that will become reality by 2020. Retrieved from https://tmginfo.net/2018/03/avto-innovacii-yaki-stanut-realnist

195.Ринок агрострахування України. URL: https://agro.me.gov.ua/storage/app/sites/1/

196. Бусел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови. Київ.. Ірпінь «Перун».2005. 1728с.

197. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: навчальний посібник. Київ.: Центр навчальної літератури. 2004. 220с.

198.Глущенко В.В. Управление рисками. Страхование. Москва: ТОО НПЦ «Крылья». 1999.336с.

199.Гаврилюк В.М. Страхування майнових ризиків у сільському господарстві. Організаційно –економічні проблеми розвитку АПК. Київ .ІАЕ УААН, 2001.С. 176-179.

200. Гаврилюк В.М. Розвиток фінансового лізингу в сільському господарстві: дис… кандидата економічних наук: 08.00.04. Київ. ННЦ «Інститут аграрної економіки». 2015. 217с.

201. Official site Ukrainian Insurance Federation / URL : http://ufu.org.ua/ua [Ukraine]

202. Official site Metlife in Ukraine / URL : https://www.metlife.ua/ [Ukraine]

203. Law of Ukraine "On Insurance" № 86/96-ВР 07.03. / official site Verkhovna Rada of Ukraine / URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр [Ukraine]

204. Дебрецен: пам'ятки та цікаві місця https://uk.travelerinformation.info/605-debrecen-attractions-and-interesting-places.html

205. Mármostbiztos, hogy a 2018-as rekordévvolt a debreceniturizmusban – videóvalhttps://www.dehir.hu/debrecen/mar-most-biztos-hogy-a-2018-as-rekordev-volt-a-debreceni-turizmusban/2019/02/08/

206. Egyretöbb a turista, mostérdemesszállodábafektetniDebrecenbenhttps://haon.hu/kozelet/helyi-kozelet/egyre-tobb-a-turista-most-erdemes-szallodaba-fektetni-debrecenben-3804951/

207.Ансофф И. Новаякорпоративнаястратегия : пер. с. англ / И. Ансофф,- СПб.: Питер,1999

208.Бабій І. В. Стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств : теорія,методи, практика : монографія. Хмельницький : Поліграфіст-3, 2018. 343 с.2

209. Кириченко О.А.Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2002. - 384 с.

210. Менеджмент зовнішньоекономічної діялюності: навч. посіб./ за ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ нац. торг. – екон. ун-т, 2012. – 824с.

211. QD PROFESSIONAL. – Режим доступу: http://www.qdpro.com.ua

212. Zamkova, N.L. & Bokovets, V.V. (2017). Upravlinya innovatsiyami [Innovation Management]. Vinnitsa: Center. preparations sciences and teaching method. kind. VTEI KNUTE [in Ukrainian].

213. Petrova, I.L., Shpileva, T.I., Sysolina, N.P. & Peter's, I.L. (Ed.) (2010). Innovaciyna dijalnist' stimulu ta pereshkodu [Innovative activity: incentives and obstacles]. Kyiv: Dorado [in Ukrainian].

214. Fedulova, L.I. (2012). Konceptual`na model` innovacijnoyi strategiyi Ukrayiny [Conceptual model of innovation strategy of Ukraine]. Ekonomika i prognozuvannya - Economy and forecasting, 1. Retrieved from http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/EP/2012_1/7_Fed.pdf [in Ukrainian].

215. Goncharenko, L.P. (2013). Menedgment investiciy i innovaciy [Investment and Innovation Management]. Moskva: KNORUS [in Russian].

216. Kovtunenko, K.V. (2013). Innovacijnyj proces ta innovacijna diyal`nist yak rushijna syla formuvannya intelektual`nogo kapitalu promyslovogo pidpryemstva [Innovation process and innovation activity as a driving force for the formation of the intellectual capital of an industrial enterprise]. Ekonomika. Upravlinnya. Innovaciyi. - Economy. Management. Innovations, 1. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_25 [in Ukrainian].

217. Postanova Verxovnoyi rady Ukrayiny "Strategiya innovacijnogo rozvytku Ukrayiny na 2010-2020 roky v umovax globalizacijnyh vyklykiv [Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine "Strategy of Ukraine's Innovation Development for 2010-2020 in the context of globalization challenges"]. (n.d.) zakon.rada.gov.ua. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2632-17 [in Ukrainian]

218. Stadnyk, V.V. & Yokhna, M.A. (2006). Innovacijnyj menedgment [Innovative management]. Kyiv: Akademvydav [in Ukrainian].

219. Dunning, J. Lundan, S. (2008) Multinational enterprises and the global economy. Second Edition. MPG Books Ltd. Bodmin Cornwall.

220. Ioan – Franc, V. Ene, S. (2012) New investment strategy of transnational corporations. Review of General Management. Volume 15, Issue 1

221. D'Alimonte, D. Choosing an international market entry strategy. Retrieved from: http://www.traderready.ca/2012/fittskills-refresher/choosing-an-international-market-entry-strategy/

222. Brouwers, Rien. Koetzier, Wim. (2015). Basics of Financial Management. Third edition. - NoordhoffUitgeversbvGroningen/Houten, TheNetherlands

223. Kotler, Philip. Keller, Kevin Lane. (2015) Marketing Management. 15 edition. - Pearson. - 832 pages

224. Shim, Jae K. Siegel, Joel G. (2007) Budgeting Basics and Beyond. Third (3rd) Edition. – Wiley.

225. Tesla, Summary, Q4 and FY2019 Update. Retrieved from: https://ir.tesla.com/static-files/b3cf7f5e-546a-4a65-9888-c928b914b529

226. Toyota Solidifies Its Substantial and Growing Investment in U.S., Mar. 15, 2019. Retrieved from:https://global.toyota/en/newsroom/corporate/27055398.html

227. Toyota.Annual Report 2019. Retrieved from: https://global.toyota/pages/global_toyota/ir/library/annual/2019_001_annual_en.pdf

228. BerkshireHathaway. Annual Report 2019. Retrieved from: https://www.berkshirehathaway.com/2019ar/2019ar.pdf

229. Agricultural Bank of China. Interim report 2019. Retrieved from: http://www.abchina.com/en/investor-relations/performance-reports/interim-reports/intrp/201909/W020190927546287046064.pdf

230. Agricultural Bank of China. Annual report 2019. Retrieved from: http://www.abchina.com/en/investor-relations/performance-reports/annual-reports/202004/P020200428576090111267.pdf

231. Фокіна-Мезенцева К.В., Байда І.В. Удосконалення інструментів антикризового управління на підприємстві. / К.В. Фокіна-Мезенцева, І.В. Байда // Бізнес навігатор. [Науково-виробничий журнал]. Херсон, 2019. № 54. С. 143-147.

232. Н.П. Борецька, Д.Р. Левчук. Світовий досвід антикризового управління підприємством та можливості його застосування в Україні. Матеріали виступів Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції: Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні. (м. Київ, 24 травня 2017 р.): КНУТД, 2017. − 385 с, С.2-8

233. Esteban Ortiz-Ospina, Diana Beltekian and Max Roser. Trade and Globalization. URL: https://ourworldindata.org/trade-and-globalization

234. Berlingieri, G., Breinlich, H., & Dhingra, S. (2018). The Impact of Trade Agreements on Consumer Welfare—Evidence from the EU Common External Trade Policy. Journal of the European Economic Association.

235. Atkin, David, Benjamin Faber, and Marco Gonzalez-Navarro. "Retail globalization and household welfare: Evidence from mexico." Journal of Political Economy 126.1 (2018): 1-73.

236. Donaldson, D. (2018). Railroads of the Raj: Estimating the impact of transportation infrastructure. American Economic Review, 108(4-5), 899-934.

237. Bludova Tatiana, Savchuk Natalia. Modeling the economic security of regional external trade flows. Baltic Journal of Economic Studies. Vol. 3, No. 5. - December(2017). URL: http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/262/pdf

238. Далик В., Дуляба Н. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Вип. 7. Ч. 1. С. 110–113.

239. Задоя А. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура і тенденції. Академічний огляд. 2016. № 2 (45). С. 110–117.

240. Калюжна Н. Зовнішня торгівля України: методологія дослідження. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 1. С. 16–31.

241. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі. Україна: події, факти, коментарі. 2015. № 23. С. 49–59.

242. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2017 році: стат. зб. / за ред. А. Фризоренко. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 148 с.

243. Податковий кодекс України. Закон України № 2755-VI від 02.12.2010. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

244. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: http://www.ukrstat.gov.ua

245. Шевченко Н. І. Колєснік Є. О., Сіліна І. С. Вітчизняний та зарубіжний досвід інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 22. С. 78–84. DOI: 10.32702/2306–6814.2018.22.78

246. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2018/

247. Гордієнко В.О. Проблеми структурної перебудови економіки України: Монографія / В.О. Гордієнко. Дніпропетровськ: Дніпропетр. держ. фін. акад., 2012. 200с

248. Directive (EU) 2015/849 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2015 on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering. URL: https://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20160516/DIRECTIVE%20(EU)%202015_UA.htm (accessed 10.05.2020).

249. Baranov R.O. Modern schemes of money laundering in the world and in Ukraine. Mechanisms of public management Public administration aspects. 2015. № 7-8 (21-22). P. 62-69.

250. Financial investigations in the sphere of counteracting money laundering in Ukraine. Cherniavskyi S.S., Korystin O.Ye., Nekrasov V.A. et al. Kyiv: National Academy of Internal Affairs, 2017. 164 p.

251. Kuryshko O.O. Analysis of the world experience in the sphere of resistance to legalization of criminal income in the context of the possibility of its use in Ukraine. Financial Space, 2013, № 2 (10). pp. 8-15

252. Komisarov O.H., Skrypka O. Yu, Sobakar A.O. Primary monitoring in the sphere of counteracting laundering of illegally obtained income and terrorist financing. Dnipropetrovsk, 2015. 184 p.

253. Kobushko Ia. V., Tveresovska O.I. Analysis of the instruments for countering withdrawal of capitals from Ukraine. Proceedings of Stratehichni imperatyvy suchasnoho menedzhmentu: V International Research to Practice Conference (April 23-24, 2020). Kyiv: KNEU, 2020. pp. 219-222 URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/32926/sism_20_219-222.pdf?sequence=1&isAllowed=y (accessed 11.05.2020).

254. Akimova O.V. Research of the possibilities of adaptation and use of international typologies in the system of financial monitoring of Ukraine. Technology audit and production reserves. 2016. № 5/4(31). URL: doi: 10.15587/2312-8372.2016.81478

255. National economy unshadowing in the context of economic security. Marhasova V. H. (ed.). Nizhyn: TPK "Orkhideia".

256. Report of State Financial Monitoring Service of Ukraine for 2019, Kyiv: State Financial Monitoring Service of Ukraine, 2020. URL: https://fiu.gov.ua/assets/userfiles/books/Zvit2019.pdf (accessed 08.05.2020).

257. Report of State Financial Monitoring Service of Ukraine for 2018. Kyiv: State Financial Monitoring Service of Ukraine, 2019. URL: https://finmonitoring.in.ua/wp-content/uploads/2019/04/SDFM_AnnualReport_2018.pdf (accessed 08.05.2020)

258. Report of State Financial Monitoring Service of Ukraine for 2017. Kyiv: State Financial Monitoring Service of Ukraine, 2018. URL: https://www.sdfm.gov.ua/assets/userfiles/0350/zvity/zvit_2017_UA.pdf (accessed 12.05.2020).

259. Chunikhina L.M. Primary financial monitoring in Ukrainian banks as a means to counteract laundering of illegally obtained income: PhD Thesis… PhD in Law: specialty 12.00.08 "Criminal law and criminology; criminal executive law". Lviv, 2007, 18 p.

260 Левіцька, І. В. Теоретико-методологічні засади оцінювання ефективності підприємства / Левицька І. В, Сафонова А. П. – Режим доступу: http://intkonf.org/levitska-iv-ken-safonova-apteoretiko-metodologichni-zasadiotsinyuvannya-efektivnosti-pidpriemstva/.

261. Ищенко, Е. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия / Ищенко Е. // Економіст. – 2005. – №8. – С. 90-92.

262. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, 2007. – С. 256- 261.

263. Пітюлич, М. М. Управління грошовими потоками на підприємстві / М. М. Пітюлич, В. В. Стегура. – Режим доступу: https://goo.gl/bqrYCP.

264. Костирко, Л. А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта: методологія і організація: [монографія] / Лідія Андріївна Костирко. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2002. – 560 с.

265. Ясишена, В. Сутність грошових потоків підприємства та їх класифікація / В. Ясишена. – Режим доступу: https://goo.gl/Jmv5X4.

266. Барабаш Н. С., Никонович Н. О. Аналіз грошових потоків в системі фінансового менеджменту підприємства / Н. С. Барабаш, Н. О. Никонович // Вісник Хмельницького національного університету – 2010. – № 2 (2). – С. 164 – 167.

267. Aleskerova Y., Hutsalenko O. (2019) Agricultural organic market in Ukraine. Ekonomika. Finans. Management: actual sciences and practices: VNAU. - № 8. P. 15-22.

268. Aleskerova Y., Hutsalenko O., Vilchynska N. (2019) Agricultural organic production in the world. Polsh journal of science. № 20. VOL. 2. P. 5-14.

269. Aleskerova Y., Mulyk T., Fedoryshyna L. (2018) Improving credit protection analysis methods reports of main agricultural enterprises / Baltic Journal of Economic Studies. - 2018. - Vol. 4 № 2. - P. 1-7. DOI: https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-2-1-7.

270. Aleskerova Y., Fedoryshyna L., Koval N. (2018) Features of loan security for the reproduction of fixed assets for agricultural purposes / Baltic Journal of Economic Studies. - 2018. - Vol. 4 № 4. - P. 1-5. DOI: https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-2-1-7.

271. Aleskerova Yuliia, Fedoryshyna Lidiia (2018) Analysis of investment activities of enterprises of Ukraine Economic system development trends: the

experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine: monograph / edited by authors. – Riga, Latvia: “Baltija Publishing”, 2018. – P.1-17. DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-571-28-2.

272. Aleskerova Y. (2015) Insuarance policy and its models in relation to agriculture. Глобальні та національні проблеми економіки. №4. p.760-766.

273. Aleskerova Y.V. (2015) Economy agriculture countries: Myanmar. The journal of economic sciences: theory and practice, v.72, # 2, pp. 24-31.

274. Frydlova, M., Vostra, H. (2011) Determinants influencing consumer behaviour in organic food market. Acta Univ.Agr. Silvicult.Mendelianae Brunensis. Vol. 59 (7). Pp. 111–119.

275. Grzelak, P., Maciejczak, M. (2013) Comparison between the United States and Poland of consumers’ perceptions of organic products. Studies in agr. economics. Vol. 115 (1). Pp. 47–56.

276. Gubbuk, H., Polat, E., Pekmezci, M. (2004) Organic fruit production in Turkey. J. Fruit ornamental Plant Res. Vol.12 (spec.ed.). Pp. 23–29. [in English].

277. Smoluk-Sikorska, J., Luczka-Bakula, W. (2013) Sale of organic food in specialist and general retail grocery outlets — a comparative analysis. Acta scientiarum Polonorum: Oeconomia. 12 (1). Pp. 35–44.

278. Westercamp, C., Nouri, M. & Oertel, A. (2015). Agricultural Credit: Assessing the Use of Interest Rate Subsidies. AFD Sustainable Development Department, 165. Retrieved from: https://www.afd.fr/sites/afd/files/imported-files/29-VA-A-Savoir.pdf

279. Official website of the Guelph University (2018), "University of Guelph Introduces New Organic Agriculture Certificate to Enhance Educational Opportunities for Students", available at: https:// www.uoguelph.ca/oac/news/university-guelphintroduces-new-organic-agriculture-certificateenhanceeducational (Accessed 1 July 2018).

280. Brintseva O., Hutsalenko O., Dmitruk S. (2017) The role of socially responsible marketing in the reproduction of the human capital and reduce of its fiktivization processes Baltic Journal of Economic Studies. - Vol. 3 (2017). - No. 5 December. - PP. 33-37. DOI: http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2017-3-5-33-37