

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Серія заснована у липні 2006 р.

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Том 26. Випуск 4(89). 2021



Видавничий дім
«Гельветика»
2021

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I.I. Mechnikov National University

Series founded in July, 2006

**ODESA NATIONAL
UNIVERSITY
HERALD**

Series: Economy

Volume 26. Issue 4(89). 2021

Засновник: Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Редакційна рада:

В. І. Труба, д-р (голова ред. ради); **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук (заступник голови ред. ради); **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук; **В. В. Глебов**, канд. іст. наук; **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук; **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук; **В. В. Заморов**, канд. біол. наук; **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук; **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій; **В. Є. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук; **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук; **В. В. Менчук**, канд. хім. наук; **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки; **Н. М. Крючкова**, канд. екон. наук; **Л. М. Токарчук**, канд. юр. наук; **М. І. Ніколаєва**, канд. політ. наук; **В. В. Яворська**, д-р геогр. наук; **Н. В. Кондратенко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія серії «Економіка»:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*головний редактор*), **І. А. Ломачинська**, д-р (*відповідальний секретар*), **Л. М. Алексєєнко**, д-р екон. наук, **Н. І. Гражевська**, д-р екон. наук, **О. І. Котикова**, д-р екон. наук, **Е. А. Кузнєцов**, д-р екон. наук, **Є. І. Масленников**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, **І. М. Нєнно**, д-р екон. наук, **О. В. Побережець**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Du Chunbu**, Candidate of Economic Sciences, Researcher (Central University of Finance and Economics, China), **Oleg Curbatov**, PhD Management in Science, Associate Professor (University of Paris 13 – CEPN, France).

Editorial council:

V. I. Truba (*Editorial Board*), **S. M. Andriievskiy**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. H. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **N. M. Kriuchkova**, **L. M. Tokarchuk**, **M. I. Nikolaieva**, **V. V. Yavorska**, **N. V. Kondratenko**.

Editorial board of the Series “Economics”:

O. V. Horniak, **I. A. Lomachynska**, **L. M. Aleksieienko**, **N. I. Hrazhevskya**, **O. I. Kotykova**, **E. A. Kuznietsov**, **Ye. I. Maslennikov**, **V. M. Melnyk**, **I. M. Nienno**, **O. V. Poberezhets**, **A. O. Starostina**, **S. O. Yakubovskiy**, **Du Chunbu**, **Oleg Curbatov**.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова.
Серія «Економіка» включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України від 17 березня 2020 року № 409 (Додаток 1)

Галузь науки: економічні.

Спеціальності: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування;
072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент;
075 – Маркетинг; 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність;
292 – Міжнародні економічні відносини

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет
відповідно до рішення вченої ради Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
(від 26 жовтня 2021 року протокол №3)

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

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Горняк О. В.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІРМИ

В ТЕОРІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ..... 6

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Rogach Oleksandr, Pidchosa Oleksandr, Buz Andrii

US-CHINA TRADE WAR: IMPACT ON GLOBAL ECONOMY

AND IMPLICATION FOR UKRAINE..... 10

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Yechuk Khrystyna-Iryna

STRATEGY, APPROACHES AND SCHEME OF AGRICULTURAL

WASTE MANAGEMENT IN CIRCULAR AGRICULTURE ECONOMY..... 20

Мумладзе А. О., Ломачинська І. А.

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 26

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Сківвернічук Н. М., Скляр Є. В., Фень К. С.

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ

ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 34

Багорка М. О., Кадирус І. Г., Миронова О. О.

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ

ТА ОБРУНТУВАННЯ СКЛАДОВИХ ЕЛЕМЕНТІВ

ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ..... 39

Koval Olexandra, Kornieva Natalia

DOMESTIC EXPERIENCE OF ENTERPRISES

IN DEVELOPING A FINANCIAL STRATEGY..... 46

Скляр Є. В., Фень К. С., Каліненко Ю. В.

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ..... 51

Скляр Є. В., Фень К. С., Карп'як А. О.

СТРАТЕГІЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА..... 56

НАШІ АВТОРИ..... 61

CONTENTS

SECTION 1 ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT	
Hornyak Olha PECULIARITIES OF THE ANALYSIS OF THE COMPANY IN THE THEORY OF TRANSACTION COSTS.....	6
SECTION 2 WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	
Rogach Oleksandr, Pidchosa Oleksandr, Buz Andrii US-CHINA TRADE WAR: IMPACT ON GLOBAL ECONOMY AND IMPLICATION FOR UKRAINE.....	10
SECTION 3 ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY	
Yechuk Khrystyna-Iryna STRATEGY, APPROACHES AND SCHEME OF AGRICULTURAL WASTE MANAGEMENT IN CIRCULAR AGRICULTURE ECONOMY.....	20
Mumladze Anzor, Lomachynska Iryna HUMAN CAPITAL AS A COMPONENT OF AN INNOVATION-ORIENTED ECONOMY.....	26
SECTION 4 ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT	
Skivernichuk Nicoletta, Skliar Yevheniia, Fen Katerina WAYS TO REDUCE ECONOMIC RISKS OF THE ENTERPRISE.....	34
Bahorka Mariia, Kadyrus Iryna, Myronova Olena CONCEPTUAL APPROACH TO DEFINITION OF ESSENCE AND JUSTIFICATION OF COMPONENT ELEMENTS OF INNOVATIVE MARKETING.....	39
Koval Olexandra, Kornieva Natalia DOMESTIC EXPERIENCE OF ENTERPRISES IN DEVELOPING A FINANCIAL STRATEGY.....	46
Skliar Yevheniia, Fen Kateryna, Kalinenko Yuri FIXED CAPITAL MANAGEMENT POLICY OF ENTERPRISES.....	51
Skliar Yevheniia, Fen Kateryna, Karpyak Alina STRATEGY OF AN EFFECTIVE PROFIT MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE.....	56
OUR AUTHORS.....	61

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.117:338.583:65

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-89-1>**Горняк О. В.**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІРМИ В ТЕОРІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

У статті розкриваються особливості аналізу сучасної фірми теорією трансакційних витрат, яка досліджує фірму за такими напрямками: фірма як мережа контрактів, як управлінська структура, як зосередження матеріальних активів. Контрактні відносини, що складають економічну основу фірми, розвиваються під впливом загальних тенденцій розвитку економіки і внутрішніх процесів, які відбуваються всередині фірми. При цьому особливого значення набувають шляхи зниження трансакційних витрат. Серед них важливу роль відіграють організаційні форми економічної діяльності, тому управлінські структури повинні бути більш гнучкими і змінюватися у відповідності до змін у процесах виробництва та в уподобаннях споживачів. Структура конфігурації прав власності на активи регулює відносини фірми з постачальниками і забезпечує зниження рівня трансакційних витрат.

Ключові слова: фірма, мережа, трансакційні витрати, теорія трансакційних витрат, контракт, управлінська структура, матеріальні активи, права власності на активи.

Постановка проблеми. Сучасна фірма розвивається в умовах нестабільності та невизначеності під впливом суперечливо діючих різнонаправлених чинників. В той же час процеси мережевізації, інтернетизації, віртуалізації економічного простору створюють нові можливості функціонування і розвитку фірми, суттєво змінюють її поведінку, форми організації діяльності та взаємовідносини з постачальниками, споживачами, фінансовими установами та державними органами. Контрактація, складаючи економічну основу діяльності фірми, розвивається і вдосконалюється, що вимагає подальших досліджень природи фірми з точки зору теорії трансакційних витрат, яка трактує фірму як мережу контрактів, як управлінську структуру та як сукупність матеріальних активів відповідною структурою прав власності на них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження фірми з точки зору трансакційних витрат проводили такі економісти як С. Архієреєв, С. Авдашева, О. Вільямсон, Р. Коуз, А. Олейнік, Н. Розанова, А. Шастітко й ін. У їх роботах розкрита сутність та структура трансакційних витрат, визначена роль контрактації у розвитку фірми, проаналізована структура контрактів, їх види і форми. Але динамічні зміни, що відбуваються в сучасній економіці суттєвим чином впливають на фірми, їх управлінські структури та права власності на активи. Визначення ролі цих процесів та необхідність комплексного аналізу фірм в контексті трансакційних витрат вимагають подальшого дослідження.

Мета статті полягає в комплексному аналізі сучасної фірми теорією трансакційних

витрат, визначенні особливостей такого аналізу та його напрямків у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економіка, як відомо, є мережевою. Формування мереж на мікроекономічному рівні розпочалося ще в кінці XIX ст. на початку XX ст. Дослідження мережовості всередині фірми проводив Р. Коуз у своїй відомій праці «Природа фірми» [1], відкривши при цьому трансакційні витрати, за допомогою яких він визначив причини, природу та межі фірми.

Дослідження фірми як мережі контрактів базується на теорії трансакційних витрат і передбачає аналіз угод, які формулюють даний інститут. Контракти, що укладаються фірмою, як всередині, так і поза нею, є коротко- та довгостроковими, повними та неповними. Фірма укладає короткострокові контракти в умовах невизначеності, динамічних змін та обмеженого доступу до інформації. Довгострокові угоди характерні для періодів еволюційних змін, коли умови господарювання є більш-менш передбаченими, а інформація – більш-менш прогнозована і доступна. Це надає можливість значно знизити витрати, пов'язані з відновленням переговорів та переукладанням контрактів, але при цьому можуть зростати витрати по ризиках. Останні можна передбачити повними контрактами, які передбачають погодження всіх змін, які можуть бути на протязі дії контракту. Повний контракт збільшує витрати ex ante, але його виконання значно скорочує витрати ex post. Повні контракти базуються на повній раціональності та на знанні всієї доступної економічним контрагентам інформації. Неповні контракти визна-

чають найбільш загальні характеристики угод, методи відновлення переговорів. Вони забезпечують певну свободу дій кожному контрагенту, що є специфікацією угоди. Це знімає проблему опортунізму і знижує відповідні витрати. Умови функціонування реальних фірм характеризуються обмеженою раціональністю і наявністю опортунізму, що спричиняє труднощі виконання контракту [1, с. 67]. Пари цьому контракт повинен передбачати заходи проти учасників, що поставляють недостовірну інформацію, не дотримуються умов контракту, а також стимули для дисциплінованих учасників.

Фірма як мережа контрактів представляє собою не як виробнича функція, а як керувана мережа специфічних контрактів, у якій головними особливостями є обмежена раціональність, опортунізм та специфічність активів [1, с. 53]. При цьому основним видом діяльності фірми є контроль за виконанням контрактів, а її сутність зводиться до відносин учасників різних видів контрактів, які укладаються в мережах фірми і поза її межами. Але даний підхід надав можливість обґрунтувати різні форми організаційних структур, які застосовуються реальними фірмами. Йдеться про унітарні та мультидивізіональні структури, що свідчить про теоретичне та прикладне значення трактовки фірми як мережі контрактів.

Підозра, яка є важливим елементом опортунізму, урівноважується таким поняттям як довіра, яке можна трактувати як очікування неопортуністичної поведінки контрагента. Це своєрідне добровільне прийняття деяких зобов'язань. За таких умов можна здійснювати дуже складні трансакції, які передбачають високу специфічність активів. Довіра означає також взаємне пристосування і формування відповідної поведінки економічних агентів. В результаті значно знижуються витрати, пов'язані з системою заходів безпеки щодо підозри в опортунізмі [3, с. 91–92].

Довіра, таким чином, є результатом раціональних рішень і пошуку оптимального співвідношення витрат та вигадів від укладення угоди з даним контрагентом.

Р. Коуз трактував трансакційні витрати як витрати використання ринкового механізму [1].

В подальшому О. Вільямсон визначив структуру витрат, виділивши витрати взаємодій, переговорів, контролю за виконанням контрактів [4]. При цьому він дослідив, які організаційні структури фірми надають можливість знизити її трансакційні витрати. Для такого аналізу він виділив два типи взаємодій: координацію та мотивацію і два типи витрат: витрати координації та витрати мотивації.

Витрати координації пов'язані з організацією взаємодій між фірмами і всередині них. Якраз вони складають основу мереж, що формуються на мікрорівні. Це витрати

на вивчення ринку, на рекламу, визначення цін, витрати на передачу інформації, розробку плану, доведення завдань до працівників. Крім того, слід враховувати втрати від помилок, перекручення інформації, неправильних рішень.

Витрати мотивації складаються з двох типів витрат. Одні витрати пов'язані з асиметричністю інформації, другий тип витрат – з невиконанням зобов'язань. Класична та неокласична економічна теорія, як відомо, базується на принципі раціональної поведінки економічних агентів, який розробив А. Сміт, вивівши такий тип економічних агентів як «*homoeconomicus*» [5], який завжди приймає раціональні рішення, а якщо є відхилення від нього, то це можна пояснити різного роду випадковостями. Теорія витрат взаємодій також базується на даному принципі, але вводить принцип обмеженої раціональності для економічних агентів, що діють у реальній економіці і не можуть врахувати повною мірою інформацію про зовнішнє середовище. Йдеться не про доступ до інформації, а про обмеженість фізичних можливостей її обробки. Функціонування у невизначеному середовищі породжує опортуністичну поведінку економічних агентів, яка передбачає реалізацію особистого інтересу за рахунок приховування інформації та обману. Слід мати на увазі, що не всі економічні агенти є опортуністами, але вони ними можуть бути, оскільки мотивація приватним інтересом створює для цього передумови. Крім того, наявність опортунізму породжує невизначеність другого рівня: економічні агенти не впевнені щодо поведінки інших економічних агентів, навіть за умови підписання контракту, адже між взяттям зобов'язань і їх виконанням проходить певний час. Економічні агенти можуть приховувати інформацію під час підписання контракту та ігнорувати умови угоди під час його виконання. Таким чином, теорія витрат взаємодій вводить в дослідження економічних процесів таку категорію як підозра і трактує її в контексті механізму саморозвитку ринкової економіки і реалізації принципу обмеженої раціональності зменшення невизначеності і подолання підозри у відносинах контрагентів сприяє формування спільних організаційних форм, які мають мережевий характер і враховують різні види взаємодій фірм та фактори їх розвитку. Серед них виділяють взаємодії, що базуються на специфічності активів, складності угод, труднощах виміру ефективності, зв'язаності взаємодій, їх частоті і тривалості [9]. Якщо трансакційні витрати ростуть, угоди виводяться з ринку і реалізуються всередині різного роду спільних організаційних форм, а при подальшому зростанні трансакційних витрат угоди інтернаціоналізуються фірмою. При цьому комерційні відносини стають трудовими відносинами і на перший план виходять витрати координації. В умо-

вах невизначеності і динамічності економічного середовища вони надають можливість ефективно регулювати і швидко знімати конфлікти, а також швидко приймати рішення у порівнянні з умовами міжфірмового контракту.

Фірма, як організаційна структура в контексті витрат координації та взаємодій є не лише формою забезпечення трудової дисципліни, але й формою, що забезпечує досягнення нових знань, нового уміння, тобто того, чого окремі економічні суб'єкти не в змозі зробити, працюючи відокремлено один від другого [6, с. 280]. В сучасній економіці в процесі міжфірмових взаємодій особливого значення набуває довіра, яка може нівелювати підозру і підвищити ефективність взаємодії як всередині фірми, так і між фірмами.

Дослідження фірми як сукупності матеріальних активів базується на теорії некомплектних контрактів і передбачає визначення меж фірми. При цьому головна ідея заключається в тому, що спонукання залежить від структури прав власності на активи. Основу цього напрямку досліджень складають відносини фірми зі своїми постачальниками, вертикальна інтеграція та система спонукання. Теорія некомплектних контрактів використовує принципи обмеженої раціональності та симетричності інформації між агентами. Неповнота контрактів пояснюється не обмеженою раціональністю, а неможливістю заключити повний контракт, оскільки контроль за внеском кожного із учасників вимагає великих витрат. Трансакційні витрати і некомплектні контракти призводять до того, що вирішальною стає власність на матеріальні активи, яка надає власнику право контролю над активами та їх застосуванням.

Структура права власності стимулює намагання економічних агентів інвестувати в інтеграційні форми. Вигода від інтеграції заключається в тому, що мотиви фірми, яка придбає активи, пов'язані зі специфічними інвестиціями, які надають можливість збільшити права контролю, а зна-

чить, отримати більшу частку прибутку експост, що створюється цими інвестиціями [8]. Але слід мати на увазі, що і сама інтеграція вимагає зростання витрат, зважаючи на те, що мотиви придбаної фірми інвестувати специфічні активи значно зменшуються внаслідок скорочення її права контролю і частки прибутку, створеного власними інвестиціями [7, с. 421–429]. Таким чином, структура власності активів визначає поведінку фірми щодо їх побажання інвестувати у специфічні активи в залежності від того, яку позицію в інтегрованих формах вона займає.

Теорія трансакційних витрат і теорія некомплектних контрактів досліджують, перш за все, межі фірми, а також імплементацію та дотримання ринкових угод. Теорія трансакційних витрат досліджує при цьому специфічність активів і невизначеність ринкових трансакцій. Теорія некомплектних контрактів зосереджується на структурі власності активів та мотивації фірм інвестувати у розвиток. Дані підходи не розкривають ефективність інвестицій у людський капітал, що в сучасних умовах є недоліком, оскільки людський капітал є чи не найважливішим нематеріальним активом сучасної фірми. Межі фірми в контексті теорій трансакційних витрат та некомплектних контрактів визначаються лише матеріальними активами, що суттєво впливає на розкриття природи фірми. Фірма зводиться до змісту контрактів, тим самим вихолощується сутність фірми як організації і як колективу працівників.

Висновки і пропозиції. Дослідження фірми на основі теоретико-методологічних підходів теорії трансакційних витрат надає можливість комплексно проаналізувати причини, економічну природу, межі фірми. В сучасних умовах зміни в економіці породжують кардинальні зрушення як всередині фірми, так і у відносинах між фірмами. Мережевий характер сучасної економічної діяльності сприяє розробці теорії трансакційних витрат, поглибленню таких її напрямів як опортунізм у поведінці економічних агентів, підозра і довіра у відносинах контрагентів.

Список використаних джерел:

1. Coase R.H. The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, 1937. Vol. 4, № 16. Pp. 386–405.
2. Горняк О.В. Фірма в економічній теорії та практиці господарювання. Одеса : Астропринт. 2004. 228 с.
3. Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. Курс лекций. Москва : Изд. Дом Гос. Университета ВШЭ, 2010. 340 с.
4. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму. Фірма, маркетинг, укладання контрактів. Київ : АртЕк, 2001. 472 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Соцэкгиз, 1962. 688 с.
6. Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация, менеджмент. В 2-х т. СПб. : Экономическая школа, 1999.
7. Furubotn Eirik G., Richter Rudolf. Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. University of Michigan Press, 2010. 674 p.
8. Bondry V. Economics de la firme. Paris. La d'econvert. 2003.
9. Горняк О.В. Теорії фірми. Навчальний посібник. Одеса : Астропринт. 2010. 122 с.

References

1. Coase, R.H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, vol. 4, no. 16, pp. 386–405.
2. Hornyak, O.V. (2004). Firma v ekonomichniy teoriiyi ta praktytsi hospodaryuvannya [Firm in economic theory and practice of management]. Odessa: Astroprint. (in Ukrainian)
3. Sheresheva, M.Yu. (2010). Formy setevogo vzaimodeystviya kompaniy [Forms of network interaction between companies]. Moscow: Izdat. dom GU HSE University. (in Russian)
4. Viliamson, O.E. (2001). Ekonomichni instytutsii kapitalizmu: Firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv [Economic institutions of capitalism: Firms, marketing, contracting]. Kyiv: Artek. (in Ukrainian)
5. Smith, A. (1962). Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov [Goodwill of Nations. Studies on the nature and causes of the welfare of nations]. Moscow: Sotsekgiz. (in Russian)
6. Milgrom, P., Roberts, J. (1999). Ekonomika, organizatsiya, menedzhment [Economics, Organization and Management]. In 2 vols. SPb. School of Economics. (in Russian)
7. Furubotn, Eirik G., Richter, Rudolf (2010). Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. University of Michigan Press.
8. Bondry, B. (2003). Economics de la firme. Paris. La d'convert.
9. Hornyak, O.V. (2004). Firm theories. Odessa: Astroprint. (in Ukrainian)

Горняк О. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИРМЫ В ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Резюме

В статье раскрыты особенности анализа современной фирмы теорией транзакционных издержек, которая исследует фирму по таким направлениям: фирма как сеть контрактов, как управленческая структура, как сосредоточение материальных активов. Контрактные отношения, которые формируют экономическую основу фирмы, развиваются под влиянием общих тенденций развития экономики и внутренних процессов, которые происходят внутри фирмы. При этом особое значение приобретают пути снижения транзакционных издержек. Среди них важную роль играют организационные формы экономической деятельности, потому управленческие структуры должны быть более гибкими и изменяться в соответствии с изменениями в процессах производства и в предпочтениях потребителей. Структура конфигурации прав собственности на активы регулирует отношения фирмы с поставщиками и обеспечивает снижение уровня транзакционных издержек.

Ключевые слова: фирма, сеть, транзакционные издержки, теория транзакционных издержек, контракт, управленческая структура, материальные активы, права собственности на активы.

Hornyak Olha

Odesa I. I. Mechnikov National University

PECULIARITIES OF THE ANALYSIS OF THE COMPANY IN THE THEORY OF TRANSACTION COSTS

Summary

The company as a network of contracts is a manageable network of specific contracts based on limited rationality, opportunism and asset specificity. The main activity of the company is to monitor the implementation of contracts within the organization and outside it. The company as an organizational structure provides the achievement of new knowledge and new conditions, which are the result of the joint action of the members of the company's team and the trust between them. The company as a set of tangible assets represents a system of relations with suppliers in the process of vertical integration and inducement, implemented in the process of entering into incomplete contracts. Transactional costs and incomplete contracts imply that ownership of the tangible assets becomes crucial, and the structure of property rights encourages the development of integration processes and intercompany business. Contractual relationships, which constitute the economic basis of the company, develop under the influence of general trends in the economy and the internal processes of the company. At the same time, ways to reduce the transaction costs are of particular importance. Among them, organizational forms of economic activity play an important role, so the management structures should be more flexible and vary in accordance with changes in production processes and consumer preferences. The structure of the configuration of the property rights to assets regulates the company's relationships with suppliers and ensures a reduction in the level of transaction costs. The study of the company on the basis of theoretical and methodological approaches of the theory of transaction costs makes it possible to comprehensively analyze the preconditions, the economic nature, and the boundaries of the company. In today's environment, changes in the economy are causing dramatic shifts both within the company and between companies. The chain nature of modern economic activity contributes to the development of the theory of transaction costs, the deepening of such its directions as opportunism in the behavior of economic agents, suspicion and trust in the relations of counterparties.

Keywords: company, chain, transaction costs, theory of transaction costs, contract, management structure, tangible assets, asset ownership rights.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

UDC 339.97

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-89-2>

Rogach Oleksandr¹
Pidchosa Oleksandr²

OBOR Research Institute, Chu Hai College of Higher Education, Hong Kong, China;
Institute of International Relations,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Buz Andrii

Institute of International Relations,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

US-CHINA TRADE WAR: IMPACT ON GLOBAL ECONOMY AND IMPLICATION FOR UKRAINE

The article analyzes the economic causes and consequences of the trade and economic war between the USA and PRC. The authors note that the trade war provoked the effects of trade reorientation and the emergence of beneficiaries among third countries, but, due to the transfer mechanism of global value chains, the losses to the world economy can largely overlap the overall short-term gain from such trade substitution. Particular attention is paid to the impact of the trade and economic war between the USA and PRC on the Ukrainian economy. It is substantiated that Ukraine has also acquired certain export opportunities due to a decrease in the American share in the Chinese market. So, the extremely dynamic growth of Ukrainian exports to China, which has been observed in recent years, testifies to the above effect of reorientation and replacement of trade flows.

Keywords: trade war, reshoring, trade reorientation, global value chains, foreign economic policy.

Introduction and problem statement. Trade wars are not a new phenomenon in human history. Most often, trade war is generally understood to mean the seizure of foreign markets or the prevention of seizures using instruments such as tariffs, quotas or sanctions. Thus, any country can use a trade war as a foreign policy action aimed at maintaining its economic position or to increase it through a strict trade policy to other countries.

The trade conflict between the United States and China, its tools and implications for these economies and other countries in general is of particular interest.

The United States sees danger in China's potential absolute dominance in the world economy, given factors such as growing imbalances in their bilateral trade, growing Chinese high-tech companies' competitiveness, and increasing foreign direct exports from China. According to US officials, China conducts an unfair trade policy by taking advantage of trade liberalization and WTO membership. At the same time the PRC keeps its home commerce safe from foreign competition by providing subsidies and promoting exports through currency devaluation. Technology theft and reverse engineering, mishandling

of intellectual property rights, environmental concerns and even human rights are among the accusations that the United States brings to China.

Analysis of recent research and publications. This topic is in the centre of attention of both foreign and domestic economists and think tanks. Modern economic theory and practice need to research and assess the losses from the trade war. For example, C. Vlados concludes that the trade war is another proof of gradual restructuring of the global balance. He believes that the long-term consequences of the trade conflict between the USA and the PRC will lead to formation of a new global economic system structure. This new structure will essentially bring a new global balance regime, which he calls the 'new globalization' [1]. Chad Bown explored the impact of introduction of reciprocal tariffs on the parties to the conflict and the rest of the world and the consequences of the first phase of the Trade Agreement between the United States and China. The author believes that the treaty has no chances to succeed, because the fundamental differences between these countries have not been resolved [2; 3]. According to K. Itakura, the trade war between the USA and PRC has a

¹ ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7246-3245>

² ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1279-0287>

significant negative effect on the world economy as it leads to a reduction in global value chains [4]. As a result, the ongoing trade conflict between these countries will reduce world GDP by \$450 billion. M. Lee, E.J. Balistreri, and W. Zhang have showed the redistributive effects of increasing import duties. They have concluded that trade flows between the United States and China will be refocused on their major trading partners, which would increase prosperity in those countries, including many Asian countries [5].

The McKinsey Global Institute Report uses China-World Exposure Index to reflect the extent and implications of China's growing involvement in the global economy. The researchers have shown the development of China's domestic consumer market, and China's place and role in global value chains [6].

G.H. Hanson argues that the new increased tariffs are unlikely to have a significant impact on US employment. Increased US tariffs do not cover all US imports, but only focus on China [7]. Therefore, they will impact employment growth to some extent.

M. Amiti, S.H. Kong, and D. Weinstein have conducted an econometric analysis of the impact of the trade war on the American companies' investment. According to their calculations, the tariffs had a negative impact on the stock performance of the largest US companies in 2018–2019. Additional duties will reduce the growth rate of investment by US companies by 1.9% by the end of 2020 [8]. V. Archana, based on a partial equilibrium model approach, using disaggregated data, also concluded that US losses would far outweigh the negative effects on China's economy [9]. X. Tu, Y. Du, Y. Lu, and C. Lou on the basis of econometric modelling predict that import duties introduced in 2018 are going to lead to a decrease in US imports from China and Chinese imports from the US in the medium term by about 91,46 and 36.71 billion dollars, respectively [10]. D. Steinbock regards the trade war in the context of global technological rivalry. He considers that in the future, intense technological competition between the USA and PRC will deepen and intensify, which could lead to negative consequences for the development of the world economy [11].

The analysis of the consequences of the trade conflict for the economy of Ukraine is an important aspect of the research. Z. Hong outlines the latest general changes in the international environment and intra-Ukrainian factors in the context of relations between Ukraine and PRC, recognizing that other post-Soviet countries have been better able to reap the benefits of cooperation with China [12]. Z. Fenghe gives a quantitative and qualitative assessment of the foreign trade relations between Ukraine and China, explaining the reasons for the existing imbalances, and offers additional vectors for the development

of cooperation, focusing on agricultural products [13]. Ukrainian experts emphasize that the potential benefits of involvement in Chinese projects are significant, outlining possible scenarios for such interaction [14]. The Razumkov Centre's study provides a comprehensive assessment of the impact of the trade war on Eastern Europe and Ukraine (for comparable economies). Experts of the Centre see both challenges (given the slowdown in global economic growth) and opportunities (given the natural resource and human potential of Ukraine) in the current situation [15].

The purpose of the article is to further study the causes and current consequences of the trade war between the USA and the PRC for each party, analysis of possible scenarios, and assessment of the effects and impact of this trade conflict on Ukraine's foreign trade.

Research results. The tense state of economic relations between the USA and the PRC has its own background and has been repeatedly discussed.

In March 2016 the Entity List was presented, according to which American companies were prohibited from doing business with the companies listed [16].

In January 2020, the parties managed to sign the first phase of the Trade Agreement. The first phase of the Trade Agreement between the USA and the PRC entered into force on February 14, 2020. Under it, average US tariffs on imports from China remain more than six times higher than before the trade war in 2018; average Chinese tariffs fell only slightly. At the same time, the United States imposed new steel and aluminium tariffs of nearly \$450 million to support industries affected by previous tariffs, harming mainly imports from Taiwan, Japan and the EU, and to a lesser extent China; on the other hand.

The main condition of the long-awaited Trade Agreement was China's commitment to import American goods and services worth at least \$200 billion more than in 2017 over the next two years.

A year after signing of the first phase of the Agreement, China was still significantly "failing" its commitment to purchase more American goods. In the first 11 months of 2020, China's purchases of products included in the Agreement reached only 56–58% of the level specified in the Agreement of the first phase [17].

Following the signing of the Agreement, the Customs Tariff Commission of the State Council of China announced a new list of goods from the United States that may be excluded from the relevant tariffs for a period of one year. From September 2020, China will phase out import duties on US goods (almost 700 US goods, including key agricultural and energy products) were exempted from penalties in February, as a step towards implementation of the Sino-US Agreement signed in January.

Shortly afterwards, the US Trade Representative's Office (USTR) announced 37 lists of exemptions that excluded specific Chinese imports from US additional tariffs [48]. In August 2020, the US Customs and Border Protection (CBP) issued a notice requiring Hong Kong-made goods exported to the United States to be labelled "Made in China." This would mean that exports from Hong Kong to the United States could be covered by additional tariffs that the United States imposed on Chinese goods during the trade war.

The United States imposed restrictions on Chinese export in order to get some benefits for national economy, as the following:

1. Reduction of bilateral trade deficit and reshoring to the US

One of the motives for such US policy was the desire to increase jobs by repatriating American capital and reindustrialising the potential of the energy shale revolution, digital breakthrough, and technological advances in the third and fourth industrial revolutions [18].

It should be emphasized that mutual trade with China is a significant factor influencing the growth of the US current account deficit (see Fig. 1). In 2019, the US trade deficit with China amounted to 320.8 billion US dollars. 19% of China's total exports goes to the United States. But only 8.3% of US exports go to China.

2. Reduction of the federal budget deficit
The United States will need additional revenue sources, such as tariffs, to balance its budget, and tariffs on Chinese goods are seen as the main source of such revenue. The US federal budget deficit grew to more than \$3.1 trillion as of January 1, 2021. If in 2018 it was equal to 3.8% of GDP, then in 2020 it soared to an unprecedented (in non-military time) level of 14.9% [20].

3. Reduction of China's high-tech capabilities.
The USA is dissatisfied with China's demands to set up joint ventures and buy companies in developed countries (in the US in particular) to transfer technology. The US is also concerned with China's success in implementing a strategic plan to modernize production based on achievements of Industry 4.0 (5G networks, artificial intelligence, quantum computing, thermonuclear syntheses, robotics, additive technologies, bio- and space technologies, robotics, etc.).

IMPLICATIONS FOR CHINA

To understand and assess further developments, we will consider the consequences of the trade war for both sides.

K. Itakura used the general equilibrium model of global trade to show the impact of the trade war on investment and economic productivity. According to his estimates, the scenario of further escalation of the trade conflict will result in a decrease in gross domestic product in China by 1.41% and the United States by 1.35% [4].

M. Lee, E. J. Balistreri and W. Zhang found that even after the first phase of a Trade Agreement, the decline in welfare in China is estimated at 1.7% and in the United States – at 0.2%. They believe that China's exports to the United States may decrease by 52.3%, and imports from this country will decrease by 49.3% [5].

Studies show the negative effects of the trade war on China's economy. Although China showed the highest (compared to other countries) growth rate in 2020, it is clear that it should have been greater in the absence of the negative effects of the trade war. In 2020, China's GDP increased by 2.3%. The macroeconomic dynamics of the country were affected not only by the trade conflict with the United States,

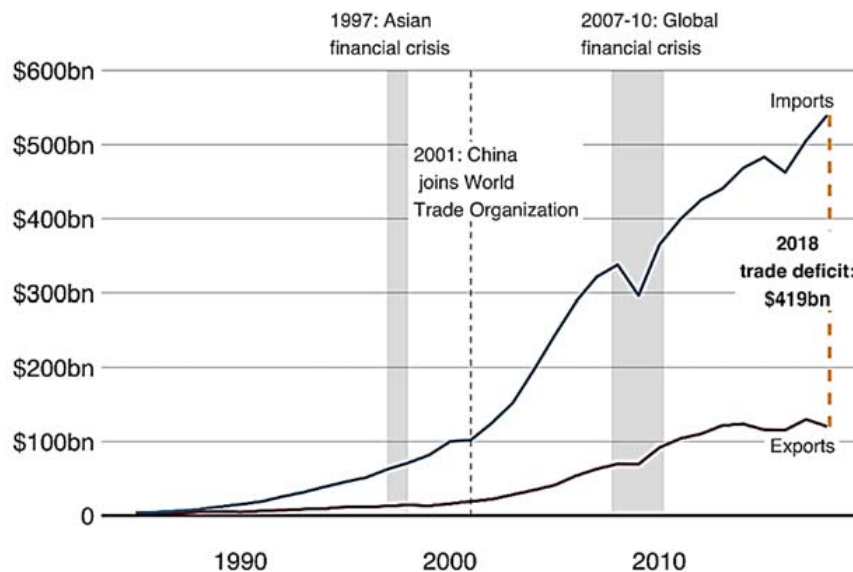


Figure 1. US trade with China (billion US dollars, 1985–2018)
Source: [19]

but to an even greater extent, by the global lockdown due to COVID-19. Nevertheless, Chinese economists expect China’s GDP to grow by 8.2% in 2021, continuing to outpace all other industrialized countries [21].

According to X. Wang, Z. Zhong, and J. Yao, the country’s private firms which were involved in significant export-import activities were particularly affected by the trade conflict. The stock performance of these firms, as well as investment opportunities declined too. The negative effect for state-owned companies was much weaker [22].

In general, China’s exports increased by 3.6% compared to the previous year, while imports decreased by 1.1% in 2020. China’s trade surplus last year was \$535.03 billion, the highest since 2015. In 2020, imports from the United States increased by 9.8% to 134.9 billion US dollars, while exports increased by 7.9% – to 451.8 billion US dollars, resulting in a trade balance of 316.9 billion US dollars [25].

China’s trade surplus with the United States rose to \$316.91 billion in 2020 from \$295.77 billion in 2019, despite China’s commitment to acquire under the first phase of the Trade Agreement and high tariffs [17].

Some analysts predict that a recent \$1.9 trillion stimulus package by US President Joe Biden could have global implications for trade growth. If it is successful in stimulating American growth, it may eventually increase the already strong US demand for Chinese products [26].

The effect of the trade war on China’s economy was also weakened by a record inflow of foreign direct investment to China. Contrary to previous expectations that the redeployment of US and European MNCs to other countries with cheap labour and a favourable customs

regime for exports to the US would lead to a reduction in new FDI to China, 2020 figures showed the opposite [27; 28]. According to UNCTAD, China was the largest recipient of foreign direct investment inflows in 2020 of 163 billion US dollars. It is well ahead of the United States, which was a major importer of FDI in recent decades. In 2020, the inflow of new MNCs investment in the USA was 134 billion dollars [29].

CONSEQUENCES FOR THE USA

The United States also felt the contradictory effects of the trade war.

Despite US tariffs, in 2020, China’s annual trade surplus with the United States amounted to \$323.32 billion, a record high. According to a study by the US National Retail Federation, a 25% tariff on Chinese furniture will cost American consumers an additional \$4.6 billion annually [31].

An analysis conducted by the Peterson Institute for International Economics showed that China introduced uniform tariffs averaging 8% for all its importers in January 2018, before the start of the trade war. By June 2019, tariffs on US imports had increased to 20.7%, and tariffs for other countries had fallen to 6.7%. The analysis also showed that average US tariffs on Chinese goods increased from 3.1% in 2017 to 24.3% by August 2019 [3].

According to Moody’s Analytics, by August 2019, 300,000 US jobs had either been lost or not created due to the trade war, particularly affecting the manufacturing, warehousing, distribution, and retail sectors [32]. Until September 2019, American manufacturers reduced their capital investment and postponed employment due to uncertainty caused by the trade war.

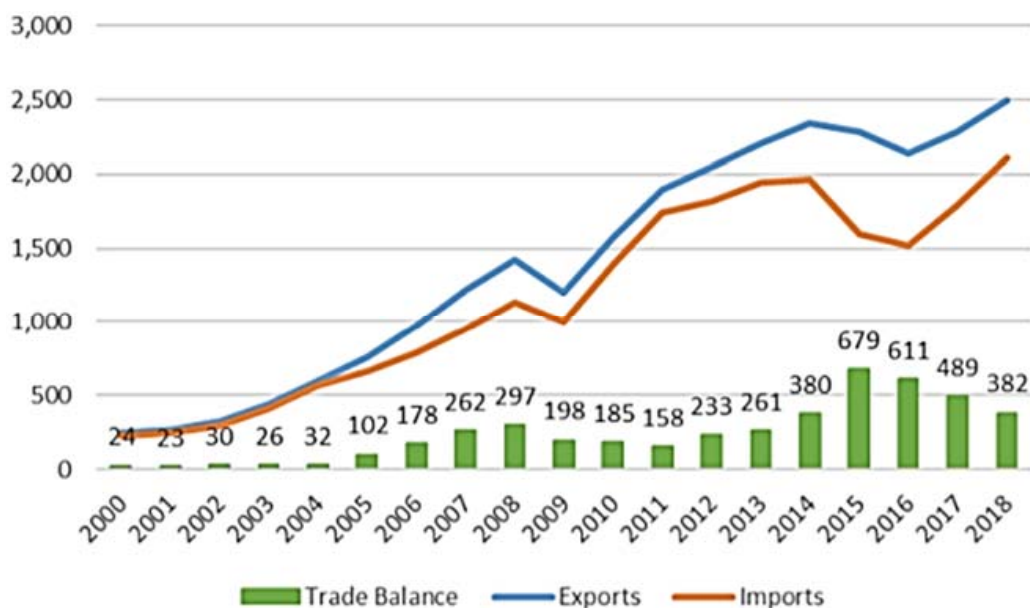


Figure 2. Trade balance of the PRC (in billion US dollars, 2000–2018)
Source: [23; 24]

The Congressional Budget Office has announced its estimates of the impact of tariffs on the US economy. By 2020, tariffs had reduced US real GDP by about 0.3%, reduced real consumption by 0.3%, reduced real private investment by 1.3% and reduced real household income by \$580. USA (~1%). Real US exports were 1.7% lower and real imports were 2.6% lower. The Budget Office expects that the negative effects will persist, but will be less in the future as companies reorient their value chains to countries that are not subject to tariffs [33].

A number of studies have identified sectoral effects of the rising import duties on the US economy. In particular, this applies to the negative impact of the trade war on exports of American agricultural products. Such losses are estimated at \$13.5–18.7 billion annually [34]. According to the U.S. Farmers' Bureau, agricultural exports from the United States to China fell from \$24 billion in 2014 to \$9.1 billion in 2018, including declining sales of pork, soybeans and wheat [35].

Immediately after the inauguration of newly elected US President Joe Biden, a group of major US companies operating in China warned in a statement, citing Oxford Economics, that further escalation of tension and the split of the two economies could cut US GDP by 1.6 trillion US dollars over the next five years. This could lead to the loss of 732,000 jobs in the United States in 2022 and 320,000 jobs in 2025 [36].

A study commissioned by the US-China Business Council found that a trade dispute resulted in the loss of 245,000 US jobs. A gradual reduction in tariffs to about 12% from the current 19 percent will lead to additional \$160 billion in GDP and 145,000 new jobs by 2025, the report says [36].

There are different views on possible ways of the future development offered by experts in the trade war between the USA and PRC [e.g. 37]. We consider the following 3 scenarios for the further course of events to resolve the conflict as the most probable:

Scenario 1. Consensus searching for preventing further tensions.

The trade war will end in a compromise if the countries take a more flexible negotiating position. China has already declared its readiness to introduce the following steps: open its car market; liberalize the banking sector; strengthen the protection of intellectual property rights; increase imports of goods and services from the United States; reduce government subsidies to its business; make the transfer of American technology more transparent.

Scenario 2. Freezing the trade conflict.

It is worth noting that the newly elected US President Joe Biden suggested the possibility of revising the first phase of the Trade Agreement [38]. But as the United States continues to view

China as a strategic competitor, there is a high probability that the trade conflict will not be completely resolved. It may freeze this trade conflict for the next years as minimum in mid-term perspective. In such scenario the United States will lower trade deficit with China but overall trade deficit may be even higher. The goods of Chinese origin will be supplied to the US market from other countries, such as neighbouring Asia-Pacific region (APR) countries.

Scenario 3. Escalation of the trade conflict.

Although this scenario seems unlikely, it cannot be completely ruled out. The trade war in this case can be complemented by restrictions on technology, investment and finance. As a result, China will have to cut export-oriented production and it will seek to oust the United States from the APR. At the same time, China will pursue a policy of 'substituting' the US market, actively increasing trade and investment ties with Europe, Japan and neighbouring Asian countries.

By promoting reshoring policies and economic incentives, the United States will encourage American global firms to return to the United States [39]. To date, according to a survey conducted by the American Chamber of Commerce in Shanghai, 78.6% of companies surveyed said they would not transfer their investment from China [30]. But the situation may change in the future. As a result, the role of the United States in global value chains and international trade will decline [40]. According to D. Steinbock, the global trade and technology conflict between the United States and China may escalate into a 'separation' of the two economies and lead to a prolonged global recession and a new geopolitical confrontation [11].

THIRD COUNTRIES

Third countries may substitute part of bilateral US-China trade. As a result of such trade diversion or substitution effects, China has been able to maintain almost 75% of its trade in targeted products. Figure 3 presents the effects of trade reorientation for individual countries.

The shift of emphasis in the field of China's foreign economic relations to countries and regions such as the EU, ASEAN, Japan and Russia can imply the reorientation of trade of the PRC [41]. In addition, the Asian market is becoming more important for European business than the US market. Consumer spending has quadrupled in China than in the United States over the past decade. The trade war would result in losses for both parties to the conflict, but it could bring short-term benefits to other countries. As noted above, one of the consequences of the introduction of US and Chinese tariffs was an increase in US imports from other countries. In this context, the key question is which country has taken China's share of the United States market, i.e.

which countries have benefited from the trade war and to what extent [42].

Since the start of the trade war, along with restricting US imports from China, six Southeast Asian countries and Taiwan have organized supplies of nearly 1,600 new categories of goods they have never sold to the United States before [43]. In this scenario, the United States will achieve its goal of reducing the trade deficit in bilateral trade with China, but the trade deficit with other countries may increase significantly.

But any relocation of trade takes time and incurs additional costs. Alternative suppliers will not have similar transactional supply efficiency [44]. That is why the trade war may have a final negative effect (even with trade substitution) for the welfare of both countries. This is especially true for key industries – engineering, electrical engineering, and telecommunications. Reformatting global value chains in these industries is a lengthy and costly process.

It should be noted that some studies show a very complex multiplier effect of the introduction of higher tariffs on third countries. This is due to the so-called ‘transfer’ mechanism of global value chains. In this case, aggregate tariffs of third countries increase and, thus, there will be a negative effect even for countries that are partners of the United States or China in global value chains. Such negative effect represents the rise of cost for the third countries export (minimum 500 million US dollar). Chinese tariffs on US imports have a smaller diffusion effect, but it will also be felt through transfers in global value chains [45].

UKRAINE

Let us consider the impact of the US-China trade war on Ukraine’s foreign trade. Ukraine’s

economy is a small open economy whose growth depends on the conditions of foreign trade. The trade war between the United States and China, as well as the corresponding countermeasures of third countries, are already having a contradictory effect on Ukraine and its industrial growth [15]. In other words, the trade war creates both risks and unprecedented opportunities to increase Ukrainian exports to China, given the declining US share of the Chinese market. China is undoubtedly one of the priorities of Ukrainian policy, as evidenced by Ukraine’s participation in the Belt and Road Initiative and the increasing volume of mutual trade, which has been growing rapidly since 2015 (Figure 4).

According to 2020, exports from Ukraine to China increased by 49.4% year on year (in 2019 – 63.3%), and imports from China decreased by 10.7% year on year (with an increase by 20.9% in 2019). Over the past two years, exports to China have almost doubled each year (from \$2.2 billion to \$7.1 billion). Thus, China is consolidating its position as the first separate export destination for Ukraine and one of the main single export markets of Ukraine with a share of 14.4% of total exports (2019 – 7.2%), compared to 6.7% and 5.5% shares in Poland and Russia, respectively.

In general, the largest items of Ukrainian exports in 2020 were goods of the agro-industrial complex. In particular, during the year Ukraine sold crop products for 11.9 billion dollars – 24.1% of total exports. Grain exports amounted to 9.6 billion dollars or 19.5% of total exports. The second item of Ukrainian exports was metallurgical products. Ukrainian companies sold non-precious metals and articles for \$9.04 billion (18.3% of total exports). The

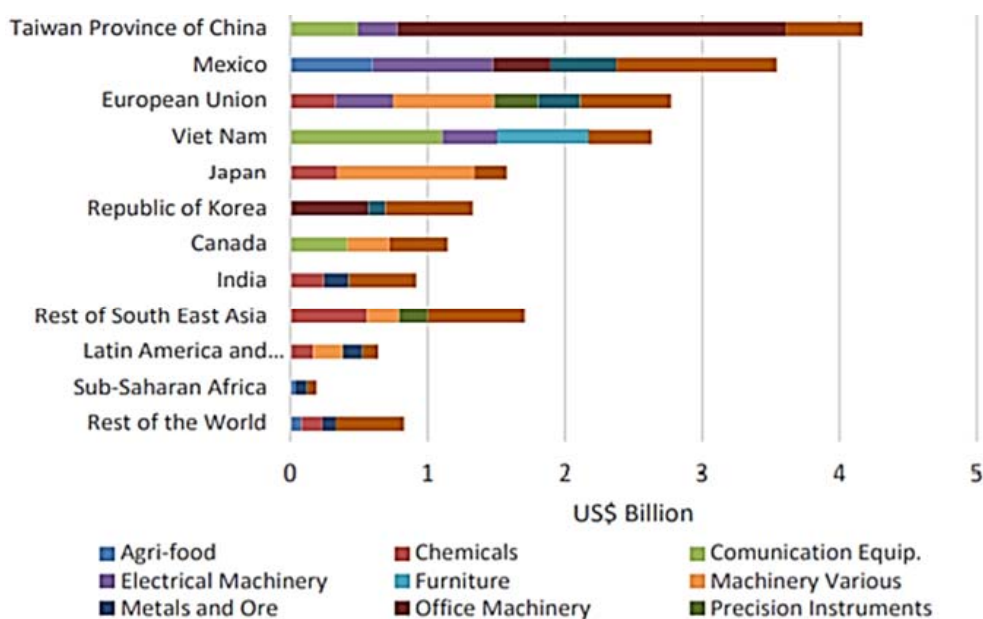


Figure 3. Effects of trade reorientation by countries and regional groups (first half of 2019)

Source: [42]

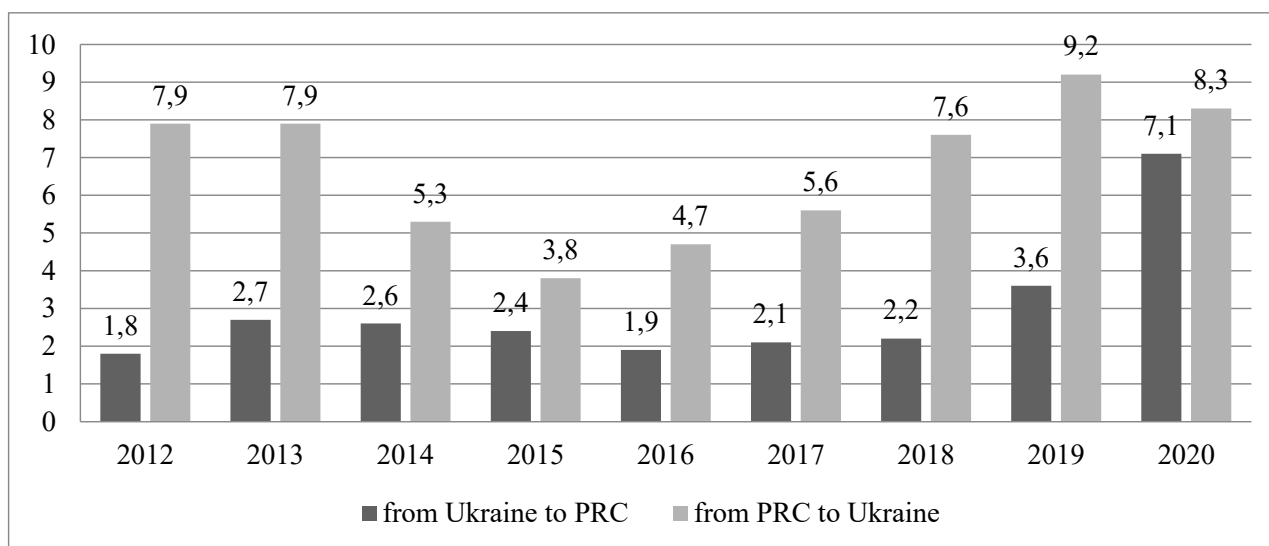


Figure 4. Bilateral trade in goods between Ukraine and China for 2012–2020 (billion USD)

Source: [46]

third commodity item includes fats and oils, which Ukraine sold for \$5.77 billion (11.7% of total exports showing an increase of 22.8%).

As for exports to China, the largest export item in 2020 was mineral products – \$2.5 billion. Crop products went next – \$1.89 billion. (of which corn sold for 1.38 billion dollars, barley for 470 million dollars); fats and oils – \$1.11 billion; base metals \$625 million; finished food products \$505 million; other goods \$229 million; wood 126 million US dollars [47].

For example, for Ukraine, the effect of trade reorientation as a result of the trade war was that it assumed the share of the United States in corn imports to China. Ukrainian corn sales to China rose from \$26 million in 2013 to \$896 million in 2019 and \$1.38 billion in 2020, along with declining corn sales in the United States from \$847 million to \$75 million over the same period.

At the same time, it should be noted that Ukraine supplies China with low-grade raw materials and other products that are easy to replace from other sources, and China exports industrial equipment and consumer goods.

Over the last decade, Ukraine has taken a niche that will be very difficult to break out of. Three types of goods account for 70–80% of the country's exports to China. The production of these goods not only creates few jobs, but also does not create significant value. These products are also vulnerable to fluctuations in world prices, competition from other producers and protectionist policies, with Ukrainian exports accounting for about a third of the country's GDP, so trends in the global agricultural sector are particularly important for its macroeconomic stability and international trade.

At the same time, it should be noted that the Chinese market is quite closed for many

Ukrainian export items. Import duty rates can reach levels that make it impossible to export. China is gradually reducing tariff protection for consumer goods. At the same time, it applies high non-tariff barriers to international trade. Due to the complex process of market opening, access to it remains limited for Ukrainian agricultural producers.

Thus, Ukraine has a window of opportunity to increase export supplies in the short term (given the potential for settling disputes between the United States and China, as well as the fierce struggle for access to the Chinese market by other countries). The effectiveness of its use depends on the speed of reaction of producers to new opportunities and government support for the promotion of Ukrainian exports to the Chinese market.

Conclusions. The study has found that the use of regulatory mechanisms in the trade war between the USA and PRC causes economic damage to both sides. Such conflicts have no winners in the long run, but in some cases some countries may temporarily benefit from bilateral trade disputes because the flow of goods may be redirected through and/or to them.

The rapid growth of Ukrainian exports to China, especially in the agricultural sector, is also due to the effects of the trade war between the United States and China. This situation has forced China to look for alternatives to American agricultural products in other markets. Ukraine can also benefit from involvement in infrastructure projects such as the Belt and Road Initiative and inclusion in the global value chains for certain segments of intermediate products. But the overall negative effect of the trade war on the world economy can significantly offset these benefits and pose additional trade and investment risks to the Ukrainian economy.

References:

1. Vlados, C. (2020). The Dynamics of the Current Global Restructuring and Contemporary Framework of the US-China Trade War. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 12(1), 4–23.
2. Bown, C. (2020). *Unappreciated Hazards of the US-China Phase One Deal*. PIIE. Available at: <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/unappreciated-hazards-us-china-phase-one-deal>.
3. Bown, C. (2019). *US-China Trade War: the Guns of August*. PIIE. Available at: <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/us-china-trade-war-guns-august>.
4. Itakura, K. (2020). Evaluating the Impact of the US-China Trade War. *Asian Economic Policy Review*, 15(1), 77–93.
5. Lee, M., Balistreri, E. J., & Zhang, W. (2020). The US-China Trade War: Tariff Data and General Equilibrium Analysis. *Journal of Asian Economics*, 69, 101216.
6. McKinsey Global Institute. (2019). *China and the World: Inside the Dynamics of a Changing Relationship*. Available at: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/featured%20insights/china/china%20and%20the%20world%20inside%20the%20dynamics%20of%20a%20changing%20relationship/mgi-china-and-the-world-full-report-june-2019-vf.ashx>
7. Hanson, G.H. (2020). The Impacts of the US – China Trade War. *Business Economics*, 55(2), 69–72.
8. Amiti, M., Kong, S. H., & Weinstein, D. (2020). *The Effect of the US-China Trade War on US Investment* (No. w27114). National Bureau of Economic Research.
9. Archana, V. (2020). Who will Win from the Trade War? Analysis of the US-China Trade War from a Micro Perspective. *China Economic Journal*, 13(3), 376–393.
10. Tu, X., Du, Y., Lu, Y., & Lou, C. (2020). US-China Trade War: Is Winter Coming for Global Trade? *Journal of Chinese Political Science*, 1–42.
11. Steinbock, D. (2019). *U.S.-China Trade War and its Global Impacts*. China Quarterly of International Strategic Studies, pp. 515–542.
12. Hong, Z. (2019). *China-Ukraine Economic Cooperation in a Changing World: the Current Situation and Proposals*. Development of Management and Entrepreneurship Methods on Transport, № 1(66). Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/rmegt_2019_1_3.pdf.
13. Fenghe, Z. (2020). Analysis of the current situation of agricultural trade development between China and Ukraine. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 6(1868-2020-927), 23–36.
14. Khvorostyanyy, V. (2020). *Kytay – potuzhnyy biznes-partner chy zahroza dlya Ukrayiny*. [Is China a Powerful Business Partner or a Threat to Ukraine]. Available at: <https://agropolit.com/spetsproekty/791-kitay--potujniy-biznes-partner-chi-zagroza-dlya-ukrayini>. (in Ukrainian)
15. Razumkov Centre (2019). *Torhovel' ni viyny suchasnosti ta yikh vplyv na ekonomichne zrostannya i rozvytok u sviti ta Ukrayini* [Modern Trade Wars and Their Impact on Economic Growth and Development in the World and in Ukraine]. Available at: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2019_trade_wars.pdf. (in Ukrainian)
16. Burns, D., Ekblom, J. & Shalal, A. (2019). *Timeline: Key Dates in the U.S.-China Trade War*. Reuters. Available at: <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china-timeline/timeline-key-dates-in-the-us-china-trade-war-idUSKBN1WP23B>.
17. Zhou, C. (2021). *'Ghosts of Populism' to Continue Haunting US-China Trade under Biden*. Retrieved on February 01, 2021. Available at: <https://scmp.com/economy/global-economy/article/3118711/biden-takes-office-us-still-viewed-grey-rhino-risk-chinese>.
18. Pidchosa, O., & Buz, A. (2020). Reshoring Policy: Current State and Approaches of G7 Member Countries. *Odessa National University Herald. Economy*, 25(1(80)), 51–59. DOI:10.32782/2304-0920/1-80-8.
19. United States Census Bureau (2020). *US Trade with China*. BBC. Available at: https://ichef.bbci.co.uk/news/800/cpsprodpb/F4B4/production/_106844626_us.trade.china-v3-nc.png.
20. Congressional Budget Office (CBO) (2020). *The Budget And Economic Outlook: 2020 To 2030*. Available at: <https://www.cbo.gov/system/files/2020-01/56020-CBO-Outlook.pdf>.
21. Birmingham, F., & Wang, O. (2021). South China Morning Post. *China Takes Victory Lap on Economic Growth*. Available at: <https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/3118228/china-takes-victory-lap-over-economic-recovery-critics-find>.
22. Wang, X., Wang, X., Zhong, Z., & Yao, J. (2020). The Impact of US-China Trade War on Chinese Firms: Evidence from Stock Market Reactions. *Applied Economics Letters*, 1–5.
23. TradeAtlas. TRADEATLAS. (n.d.). Available at: https://www.tradeatlas.com/en?gclid=Cj0KQCjw5JSLBhCxARISAHgO2ScJTT09h_sEbLA9VftYwYwMs0cHPMQOHnIWTS8rsYBUUnYdfLwdXExYaAlEgEALw_wcB.
24. The General Administration of Customs of the People's Republic of China (GACC). Home – GACC. (n.d.). Available at: <http://english.customs.gov.cn/>.
25. Mullen, A., & Wang, O. (2021). South China Morning Post. *China Posts Record Trade Surplus as Export Surge Continued in December*. Available at: <https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/3117654/china-trade-export-surge-continued-december-pushing-surplus>.
26. Wang, O., & Lee, A. (2021). South China Morning Post. *Biden's US\$1.9 trillion Rescue Plan Prompts Chinese Warning of 'External Risks'*. Available at: <https://scmp.com/economy/global-economy/article/3117965/will-bidens-us19-trillion-american-rescue-plan-be-boon-china>.
27. Rogach, O. (2019). Determinanty suchasnoho investytsiynoho tsykladu bahatonatsional'nykh pidpryyemstv [Determinants of the modern investment cycle of multinational enterprises]. *International Relations. Series «Economic sciences»* (electronic journal), no. 18. Available at: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3729/3403. (in Ukrainian)
28. Rogach, O. (2019). Novi tendentsiyi vyvozu PII. [New Trends in FDI Exports]. *Suchasni tendentsiyi mizhnarodnoho rukhu kapitalu: Monohrafiya* [Current trends in international capital movements: Monograph]. Kyiv: 'CUL', 2019, pp. 95–111. (in Ukrainian)
29. China Daily (2021, January 25). *UN: China Overtakes US as Largest FDI Recipient in 2020*. Available at: https://newsletter.chinadailyhk.com/newsletter/top_headlines/article/155865?user_id=194810&email_id=2695#UN:-China-overtakes-US-as-largest-FDI-recipient-in-2020.
30. China Daily (January 22, 2021). *Business Environment Brightens for Investors*. Available at: <http://www.chinadailyhk.com/article/155690#Business-environment-brightens-for-investors>.

31. National Retail Federation (2018). *NRF Warns USTR Tariffs Would Cost Americans Billions, Releases New Study on Consumer Impact*. Available at: <https://nrf.com/media-center/press-releases/nrf-warns-ustr-tariffs-would-cost-americans-billions-releases-new-study>.
32. Newman, R., (2019). *Trump's Trade War Has Killed 300,000 Jobs*. Yahoo Finance. Available at: <https://finance.yahoo.com/news/trumps-trade-war-has-killed-300000-jobs-194717808.html>.
33. Congressional Budget Office (CBO) (2020). *Monthly Budget Review: Summary for Fiscal Year 2020*. Available at: <https://www.cbo.gov/publication/56746>.
34. Grant, J. H., Arita, S., Emlinger, C., Johansson, R., & Xie, C. (2021) Agricultural Exports and Retaliatory Trade Actions: an Empirical Assessment of the 2018/2019 Trade Conflict. *Applied Economic Perspectives and Policy*. DOI: <https://doi.org/10.1002/aepp.13138>.
35. Schoen, J. and Breuninger, K., 2019. *US-China Trade War is Hurting Farmers, but They're Sticking with Trump*. CNBC. Available at: <https://www.cnbc.com/2019/08/07/us-china-trade-war-is-hurting-farmers-but-theyre-sticking-with-trump.html>.
36. Wong, K. (2021). South China Morning Post. *Calls for Biden Administration to Rebuild Ties with China, Reset Policy*. Available at: <https://scmp.com/news/china/diplomacy/article/3118372/us-china-relations-calls-biden-administration-rebuild-ties-and>.
37. Kapustina, L., Lipkov6, L., Silin, Y. and Drevalev, A. (2020). *US-China Trade War: Causes and Outcomes*. SHS Web of Conferences. Available at: https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2020/01/shsconf_ies_2019_01012.pdf.
38. Bloomberg (2021). *How China Won Trump's Trade War and Got Americans to Foot the Bill*. Available at: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-01-11/how-china-won-trump-s-good-and-easy-to-win-trade-war>.
39. Pidchosa, O., & Namonyuk, V. (2018). Reshoring: Problems and Prospects. In O. Shnyrkov (Ed.), *Processes of Economic Disintegration in the Modern World Economy: Monograph* (pp. 136–157). Kyiv: PPC 'Kyiv University'. (in Ukrainian)
40. Rogach, O. (2020). The Political Economy of Global Value Chains Restructuring. *Actual Problems of International Relations*. K., KNU, IIR, 2020, Issue 142, p. 62–73.
41. Lau, L.J. (2019). The Sky is not Falling! *Economic and Political Studies*, 7(2), 122–147.
42. Nicita, A. (2019). *Trade and Trade Diversion Effects of United States Tariffs on China*. [ebook] UNCTAD. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ser-rp-2019d9_en.pdf.
43. Vilmi, L., Kerola, E., & Ikonen, P. (2019). *The Trade War has Significantly Weakened the Global Economy*. Bank of Finland Bulletin. Available at: <https://www.bofbulletin.fi/en/2019/4/the-trade-war-has-significantly-weakened-the-global-economy>.
44. Rogach O. (2020). Network Production of Multinational Firms: Dynamics and Structural Changes/ *Internationalization of the World Economy: Current Trends. Monograph*. Edited by E. Siskos and O. Rogach. Kastoria: Evkonomia, p. 11–39.
45. Mao, H., & Görg, H. (2020). Friends Like this: The Impact of the US-China Trade War on Global Value Chains. *The World Economy*, 43(7), 1776–1791.
46. State Statistics Service of Ukraine (2020). *Statistical Information*. Available at: <http://ukrstat.gov.ua>.
47. State Customs Service of Ukraine (2021). Available at: <https://bi.customs.gov.ua/trade/#/turnoverhs>.
48. USTR (2020). *Economic and Trade Agreement between the Government of the United States and the Government of the People's Republic of China*. Available at: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2020/january/economic-and-trade-agreement-between-government-united-states-and-government-peoples-republic-china>.

Рогач О. І.
Підчоса О. В.
Буз А. О.

Інститут міжнародних відносин
 Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ТОРГОВЕЛЬНА ВІЙНА МІЖ США І КНР: ВПЛИВ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Резюме

Стаття присвячена аналізу економічних причин та наслідків торгово-економічної війни між США та Китаєм. Розглянута хронологія впровадження взаємних торгових бар'єрів цими країнами та тимчасовий компроміс у вигляді першого раунду торговельної угоди. На основі систематизації оцінок ефектів додаткових торговельних тарифів показаний суперечливий (хоча і асиметричний) ефект на зростання економіки, інвестиції та зайнятості у зазначених країнах, а також прогнозоване збільшення загального негативного ефекту для значної кількості країн у середньостроковій перспективі. Розглянуті основні сценарії можливого розвитку торгово-економічних відносин США та Китаю. Авторами наголошується, що торговельна війна спровокувала ефекти переорієнтації торгівлі і появу бенефіціарів серед третіх країн, але, в силу трансфертного механізму глобальних ланцюгів створення вартості, втрати для світової економіки можуть значною мірою перекрити загальний короткостроковий вигравш від такого заміщення торгівлі. Показано, що будь-яка передислокація торгівлі вимагає часу і має додаткові витрати. Альтернативні постачальники можуть не мати аналогічної транзакційної ефективності поставок. Особлива увага в статті приділена впливу торгово-економічної війни між США та Китаєм на економіку України. Обґрунтовується, що Україна також набула певні експортні можливості в силу зменшення американської частки на китайському ринку. Отже, надзвичайно динамічне зростання українського експорту в Китай, яке спостерігається в останні роки, засвідчує зазначений вище ефект переорієнтації та заміщення торгових потоків.

Але, разом з тим, погіршення світової економічної динаміки внаслідок торгово-економічної війни збільшує загальні ризики для української економіки, особливо в середньостроковій перспективі. В контексті поточної економічної політики України, важливим залишається питання максимальної утилізації можливостей промислового експорту у Китай і розширення експорту товарів з більш високою доданою вартістю, використовуючи нові логістичні маршрути, що активно розвиваються в рамках ініціативи Поясу та Шляху.

Ключові слова: торговельна війна, рещоринг, переорієнтація торгівлі, глобальні ланцюжки створення вартості, зовнішньоекономічна політика.

Рогач А. И.

Подчеса А. В.

Буз А. А.

Институт международных отношений

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ТОРГОВАЯ ВОЙНА МЕЖДУ США И КНР: ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ УКРАИНЫ

Резюме

Статья посвящена анализу экономических причин и последствий торгово-экономической войны между США и Китаем. Торговая война спровоцировала эффекты переориентации торговли и появление бенефициаров среди третьих стран, но, в силу трансфертного механизма глобальных цепей создания стоимости, потери для мировой экономики могут в значительной мере перекрыть общий краткосрочный выигрыш от такого замещения торговли. Особое внимание в статье уделено влиянию торгово-экономической войны между США и Китаем на экономику Украины. Обосновывается, что Украина также приобрела определенные экспортные возможности в силу уменьшения американской доли на китайском рынке, а чрезвычайно динамичный рост украинского экспорта в Китай, который наблюдается в последние годы, свидетельствует об указанном выше эффекте переориентации и замещения торговых потоков.

Ключевые слова: торговая война, рещоринг, переориентация торговли, глобальные цепочки создания стоимости, внешнеэкономическая политика.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

UDC 330.35.01;332.2.01

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-89-3>

Yechuk Khrystyna-Iryna

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

STRATEGY, APPROACHES AND SCHEME OF AGRICULTURAL WASTE MANAGEMENT IN CIRCULAR AGRICULTURE ECONOMY

This article describes the main strategies for sorting and recycling agricultural waste and explores mechanisms for integrating the circular economy in agriculture. Analyzed the main approaches to waste recycling, such as: classical, "zero" and mixed model. Types of natural and unnatural agricultural waste are described on their basis. The complexity of the process of integrating a circular agriculture waste management strategy is described. A recycling scheme was also developed in the circular economy model of agriculture, which includes such processes as: reduction, clean production, green goods, minimization, conversion of resources, cleaning and environmental products. Systematic approaches to the classification of types of agricultural waste are considered and analyzed.

Keywords: recycling, agricultural waste, circular agriculture economy, waste management, classification of agricultural waste.

Problem statement. Technological development and population growth have led to an increase in garbage generation, including agricultural waste. The rapidity of waste generation has created an urgent need for rapid renewal of units and cycles of collection, treatment and reuse of waste and return to its production processes. Today's strategic waste management models are a process of systematic analysis and action to improve the sorting, supply chain, recycling and reuse of waste needed to improve the environmental and economic situation in the region. The linear production and utilization scheme are not perfect and does not cope with the development of society, namely, the excessive consumption of products and the generation of waste from them. That is why new approaches in the circular agriculture economy are an innovative solution to solve this problem. Thus, the key problem is to systematize all the links of waste conversion and create a unified effective system of sorting, collection and recycling, which will take into account the main factors of the circular economy. It is quite revealing that the system of circular agriculture economy and waste regaining is a fairly new concept and is not a thoroughly studied system of science.

Analysis of recent research and publications. Scientific and practical principles of ecological and economic modeling and waste management strategies were developed in their work by Shmelev S.E. and Povel J.R. where the key principles are digitized maps of different districts and analysis of places of garbage collection and sorting [8]. Analysis of literature

sources, such as Allevi E., Gnudi A., Konnov I. and Oggioni J., showed that they describe the scheme of circular garbage collection by the method of coordinated work of the state and private enterprises, where the municipality plays a key role because it establishes waste prices and controls the processing of this waste [7]. Current literature analyzing the integration of the transition from linear recycling to circular recycling considers the work of scholars such as Doner M., Gier R. and Vries H., who describe value-based business models for agricultural waste in their papers. In general, they consider two types of recycling, namely cascade recycling and closed loop type – the circular agriculture economy [4].

Selection of previously unsolved parts of the overall problem. It can be argued that the main task of the agricultural waste management strategy is to determine the correct scheme of collection, transportation and utilization of agricultural waste. It follows that there are three key factors in an agricultural waste management strategy: optimal waste collection with the least amount of carbon pathway, rapid sorting and recycling with maximum efficiency, and the least amount of residual waste for burial. This requires an optimal regional strategy and model for the location of collection and recycling of agricultural waste. In general, the management of agricultural waste is complicated by the low awareness of waste classifiers and a number of different approaches to these classifiers.

The purpose of the article. The main purpose of the article is to develop a scheme

for integrating waste treatment into the circular economy in agriculture and to identify the main approaches to agricultural waste conversion.

Presentation of the basic material.

Agricultural waste management is a fairly complex and time-consuming process, in most cases due to the extensive waste generation system, different ways of waste collection and various recycling schemes.

The circular agriculture economy is essentially an offshoot of the conventional circular economy, involving features of agricultural production. For example, according to the U.S. Department of Resource Conservation's recycling process chart, there are such stages of recycling as:

- production process is a quantitative and qualitative activity that can be measured in terms of an agricultural unit type. Waste must be recycled if its quantity is sufficient to cause damage to the environment;
- collection is the moment of the first gathering of agricultural waste from the place of its accumulation to the place of its storage. The main purpose of this point is to determine the optimal method of gathering and location of agricultural waste storage sites, calculation of the necessary equipment, and waste management depending on the type of waste;
- transfer is the moment of garbage transportation at all stages of waste management;
- warehouse – storage facility where waste is temporarily held after the production or treatment stage, for further transportation to the reuse or burial stage. The storage time depends on the qualitative and quantitative parameters of the waste, as well as on the level of waste management optimization. The shorter the storage time of the waste and the higher the turnover rate of the storage area, the better management of the waste can be called;
- recycling is the transformation process that trash undergoes to reduce the negative impact on the environment;
- conversion is the process of treating waste with the moment of waste reuse in the production process [1].

So, the transportation of waste from the first stage of waste generation to the moment of storage, processing and burial (Figure 1). From a scientific point of view, to these stages of processing should be added the stage of sorting, reprocessing, waste-free production and utilization of agricultural waste (Figure 2):

- sorting – the stage of waste distribution into subspecies for processing or separation of non-reheating waste for dumping;
- waste-free production is recycling, which creates a reuse of resources in the enterprise, and the enterprise can be called a "zero waste" enterprise;

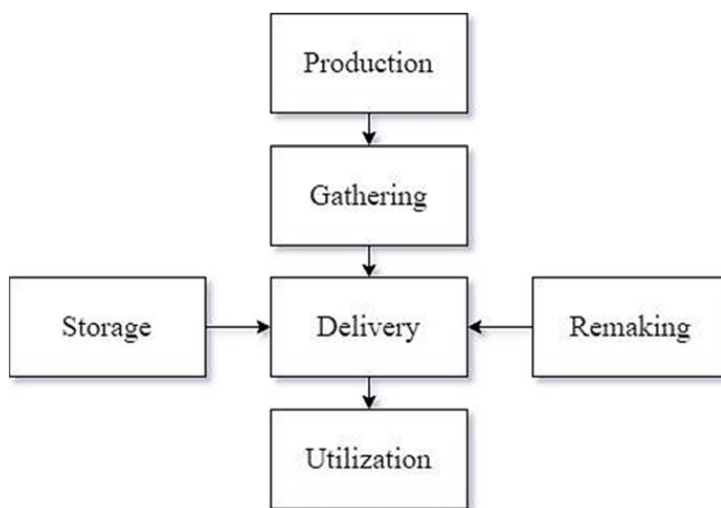


Figure 1. Functioning of linear recycling waste management

Source: created by the author

- reprocessing – reuse of already processed raw materials;
- utilization – hardly ever found in the agricultural environment, since waste that cannot be recycled is disposed of. However, with the increasing use of chemicals to grow plants and animals, this type of waste is increasingly appearing in agriculture.

Stages of recycling within the enterprise and reuse of recycled products, once again in the production process are key factors that indicate the integration of the circular agriculture economy in the process of recycling waste at the agricultural enterprise.

Agricultural waste with historical background has a wide classification and variety. Depending on the type of land cultivation and the type of agricultural activity, they can have different types and values. According to the type, agricultural waste is divided into: theoretically possible; technically feasible; economically valuable.

According to the United Kingdom's Chartered Institution of Wastes Management (CIWM), agricultural waste is that which is generated on farmland. This waste is divided into two types: natural and unnatural. Unnatural one is a type of waste that is created during the production of an agricultural product, but is not natural in origin. Such wastes include: pesticide containers, injections and unused animal medicines, plastic bags and sheets. Natural agricultural waste is waste of plant and animal origin that does not contain foreign chemical additives. Therefore, their processing is not as labor-intensive and expensive as the treatment of unnatural agricultural waste [2].

We can say that in every agricultural enterprise the primary filtration and sorting of waste into natural and non-natural should take place. On the other hand, such sorting can also be done locally, but it requires more labor

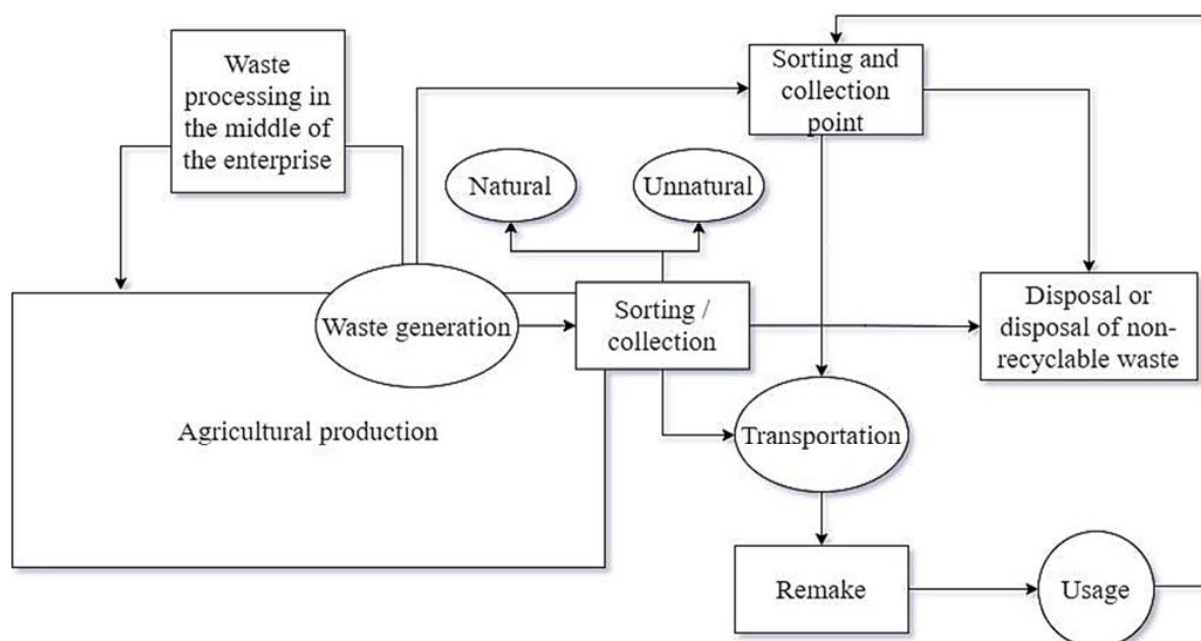


Figure 2. Agricultural waste management scheme in the circular agriculture economy

Source: created by the author

and equipment, which in turn will increase the operating costs of processing. That is why the best option for sorting garbage is the moment of its sorting at the point of formation. According to the Swiss Federal Office for the Environment (Bundesamt für Umwelt, BAFU), agricultural wastes are those generated by growing plants or animals in the process of creating agricultural products [5].

In his book, "Informal Sector, Pollution and Waste Management" Sarbajit Chaudhuri noted that in developed countries one of the main tools for advancing waste management and reducing pollution is economic incentives. One of the main levers of control in this situation is the proper reporting of each of the enterprises on the scale of pollution and special audit teams. The same cannot be said for developing countries, because many companies in such countries are "in the shadows," which makes it impossible to properly control pollution. Also, small businesses in these countries cannot afford to buy sewage treatment plants and technologies that reduce pollution. For the most part, all of these anti-pollution measures are aimed at large enterprises and do not take small ones into account. This indicates that waste management policy needs to be divided between the informal and formal sectors of the economy [3]. Despite the fact that the types of agricultural waste are different, the scheme of its processing may also change. Thus, recycling approaches can be divided into:

1. The classic recycling process: sorting garbage according to waste generation; transporting trash to a warehouse to store the sorted trash; trash treatment.

2. «Zero» waste process (possible only for natural agricultural waste): primary recycling

of the product; secondary use of the product on the basis of zero processing rates.

3. The process of mixing agricultural waste: waste sorting based on trash generation; the process of secondary use of the product on the basis of product processing; transportation of residual waste to a warehouse for sorted garbage storage; garbage conversion.

Depending on the processing process, the main goals of the strategy are set. Thus, the strategic goals can be divided into sorting, recycling and zero waste goals of the company. Circular economy is a new type of economic development that takes into account not only economic but also ecological processes. The main difference between the circular economy is the continuity of the processes of production and consumption. Instead, linear economics operates from point A to point B, ignoring the end result of waste and the influence of other factors in both the economic and ecological environment. According to Audrey Kobayashi's book, *The International Encyclopedia of Human Geography*, a circular economy is a shift from a definition of economic growth to a focus on the benefits to society. This makes it possible to separate production from economic activity and reduce the amount of waste. In addition, the transition to renewable energy systems and waste recycling contributes to this [6].

From the point of view of L. Xuan circular agriculture economy is a strategy of sustainable development, the main levers of which are the reduction, reuse and recycling of garbage. On the other hand, it also includes sustainable agriculture, which is also called green agriculture or organic farming. It should be noted that the 3R principle is mostly followed by Asian scientists. L. Xuan identifies that

there are 3 stages in the implementation of the 3R model, including: Reduce (or even minimize) the production of industrial waste and raw material waste; create technology parks; to implement waste processing in the system of circular economy. According to the authors, first of all waste recycling should be integrated at the level of enterprises and technology parks. In the approach to the agrarian circular economy L. Xuan also identifies three aspects that distinguish an agricultural circular enterprise from a simple agricultural enterprise:

1. The development of waste processing in the industry of agricultural production is associated with the study of territory, land management, expansion and construction of certain industries.

2. The ecological circular economy model as a type of ecological protection can work as an additional integration in the field of classical agriculture. However, it should be understood that in the classical model of agricultural production this occurs only with additional investment.

3. Garbage utilization in the agricultural sector is mainly related to recycling and the production of alternative energy by agricultural waste treatment methods.

Thus, it should be noted that agricultural production can be made a separate subject of the circular economy in which the moment of garbage processing is completely closed (Figure 3) [9].

In general, the stages of 3R model implementation of L. Xuan has both positive and negative factors. The first point is realized by optimizing and automating the workflow in production and provides a positive dynamic for both the company and the environment. The second point is not always related to

the environment and depends on the type of technology park and its realization in practice. On the other hand, there is a new type of circular economy, which already includes the moment of recycling as one of the goals of circular economy. In our opinion, the 3R model is suitable for enterprises, but does not include regulation by the state and interaction with the public. There are many benefits to the agricultural sector in terms of a strategy to create a circular economy based on 3R principles. However, L. Xuan in his work misses the interaction with government and society and prescribes a closed system in production itself. In our opinion, this system is a bit utopian, because without the participation of society and the state it is difficult to achieve full-fledged clean circular recycling. It should also be understood that turning waste into energy must be supported by state permits to conduct this activity. From the strategy of creating an circular agriculture economy based on the 3R principles, there are many advantages for the agricultural sector.

Conclusions and suggestions. Thus, it can be noted that the scheme of circular economy in agriculture can be divided into a classic waste processing, "zero" waste treatment process and mixed waste recycling process. The waste mix scheme is the most popular in the global distribution among agricultural enterprises, because the enterprise with "zero" waste is complex and capital-intensive. Also, the waste recycling mix strategy is considered to be the most efficient, simple and environmentally friendly system for treating agricultural approaches. Approaches to recycling schemes are described differently in each country, so to summarize all the theories, the stages of sorting, recycling, zero-waste production and waste disposal were added. The added stages

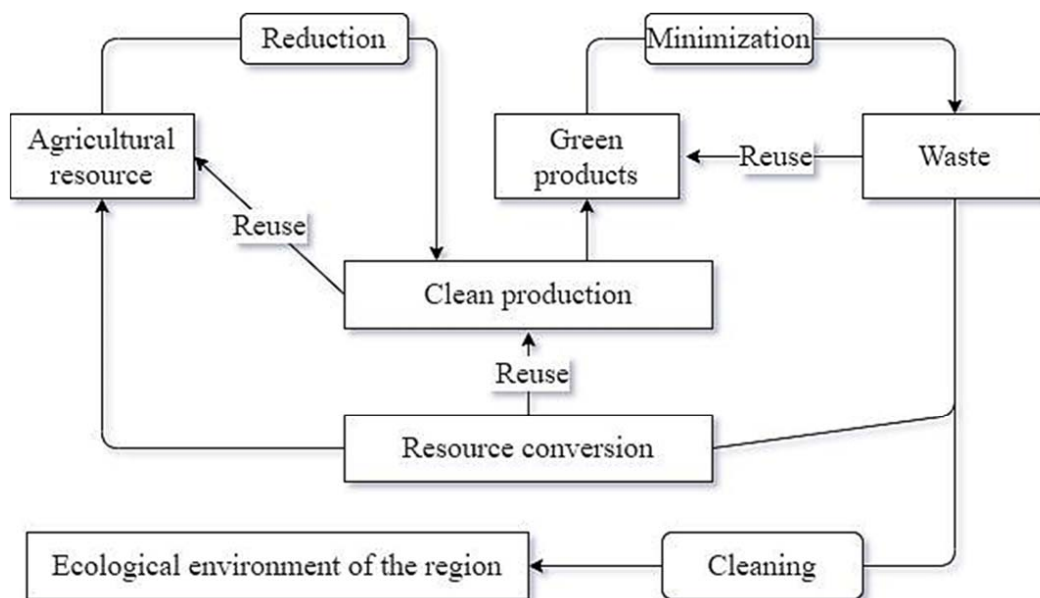


Figure 3. Scheme of circular agriculture economy

Source: L. Xuan, 2011 [6]

create a general strategy of circular agriculture economy, in which waste processing passes from simple linear processing to circular recycling of agricultural waste. On the one hand, linear recycling at all levels is fairly easy to integrate, but it takes a lot of resources, leaves a carbon footprint and can be unprofitable, and therefore not interesting for business. Which, in turn, will lead to a reduction in investment and the

scale of linear recycling. On the other hand, in practice, linear processing of waste is integrated in many countries, and its replacement requires many resources and modernization of waste management systems. At the same time, circular recycling of agricultural waste takes into account both improved economic and environmental performance, which is considered more feasible in the long term.

References:

1. Agricultural Waste Management Systems (2011). *Agricultural Waste Management Field Handbook*. Washington: The U.S. Department of Agriculture (USDA). 202 p.
2. Chartered Institution of Wastes Management (2021). Quadra. Available at: <https://www.ciwm.co.uk/ciwm/knowledge/agricultural-waste.aspx>.
3. Chaudhuri S., Mukhopadhyay U. (2010) *Informal Sector, Pollution and Waste Management*. New York: Springer, New York, NY. 212 p. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-4419-1194-0_9.
4. Donner M., Gohier R., Vries H. (2020) A new circular business model typology for creating value from agro-waste. *Science of the Total Environment*, no 716. pp. 1–11. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.137065>.
5. Federal Office for the Environment FOEN (2019). Available at: <https://www.bafu.admin.ch/bafu/en/home/topics/waste/guide-to-waste-a-z/biodegradable-waste/types-of-waste/agricultural-waste.html>.
6. Klein N., Ramos T., Deutz P. (2020) Circular Economy Practices and Strategies in Public Sector Organizations. An Integrative Review. *Sustainability*, no. 10, vol. 12, pp. 3–24. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12104181>.
7. Municipal solid waste management in circular economy (2021). A sequential optimization model. Allevi E. et al. *Energy Economics*, no. 100, pp. 105–383. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2021.105383>.
8. Shmelev S., Powell J. (2006) Ecological-economic modelling for strategic regional waste management systems. *Ecological Economics*, no. 59, pp. 115–130. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2005.09.030>.
9. Xuan L., Baotong D., Hua Y. (2009) The Research Based on the 3-R Principle of Circular agriculture economy Model-The Erhai Lake Basin as an Example. *Energy Procedia*, no. 1, vol. 5, pp. 1399–1404. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.egypro.2011.03.242>.

Свчук Х.-І. В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

СТРАТЕГІЯ, ПІДХОДИ ТА СХЕМА УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В АГРОЦИРКУЛЯРНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Резюме

Досліджено головні стратегії сортування та переробки сміття сільського господарства та описано механізми інтеграції агро-циркулярної економіки. Проаналізовано головні підходи переробки відходів, такі як класичний підхід переробки відходів, “нульовий” підхід переробки відходів та мікс-модель переробки відходів. На їх базі розписано типи природного та неприродного сільськогосподарського сміття. Описано складність процесу інтеграції стратегії агроциркулярного управління відходами. Також, було розроблено схему переробки сміття в моделі агроциркулярної економіки, яка включає такі процеси як: зменшення, чисте виробництво, зелені продукти, мінімізація, конвертація ресурсів, очищення та екологічне середовище продуктів. Розглянуто та проаналізовано системні підходи до класифікаційних різновидів сільськогосподарського сміття. Таким чином, можна зазначити, що схема агроциркулярної економіки може поділятися на класичний процес перероблення відходів, “нульовий” процес перероблення відходів та процес міксу переробки відходів. Схема міксу відходів виступає найпопулярнішою у глобальному поширенні серед сільськогосподарських підприємств, адже підприємство з “нульовими” відходами складне та капітало-затратне. Також, стратегія міксу переробки відходів вважається найдієвішою, простою та економічною для екології системою переробки підходів сільського господарства. Підходи до схем перероблення сміття в різних країнах описуються по-різному, саме тому було додано етапи сортування, повторної переробки, безвідходного виробництва та захоронення відходів для узагальнення всіх теорій. Додані етапи створюють загальну стратегію агроциркулярної економіки, при якій переробка відходів переходить від простої лінійної переробки до циркулярної переробки відходів сільськогосподарського сміття. З одного боку, лінійна переробка сміття на всіх рівнях є доволі простою для інтегрування, проте забирає доволі багато ресурсів, залишає вуглецевий слід та може бути не рентабельною, а це означає не цікавою для бізнесу. Що своєю чергою зменшить кількість інвестицій та масштабність поширення лінійної переробки відходів. З іншого боку, на практиці лінійна переробка відходів інтегрована в багатьох країнах і заміна її потребує залучення багатьох ресурсів та оновлення систем управління відходів. Водночас агроциркулярна переробка сміття враховує в собі і покращені економічні так і екологічні показники, що в довгостроковій перспективі вважається доцільнішим.

Ключові слова: переробка, сільськогосподарські відходи, агроциркулярна економіка, управління відходами, класифікація сільськогосподарських відходів.

Евчук Х.-И. В.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

СТРАТЕГИЯ, ПОДХОДЫ И СХЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОТХОДАМИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В АГРОЦИРКУЛЯРНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Резюме

Исследование показало главные стратегии сортировки и переработки мусора сельского хозяйства и описаны механизмы интеграции агро-циркулярной экономики. Проанализированы главные подходы переработки отходов, такие как классический подход переработки отходов, "нулевой" подход переработки отходов и микс-модель переработки отходов. На их базе расплано типа природного и неестественного сельскохозяйственного мусора. Описаны сложность процесса интеграции стратегий агроциркулярного управления отходами. Также, была разработана схема переработки мусора в модели агроциркулярной экономики, которая включает такие процессы как: уменьшение, чистое производство, зеленые продукты, минимизация, конвертация ресурсов, очистки и экологическую среду продуктов. Рассмотрены и проанализированы системные подходы к классификационным разновидностям сельскохозяйственного мусора.

Ключевые слова: переработка, сельскохозяйственные отходы, агроциркулярная экономика, управление отходами, классификация сельскохозяйственных отходов.

УДК 330.1:330.34:331.101

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-89-4>

Мумладзе А. О.

Ломачинська І. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено людський капітал як персоніфікований та інтегрований ресурс соціально-економічного розвитку країни, який впливає на рівень і якість життя у суспільстві, можливості галузевого та міжгалузевого розвитку економіки, враховуючи сучасні глобальні тренди та національний потенціал. Визначено що людський капітал формується в результаті інвестицій та накопичення певного запасу здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, які доцільно використовуються в певній сфері суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності праці та ефективності виробництва. В інноваційно-орієнтованій економіці важливим є створення відповідних умов формування та відтворення людського капіталу з метою трансформації базових людських ресурсів щодо формування стимулів до продуктивної праці, зростання добробуту населення, збалансування соціальних витрат, забезпечення стійкого зростання національної економіки й ін. Це потребує відповідного державного регулювання та інвестування саме у ті форми людського капіталу, що відповідають сучасним умовам суспільного розвитку, зокрема, глобалізації, Індустрії 4.0, цифровізації, соціалізації.

Ключові слова: людський капітал, форми та види людського капіталу, відтворення людського капіталу, інноваційно-орієнтована економіка, інвестування у людський капітал.

Постановка проблеми. Домінуючим трендом нової економічної реальності є підвищення ефективності використання накопиченого досвіду, адаптація методів дослідження, системне використання професійних компетенцій представників суспільства. Без формування цілеспрямованих стимулів до продуктивної праці у симбіозі із персоніфікованою компетентністю, координацією та діловою активністю не можливо забезпечувати системний розвиток національної економіки та її галузей. Зазначені аспекти вимагають спектрального дослідження сутності та адаптаційних властивостей людського капіталу з огляду на побудову ефективної інноваційно-орієнтованої економіки.

Важливо, що зростання добробуту населення, реалізація можливостей стійкого зростання національної економіки, збалансованість суспільних витрат, інноваційна орієнтація соціальних та фінансово-економічних процесів можливо завдяки розвитку людського капіталу за підтримкою держави через системне інвестування у відповідні галузі. У сучасних умовах базовим кроком щодо розвитку людського капіталу з боку держави є формування адаптивної системи регулювання, яка повинна містити ефективний інструментарій підтримки та використання інтелектуального потенціалу, враховуючи потреби суспільства та факторне середовище.

Зазначимо, що вплив суспільства на продуктивність праці, що є умовою розвитку національної економіки, залежить від розвитку цивілізації та ефективності перетворень інноваційного спрямування. Саме соціально-економічна ефективність формування людського капіталу, людський інтелект, зді-

бності до розвитку та інші супутні фактори функціонування суспільства представлені рушійною силою стійкого зростання національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сутності та змісту людського капіталу представлені в роботах економістів-класиків та сучасних науковців, а саме: Ф. Кене, А. Сміта, Д. Рікардо, В. Петті, Е. Бем-Баверка, Д. Кейнса, А. Маршалла, Т. Шульца, Г. Беккера, А. Маршала, Й. Шумпетера, В. Борщ, Е. Кузнецова, В. Науменко, С. Могреський, О. Амоши, В. Антонюка, С. Климко, О. Бородіної, В. Пригоди та ін. Вони в достатній мірі розкривають сутність людського капіталу та його еволюції.

Людський капітал – це персоніфікований та інтегрований ресурс соціально-економічного розвитку країни, який впливає на рівень і якість життя у суспільстві, можливості галузевого та міжгалузевого розвитку економіки, враховуючи сучасні глобальні тренди та національний потенціал. Разом із цим, враховуючи сучасні тенденції економічного розвитку, пов'язані, зокрема, із технологічними змінами, цифровізацією, інтелектуалізацією, питання людського капіталу як складової інноваційно-орієнтованої економіки є актуальним і потребує подальшого дослідження.

Формування цілей статті. Метою статті є обґрунтування людського капіталу як складової інноваційно-орієнтованої економіки та закономірностей його формування у сучасних умовах.

Викладення основного матеріалу дослідження. Розвиток людського капіталу пов'язаний із становленням інформаційного суспільства, яке характеризується динамічним

застосуванням знань в якості активу, виділяючи професіоналізм як основний критерій сучасних соціально-економічних відносин.

Аналіз міжнародних тенденцій підтверджує, що на стійкий розвиток людського капіталу у інноваційно-орієнтовній економіці впливають:

- процеси оптимізації системи освітньо-професійної підготовки з метою отримання сучасних загальних та фахових компетентностей як певним індивідом, так й групами осіб;

- інституційна підтримка розвитку людського капіталу з урахуванням стратегічної державної політики інноваційного спрямування;

- реформування медичної сфери з огляду на глобальні та локальні виклики (хронічні хвороби, епідемії);

- рівень доходів у індивіда та суспільства;
- зелене фінансування та екологічні проекти національної економіки;

- проблеми трудової міграції;
- соціальні аспекти демографічного стану в державі;

- трансформація соціально-економічної інфраструктури.

Сьогодні людський капітал пов'язаний із системними базами даних, з інформаційними каналами, знаннями та досвідом, організаційними можливостями, якістю роботи, потенціалом та іншими можливостями, які забезпечують інформатизацію та інтелектуалізацію суспільства у сучасних умовах діджиталізації. Певні глобалізаційні процеси та інтеграційні аспекти інноваційного розвитку національної економіки підкреслюють, що векторне спрямування процесів зростання залежить від стану та якості людського капіталу.

Науково-обґрунтована актуальність проблеми регулювання розвитком людського капіталу віддзеркалюється в певних аспектах, а саме:

- діджиталізації соціально-економічних та фінансових процесів у інноваційно-орієнтовній економіці;

- зростання глобального попиту на мобільність, професійність людських трудових ресурсів в межах інноваційно-орієнтовної економіки;

- посилення міграційних процесів, що пов'язано із політичними, соціальними факторами;

- низький рівень адаптованості системи освіти, яка відповідає сучасних потребам інноваційного розвитку;

- системне регулювання формуванням людського капіталу в умовах нової економічної реальності.

Трансформація базових ресурсів людського капіталу у результативний формат відбувається за допомогою державного та приватного інвестування. Складовими людського капіталу, які можна отримати в результаті

перетворення, є кваліфікація, знання, добробут з дотриманням певного рівня та тривалості життя, що є лежить в основі зростання інноваційно-орієнтовної національної економіки. При цьому ефективним є використання певного методу, а саме: ресурсного, циклічного та інвестиційного.

Враховуючи сучасні тенденції та спрямованість на інноваційно-орієнтовну економіку, виділяють певні особливості та риси людського капіталу, а саме:

- наявність значних витрат на формування людського капіталу відповідного рівня;

- здібності та навички, які накопичуються певний період часу та підвищують людський капітал;

- цінність суспільства, яка є фактором соціально-економічного зростання національної економіки;

- моральний знос у зв'язку із знеціненням певних напрямків у суспільстві;

- індивідуальність та особистість є невід'ємною власністю певної особи або групи осіб;

- здійснення моніторингу та контролінгу за отриманням доходів від використання людського капіталу;

- наявність інтегрованих ресурсів в межах людського капіталу, що уможливорює розвиток супутніх галузей.

На думку деяких науковців, людський капітал – це сформований в результаті інвестицій та накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, які доцільно використовуються в певній сфері суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності праці та ефективності виробництва і тим самим впливають на зростання заробітків (доходів) конкретної людини [1].

Аналіз досліджень змісту та сутності людського капіталу в умовах трансформації соціально-економічних відносин та технологічних трансформацій підтверджує, що зміни відбуваються в людському капіталі, а саме в процесі виокремлення видів та форм. Зауважимо, що людський капітал виокремлюється у певні форми, які характеризуються за критеріальними ознаками, і уможливорює виділення наступних видів людського капіталу:

- інтелектуальний капітал, який містить складові у вигляді знань, досвіду, компетенцій в межах певної галузі;

- ресурсний капітал, який втілений у відповідних матеріальних формах та надає можливість впроваджувати сегменти інтелектуального капіталу;

- інституційний капітал, який у вигляді функціонуючих урядових інституцій та громадських об'єднань забезпечує регулювання взаємозв'язків інтелектуального та ресурсного капіталу.

Форми людського капіталу, які відповідають сучасним тенденціям інноваційно-орієнтовної економіки, представлено на рис. 1.

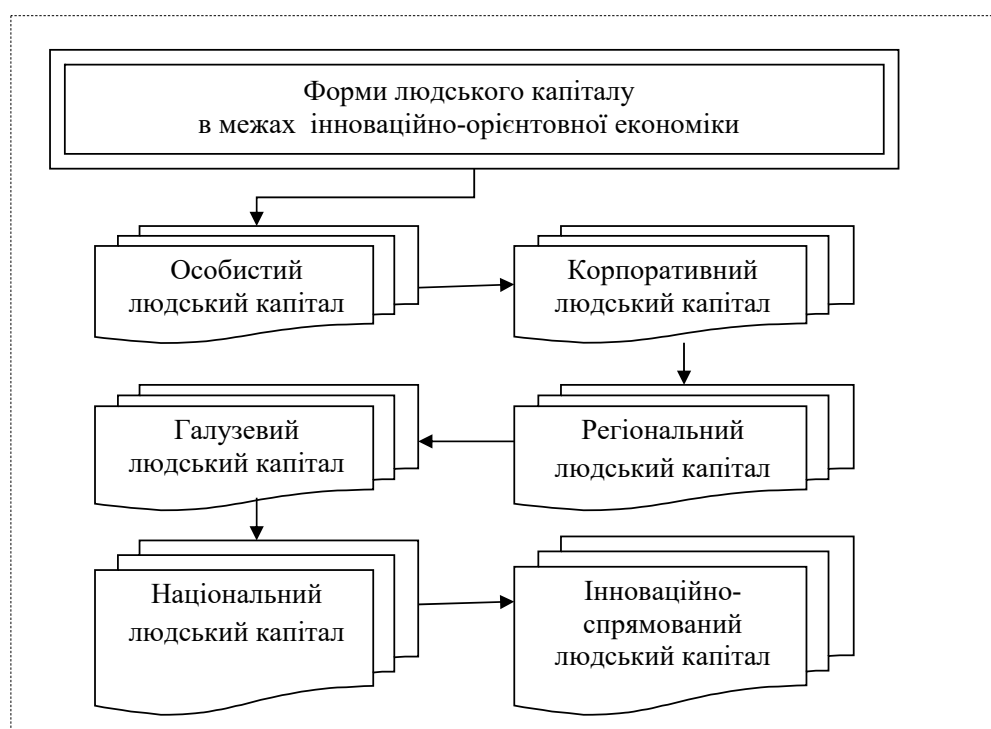


Рис. 1. Форми людського капіталу, які відповідають сучасним тенденціям інноваційно-орієнтовної економіки

Джерело: розроблено автором

Отже, особистий капітал лежить в основі формування всіх інших видів капіталу, тобто він є первинною формацією людського капіталу, від якого залежить їх якість та можливість розвитку, враховуючи інноваційну спрямованість національної економіки.

Крім того, перелік складових людського капіталу формується в залежності від підходу до трактування дефініції «людський капітал» та її сегментів, враховуючи альтернативність теорій та методик.

У свою чергу, методична підтримка визначення рівня інтелектуальних ресурсів та людського капіталу спирається на наступних аспектах: рівень освіти, наявні знання, компетенції, навички, досвід, кваліфікація, вміння розв'язання складних завдань. Вони є лише джерелом для використання інтелектуальних можливостей трудових ресурсів, які далеко не завжди ефективно використовуються для досягнення мети розвитку відповідного сегменту промисловості країни [2]. Підкреслимо, що освітній, інтелектуальний, культурно-психологічний потенціал, а також здоров'я нації визначаються як композиційні аспекти розвитку людського капіталу, враховуючи інноваційну складову національної економіки. Складові людського капіталу у відповідності до певних форм представлено на рис. 2.

Кожному виду людського капіталу відповідає певний склад сегментів, які характеризують його властивості та можливості зростання. При цьому спостерігається тісний взаємозв'язок як між видами людського

капіталу та їх сегментними складовими. Треба зазначити, що стан складових першого рівня (капіталу індивіда) поступово впливає на якість людського капіталу суспільства (добробут населення, тривалість життя, освіта нації, духовність, мобільність, морально-етичні норми). Доповнення сегментних складових людського капіталу відбувається в процесі структурно-функціональних перетворень національної економіки, трансформації потреб суспільства та зовнішнього впливу.

Державне та приватне інвестування у людський капітал забезпечує стійке зростання національної економіки, що підтверджує постулат, що джерелом розвитку мезо- та макроекономічного середовища є саме інновації у знання, у професійну підготовку, у відповідний нематеріальний ресурс. Даний аспект суттєво відрізняє державну політику розвинутої країни від країни, яка розвивається тільки за рахунок матеріальних ресурсів, у тому числі сировини.

На думку деяких науковців, процес відтворення людського капіталу розкривається в поетапному переході від однієї фази до іншої, а саме:

- фази формування, де безпосередньо відбувається накопичення певних знань, які в подальшому особа використовує у виробничому процесі;

- фази розподілу, коли особа починає використовувати накопичені знання в певних сферах та секторах економіки;

- фази обміну, де відбувається обмін певної інтелектуальної бази будь-якого госпо-

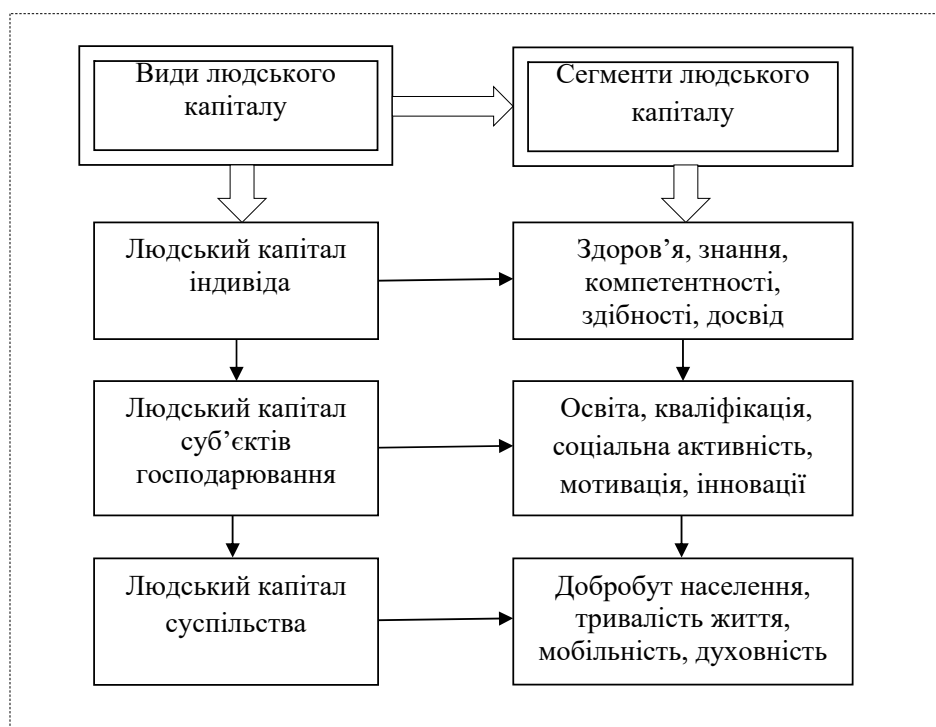


Рис. 2. Складові людського капіталу у відповідності до певних видів
 Джерело: розроблено автором

даруючого суб'єкта на винагороду за свою діяльність;

– фази споживання, де спочатку відбувається виробниче використання людського капіталу, а далі формується база для його подальшого удосконалення [3; 4].

Інноваційна модель розвитку національної економіки характеризується потужністю людського капіталу, можливістю суспільства отримувати нові знання та впроваджувати їх з метою покращення основних соціальних, фінансово-економічних, екологічних індикаторів та чинників, рівень демонструє прагнення країни досягти показників розвинених держав і стати їх повноцінним партнером.

Структурно-функціональні перетворення, які відбуваються у всіх сферах національної економіки вимагають змін щодо процесу виробничого відтворення та потреб суспільства й окремих індивідуумів, що знаходить своє відображення при реалізації інтелектуального потенціалу, враховуючи можливості та пріоритети національної системи науки та освіти, охорони здоров'я, розвитку молоді.

Крім цього, вважається, що інноваційна модель розвитку безпосередньо ґрунтується на отриманні нових наукових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП за рахунок виробництва і реалізації наукоємної продукції (послуг). Саме така модель характеризується наявністю державної політики і нормативно-правового регулятора, спрямованого на стимулювання інноваційних процесів; переважанням переходом до шостого технологічного укладу; безумовними пріо-

ритетами інституційної підтримки науки та освіти [3].

Процес інвестування у людський капітал характеризується наявністю певних форм, які визначають спрямованість підтримуючих ресурсів, а саме:

- системні витрати на освіту всіх рівнів, у тому числі формальну і неформальну, загальну і спеціальну;
- итрати, які пов'язані із підтримкою науки та розвитком наукових процесів в країні;
- перманентні витрати на охорону здоров'я населення, у тому числі надання медичних послуг, профілактичні заходи, боротьба зі складними захворюваннями та епідеміями;
- епізодичні витрати на забезпечення мобільності та руху трудових ресурсів, враховуючи проблему сезонної та територіальної міграції.

Крім того, в процесі дослідження людського капіталу можливо виділити витрати, які необхідні, перш за все, для фізичного формування і розвитку людини, а саме: нормальне харчування, побутові умови, можливості до всебічного освітнього та культурного розвитку. До іншої групи можна віднести витрати, які пов'язані із отриманням освіти, у тому числі загальної, спеціальної, вищої та подальшого професійного зростання.

Якщо проаналізувати сучасні тенденції, то інвестування в освіту всіх рівнів, підтримка талановитої молоді є найважливішим процесом в системі розвитку людського капіталу, в результаті чого можна спостерігати його якості та обсягу, враховуючи певні індикатори оцінки.

Дослідження підтверджують, що державна підтримка та розвиток закладів вищої освіти в країні, моніторинг якості підготовки за відповідними спеціальностями забезпечує процес системного отримання національною економікою висококваліфікованих фахівців, які володіють певними компетентностями, практичним досвідом та потенціалом зростання, що є необхідною передумовою інноваційно-орієнтованої економіки.

Глобалізаційні та інтеграційні процеси вимагають використання в системі освіти синтезу науки і виробництва, нових технологій та методик, а саме: інтерактивних та особистісно-орієнтованих технологій та дуальної освіти, академічної мобільності,

Підкреслимо той факт, що доступ до якісної освіти, високого рівня знань, можливості набуття відповідних навичок, компетентностей повинно забезпечуватись за допомогою інструментів державного регулювання, враховуючи сучасні тенденції та потреби суспільства.

Серед важливих компонентів інвестування в людський капітал виділяють витрати на навчання на виробництві, які необхідні для підготовки технічних спеціальностей, включаючи самостійне навчання індивідуумів з метою системного підвищення кваліфікації.

Інвестиційні процеси, які пов'язані із фінансуванням середньої та вищої освіти в межах розвитку людського капіталу країни можливо розглядати із формального та неформального боку. У свою чергу, формальні інвестиції представляють собою отримання середньої, спеціальної та вищої освіти, у тому числі навчання на першому, другому та третьому рівнях вищої освіти, галузеві курси професійного зростання. З іншого боку, неформальні інвестиції реалізуються у вигляді самоосвіти, відвідування тренінгів, вебінарів, що достатньо актуально в умовах структурно-функціональних перетворень та глобальних викликів.

Інвестиції в людський капітал – це будь-які дії, які підвищують кваліфікацію й здібності і, цим самим, продуктивність праці працівників. Витрати, які сприяють підвищенню продуктивності, можна розглядати як інвестиції, бо питомі витрати здійснюються з тим розрахунком, що такі витрати будуть багаторазово компенсовані зростаючим потоком доходів у майбутньому [5].

Зазначимо, що інвестиції в людський капітал мають ряд персоніфікованих особливостей, які виокремлюють їх із загального інвестиційного процесу на мікро-, мезо- та макрорівні. При цьому системність отримання, швидкість та розмір дивідендів від такого інвестування залежить від віку особи, її здібностей до навчання та використання отриманих знань, навичок та компетентностей. Але при цьому перманентне накопичення та примноження людського капіталу частково залежить від індикаторів фізичного

та морального зносу. Крім того, як показує моніторинг досліджень, види інвестицій та їх розмір в людський капітал залежать від впливу певних факторів: історичних, соціокультурних, національних [4; 6].

Важливо, що виокремлюються державні та недержавні інвестиції в людський капітал, враховуючи пріоритети інноваційного розвитку національної економіки, досвід розвинених країн та трансформаційні процеси. Особливо зауважити, що інвестування в людський капітал безпосередньо вигідно як для окремого індивіда, так і для суспільства в цілому, тому що дотримання збалансованості між якісною освітою та розвитком провідних галузей є обов'язковою умовою стійкого економічного зростання через підвищення технологічності процесів, зменшення витратності та екологізації виробництва.

На думку Ю. Корчагіна [7], який визначає широке поняття людського капіталу, це інвестиції у формування і розвиток громадянського суспільства і в економічну свободу, які сприяють підвищенню креативності та законослужняності громадян, формуванню оптимістичної і конструктивної, і одночасно раціональної ідеології, формуванню державних інститутів, що стимулюють зростання якості життя, сприяють формуванню здорового способу життя і, зрештою, ведуть до зростання ефективності праці та економіки; інституційне обслуговування, які спрямовані на створення комфортних умов обслуговування державними інститутами громадян, включаючи лікарів, викладачів, науковців, інженерів, що сприяє підвищенню якості їх життя та праці.

Модернізація суспільства і, як наслідок, зростання національної економіки стає досяжним та можливим за умов отримання освіти більшістю населення, опанування загальних та спеціальних професійних компетентностей.

Для ефективності регулювання держава повинна використовувати певні інструменти, які характеризуються стимулюючим та стримуючим характером, при цьому дотримуючись принципів обов'язковості при отриманні освіти в обсязі середньої школи, а також підтримки обдарованої та талановитої молоді в їх прагненні до середньої професійної та вищої освіти.

Але зауважимо, що державні інституції використовують механізми регулювання фінансування та інвестування людського капіталу, впроваджуючи певні ринкові важелі, які у симбіозі із управлінськими інструментами ефективно впливають на розвиток інноваційно-орієнтованої економіки. Серед джерел інвестування необхідно виділити приватний сектор, який охоче підтримує новаторські шляхи у науці та освіті через галузеві програми заохочення, стипендії, гранти тощо.

Важливо, що до джерел інвестицій у розвиток людського капіталу у сучасних умовах

необхідно віднести наступне: кошти населення, які спрямовуються у сферу освіти, здоров'я та культурного розвитку; кошти суб'єктів господарювання, які спрямовуються на підготовку та перепідготовку кадрів, соціальний розвиток персоналу; бюджетні кошти у вигляді витрат держави на фінансування освіти, охорони здоров'я, культурного розвитку, інформаційного забезпечення [1]. Аналіз досліджень показує, що структура вкладень у людський капітал охоплює такі види інвестицій, а саме: витрати на освіту (вартість загальної і спеціальної освіти, формальна і неформальна освіта, витрати на навчання за місцем роботи); витрати на охорону здоров'я (фізичне і психічне здоров'я людини); пошук інформації, міграція, мобільність; мотивація; НДДКР, інформатизація, інтелектуальні новації; екологія і здоровий спосіб життя; культура і дозвілля [5; 8; 9].

Наявність у приватних інвесторів або у населення інформації щодо перспективних напрямків інвестування у людський капітал супроводжується системним отриманням прибутку, що і підтримує їх зацікавленість певний період часу.

Висновки. Сучасний етап суспільного розвитку посилює роль людського капіталу як складової інноваційно-орієнтованої та соціально-відповідальної економіки, що обумовлює необхідність підвищення ефективності

використання накопиченого досвіду, адаптації методів дослідження розвитку людського капіталу, системного використання професійних компетенцій представників суспільства. Без формування цілеспрямованих стимулів до продуктивної праці у симбіозі із персоніфікованою компетентністю, координацією та діловою активністю не можливо забезпечити системний розвиток національної економіки та її галузей. Це можна пояснити тим, що базовими тенденціями на сучасному етапі є діджиталізація соціально-економічних та фінансових процесів у інноваційно-орієнтованій економіці; зростання глобального попиту на мобільність, професійність людських трудових ресурсів в межах інноваційно-орієнтованої економіки; посилення міграційних процесів, що пов'язано із політичними, соціальними, технологічними факторами; низький рівень адаптованості системи освіти, яка відповідає сучасних потребам інноваційного розвитку; системне регулювання формування людського капіталу в умовах нової економічної реальності. В результаті відбувається перегляд концепції формування та розвитку людського капіталу, а також його інвестиційного забезпечення та державного регулювання щодо сталого зростання продуктивності праці та відтворення людського капіталу у відповідності до сучасних вимог.

Список використаних джерел:

1. Мельничук Д.П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення : монографія. Житомир : Полісся, 2015. 564 с.
2. Тютюнникова С.В. Людський капітал – актуальний ресурс соціально-економічного розвитку. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 308–314.
3. Кундеева Г.О., Решетник Н.І., Хусайнов Р.В. Людський капітал в контексті інноваційного розвитку економіки України. *Інвестиції: теорія і практика*. 2013. № 24. С. 38–40.
4. Lomachynska I., Podgorna I. Innovation potential: impact on the national economy's competitiveness of the EU developed countries. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. № 4(1). P. 262–270. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-1-262-270>.
5. Ковальчук В.А., Шахно А.Ю. Інвестування в людський капітал як фактор інноваційного розвитку економіки України. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2016. Вип. 2(15). С. 33–40.
6. Аджадж Л.І., Ломачинська І.А. Інноваційна діяльність ТНК та її роль у розвитку світової економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія міжнародні економічні відносини і світове господарство*. 2016. вип. 7, частина 2. С. 74–78.
7. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал как фактор роста и развития или стагнации, рецессии и деградации : монография. Воронеж : ЦИРЭ, 2016. 75 с.
8. Ларіна Я., Брацлавська О. Розвиток людського капіталу в умовах глобалізації : монографія. Київ : ВЦ «Академія», 2012. 248 с.
9. Shultz T. Investment in Human Capital. N.Y., London, 1971. P. 26–28.
10. Кузнєцов Е.А., Ломачинська І.А. Інноваційна динаміка трансформації технологічної структури економіки. *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції*. 2018. № 30 (19), Том 2, частина 2. С. 15–22.
11. Кузнєцов Е.А., Ломачинська І.А. Управлінські проблеми технологічного розвитку інноваційної економіки. *Актуальні проблеми економіки і менеджменту: теорія, інновації та сучасна практика* : монографія, книга восьма; за ред. д.е.н., проф. Кузнєцова Е.А. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. С. 330–349.

References:

1. Melnychuk, D.P. (2015). *Liudskyy kapital: priorytety modernizatsii suspilstva u konteksti polipshennia yakosti zhyttia naselennia* [Human capital: priorities of modernization of society in the context of improving the quality of life of the population], Zhytomyr : Polissia. (in Ukrainian)
2. Tiutiunnykova, S.V. (2017). *Liudskyy kapital – aktualnyi resurs sotsialno-ekonomichnoho rozvytku* [Human Capital as an Actual Resource of Social and Economic Development]. *Problemy ekonomiky*, no. 1, pp. 308–314. (in Ukrainian)
3. Kundieieva, G., Reshetnik, N. and Khusainov, R. (2013). *Lyudskyy kapital v konteksti innovatsiynoho rozvytku ekonomiky Ukrayiny* [Human capital in the context of innovative development of ukrainian economy]. *Investytsiyyi: praktyka ta dosvid*, vol. 24, pp. 38–40. (in Ukrainian)

4. Lomachynska, I., Podgorna, I. (2018). Innovation potential: impact on the national economy's competitiveness of the EU developed countries. *Baltic Journal of Economic Studies*, no. 4(1), pp. 262–270. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-1-262-270>
5. Kovalchuk, V.A., Shakhno, A.Yu. (2016). Investuvannia v liudskyi kapital yak faktor innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Investing in human capital as a factor of innovation development of the Ukrainian economy]. *Socio-economic problems and the state*. Issue 2(15), pp. 33–40. (in Ukrainian)
6. Adzhadzh, L.I., Lomachynska, I.A. (2016). Innovatsiyna diyalnist TNK ta yiyi rol u rozvytku svitovoyi ekonomiky [Innovative activity of TNCs and its role in the development of the world economy]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: international economic relations and the world economy*. Issue 7, part 2, pp. 74–78. (in Ukrainian)
7. Korchahyn Yu.A. (2016). *Chelovecheskiy kapital kak faktor rosta y razvytyya yly stahnatsyy, retsessyy y dehradatsyy* [Human capital as a factor in growth and development or stagnation, recession and degradation]. Voronezh: TSYRE. (in Russian)
8. Larina, Ja., Braclavsjka, O. (2012). *Rozvytok ljudsjkogho kapitalu v umovakh globalizaciji* [Development of human capital in the conditions of globalization]. Kyiv: Akademija. (in Ukrainian)
9. Shultz T. (1971). *Investment in Human Capital*. N.Y., London. P. 26–28.
10. Kuznietsov, E.A., Lomachyns'ka, I.A. (2018). Innovatsiyna dynamika transformatsiyi tekhnolohichnoyi struktury ekonomiky [Innovative dynamics of transformation of the technological structure of the economy]. *Socio-economic development of regions in the context of international integration*, no. 30 (19), vol. 2, part 2, pp. 15–22. (in Ukrainian)
11. Kuznietsov, E.A., Lomachyns'ka, I.A. (2020). Management problems of technological development of innovative economy. Current problems of economics and management: theory, innovation and modern practice. Kherson: OLDI-PLUS. (in Ukrainian)

Мумладзе А.А.

Ломачинская И.А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье исследован человеческий капитал как персонифицированный и интегрированный ресурс социально-экономического развития страны, влияющий на уровень и качество жизни в обществе, возможности отраслевого и межотраслевого развития экономики, учитывая современные глобальные тренды и национальный потенциал. Определено, что человеческий капитал формируется в результате инвестиций и накопления определенного запаса здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в определенной сфере общественного воспроизводства, способствуют росту производительности труда и эффективности производства. В инновационно-ориентированной экономике важно создание соответствующих условий формирования и воспроизводства человеческого капитала с целью трансформации базовых человеческих ресурсов для формирования стимулов к производительному труду, роста благосостояния населения, сбалансирования социальных расходов, обеспечения устойчивого роста национальной экономики и т.д. Это требует соответствующего государственного регулирования и инвестирования именно в те формы человеческого капитала, которые отвечают современным условиям общественного развития, в частности, глобализации, Индустрии 4.0, цифровизации, социализации.

Ключевые слова: человеческий капитал, формы и виды человеческого капитала, воспроизводство человеческого капитала, инновационно-ориентированная экономика, инвестирование в человеческий капитал.

Mumladze Anzor

Lomachynska Iryna

Odesa I. I. Mechnikov National University

HUMAN CAPITAL AS A COMPONENT OF AN INNOVATION-ORIENTED ECONOMY

Summary

The article explores human capital as an embodied and integrated resource of socio-economic development of the country, influencing the level and quality of life in society, the possibilities of sectoral and intersectoral development of the economy, given current global trends and national potential. It is determined that human capital is formed as a result of investment and accumulation of a certain reserve of health, knowledge, skills, abilities, motivations, which are appropriately used in a particular area of social reproduction, contribute to the growth of labor productivity and manufacturing efficiency. In the innovation-oriented economy it is important to create appropriate conditions for the formation and reproduction of human capital in order to transform basic human resources in relation to the formation of incentives for productive work, the growth of the welfare of the population, balancing social costs, ensuring sustainable growth of the national economy, etc. The modern stage of social development strengthens the role of the human capital as a component of innovation-oriented and sustainable economy, which determines the need to increase the efficiency of use of accumulated experience, adaptation of methods of

research of the human capital development, as well as systematic use of professional competencies of society representatives. As a result, the concept of formation and development of the human capital, as well as its investment support and state regulation regarding sustainable growth of the labor productivity and reproduction of the human capital in accordance with modern requirements, in particular, globalization, Industry 4.0, digitalization, socialization is reconsidered. The modern structure of investments in human capital includes the following types of investments: the cost of education (the cost of general and special education, formal and informal education, the cost of training in the workplace), the cost of health care (physical and mental health), information search, migration, mobility, motivation, R&D, informatization, intellectual innovation, ecology and healthy lifestyles, culture and recreation. In this case, the availability of information to private investors or the population about promising areas of investment in the human capital is accompanied by a systematic receipt of profit, which maintains their interest for a certain period of time.

Keywords: human capital, forms and types of human capital, human capital reproduction, innovation-oriented economy, human capital investment.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.244.47

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-89-5>

Сківернічук Н. М.
Скляр Є. В.
Фень К. С.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено проблеми й способи зниження економічних ризиків діяльності підприємства. Проаналізовано різні види й методи кількісного та якісного аналізу ризиків. Сформульовано основні способи зниження ризиків у сучасних умовах. Особливу увагу приділено страхуванню, хеджуванню й диверсифікації. Робота будь-якого підприємства здійснюється за попередньо складеними планами, але в умовах сьогодення виникають зміни запланованих дій або перешкоди щодо їх втілення. Будь-яка підприємницька діяльність перенасичена загрозами та ризиками, оскільки ризик є невід'ємною частиною будь-якої діяльності. Є необхідність правильного оцінювання ступеня загрози та вмілого управління нею, щоб її зменшити, а краще знешкодити. Ризик підприємницької діяльності – це ключовий спектр підприємства, тому під час планування майбутньої або теперішньої діяльності необхідно врахувати ризики. Підприємницька діяльність в умовах ринку пов'язана з напруженими ситуаціями, які пов'язуються з фінансовими, економічними та іншими ризиками.

Ключові слова: економічні ризики, шляхи, ризики підприємства, страхування, хеджування, диверсифікація.

Постановка проблеми. Проблема шляхів зниження економічних ризиків діяльності підприємства є актуальною і вимагає негайного вирішення, тому що цей процес не є завершеним. Виникає необхідність виявлення усіх шляхів зниження економічних ризиків та ефективного функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основі сучасних досліджень теорії і практики ризику лежать фундаментальні праці таких економістів, як Дж.М. Кейнс, А. Маршалл, Ф. Найт, Й. Шумпетер, Ф. Блек, Д. Канеман, Ф. Модільяні, Р. Мертон, Г. Марковіц, Дж. Тобін, М. Шоулс, У. Шарп.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Науковці досліджують причини й наслідки ризиків, розробляють деякі рекомендації та пропозиції, спрямовані на уникнення ризиків, але ще багато чого не зроблено в цій галузі у теоретичному й практичному аспектах.

Мета статті. Головною метою роботи є аналіз шляхів зниження економічних ризиків підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу. Ефективне управління підприємством в умовах ринкових відносин неможливе без використання різносторонніх особистих методів аналізу та управління ризиками. Виробнича й комерційна діяльність завжди має певні ризики. Керівник або підприємець відповідає за прийняті управлінські рішення, тому завжди

необхідно враховувати можливий вплив на економічне становище фірми та її забезпеченість ресурсами. Для цього слід провести ретельний аналіз проектів та угод. Особливо актуальним це правило є в період фінансової кризи або високої інфляції, тобто під час залучення великих кредитів. Помилки в цьому аналізі ведуть до втрат різного масштабу.

Економічні ризики – це помилки, наслідки яких виражаються в повній зупинці підприємства; неотриманні сировини й матеріалів для випуску продукції; ризику не втілення або неповної реалізації виготовленої продукції (незатребуваності послуги); несвоєчасному або повному неотриманні грошових коштів від реалізації продукції; реклаमाції продукції; недотриманні надання кредитів, інвестицій і позик; банкрутстві як самої установи, компанії, фірми, так і її партнерів, поставальників [3].

Серед основних видів економічних ризиків прийнято виділяти підприємницький, кредиторський, грошовий. Зупинимось на них більш детально.

Підприємницький ризик – це небезпека виникнення обставин, що припиняють роботу підприємства, якщо вкладені особисті кошти.

Кредиторський ризик – це ризик неповернення позичених фінансових коштів. Така ситуація може скластися в результаті банкрутства позичальника, як навмисного, так і мимовільного [2].

Грошовий ризик – це ризик знецінення грошової маси, тобто звужувати завжди вигідніше матеріальні активи [4].

Ризики у підприємницькій діяльності також прийнято називати господарськими ризиками, тобто пов'язаними з виробничими, фінансовими, комерційними, соціальними та іншими функціями. У підприємницькій діяльності поява ризиків пояснюється інтенсивністю використання «операційного» (виробничого) і «фінансового» важелів (“leverage”) у процесі прийняття рішень [6].

Кожен бізнесмен, особливо новачок, повинен брати до уваги ситуації, які можуть виникнути в умовах економічної невизначеності. Все це становить таке поняття, як «підприємницький ризик».

Ринок являє собою економічну свободу, але зі свободою одного підприємця існує свобода іншого, а за неї потрібно чимось розраховуватись. В цьому разі розплатою є підприємницький ризик. Один бізнес не бажає купувати чи не купувати ту чи іншу продукцію за цінами, які встановлює продавець, або за ціною, котру нав'язує в ході торгу він сам. Кожен у господарських відносинах прагне виключно своєї вигоди, а в деяких випадках прибуток для одного означає збиток для іншого [3].

Щодо конкурентів, то вони зацікавлені у витісненні один одного з ринку загалом. Ці обставини коливають імовірність виникнення неподання бачених подій, які внаслідок цього виливаються в підприємницький ризик. Не можна виключати вплив зовнішнього середовища. Він передбачає соціальні, економічні та політичні особливості, а також зміни, які не можна не враховувати.

Існування, розвиток і зміна ризиків привели до того, що управління ними стало окремою професійною галуззю, в якій працюють кваліфіковані фахівці зі страхування і фінансові менеджери, тому можна відзначити позитивний бік цього явища, що дає додаткові можливості для реалізації людини в трудовій сфері [1].

Аналіз ризиків вимагає використання доступної інформації задля оцінювання ймовірності настання певних подій і можливих масштабів їх наслідків. Аналіз ризиків допомагає виявити їх потенційні позитивні наслідки. Він необхідний для виявлення майбутніх проблем та оцінювання перспектив розвитку. Аналіз ризиків проводиться на кількісному і якісному розрізі (методи аналізу ризиків вибираються індивідуально).

Під час кількісного аналізу досліджуваних явищ їм присвоюють числові (кількісні) значення, застосовують емпіричні дані. На цьому рівні аналіз має гранично об'єктивний і точний (для цього методу) характер [5].

Якісний аналіз включає внутрішню (інстинктивну) оцінку обставин, що складаються. На цьому рівні допускається суб'єктивний показник, а також пов'язані з

ним сумніви. Вивчення ризиків і їх проявів дає змогу розробляти способи щодо їх зниження, які спрямовані на скорочення ймовірності їх виникнення, а також на зменшення обсягів втрат [2].

Аналіз фінансового стану передбачає проведення аналізу діяльності підприємства за певними напрямками. Ці напрями різняться у вітчизняній та зарубіжній практиці, що представлено на рис. 1.

У практиці вітчизняних учених досить широко застосовуються горизонтальний, вертикальний, факторний, порівняльний та коефіцієнтний аналіз. При цьому аналіз проводиться як за абсолютними, так і за відносними показниками.

Основними показниками для визначення оцінки фінансових результатів за результатами нашого дослідження є чиста теперішня вартість; внутрішня норма дохідності; модифікована внутрішня норма дохідності; індекс рентабельності. Водночас наявність формальних методів визначення доцільності оцінювання фінансових результатів не є гарантією забезпечення обґрунтованої інформації для прийняття управлінських рішень у цій сфері. Велике значення в процесі аналізу має врахування окремих методичних вимог. Ситуація надмірної розбіжності в методах оцінювання фінансових результатів є наслідком специфічної особливості поняття «фінансові результати», що відображає багатоаспектну діяльність підприємств.

Фінансове планування означає свідому організацію фінансового розвитку на основі гармонійної і за можливості оптимальної структури цілей та відповідних їм засобів досягнення. Водночас фінансове планування – це процес розроблення людьми конкретного плану фінансових заходів, тобто звичайний вид діяльності людини. Для того щоб ця діяльність була успішною, необхідна наявність методології і методики розроблення фінансового плану. Планування фінансів, як і будь-який інший вид діяльності, має свою мету і свої задачі [26].

Метою планування фінансів є визначення можливих обсягів надходження грошових коштів та їх витрачання в плановому періоді.

Фінансовий план можна розглядати як завдання за окремими показниками, а також як фінансовий документ, що забезпечує взаємозв'язок показників розвитку підприємства та наявних ресурсів, взаємодію сукупної вартісної оцінки коштів, що беруть участь у відтворювальних процесах та в процесах обігу грошового капіталу.

Найпоширенішими способами зниження ризиків є страхування, хеджування, диверсифікація. Компенсувати можливі негативні наслідки дає змогу страхування. Ризики різняться залежно від сфери підприємницької діяльності, отже, застосовуються різні типи страхування, в тому числі приватне для працівників організації, якщо це необхідно.

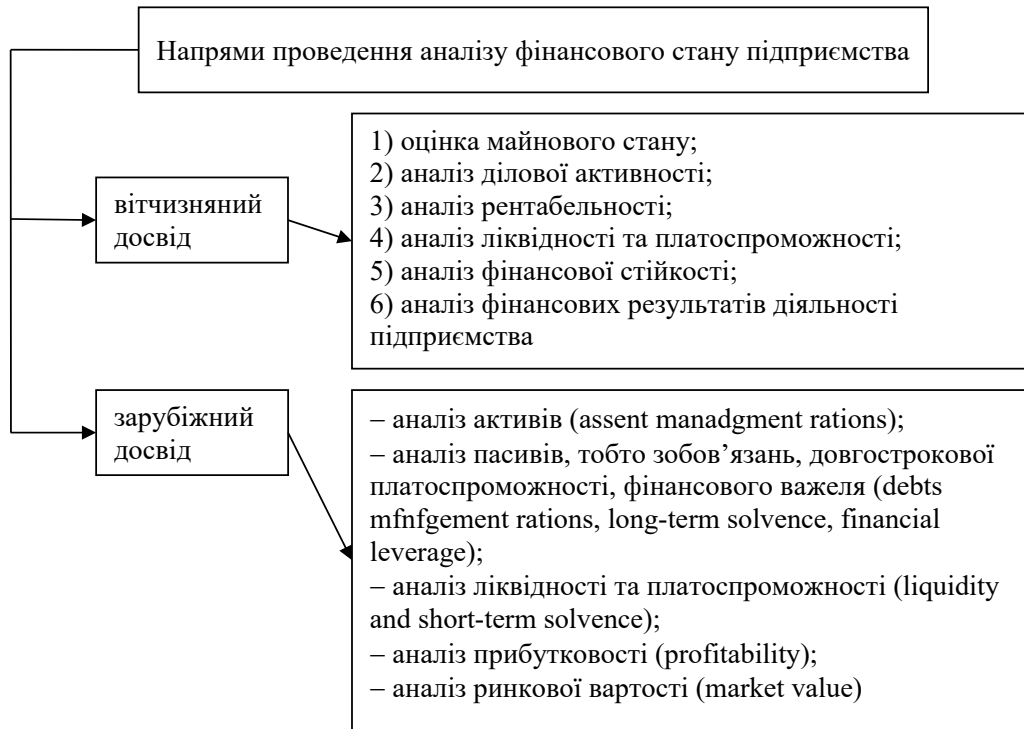


Рис. 1. Напрями проведення аналізу фінансового стану підприємства

Джерело: розроблено авторами

Окремо розглядається страхування банківських або фінансових операцій, а також ризиків від зовнішньоторговельної діяльності.

Хеджування передбачає страхування шляхом переміщення з однієї особи на іншу, що пов'язане з майбутньою зміною ціни. Диверсифікація передбачає розділення капіталу й подальше його розбирання, розподіл по різних об'єктах, які не пов'язані між собою.

Важливо відзначити, що залежності від ситуації можуть використовуватися різні форми й методи диверсифікації. Диверсифікація підприємницької діяльності фірми передбачає використання іншої можливості отримання доходів, не пов'язаних один з одним. За цього методу зниження ризиків за умови форс-мажорних обставин один з видів діяльності буде продовжувати приносити дохід підприємству.

Диверсифікація портфеля цінних паперів передбачає, що рівень прибутковості інвестиційного портфеля не знизиться, оскільки ця форма диверсифікації допомагає скоротити інвестиційні ризики.

Диверсифікація програми реального інвестування передбачає, що підприємство вибирає інвестування не в один капіталомісткий проект, а в кілька проектів з більш низькою капіталомісткістю.

Диверсифікація кредитного портфеля передбачає, що перед прийняттям рішення підприємство має розподіляти видачу кредитів своїм позичальникам, які мають кредитність у різних галузях економіки, що значно знижує ризик неможливості брати кошти в термін, здебільшого позики.

В період економічної кризи під час формування бізнес-проекту велика частина підприємців може відмовитися від неї через такі побоювання: товар може бути не затребуваним, оренда складу є досить високою, можуть виникнути труднощі з логістикою. За теорією Р.М. Кантер про електронну корпоративну культуру, вона, як і раніше, потребує адміністративного контролю над співробітниками, однак допомагає позбутися багатьох складнощів у роботі (очікування, що спускається згори плану, додаткових узгоджень після прийняття рішень тощо). В кінці 1990-х років виникає нова бізнес-модель продажу товарів за системою дропшиппінгу, яка дає змогу уникнути більшості названих страхів під час комерційної діяльності в мережі Інтернет [2].

Дропшиппінг (англ. "Drop shipping") – пряма поставка, один із методів зниження підприємницьких ризиків у сфері електронної комерції. Дропшиппінг – це вид підприємницької діяльності з реалізації товарів фірми-постачальника за допомогою дропшиппера, при цьому товар безпосередньо від постачальника направляється до покупця. Прибуток дропшиппера складається за рахунок різниці між ціною, яку він платить постачальнику, і роздрібною ціною, за якою він продає товар покупцю. Важливо, що основні завдання, що виконуються продавцем, полягають не в закупівлі та доставці товару, а лише в пошуку клієнтів, виконанні замовлень, отриманні оплати й передачі замовлення постачальнику.

З точки зору маркетингу така схема дає змогу підприємцю без особливих початко-

вих витрат вийти на будь-які ринки. Такий вид бізнесу вимагає мінімального обсягу початкового капіталу для відкриття бізнесу від дропшиппера. Крім цього, підприємницькі ризики у дропшиппера зводяться до мінімуму. Оплата товару постачальнику здійснюється ним лише після отримання передоплати від покупця. Можна визначити такі переваги дропшиппінгу, як відсутність потреби в складських приміщеннях; вирішення усіх проблем, пов'язаних з відправкою товару, постачальником; можливість співпраці з будь-якою кількістю постачальників одночасно на необмеженій кількості торгових майданчиків.

До методів мінімізації ризику слід віднести придбання інформації про вибір і результати. Інформація відіграє важливу роль у зниженні ступеня ризику. Підприємцю досить часто необхідно приймати ризикові рішення в тих ситуаціях, коли результати інвестування капіталу не визначені і засновані на обмеженій інформації. Якщо би підприємець володів більш повною інформацією, то він міг би зробити більш точний фінансовий прогноз і знизити ризик.

Висновки і пропозиції. Таким чином, найважливішою умовою ефективного функціонування й розвитку сучасних підприємств є вміння керівництва здійснювати аналіз, прогнозування, профілактику та управління ризиками.

Потрібно відзначити, що в процесі своєї діяльності підприємство стикається з широким спектром ризиків. Це означає, що управління ризиком має забезпечувати цілісну систему ефективних заходів щодо зниження негативних наслідків кожного компонента сукупності ризиків, тобто комплексно управляти портфелем ризиків.

Ідея управління ризиком не передбачає повного позбавлення від ризику, оскільки досягнення цієї мети може бути занадто дорогим, якщо взагалі є можливим. Замість подібної нереальної мети йдеться про мінімізацію ймовірних втрат підприємства. Фактично захист від ризику полягає не в тому, щоб зробити бізнес абсолютно безпечним, а в тому, щоб лише знизити ризики до такого рівня, коли вони перестають бути загрозливими. В цьому полягає концепція прийнятного ризику, яка є базовою практично в усіх заходах з управління ризиком.

Безліч умов і факторів впливає на результат прийнятих людьми господарських рішень, дію багатьох з них передбачити дуже складно. Більшість рішень у промисловості і торгівлі доводиться приймати в умовах невизначеності. На сучасному етапі розвитку економічної науки значна увага приділяється дослідженню, аналізу та прогнозуванню ризиків, оскільки здатність передбачати наслідки управлінських рішень є необхідною для стабільного функціонування підприємства.

Список використаних джерел:

1. Булигін С.Ю., Думін Ю.В., Куценко М.В. Оцінка географічного середовища та оптимізація землекористування. Харків : Світло зі Сходу, 2001. 168 с.
2. Грабак Н.Х., Топіха І.Н., Давиденко В.М., Шевель І.В. Основи ведення сільського господарства та охорона земель. Київ : Професіонал, 2006. 570 с.
3. Фень К.С. Пріоритетні напрями зміцнення економічної безпеки підприємств харчової промисловості. *Науковий вісник Мукачевського державного університету*. 2018. № 1. С. 25–30.
4. Fen K., Skljär Ye., Matyskevic Y., Simanaviciene Z., Belova I., Blockchain impact on economic security. *Independent journal of management & production (IJM&P)*. V. 12, no. 3. Special Edition ISE, S&P. May 2021. P. 19–40.
5. Скляр Є.В. Взаємозв'язок дебіторської та кредиторської заборгованості в контексті фінансової безпеки підприємств харчової промисловості. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство*. 2019. № 2. С. 126–132.
6. Скляр Є.В., Приядко В.В. Парадигма продовольчої безпеки в контексті інтеграції України до ЄС. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. 2012. Вип. IV (48) : Економічні науки. С. 97–107.
7. Fen K., Skljär Ye., Chykurkova A., Sokrovska N., Nakonechna K. Priority areas of strengthening the economic security of the food industry. *Independent Journal of Management & Production*. № 11 (9). P. 2435–2469.

References:

1. Bulyhin S.Iu., Dumin Yu.V., Kutsenko M. V. (2001) Otsinka heohrafichnoho seredovyschcha ta optymizatsiia zemlekorystuvannia. Kharkiv: Svitlo zi Skhodu, 168 p.
2. Hrabak N.Kh., Topikha I.N., Davydenko V.M., Shevel I.V. (2006) Osnovy vedennia silskoho hospodarstva ta okhorona zemel. Kyiv: Profesional, 570 p.
3. Fen K.S. (2018) Priorytetni napriamy zmitsnennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv kharchovoi promyslovosti. *Naukovyi visnyk Mukachevskoho derzhavnoho universytetu*, no. 1, pp. 25–30.
4. Fen K., Skljär Ye., Matyskevic Y., Simanaviciene Z., Belova I., (2021) Blockchain impact on economic security. *Independent journal of management & production (IJM&P)*, vol. 12, no. 3. Special Edition ISE, S&P. May 2021. P. 19–40.
5. Skliar Ye.V. (2019) Vzaiemozviazok debitorskoi ta kredytorskoi zaborhovanosti konteksti finansovoi bezpeky pidpriemstv kharchovoi promyslovosti. *Derzhava ta rehiony. Seriiia. Ekonomika ta pidpriemstvo*, no. 2, pp. 126–132.
6. Skliar Ye.V., Priadko V.V. (2012) Paradyhma prodovolchoi bezpeky v konteksti intehratsii Ukrainy do YeS. *Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu*, vol. IV (48) : Ekonomichni nauky. P. 97–107.
7. Fen K., Skljär Ye., Chykurkova A., Sokrovska N., Nakonechna K. Priority areas of strengthening the economic security of the food industry. *Independent Journal of Management & Production*, no. 11 (9), pp. 2435–2469.

Скиверничук Н. М.

Скляр Е. В.

Фень К. С.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федыковича

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье исследованы проблемы и способы снижения экономических рисков деятельности предприятия. Проанализированы различные виды и методы количественного и качественного анализа рисков. Сформулированы основные способы снижения рисков в современных условиях. Особое внимание уделено страхованию, хеджированию и диверсификации. Работа любого предприятия осуществляется по предварительно составленным планам, но в современных условиях возникают изменения запланированных действий или препятствия по их воплощению. Любая предпринимательская деятельность перенасыщена угрозами и рисками, поскольку риск является неотъемлемой частью любой деятельности. Есть необходимость правильного оценивания степени угрозы и умелого управлению нею, чтобы ее уменьшить, а лучше обезвредить. Риск предпринимательской деятельности – это ключевой спектр предприятия, поэтому при планировании будущей или настоящей деятельности необходимо учитывать рисков. Предпринимательская деятельность в условиях рынка связана с напряженными ситуациями, которые связываются с финансовыми, экономическими и другими рисками.

Ключевые слова: экономические риски, пути, риски предприятия, страхование, хеджирование, диверсификация.

Skivernichuk Nicoleta

Skliar Yevheniia

Fen Kateryna

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

WAYS TO REDUCE ECONOMIC RISKS OF THE ENTERPRISE

Summary

Problems and ways of reduction of economic risks of activity of the enterprise are investigated. The paper analyzes various types and methods of quantitative and qualitative risk analysis. The main ways to reduce risks in modern conditions are formulated. Particular attention is paid to insurance, hedging and diversification. The work of any enterprise is carried out according to pre-established plans, but in today's conditions there are changes in planned actions or obstacles to their implementation. Any business is saturated with threats and risks, because risk is an integral part of any activity. There is a need to properly assess the degree of threat and skillfully manage it to reduce it, and better neutralize it. Entrepreneurial risk is a key spectrum of the enterprise, so when planning future or current activities it is necessary to take into account the risks. Entrepreneurial activity in market conditions is associated with stressful situations, which in turn are associated with financial, economic and other risks. It should be noted that in the course of its activities the company faces a wide range of risks. This means that risk management must provide a comprehensive system of effective measures to reduce the negative effects of each component of the set of risks, i.e. comprehensive management of the risk portfolio. The idea of risk management does not involve complete risk elimination, as achieving this goal may be too costly, if at all possible. Instead of such an unrealistic goal, it is a matter of minimizing the probable losses of the enterprise. In essence, risk protection is not about making a business completely safe, but only about reducing the risks to a level where they are no longer threatening. This is the concept of acceptable risk, which is basic in almost all risk management measures. Many conditions and factors affect the outcome of people's economic decisions, the action of many of them is very difficult to predict. Most decisions in industry and trade have to be made in conditions of uncertainty. At the present stage of development of economics, much attention is paid to research, analysis and risk forecasting, as the ability to predict the consequences of management decisions is necessary for the stable operation of the enterprise.

Keywords: economic risks, ways, enterprise risks, insurance, hedging, diversification.

УДК 339.138

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-89-6>

Багорка М. О.
Кадирус І. Г.
Миронова О. О.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ СКЛАДОВИХ ЕЛЕМЕНТІВ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ

У статті обҐрунтовано, що симбіоз маркетингової та інноваційної діяльності став катализатором до появи поняття «інноваційний маркетинг» і суміжних із ним понять, таких як «маркетинг інновацій» та «інновації в маркетингу». Автори систематизували наявні позиції сучасних дослідників та акцентували увагу на відсутності погодженості у поглядах науковців на сутність і зміст інноваційного маркетингу та маркетингу інновацій, а також запропонували уточнення їх змісту. За результатами систематизації авторами узагальнено підходи до визначення та характеристики понять «інноваційний маркетинг» та «маркетинг інновацій». З огляду на напрацювання сучасних дослідників у галузі інноваційного маркетингу та на основі їх критичного аналізу авторами запропоновано концептуальний підхід до розуміння сутності, складових частин інноваційного маркетингу та видів інновацій у маркетингу.

Ключові слова: інноваційний маркетинг, маркетинг інновацій, інновації в маркетингу, концептуальний підхід, принципи інноваційного маркетингу.

Постановка проблеми. Провідну роль у забезпеченні успіху на ринку будь-якого підприємства відіграє маркетинг.

Світовий досвід розвитку економіки доводить, що раціональне поєднання маркетингової та інноваційної діяльності дає змогу оперативно знаходити недостатньо задоволені споживчі потреби або формувати їх (для принципово нових товарів), розробляти, виробляти й просувати на ринок нову (модернізовану) продукцію [3, с. 75].

Симбіоз маркетингової та інноваційної діяльності, продиктований вимогами до суб'єктів господарювання, які прагнуть ефективного та сталого розвитку за сучасних економічних умов господарювання, став катализатором до появи поняття «інноваційний маркетинг» і суміжних із ним понять, таких як «маркетинг інновацій» та «інновації в маркетингу». Це викликало появу дискусії серед дослідників та науковців, чії погляди на зазначені категорії поділилися на тих, хто їх ототожнює, і тих, хто їх розрізняє.

Автори статті пропонують систематизувати наявні позиції сучасних дослідників та запропонувати більш конкретизований підхід до розуміння цих категорій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окреслена проблема є предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців, які у своїх публікаціях розглядають її різні аспекти. Зокрема, особливості маркетингової підтримки інновацій вітчизняних промислових підприємств розглядали Г.Л. Вербицька [1], І.Ю. Єпіфанов, Д.О. Гладка [7], Л.М. Гурч, Г.І. Мітченко [5], С.А. Жуков [8], Н.С. Ілляшенко [10]; сучасні види інноваційного маркетингу в діяльності підприємств та інноваційні маркетингові технології як напрям підвищення ефективності комунікацій дослі-

джували С.М. Войнаренко [2], А.Д. Мостова [14], І.В. Тараненко, С.С. Яременко [18]; особливості інноваційного маркетингу на регіональному рівні розкрила В.В. Гомольська [3]; інновації як інструмент успішного бізнесу та розвитку потенціалу підприємств конкретизували у своїх дослідженнях Л.О. Гризовська, А.В. Романова [4], В.І. Довбенко [6], В.К. Сідельнікова [17]; інноваційну маркетингову діяльність у системі управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання розглянули Ю.О. Зайцев [9], В.Л. Карпенко [12].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В досліджених авторами наукових публікаціях у поглядах учених на сутність і зміст інноваційного маркетингу та маркетингу інновацій відсутня погодженість. На думку авторів, ці категорії потребують уточнення й конкретизації.

Мета статті. Головною метою роботи є формування концептуального підходу до розуміння сутності, принципів, складових частин та видів інноваційного маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Для оцінювання наявних у сучасних наукових дослідженнях підходів до визначення поняття «інноваційний маркетинг» і суміжних із ним понять, таких як «маркетинг інновацій» та «інновації в маркетингу», а також формування власної позиції авторами проведено аналіз та систематизацію їх визначень (табл. 1, 2, 3).

За результатами табл. 1 можна виділити такі підходи до визначення та характеристики поняття «інноваційний маркетинг» (рис. 1):

- як процес планування та впровадження нової продукції на ринок;
- як концепція ведення бізнесу;
- як пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства;

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «інноваційний маркетинг» у наукових дослідженнях

Автор, джерело, рік	Характеристика визначення
Н.С. Кубишина [13, с. 477], 2007 рік	Інноваційний маркетинг – процес планування нової продукції та впровадження її на ринок, а також управління нею. Специфіка його полягає в ринковому процесі матеріальної реалізації нововведень. Кінцевою метою інноваційного маркетингу є оцінка обсягу продажу виробництва нового товару, а також розміру та частки ринку, терміну виробництва нової продукції.
Н.С. Ілляшенко [10, с. 32], 2011 рік	Під інноваційним маркетингом слід розуміти концепцію ведення бізнесу, яка передбачає створення вдосконаленої або принципово нової продукції (виробу, технології, послуги, управлінського рішення) – інновації, а також використання в процесі її створення та поширення вдосконалених чи принципово нових – інноваційних – інструментів, форм та методів маркетингу задля більш ефективного задоволення потреб як споживачів, так і виробників. Інакше кажучи, підприємство виробляє перш за все такі інновації, які задовольняють як потреби споживачів, так і його власні потреби, а також використовує інноваційні підходи до реалізації засад маркетингу.
С.С. Семенюк [16, с. 152], 2012 рік	Інноваційний маркетинг – це використання вдосконалених чи нових методів та інструментів маркетингу в процесі створення й просування освітніх послуг на ринок для задоволення потреб споживачів.
Ю.О. Зайцев [9, с. 65], 2017 рік	Інноваційний маркетинг розуміється як маркетинг відносин, що в процесі створення і поширення товарів або послуг підприємства використовує вдосконалені чи принципово нові інструменти, методи та форми задля більш ефективного задоволення потреб усіх учасників товароруху.
І.Ю. Єпіфанова, Д.О. Гладка [7], 2018 рік	Інноваційний маркетинг – це вид маркетингу, який спрямований на пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства, розроблення на цій основі нових товарів та технологій їх просування на ринок задля задоволення потреб і запитів споживачів більш ефективним способом, ніж конкуренти, отримання за рахунок цього прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку.
Л.М. Гурч [5, с. 125], 2019 рік	Інноваційний маркетинг – це діяльність на ринку нововведень, спрямована на формування або виявлення попиту задля максимального задоволення запитів і потреб, що базується на використанні нових ідей щодо товарів, послуг і технологій, які найкращим чином сприяють досягненню цілей організації та окремих виконавців.
В.Л. Карпенко [12, с. 130], 2019 рік	Інноваційний маркетинг – це сфера діяльності підприємства, спрямована на формування нових ринків збуту та інших потреб у потенційних і реальних споживачів. Раціональне застосування технологій інноваційного маркетингу зменшує ризики, пов'язані з розробленням інновації, тому що вони дають змогу оцінити потенційний попит, визначити цільовий сегмент ринку й дати відповідь на питання щодо продовження розроблення або її припинення. Досвід підтверджує, що більшість підприємств, котрі успішно розвиваються на ринку, своїм успіхом зобов'язані саме інноваціям.

Джерело: узагальнено авторами на основі джерел [5; 7; 9; 10; 12; 13; 16]

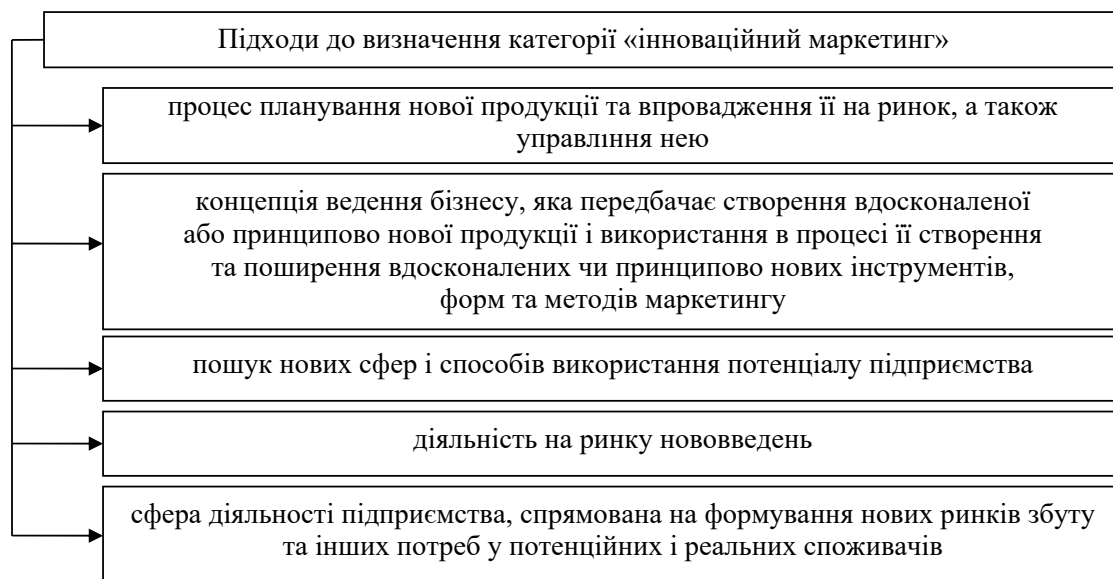


Рис. 1. Підходи до визначення категорії «інноваційний маркетинг» у сучасних дослідженнях

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Підходи до визначення поняття «інновації в маркетингу» у наукових дослідженнях

Автор, джерело, рік	Характеристика визначення
Н.С. Ілляшенко [10, с. 36], 2011 рік	Під маркетинговими інноваціями, або інноваціями в маркетингу, слід розуміти використання вдосконалених чи нових методів та інструментів маркетингу під час процесу створення та поширення товару (технології, послуги, управлінського рішення) задля більш ефективного задоволення потреб і запитів споживачів та виробників.
Т.О. Пасічник [15, с. 110], 2014 рік	Інновації маркетингу являють собою щось нове в інструментах практичної діяльності комерційних організацій з реалізації та рекламування товарів. Вони, як правило, є складовою частиною маркетингу інноваційних товарів, але не обов'язково. Зокрема, інновації маркетингу можуть використовуватися для більш ефективної реалізації традиційних товарів з низьким ступенем інноваційності.
Л.М. Гурч [5, с. 126], 2019 рік	Під інноваціями в маркетингу слід розуміти використання вдосконалених чи нових методів та інструментів маркетингу під час процесу створення й поширення товару (технології, послуги, управлінського рішення) задля ефективнішого задоволення потреб і запитів споживачів та виробників.

Джерело: узагальнено авторами на основі джерел [5; 10; 15]

Таблиця 3

Підходи до визначення поняття «маркетинг інновацій» у наукових дослідженнях

Автор, джерело, рік	Характеристика визначення
Н.С. Кубишина [13, с. 477], 2007 рік	Маркетинг інноваційного продукту – це тактичний інноваційний маркетинг, що складається з підготовки до розміщення на ринку нового продукту; підготовки системи заходів до просування продукту на ринок. До тактичного інноваційного маркетингу можна віднести маркетингове дослідження нового продукту, нових сегментів; пробне розміщення на ринку чи сегментах; організацію системи збуту, зокрема систему технічного сервісу для наукоємних продуктів; закріплення продукту на ринку для формування постійної клієнтури; рекламу нового продукту. На стадії маркетингових досліджень інноваційного продукту потрібно оцінити всі етапи життєвого циклу товару та сформулювати висновки стосовно доцільності впровадження, а також розробити рекомендації з реклами до початку продажів.
С.М. Ілляшенко [11, с. 69], 2010 рік	Маркетинг інновацій – діяльність, що спрямована на пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства, розроблення на цій основі нових товарів та технологій, а також їх просування на ринку задля задоволення потреб і запитів споживачів ефективнішим, ніж у конкурентів, способом, отримання завдяки цьому прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку.
Т.О. Пасічник [15, с. 110], 2014 рік	Маркетинг інноваційних товарів означає маркетинг, метою якого є надання відповіді на запитання про те, яким повинен бути інноваційний товар (додаткові потреби, які він задовольнятиме порівняно з наявними товарами, технологічні можливості його виготовлення); як найбільш ефективно донести інформацію про цей товар ринку; як забезпечити високий рівень продаж цього інноваційного товару.
Г.Л. Вербицька [1, с. 38], 2016 рік	Під маркетингом інновацій в умовах міжнародних економічних відносин пропонуємо розуміти діяльність, спрямовану на комерціалізацію інновацій, створенню яких передують повномасштабні маркетингові дослідження побажань споживачів, кон'юнктури міжнародного ринку, визначення сегменту міжнародного ринку, на задоволення потреб якого будуть орієнтовані інновації.
В.К. Сідельнікова [17, с. 102], 2017 рік	Рекомендуємо розглядати маркетинг інновацій як окремий вид маркетингу, напрям маркетингової діяльності, який потребує особливих методів, інструментів та способів.
Л.О. Гризовська [4, с. 302], 2018 рік	Маркетинг інновацій слід розглядати як діяльність, спрямовану на пошук нових сфер діяльності, розроблення абсолютно нового товару та введення у виробництво наявних товарів інновацій. Це частина концепції ведення бізнесу за допомогою нововведення у виробництві.
Л.М. Гурч [5, с. 125], 2019 рік	Маркетинг інновацій може бути визначений як поєднання дій, прийомів, методів, систематична активність суб'єктів економічних відносин щодо розроблення й просування на ринку нових товарів, послуг та технологій для задоволення потреб споживачів (суспільства) у ефективніший, ніж у конкурентів, спосіб на основі оновлення та підвищення рівня компонентів потенціалу підприємства, пошуку нових напрямів та засобів його використання задля отримання прибутку та його збільшення, забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку.

Джерело: узагальнено авторами на основі джерел [1; 4; 5; 11; 13; 15; 17]

- як діяльність на ринку нововведень;
- як діяльність підприємства, спрямована на формування нових ринків збуту.

За результатами табл. 2 можна побачити єдність позицій авторів стосовно поняття «інновації в маркетингу». Наведені визначення тією чи іншою мірою характеризують інновації в маркетингу як певний набір інструментів та методів (удосконалених або нових) виробництва та просування товарів.

За результатами табл. 3 можна виділити такі підходи до визначення поняття «маркетинг інновацій»:

- як тактичний інноваційний маркетинг;
- як діяльність, спрямована на пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства;
- як діяльність, спрямована на комерціалізацію інновацій;
- як напрям маркетингової діяльності, який потребує особливих методів, інструментів та способів;
- як діяльність, спрямована на пошук нових сфер діяльності;
- як поєднання дій, прийомів, методів, систематична активність суб'єктів економічних відносин щодо розроблення й просування на ринку нових товарів.

Отже, автори вважають, що інноваційний маркетинг для просування товарів на ринок використовує вдосконалені, нові або принципово нові методи, які є ефективнішими порів-

няно з традиційними маркетинговими стратегіями.

Сьогодні науковцями напрацьовано такі принципи інноваційного маркетингу (табл. 4).

Автори поділяють позицію дослідника С.М. Войнаренко стосовно того, що інноваційний маркетинг сприяє формуванню нових ринків лише тоді, коли такі ринки пропонують новітні форми вирішення проблеми, яка є важливою для людини [2, с. 73].

Автори не погоджуються з позицією, що інноваційний маркетинг – це маркетинг, пов'язаний із просуванням на ринок лише інновацій [12, с. 131], оскільки, на думку авторів, інновації в маркетингу можуть бути застосовані як для нових, так і для вже наявних (у звичайному вигляді або удосконалених за різними показниками) товарів.

Автори погоджуються з думкою дослідника В.Д. Мостової [14] стосовно того, що маркетингові інновації за напрямом маркетингової діяльності складаються з таких категорій:

- 1) форми й методи просування прогресивних інновацій і формування нових ринків (вторинних інновацій у сфері маркетингу, які визначаються науковим, технічним та технологічним процесом);
- 2) нові способи стимулювання споживчої ініціативності (чисто організаційно-управлінські інновації у сфері маркетингу);
- 3) комбіновані підходи у сфері маркетингу, які включають обидва зазначені напрями у сфері маркетингових інновацій [14, с. 90].

Таблиця 4

Загальносистемні принципи інноваційного маркетингу

Автор	Сутність принципів
В.Л. Карпенко [12, с. 131–133]	Дотримання чинного законодавства щодо інноваційних процесів
	Висока культура обслуговування споживачів високотехнологічних товарів
	Оптимальність комерційних рішень під час виходу на ринок високих технологій
	Прибутковість і рентабельність інноваційної продукції
	Конкурентоспроможність товарів і послуг, створених із дотриманням наукових розробок і досягнень у наукоємних галузях
	Виконання якісно і в строк договірних зобов'язань контрагентів на ринку високотехнологічних галузей
В.В. Гомольська [3, с. 76]	Вплив на ринок і попит в інтересах компанії – виробника інноваційних продуктів та послуг
	Прийняття пропозиції інноваційних продуктів і послуг до вимог інноваційного ринку
	Всебічне вивчення ринку, попиту, смаків і бажань споживачів
Н.С. Кубишина [13, с. 477]	Пошук новизни, пов'язаної з новими сегментами, новими ринками
	Орієнтація на високі технології, потреби ринку
В.І. Довбенко [6, с. 199]	Націленість на досягнення кінцевого практичного результату інновації
	Орієнтація на завоювання певної частки ринку нововведень згідно з довготерміною метою, на яку орієнтований інноваційний проект
	Інтеграція дослідницької, виробничої та маркетингової діяльності в систему менеджменту підприємства
	Орієнтація на довготермінову перспективу, що потребує проведення маркетингових досліджень, отримання на їх основі інновацій, які забезпечують високоефективну господарську діяльність
	Використання взаємозалежних і взаємоузгоджених стратегій та практики активного пристосування до вимог потенційних споживачів інновації з одночасним ціле-спрямованим впливом на їхні інтереси

Джерело: систематизовано авторами на основі джерел [3; 6; 12; 13]

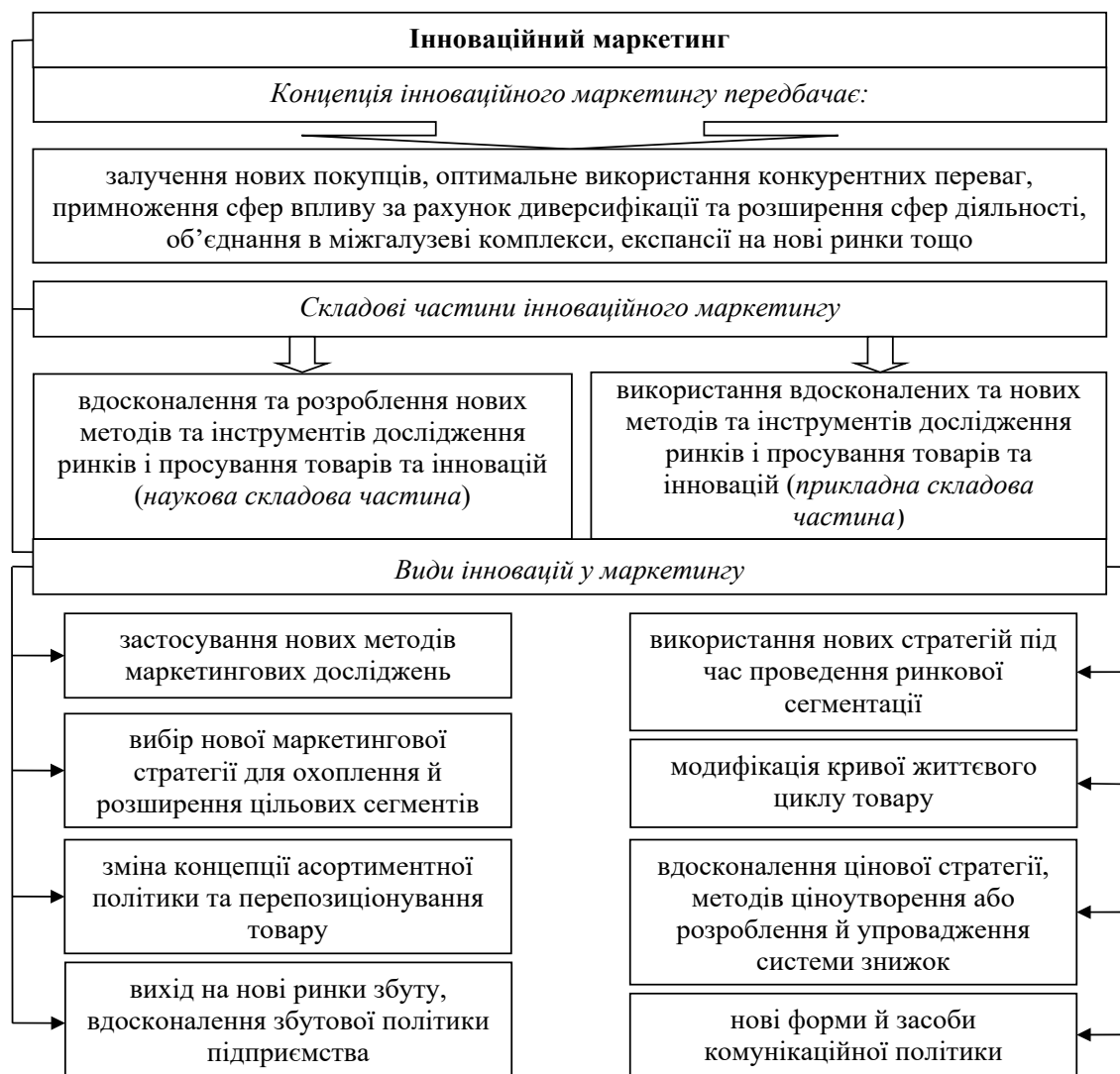


Рис. 2. Концептуальний підхід до розуміння сутності інноваційного маркетингу (авторська позиція)

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [4, с. 302; 8, с. 62; 10, с. 32; 14, с. 91]

Враховуючи все вищезазначене, автори пропонують концептуальний підхід до розуміння сутності, складових частин інноваційного маркетингу та видів інновацій у маркетингу (рис. 2).

За сучасного стану розвитку економіки підприємства віддають перевагу новим маркетинговим методам у сфері комунікацій та просування своїх товарів, серед яких слід назвати інтернет-рекламу, просування в соціальних мережах, різноманітні методи стимулювання збуту, креативну рекламу в місцях продажу, використання новітніх прийомів особистих продажів. Переважно підприємства торгівлі та сфери послуг започаткували використання різних мобільних додатків як способу пошуку індивідуального підходу до кожного клієнта та задля задоволення його потреб [18, с. 213].

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження дає підстави дійти висновку, що категорія «інноваційний маркетинг» перебуває в полі зору багатьох дослідників, серед

яких відсутня погодженість стосовно її сутності. Аналіз наукових публікацій показав наявність більше п'яти різноспрямованих підходів до визначення її сутності. Авторами запропонований концептуальний підхід до розуміння сутності, складових частин інноваційного маркетингу та видів інновацій у маркетингу.

Окрім того, автори вважають, що в науковій літературі відбулась асиміляція термінів «інноваційний маркетинг» та «маркетинг інновацій». Вони потребують уточнення. На думку авторів, інноваційний маркетинг – це новий підхід до маркетингу загалом, який враховує потреби сучасного ринку, а маркетинг інновацій призначений для виходу й просування нововведень на ринок. Інноваційний маркетинг не створює нових ринків, продуктів, технологій тощо. Маркетинг інновацій досліджує ступінь наповнення наявних ринків новими продуктами та рівень сприйняття ними інноваційних продуктів, а також створення принципово нових ринків інновацій.

Список використаних джерел:

1. Вербицька Г.Л. Особливості маркетингової підтримки інновацій вітчизняних промислових підприємств в умовах міжнародних економічних відносин. 2016. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/34833/1/8_36-41.pdf (дата звернення: 20.08.2021).
2. Войнаренко С.М. Інноваційні маркетингові технології як напрям підвищення ефективності комунікацій. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 5. С. 70–74.
3. Гомольська В.В. Особливості інноваційного маркетингу на регіональному рівні. *Наукові записки*. 2017. № 2. С. 75–83.
4. Гризовська Л.О., Романова А.В. Маркетинг інновацій як інструмент успішного бізнесу. *Економіка і суспільство*. 2018. № 16. С. 301–307.
5. Гурч Л.М., Мітченко Г.І. Інноваційні підходи у маркетингу на ринку транспортних послуг України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 6. С. 123–129.
6. Довбенко В.І. Роль інноваційного маркетингу у формуванні потенціалу розвитку підприємств. URL: http://vlp.com.ua/files/28_14.pdf (дата звернення: 20.08.2021).
7. Єпіфанова І.Ю., Гладка Д.О. Інноваційний маркетинг в діяльності підприємств. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/12/80.pdf> (дата звернення: 20.08.2021).
8. Жуков С.А. Підвищення ефективності промислової галузі України на основі інноваційно-маркетингового інструментарію. *Стратегія економічного розвитку України*. 2016. № 39. С. 60–66.
9. Зайцев Ю.О. Інноваційна маркетингова діяльність в системі управління конкурентоспроможністю суб'єктів агробізнесу. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2017. № 3. С. 64–71.
10. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : монографія. Суми : вид-во СумДУ, 2011. 192 с.
11. Ілляшенко С.М. Маркетинг інновацій: сутність, зміст, основні задачі. 2010. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/22066/68-77.pdf;jsessionid=5C58B23732ED2C6F007EC1DBF98C80D2?sequence=1> (дата звернення: 20.08.2021).
12. Карпенко В.Л. Іманентні ознаки інновацій у маркетингу як основа їх конкурентоспроможності. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 5. С. 126–135.
13. Кубишина Н.С. Маркетинг інноваційного продукту. С. 475–479. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/34135/1/100_475-479.pdf (дата звернення: 20.08.2021).
14. Мостова А.Д. Сучасні види інноваційного маркетингу в діяльності підприємств. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 1. С. 88–93.
15. Пасічник Т.О. Маркетинг інноваційних товарів у системі міжнародної кооперації підприємств. *Сталий розвиток економіки*. 2014. № 3. С. 109–114.
16. Семенюк С.С. Розвиток інноваційного маркетингу на ринку освітніх послуг. *Галицький економічний вісник*. 2012. № 6. С. 151–158.
17. Сідельнікова В.К. Маркетинг інновацій як головна функція ведення бізнесу. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди «Економіка»*. 2017. № 17. С. 100–105.
18. Тараненко І.В., Яременко С.С. Інноваційна трансформація комплексу маркетингових комунікацій в умовах глобалізації. *Економічний нобелівський вісник*. 2016. № 1. С. 207–217.

References:

1. Verbycjka Gh.L. (2016) Osoblyvosti marketynghovoji pidtrymky innovacij vitchyznjanykh promyslovykh pidpryemstv v umovakh mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn [Features of marketing support of innovations of domestic industrial enterprises in the conditions of international economic relations]. Available at: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/34833/1/8_36-41.pdf (accessed 20 August 2021).
2. Vojnarenko S.M. (2013) Innovacijni marketynghovi tekhnologhiji jak naprjam pidvyshhennja efektyvnosti komunikacij [Innovative marketing technologies as a way to increase the efficiency of communications]. *Economy: the realities of time*, no. 5, pp. 70–74.
3. Ghomoljsjka V.V. (2017) Ocoblyvosti innovacijnogho marketynghu na regionalnomu rivni [Features of innovative marketing at the regional level]. *Proceedings*, no. 2, pp. 75–83.
4. Ghryzovsjka L.O., Romanova A.V. (2018) Marketyngh innovacij jak instrument uspishnogho biznesu [Marketing innovation as a tool for successful business]. *Economy and society*, no. 16, pp. 301–307.
5. Ghurch L.M., Mitchenko Gh.I. (2019) Innovacijni pidkhody u marketynghu na rynku transportnykh posluh Ukrainy [Innovative approaches in marketing in the market of transport services of Ukraine]. *Eastern Europe: Economy, Business and Management*, no. 6, pp. 123–129.
6. Dovbenko V.I. Rolj innovacijnogho marketynghu u formuvanni potencialu rozvytku pidpryemstv [The role of innovative marketing in shaping the development potential of enterprises]. Available at: http://vlp.com.ua/files/28_14.pdf (accessed 20 August 2021).
7. Jepifanova I.Ju., Ghladka D.O. Innovacijnyj marketyngh v dijajlnosti pidpryemstv [Innovative marketing in the activities of enterprises]. Available at: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/12/80.pdf> (accessed 20 August 2021).
8. Zhukov S.A. (2016) Pidvyshhennja efektyvnosti promyslovoji ghaluzi ukrainy na osnovi innovacijno-marketynghovogho instrumentariju [Improving the efficiency of the Ukrainian industry on the basis of innovation and marketing tools]. *Strategy of economic development of Ukraine*, no. 39, pp. 60–66.
9. Zajcev Ju.O. (2017) Innovacijna marketynghova dijajlnistj v systemi upravlinnja konkurentospromozhnistju sub'jektiv aghrobiznesu [Innovative marketing activities in the system of managing the competitiveness of agribusiness entities]. *Actual problems of innovative economy*, no. 3, pp. 64–71.
10. Illiashenko N.S. (2011) Orhanizatsijno-ekonomichni zasady innovatsijnogho marketynghu promyslovykh pidpryemstv [Organizational and economic principles of innovative marketing of industrial enterprises], SumDU, Sumy, Ukraine.
11. Illiashenko S.M. (2010) Marketing of innovations: essence, content, main tasks. Available at: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/22066/68-77.pdf;jsessionid=5C58B23732ED2C6F007EC1DBF98C80D2?sequence=1> (accessed 20 August 2021).

12. Karpenko V.L. (2019) Immanentni oznaky innovacij u marketynghu jak osnova jikh konkurentospromozhnosti [Immanent signs of innovations in marketing as a basis of their competitiveness]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, no. 5, pp. 126–135.
13. Kubyshyna N.S. Marketyngh innovacijnogho produktu [Innovative product marketing]. Available at: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/34135/1/100_475-479.pdf (accessed 20 August 2021).
14. Mostova A.D. (2018) Suchasni vydy innovacijnogho marketynghu v dijalnosti pidprijemstv [Modern types of innovative marketing in the activities of enterprises]. *Eastern Europe: Economy, Business and Management*, no. 1, pp. 88–93.
15. Pasichnyk T.O. (2014) Marketyngh innovacijnykh tovariv u systemi mizhnarodnoji kooperaciji pidprijemstv [Marketing of innovative goods in the system of international cooperation of enterprises]. *Sustainable economic development*, no. 3, pp. 109–114.
16. Semenjuk S.S. (2012) Rozvytok innovacijnogho marketynghu na rynku osvitynykh poslugh [Development of innovative marketing in the market of educational services]. *Galician Economic Bulletin*, no. 6, pp. 151–158.
17. Sideljnikova V.K. (2017) Marketyngh innovacij jak gholovna funkcija vedennja biznesu [Marketing innovation as the main function of doing business]. *Collection of scientific works of Kharkiv National Pedagogical University named after G.S. Skovoroda "Economy"*, no. 17, pp. 100–105.
18. Taranenko I.V., Jaremenko S.S. (2016) Innovacijna transformacija kompleksu marketynghovykh komunikacij v umovakh gholobalizaciji [Innovative transformation of the complex of marketing communications in the conditions of globalization]. *Economic Nobel Herald*, no. 1, pp. 207–217.

**Багорка М. А.
Кадырус И. Г.
Миринова Е. А.**

Днепровский государственный аграрно-экономический университет

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ И ОБОСНОВАНИЮ СОСТАВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА

Резюме

В статье обосновано, что симбиоз маркетинговой и инновационной деятельности стал катализатором к появлению понятия «инновационный маркетинг» и смежных с ним понятий, таких как «маркетинг инноваций» и «инновации в маркетинге». Авторы систематизировали существующие позиции современных исследователей и акцентировали внимание на отсутствии согласованности во взглядах ученых на сущность и содержание инновационного маркетинга и маркетинга инноваций, а также предложили уточнение их содержания. По результатам систематизации авторами обобщены подходы к определению и характеристики понятий «инновационный маркетинг» и «маркетинг инноваций». С учетом наработок современных исследователей в области инновационного маркетинга и на основе их критического анализа авторами предложен концептуальный подход к пониманию сущности, составляющих частей инновационного маркетинга и видов инноваций в маркетинге.

Ключевые слова: инновационный маркетинг, маркетинг инноваций, инновации в маркетинге, концептуальный подход, принципы инновационного маркетинга.

**Bahorka Mariia
Kadyrus Iryna
Myronova Olena**

Dnipro State Agrarian and Economic University

CONCEPTUAL APPROACH TO DEFINITION OF ESSENCE AND JUSTIFICATION OF COMPONENT ELEMENTS OF INNOVATIVE MARKETING

Summary

The article substantiates that the symbiosis of marketing and innovation, dictated by the requirements for businesses seeking effective and sustainable development in modern economic conditions, has become a catalyst for the emergence of the concept of “innovative marketing” and related concepts such as “innovation marketing” and “marketing innovations”. This has sparked debate among researchers and scholars, whose views on these categories are divided between those who identify them and those who distinguish them. The authors systematized the existing positions of modern researchers and emphasized the lack of agreement in the views of scientists on the essence and content of innovation marketing and innovation marketing, and proposed clarification of their content. According to the results of systematization, the authors identified the following approaches to the definition and characterization of the concept of “innovative marketing”: as a process of planning and introduction of new products to the market; as a concept of doing business; as a search for new areas and ways to use the potential of the enterprise; as an activity in the innovation market; as an activity of the enterprise aimed at the formation of new markets. The authors conclude that in scientific publications there is a unity of positions of the authors on the concept of “innovation in marketing”. In addition, the authors of the article summarize the approaches to the definition of “innovation marketing”: as a tactical innovation marketing; as an activity aimed at finding new areas and ways to use the potential of the enterprise; as an activity aimed at the commercialization of innovations; as a direction of marketing

activity, which requires special methods, tools and methods; as an activity aimed at finding new areas of activity; as a combination of actions, receptions, methods, systematic activity of subjects of economic relations concerning development and advancement in the market of new goods. Taking into account the work of modern researchers in the field of innovative marketing and on the basis of their critical analysis, the authors of the article propose a conceptual approach to understanding the essence, components of innovative marketing and types of innovations in marketing.

Keywords: innovative marketing, marketing of innovations, innovations in marketing, conceptual approach, principles of innovative marketing.

UDC 338.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-89-7>

Koval Olexandra

Kornieva Natalia

V. O. Sukhomlynskyi Mykolaiv National University

DOMESTIC EXPERIENCE OF ENTERPRISES IN DEVELOPING A FINANCIAL STRATEGY

The article deals with the effectiveness of the enterprise's financial strategy on the example of domestic companies. The modern stage of economic development requires companies to constantly improve the efficiency and competitiveness of services through the introduction of scientific and technological advances, innovative management systems, the use of innovative methods of market conquest and maintaining their positions. Effective tool for long-term management of a company's financial activities, subordinated to the objectives of its overall development in conditions of significant changes in macroeconomic indicators, the system of market processes state regulation, financial market conditions and related uncertainty, is a financial strategy. Effective management of financial stability allows the company to adapt to the external environment and control the degree of its independence from external sources of funding.

Keywords: financial strategy, index, financial stability, strategy, financial crisis, bankruptcy, COVID-19.

Introduction. In today's world, the main characteristic is the uncertainty that arises from political, social, global, and military actions. All these factors directly or indirectly influence macroeconomic and microeconomic processes, which in turn is a defining characteristic in the adoption and formation of financial strategy in the world and in Ukraine.

Formulation of the problem. Modern Ukraine is a springboard for the development of world politics, which pushes the state to make not always popular decisions, and this ultimately affects the development of the economy and the financial level at which the company is. As a result, businesses of all forms of ownership, management and location are forced to create a flexible strategy for their own business, especially in recent years, when the investment climate in the country has been disrupted by military action in the east, the severance of economic ties with Russia, and in the last 2 years, the global pandemic. In such circumstances, we consider it necessary to study and research the mechanism of financial strategy formation of companies with the definition of the prospects for the development of such strategic plans.

Analysis of recent research and publications. To the solution of theoretical, methodological

and practical problems associated with the development and implementation of enterprise financial strategy, devoted their scientific works such scientists as, in particular, Davydova L., Sokolova N., Dykan L., Ivanov I., Podderyogin A., Blank I., Mizyuk B. and others.

Purpose of the study. Study and analysis of the company's internal financial strategy, management, development and implementation of the strategy.

Presentation of the main material of the study. We will conduct a study of financial strategy on the basis of PJSC "Santa Ukraine". To evaluate the financial strategy efficiency of Santa Ukraine PJSC, we calculate the index of its financial condition. The methodology for calculating the financial condition index is presented in Table 1.

According to the result (FCI) the company can be classified into one of four groups Figure 1.

Figure 1 shows groups of indices according to the method of financial strategy calculation

Based on this methodology, we will perform the calculation. We will use the financial statements of PJSC «Santa Ukraine» for three years (2018–2020) (Table 2).

Analyzing 2018–2020, we can see three different situations. First, we describe the

Table 1

Methods for calculating the financial condition index

Indicator	Index calculation method
Current ratio (CR)	If $\geq 1,8$, then $(CR/2)*100$ If $< 1,8$, then $(CR/2)*100 - 100$
Coefficient of autonomy (CoA)	If $\geq 0,45$, then $(CoA/0,45)*100$ If $< 0,45$, then $(CoA/0,45)*100 - 100$
Ratio of borrowed and own funds ($RoF_{b\&o}$)	$100 - RoF_{b\&o} * 100$
The ratio of receivables and payables ($R_{r\&p}$)	If ≥ 1 , then $R_{r\&p} * 100$ If < 1 , then $R_{r\&p} * 100 - 100$
Own working capital formation coefficient (C_{owcf})	If $\geq 0,78$, then $(C_{owcf}/0,78)*100$ If $< 0,78$, then $(C_{owcf}/0,78)*100 - 100$
Return on assets (RoA)	If $\geq 0,05$, then $(RoA /0,05)*100$ If $< 0,05$, then $(RoA /0,05)*100 - 100$
Financial Conditions Index (FCI)	The sum of all indices

Table 2

PJSC «Santa Ukraine» financial condition index for 2018–2020

Indicator	2018		2019		2020	
	value	index	value	index	value	index
Current ratio	1,38	-31	1,11	-45	0,70	-65
Coefficient of autonomy	0,76	168,8	0,69	153,3	0,66	146,6
Ratio of borrowed and own funds	0,94	94	0,95	95	1,06	106,5
The ratio of receivables and payables	0,37	-62,6	1,03	103,3	0,29	-70,4
Own working capital formation coefficient	0,69	-11,5	0,36	28,6	-0,86	-210,2
Return on assets	0,0018	-96,4	0,10	210	-0,07	-240
Financial Conditions Index (FCI)	-	61,7	-	545,2	-	-333,1

Source: calculated by authors

financial health index for 2018, with an index of 61.7. According to stable data, can be attributed to $0 \leq FCI < 600$, and therefore in 2018 PJSC "Santa Ukraine" is an enterprise with temporary financial difficulties, for which there is a prospect of solvency recovery.

In 2019, the situation is similar, but the index is 545.2. Thus, the financial strength index is greater than zero and less than 600, but already close to $FCI \geq 600$ as a company in satisfactory financial condition, but still lower, and it is important that the company with temporary financial difficulties, for which there are prospects for rehabilitation.

In 2020, the situation is completely different, the index is -333.1. This indicator falls into the category $600 \leq FCI < 0$, and these are companies that have an unsatisfactory financial condition, but are able to restore solvency in the face of urgent anti-crisis measures.

Over the past three years, the position of the company PJSC "Santa Ukraine" has shown dynamics to reduce the index of financial stability, which indicates deterioration in the effectiveness of the financial strategy of the enterprise.

In 2018, some financial solvency issues in the area of self-financing and independence are being overcome. Also unresolved is the situation with the low level of profitability of PJSC "Santa Ukraine", which is confirmed by the unstable dynamics of net profit positive

value. This area can be a weak and critical point.

Here's a graphical representation of the Financial Stability Index for 2018–2020 to visualize the dynamics in Figure 1.

Let's look at the factors that influenced such a dramatic decrease in the index in 2020. The first is the situation with Covid-19. Exports fell by almost 60%. The quarantine led to a decrease in demand for products, as retail outlets did not work during the quarantine.

The reasons for the deterioration of the financial situation were the fall in the exchange rate and the negative impact of the COVID-19 pandemic on the economy of Ukraine and the world. During the reporting year, there were no events that could significantly affect the financial and economic condition of the company and lead to a substantial change in the value of its securities. The main types of economic activity of the company are outerwear production, lingerie production, other clothing and accessories production. The use of modern technology and equipment makes it possible to produce high-quality and competitive products for both export and domestic markets.

Given the risks (rising cost of fuel and energy resources, increased competition in the market, illegal imports of light industry goods, the outflow of skilled professionals, unstable currency exchange rates, pandemic coronavirus and as a consequence of reduced

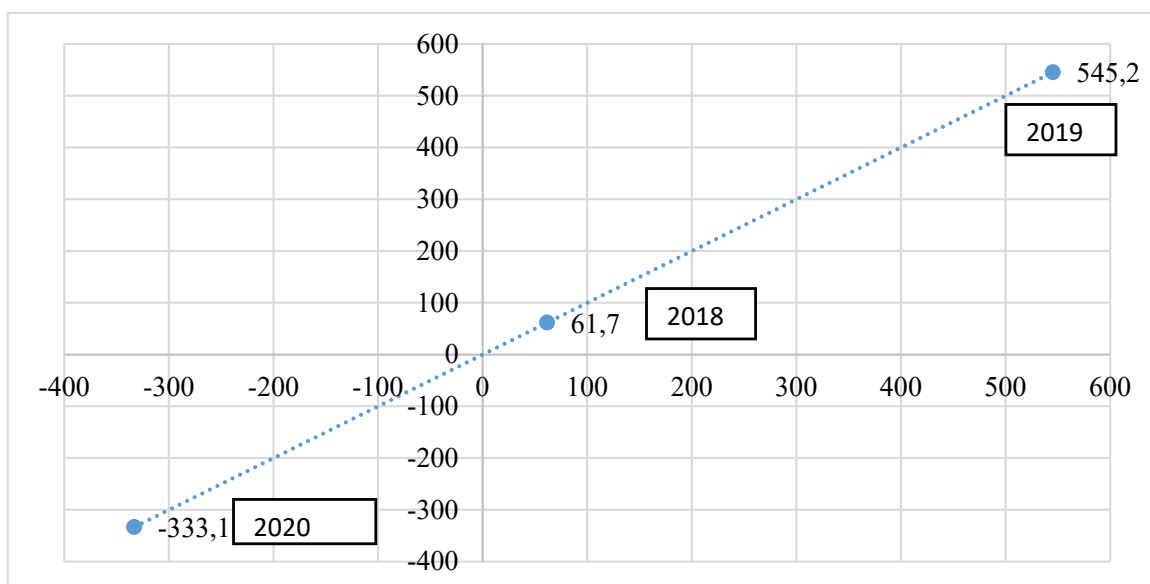


Figure 1. Dynamics of PJSC «Santa Ukraine» financial condition index for 2018–2020

Source: calculated by authors

orders) and difficulties in doing business, PJSC "Santa Ukraine" has further prospects for development.

The company's management is constantly working to expand the market for services and finished products in both foreign and domestic markets. In 2020, the Company issued 169 thousand units products in the amount of 31378.4 thousand UAH, in 2021 it is planned to produce 170 thousand pieces products in the amount of 33,000 thousand UAH.

For comparison, we will diagnose the probability of bankruptcy according to the Altman's Z-Score Model.

By performing calculations on bankruptcy models, we characterize the financial potential of the enterprise from a short-term perspective. Given the volatility of the market environment and the instability of the country's economy, it is important to regularly assess financial potential and compare its current performance with the past. This is necessary to study the dynamics (positive or negative) and investigate the corresponding trend. Thus, the purpose of assessing the level of financial capacity is to determine the financial stability of the enterprise and its solvency for further building a strategy for managing financial capacity.

Bankruptcy assessment models can be used as a tool for solving this problem, as the result obtained in the calculation process is an indicator that on a given scale can determine the presence or absence of financial stability, its violation, pre-crisis state or high probability of bankruptcy [3].

As part of this analysis, a function is built, which is a calculation of the integral index. This allows us to accurately determine the enterprise condition and assess the likelihood of bankruptcy. The Altman's Z-Score Model, which we will consider in more detail, provides

such opportunities. This model consists of five indicators that characterize different aspects of a company's financial condition.

The calculation process uses five factors (coefficients) that can most accurately characterize the financial potential of the enterprise, compared to other models for assessing the probability of bankruptcy. In addition, a significant advantage of this model is also the possibility of determining the presence of a crisis in its early stages.

This model has undeniable advantages over other foreign models, such as:

- computational simplicity;
- a small number of indicators to ensure results accuracy and quality;
- availability of initial values, which are reflected in the forms of financial statements;
- the presence of a logical sequence of research;
- the ability to predict bankruptcy and determine the risk zone the company is in;
- in some cases, the prediction accuracy was as high as 95%.

It is very important that, unlike most Western models for assessing the probability of bankruptcy, after calculating the indicator using this model it is possible to determine the risk zone in which the company is, rather than simply testifying to the fact of the existing crisis. The formula for calculating the Altman's Z-Score Model is presented in formula:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 0,999x_5.$$

To determine the probability of bankruptcy, the calculated indicator is compared with its critical value. Let's calculate the Altman's Z-Score Model on the basis of the indicators of the studied enterprise for 2020.

The calculation begins by determining: x_1 , x_2 , x_3 , x_4 , x_5 .

$$\begin{aligned}
 x_1 &= (4\ 659 - 6\ 610) / 19\ 946 = -0,009 \\
 x_2 &= -1\ 056 / 19\ 946 = -0,05 \\
 x_3 &= -1\ 056 / 19\ 946 = -0,05 \\
 x_4 &= 13\ 336 / (0 + 6\ 610) = 2,01 \\
 x_5 &= 30\ 458 / 19\ 946 = 1,52 \\
 Z &= 1,2 * (-0,009) + 1,4 * (-0,05) + \\
 &+ 3,3 * (-0,05) + 0,6 * 2,01 + 0,999 * 1,52 = \\
 &= -0,0108 - 0,07 - 0,165 + 1,206 + 1,518 = \\
 &= 2,4782 \approx 2,48
 \end{aligned}$$

Depending on the result we determine the probability of bankruptcy of the studied enterprise with the use of a special scale Figure 2.

Conclusions. Analyzing the calculations according to the scale of determining the condition of the enterprise according to E. Altman's model, we can say that our index of 2.48 refers to a high probability of bankruptcy. Based on this we conclude that there is no financial stability of PJSC "Santa Ukraine" and the company is financially unstable, which means that the level of financial potential is low.

In order for a company to begin to emerge from a crisis situation, it is necessary to build a better financial strategy. To improve the situation, this study suggests the following ways to strengthen the financial strategy:

1. The company's net gains can be increased by reducing the cost of garments by subcontracting production with garment manufacturers in Southeast Asia, China, or with domestic sewing workshops at the State Penitentiary Service of Ukraine.

2. Product cost reduction will outpace the market with the introduction of innovative technology.

3. Efficient use of the resource base and effective management.

4. Involve financial planning to improve efficiency. You need to develop a business plan, a financial plan, monitor and analyze the implementation of the business plan, particularly the financial plan, and take specific measures for financial and economic stabilization.

5. Take into account seasonality, especially if you establish trade with Southeast Asia, China.

6. Proper use of assets and their increase has a significant impact on the efficiency and effectiveness of the enterprise, its financial stability.

References:

- Harkava, V. and Klishchevs'ka, A. (2021). Financial strategy in the system of economic security of domestic enterprises at the regional level. *Ekonomika ta derzhava*, vol. 7, pp. 47–51. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.7.47>.
- Honcharenko O.M. (2015). Finansova stratehiia: teoretychni pytannia rozrobky ta realizatsii [Finansova stratehiia: teoretychni pytannia rozrobky ta realizatsii]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 56, pp. 35–40.
- Kornieva N.O. (2017). Zovnishnya torhivlya Ukrainy: stan, problemy i perspektyvy Ukrainy: podiiv, fakty, komentari [Ukraine's foreign trade: state, problems and prospects Ukraine: events, facts, comments]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 16, pp. 138–142. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/1-2014/26.pdf>.
- Kulytskyi S. (2018). Zovnishnia torhivlia Ukrainy: stan, problemy y perspektyvy [Zovnishnia torhivlia Ukrainy: stan, problemy y perspektyvy]. *Ukraina: podii, fakty, komentari Informatsiino-analitychnyi zhurnal*, no. 10, pp. 39–52.
- Romanyshyn, V. and Bernatska, A. (2020). Financial strategy and its role in ensuring the sustainable development of the enterprise", *Investytsiiv: praktyka ta dosvid*, vol. 2, pp. 54–62.

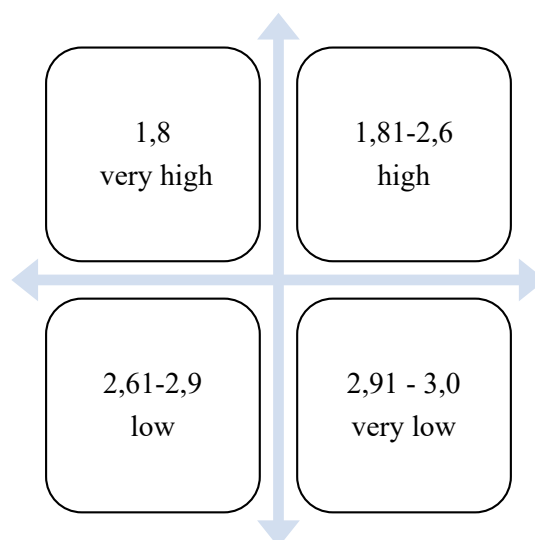


Figure 2. Scale for determining the state of the enterprise according to the Altman's Z-Score Model

7. System of capital structure optimization.

After analyzing the financial activities of PJSC "Santa Ukraine" for three years 2018–2020, we determined that the situation of the company from 2018 to 2020 has deteriorated. After making calculations, they identified the signs of the balance of property and sources of its financing, which influenced the deterioration. Also, making calculations of the index of financial condition, we came to the conclusion that the company is on the verge of bankruptcy. The deterioration of the financial situation was due to various factors, both external and internal. To stabilize the financial situation and overcome the crisis, options for improving the situation were proposed.

Indicators PJSC "Santa Ukraine" has a dynamic instability of the main source of replenishment of domestic financial resources – net profit.

The probability of bankruptcy was diagnosed according to the Altman model, the unstable position of the enterprise on the market and the high probability of bankruptcy of PJSC "Santa Ukraine" were confirmed.

- Zubenko V.O., Makovoz O.V., Tokmakova I.V., Shramenko O.V. (2014) *Stratehichniy menedzhment Ukrainy* [Stratehichniy menedzhment Ukrainy]. City Kyiv House "Center for Educational Literature". (in Ukrainian)
- Ofitsiyniy sait pidpriemstva PAT "Santa Ukraina". UKRAINA [Ofitsiyniy sait pidpriemstva PAT "Santa Ukraina". UKRAINA]. Available at: <http://www.santa-ukraine.com.ua/> (accessed 25 August 2021).

Список використаних джерел:

- Гарькава В.Ф., Кліщевська А.Ю. Фінансова стратегія у системі економічної безпеки вітчизняних підприємств на регіональному рівні. *Економіка та держава*. 2021. № 7. С. 47–51. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.7.47>
- Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2015. № 56. С. 35–40.
- Кулицький С. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми і перспективи Україна: події, факти, коментарі. *Інформаційно-аналітичний журнал*. 2018. № 10. С. 39–52.
- Корнева Н.О. Прогнозування фінансової звітності в умовах фінансово-економічної кризи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 138–142. URL: <http://global-national.in.ua/archive/1-2014/26.pdf>
- Романишин В.О., Бернацька А.О. Фінансова стратегія та її роль у забезпеченні стійкого розвитку підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 2. С. 54–62.
- Зубенко В.О., Маковоз О.В., Токмакова І.В., Шраменко О. В. Стратегічний менеджмент України. Київ : «Центр учбової літератури», 2013. С. 272.
- Офіційний сайт підприємства ПАТ «Санта Україна». УКРАЇНА. URL: <http://www.santa-ukraine.com.ua/> (дата звернення: 25.08.2021)

Коваль О. С.
Корнева Н. О.

Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського

ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ПІДПРИЄМСТВ У РОЗРОБЦІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Резюме

У статті розглянуто ефективність фінансової стратегії підприємства на прикладі вітчизняних підприємств. Сучасний етап розвитку економіки вимагає від підприємств постійного підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, провідних систем управління, використання інноваційних методів завоювання ринку та утримання своїх позицій. Розроблення стратегії розвитку будь якого підприємства є невід'ємною умовою його успішного функціонування на внутрішньому і зовнішньому ринках. Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю підприємства, підпорядкованого реалізації цілей загального його розвитку в умовах суттєвих змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаною з цим невизначеністю, виступає фінансова стратегія. Теорія фінансової стратегії досліджує об'єктивні закономірності ринкових умов господарювання, розробляє способи і форми виживання в нових умовах, підготовки та ведення стратегічних фінансових операцій. Фінансова стратегія підприємства забезпечує: формування та ефективне використання фінансових ресурсів; виявлення найбільш ефективних напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках; відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства; визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення переваги над конкурентами; створення і підготовку стратегічних резервів; ранжування та поетапне досягнення цілей. Ефективне управління фінансовою стабільністю дозволяє компанії адаптуватися до умов навколишнього середовища та контролювати ступінь своєї незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Запропонований механізм розробки стратегії фінансової стабільності підприємства передбачає організацію ефективної системи взаємодії всіх елементів, залучених до управління фінансовою стійкістю підприємства. Важливим у процесі розробки фінансової стратегії є усвідомлення того, що вона є центральною складовою загальної корпоративної стратегії. Таким чином, за рахунок реалізації фінансової стратегії реалізується загальна діяльність підприємства шляхом здійснення виробничої, маркетингової, інноваційної та інших видів стратегій. Фінансова стратегія охоплює всі напрями розвитку фінансової діяльності та фінансових відносин підприємства.

Ключові слова: фінансова стратегія, індекс, фінансова стабільність, стратегія, фінансова криза, банкрутство, COVID-19.

Коваль А. С.
Корнева Н. А.

Николаевский национальный университет имени В. А. Сухомлинского

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ

Резюме

В статье рассматривается эффективность финансовой стратегии предприятия на примере отечественного предприятия. Современный этап экономического развития требует от компаний постоянного повышения эффективности и конкурентоспособности услуг за счет внедрения достижений научно-технического прогресса, передовых систем управления, использования инновационных методов завоевания рынка и сохранения своих позиций. Эффективным инструментом долгосрочного управления финансовой деятельностью предприятия с учетом целей его общего развития в условиях значительных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, состояния финансового рынка и связанной с ними неопределенности является финансовая стратегия. Эффективное управление финансовой устойчивостью позволяет компании адаптироваться к условиям окружающей среды и контролировать степень своей независимости от внешних источников финансирования.

Ключевые слова: финансовая стратегия, индекс, финансовая стабильность, стратегия, финансовый кризис, банкротство, COVID-19.

УДК 338.268

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-89-8>

Скляр Є. В.
Фень К. С.
Каліненко Ю. В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено та проаналізовано теоретичні питання політики управління основним капіталом підприємств. Розкрито науковий зміст і економічну сутність основного капіталу підприємства. Окреслено проблеми розвитку політики управління й визначено, що політика управління основним капіталом підприємства, як і весь процес управління, являє собою систему принципів і методів побудови та впровадження ефективних управлінських рішень. Досліджено загальні методи й способи активізації політики управління основним капіталом підприємства. Виокремлено основні задачі для вирішення цієї проблематики як зосередження доручень для подальшого вдосконалення. Запропоновано шляхи вирішення завдань ефективної політики управління основним капіталом підприємства в сучасних умовах господарювання, а також удосконалено методи й механізми щодо управління основним капіталом підприємства в сучасних умовах. На підприємствах капітал як накопичена цінність характеризується запасом основних засобів, нематеріальних активів, грошових засобів, товарно-матеріальних оборотних активів.

Ключові слова: аналіз, розвиток, основний капітал, політика, підприємство, управління.

Постановка проблеми. В реаліях сьогодення перед підприємствами всіх форм господарювання постає проблема пошуку дієвих та ефективних методів функціонування. Відповідно, нові умови та способи діяльності суб'єктів господарювання впливають також на правильно вибрану стратегію управління основним капіталом, тому виникає проблема правильного вибору дієвого та ефективного механізму управління основним капіталом підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатогранні аспекти політики управління основним капіталом підприємства розглянули класики й неокласики світової економічної думки та провідні як зарубіжні, так і вітчиз-

няні науковці, зокрема І.І. Агапова, В.Д. Базилевич, І.Т. Балабанов [12], Г.Н. Богачева, І.А. Бланк [15], О.І. Бідник [13], Є.Ф. Бріггем, І. Белова [3], Л.І. Катан [11], Р.С. Квасницька, С.М. Клименко [16], К. Маркс [10], Т.А. Черемісова, В.В. Прядко [5], Г.О. Крамаренко, А.М. Поддєрьогін, В.О. Подольська, Д. Пікардо [9], Y. Matyskevic [3], Ye. Skljар [3–6], Z. Simanaviciene [3], N. Sokrovol'ska [6], Дж. Сінкі [1], П. Самуельсон [7], А. Сміт [8], В.В. Селєзньов, Ю.А. Стельмащук, О.О. Суярова, А. Chykurkova [6], К. Fen [2; 3; 6], С.В. Юшко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження в галузі політики управління основним капіталом

підприємства та задач управління основним капіталом не є завершеними. Часова перевага завжди вимагає від основного капіталу рішення щодо співвідношення споживання благ у поточному і майбутньому періодах, відповідно до його економічних інтересів, вона вимагає доречності досліджень проблематики.

Мета статті. Головною метою роботи є розроблення та вдосконалення політики управління основним капіталом підприємства.

Виклад основного матеріалу. Політика управління основним капіталом є складовою частиною фінансового управління підприємством, що прогнозує його обґрунтування відповідно до обсягів, будови й змісту виробничої активності. Це також є вибором раціонального обґрунтованого способу збільшення капіталу за наявних умов і своєчасний розрахунок вартості та ризиків.

Основною задачею політики управління основним капіталом є забезпечення й підтримання задовільного капіталу. Ліберальні обсяги основного капіталу визначають якість управління підприємством із точки зору ризику та прибутковості.

Ліберальність капіталу досить чітко характеризує вислів Дж.Д. Елена, наведений у роботі Дж. Сінкі [1, с. 429]: «для промисловості питання достатності капіталу завжди залишається незрозумілим. Можливо, єдиний показник достатності – однастайна згода ринку. Іншими словами, частка власного капіталу щодо активів повинна збільшуватися до тих пір, поки ринок не зреагує схвально».

Термін «капітал» бере початок від латинського слова «capitalis», що у буквальному перекладі означає «основний, головний». Капітал є однією з фундаментальних економічних категорій, сутність якого розглядали А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс та інші видатні економісти.

Капітал – це одна з фундаментальних економічних категорій, значення якої з'ясовується протягом багатьох століть. У найперших роботах економістів капітал досліджувався як основне багатство або майно. За ступенем розвитку економічної думки це первісне абстрактне та узагальнене поняття капіталу, що наповнювалось конкретним змістом та відповідало економічному розвитку суспільства [11].

Під основним капіталом варто розуміти такий його щабель, який потрібний для виконання стратегічних завдань і захищає підприємство від можливих загроз. Доцільність основного капіталу розглядається як ідеал для акціонерів та інвесторів. Це показник, що охоплює всі найважливіші компоненти діяльності підприємства. При цьому в межах основної мети кожен із суб'єктів організовує свої цілі з огляду на загальне застосування основного капіталу. Досягнення мети опосередковується застосуванням сукупності завдань, наведених на рис. 1, які сформульовані на основі завдань управління основним капіталом.

Парадигма управління основним капіталом прогнозує аналіз і твердження відповідних задач, спостереження яких дає змогу звести їх до мінімальних витрат. З одного боку, відповідність цих задач дає змогу підприємствам найефективніше керувати основним капіталом з позиції забезпечення відповідності, а з іншого боку, вони мають ґрунтовне значення для виконання основним капіталом певних завдань, зокрема стартового, емісійного, ціноутворюючого, оціночного, інноваційно-інвестиційного, репутаційного, забезпечення економічної безпеки підприємства.

У процесі виробничого застосування функціонування капіталу підприємства характеризується постійним кругообігом, під час якого сам капітал проходить три стадії.

На першій стадії основний капітал у грошовій формі інвестується в операційні активи, перетворюючись на виробничу форму.

На другій стадії управління виробничий капітал у процесі виробництва продукції перетворюється на товарну форму, включаючи форму виробничих послуг.

На третій стадії управління товарний капітал за ступенем реалізації виробничих товарів і послуг перетворюється на грошовий капітал. Середня тривалість обігу капіталу підприємства характеризується терміном його обігу в днях [12].

Політика управління основним капіталом підприємства в сучасних надзвичайно важких економічних реаліях є однією з найважливіших ланок системи фінансового управління. Останнім часом вона отримує все більш глибокого теоретичного базису та ефективної форми практичної реалізації. В процесі здійснення фінансово-господарської діяльності капітал підприємства використовується у вигляді інвестиційного та виробничого ресурсу, при цьому він виступає носієм аналітичної інформації задля управління підприємством на основі кругообігу капіталу.

Для формування ефективної стратегії управління основним капіталом підприємства в умовах ринку необхідно виконувати такі етапи:

- 1) визначити основні економічні принципи й підходи до стратегічного управління основним капіталом;
- 2) розробити концептуальну модель діяльності підприємства, пов'язану з управлінням основним капіталом;
- 3) побудувати економіко-математичну модель управління відтворенням і використанням основного капіталу;
- 4) змоделювати стратегічні управлінські рішення в процесі відтворення основного капіталу;
- 5) визначити вплив ринкових чинників на формування стратегії управління основним капіталом;
- 6) спланувати процес відтворення основного капіталу підприємства в стратегічному і тактичному напрямках;



Рис. 1. Задачі управління основним капіталом підприємства

Джерело: розроблено авторами

7) виділити теоретичне обґрунтування підходів до побудови ефективної схеми фінансування інвестиційних вкладень в основний капітал підприємства;

8) розробити систему аналітичних показників діагностики динамічного розвитку основного капіталу підприємства [10].

В умовах кращого використання основного капіталу підприємство забезпечує підвищення ефективності свого виробництва. Це допомагає підтримувати необхідний технічний рівень кожного підприємства, дає змогу збільшувати обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знижувати собівартість товарів за рахунок скорочення амортизації та витрат на обслуговування виробництва, його управління й підвищувати фондоддачу та прибутковість, тому аналіз ефективності використання коштів просто необхідний вітчизняним підприємствам, оскільки він виявляє додаткові резерви і зумовлює зростання основних економічних показників роботи підприємств.

Також підприємствам необхідно проводити правильну переоцінку основних засобів, щоб відновна вартість основних засобів була

реальна для нарахування амортизаційного фонду й формування коштів відновлення основних засобів. Звичайно, сьогодні держава в особі конкретних органів обов'язково має контролювати проведену вітчизняними підприємствами амортизаційну політику.

Крім цього, підприємство має продумувати свою інвестиційну політику, спрямовану на постановку конкретних довгострокових цілей підприємства, вибір максимально вигідних напрямів вкладення капіталу, оцінювання альтернативних інвестиційних проектів і, нарешті, розроблення обґрунтованої інвестиційної стратегії.

Таким чином, для ефективного управління основним капіталом підприємствам необхідно виконувати комплекс завдань, які включають розроблення довгострокової стратегії підприємства і його щоденну тактику, визначення потреб в оновленні основного капіталу, адекватне оцінювання стану своїх машин і устаткування, підтримання їх стану на прийнятному рівні, проведення раціональної амортизаційної політики підприємства, вишукування прийнятних фінансових джерел для відновлення основного капіталу, а

також пошук альтернативних джерел і більш ефективних напрямів використання інвестиційних ресурсів.

Висновки і пропозиції. Формування концептуальних засад політики управління основним капіталом підприємства має базуватись насамперед на закономірностях його обігу, типології стратегій менеджменту та системі тактичного управління. Сучасна система управління основним капіталом підприєм-

ства повинна забезпечувати поточну фінансову ефективність його використання та його поточну фінансову стійкість. Варто мінімізувати ризики діяльності та спрямувати специфічні рухи грошових потоків у потрібне русло. Для того щоб ефективного та раціонально керувати основним капіталом підприємства, а також досягати найбільшої користі, варто й необхідно залучати різні економічні оптимізаційні моделі.

Список використаних джерел:

1. Синьки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. 1018 с.
2. Фень К.С. Пріоритетні напрями зміцнення економічної безпеки підприємств харчової промисловості. Науковий вісник Мукачевського державного університету. 2018. № 1. С. 25–30.
3. Fen K., Skljjar Ye., Matyskevic Y., Simanaviciene Z., Belova I., Blockchain impact on economic security. *Independent journal of management & production (IJM&P)*. V. 12, no. 3. Special Edition ISE, S&P. May 2021. P. 19–40.
4. Скляр Є.В. Взаємозв'язок дебіторської та кредиторської заборгованості в контексті фінансової безпеки підприємств харчової промисловості. *Держава та регіони. Серія. Економіка та підприємство*. 2019. № 2. С. 126–132.
5. Скляр Є.В., Прядко В.В. Парадигма продовольчої безпеки в контексті інтеграції України до ЄС. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2012. Вип. IV (48). С. 97–107.
6. Fen K., Skljjar Ye., Chykurkova A., Sokrovolska N., Nakonechna K. Priority areas of strengthening the economic security of the food industry. *Independent Journal of Management & Production*. 2020. № 11 (9). P. 2435–2469.
7. Самуельсон П. Економіка. Т. 2. Москва : МГП «Алгон», 1992. 332 с.
8. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations 1. London : W. Strahan, 1776. URL: volume 2 via Google Books.
9. Рікардо Д. Економічне вчення. URL: <https://studentbooks.com.ua/content/view/832/50/1/2>.
10. Marx K. Capital Volume One. Chapter Eight: Constant Capital and Variable Capital. URL: <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1867-c1/ch08.htm>.
11. Катан Л.І., Бровко Л.І., Дуброва Н.П., Бондарчук Н.В. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Суми : Довкілля, 2009. 184 с.
12. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента : учебное пособие. Москва : Финансы и статистика, 1998. 477 с. URL: <http://bookre.org/reader?file=1342488>.
13. Бідник О.І. Поняття капіталу підприємства та його еволюція. Науковий вісник. 2007. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltsu/17_2/131_Bidnyk_17_2.pdf.
14. Швиданенко Г.О., Шевчук Н.В. Управління капіталом підприємства : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2007. 440 с.
15. Бланк И.А. Управление формированием капитала. Киев : Ника-Центр, 2008. 656 с.
16. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2008. 520 с. URL: <http://studentam.kiev.ua/content/view/754/83>.

References:

1. Synky Dzh. (2007) Financial management in a commercial bank and in the financial services industry. Per. s anghl. Moscow: Aljpyna Byznes Buks. 1018 p.
2. Fen K. (2018) Priorityetni naprjamy zmecnennja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstv kharchovoji promyslovosti. *Naukovyj visnyk Mukachevsjkogho derzhavnogho universytetu*, vol. 1, pp. 25–30.
3. Fen K., Skljjar Ye., Matyskevic Y., Simanaviciene Z., Belova I. (2021) Blockchain impact on economic security. *Independent journal of management & production (IJM&P)*, vol. 12, no. 3. Special Edition ISE, S&P. May 2021. P. 19–40.
4. Skljjar Ye.V. (2019) Vzajemovz'jazok debitorskoji ta kredytorskoji zaborghovanosti konteksti finansovoji bezpeky pidpryjemstv kharchovoji promyslovosti. *Derzhava ta reghiony. Serija. Ekonomika ta pidpryjemstvo*, no. 2, pp. 126–132.
5. Skljjar Ye.V., Prjadko V.V. (2012) Paradyghma prodovoljchoji bezpeky v konteksti integraciji Ukrainy do JeS. *Visnyk Chernivecjkgogho torghoveljno-ekonomichnogho instytutu*, vol. IV (48). Ekonomichni nauky. P. 97–107.
6. Fen K., Skljjar Ye., Chykurkova A., Sokrovolska N., Nakonechna K. (2020) Priority areas of strengthening the economic security of the food industry. *Independent Journal of Management & Production*, no. 11 (9), pp. 2435–2469.
7. Samueljson P. (1992) *Ekonomika*. T. 2. Moscow: MGhP "Alghon". 332 p.
8. Smith Adam (1776) An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations 1. London: W. Strahan. Rezhym dostupu: volume 2 via Google Books.
9. Rikardo D. Ekonomichne vchennja. URL: <https://studentbooks.com.ua/content/view/832/50/1/2>.
10. Karl Marx. Capital Volume One. Chapter Eight: Constant Capital and Variable Capital. URL: <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1867-c1/ch08.htm>.
11. Katan L.I., Brovko L.I., Dubrova N.P., Bondarchuk N.V. (2009) *Finansovyj menedzhment : navch. posibnyk*. Sumy: Dovkillja. 184 p.
12. Balabanov Y.T. (1998) *Osnovy fynansovogho menedzhmenta: uchebnoe posobyje*. Moscow: Fynansy y statystyka. 477 p. URL: <http://bookre.org/reader?file=1342488>.

13. Bidnyk O.I. (2007) Ponjattja kapitalu pidprijemstva ta jogho evoljucija. *Naukovyj visnyk*. URL: http://www.nbuu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltsu/17_2/131_Bidnyk_17_2.pdf.
14. Shvydanenko Gh.O., Shevchuk N.V. (2007) Upravlinnja kapitalom pidprijemstva: navchalnyj posibnyk. Kyiv: KNEU. 440 s.
15. Blank Y.A. (2008) Upravlenye formyrovanyem kapytala. Kyivv: Nyka-Centr. 656 p.
16. Klymenko S.M. (2008) Upravlinnja konkurentospromozhnistju pidprijemstva: navch. posib. Kyiv: KNEU. 520 p. URL: <http://studentam.kiev.ua/content/view/754/83>.

Скляр Е. В.

Фень К. С.

Калиненко Ю. В.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье исследованы и проанализированы теоретические вопросы политики управления основным капиталом предприятий. Раскрыты научное содержание и экономическая суть основного капитала предприятия. Обозначены проблемы развития политики управления и определено, что политика управления основным капиталом предприятия, как и весь процесс управления, является системой принципов и методов построения и внедрения эффективных управленческих решений. Исследованы общие методы и способы активизации политики управления основным капиталом предприятия. Выделены основные задачи для решения этой проблематики как сосредоточения поручений для дальнейшего совершенствования. Предложены пути решения заданий эффективной политики управления основным капиталом предприятия в современных условиях хозяйствования, а также усовершенствованы методы и механизмы по управлению основным капиталом предприятия в современных условиях. На предприятиях капитал как накопленная ценность характеризуется запасом основных средств, нематериальных активов, денежных средств, товарно-материальных оборотных активов.

Ключевые слова: анализ, развитие, основной капитал, политика, предприятие, управление.

Skliar Yevheniia

Fen Kateryna

Kalinenko Yuri

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

FIXED CAPITAL MANAGEMENT POLICY OF ENTERPRISES

Summary

Theoretical issues of fixed capital management policy of enterprises are researched and analyzed. The scientific content and economic essence of the fixed capital of the enterprise are revealed. The problems of management policy development are outlined and it is determined that the policy of fixed capital management of the enterprise, as well as the whole management process demonstrates a system of principles and methods of construction and implementation of effective management decisions. The general methods and ways of activation of the policy of management of the fixed capital of the enterprise are investigated. The main tasks for solving this problem are identified, as the concentration of assignments for further improvement. The ways of the decision concerning effective policy of management of the basic capital of the enterprise in modern conditions of managing are offered; also approaches and the mechanism concerning management of the fixed capital of the enterprise in modern conditions are improved. In enterprises, capital as an accumulated value is characterized by the stock of fixed assets, intangible assets, cash, and tangible current assets. The formation of the conceptual foundations of the fixed capital management policy of the enterprise should be based primarily on the laws of its circulation, the typology of management strategies and the system of tactical management. The modern system of fixed capital management of the enterprise must justify the current financial efficiency of its use, the current financial stability of the enterprise, the ability to minimize business risks and the specifics of cash flows of the enterprise. In order to manage the fixed capital of the enterprise in market conditions at a high level and to achieve the greatest benefit from the production process, it is necessary to involve various economic optimization models. The policy of fixed capital management of the enterprise is one of the most important parts of the financial management system. It has gained in recent decades a deeper theoretical basis and effective forms of practical implementation. In the process of financial and economic activities of the enterprise, capital is used as an investment and production resource, and at the same time, it acts as a carrier of analytical information for managing the enterprise on the basis of capital turnover.

Keywords: analysis, development, fixed capital, policy, enterprise, management.

УДК 334.027

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-89-9>Скляр Є. В.
Фень К. С.
Карпак А. О.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

СТРАТЕГІЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено вплив ефективної системи регулювання прибутком на стійке функціонування та розвиток підприємницької діяльності. Розкрито науковий зміст і економічну сутність прибутку підприємства. Спостерігаються критерії, що впливають на розміри прибутку підприємства, та формуються зобов'язання управління прибутком. Задано складові компоненти, функції та фактори системи управління прибутком підприємства. Рішучу роль у непохитному розквіті та функціонуванні будь-якого підприємства відіграє його прибутковість. Прибуток є провідною метою будь-якої діяльності та головним орієнтиром оцінювання успішної діяльності, а також важливим оборонним механізмом підприємства від небезпеки банкрутства. В умовах активної конкуренції задіяння ефективного управління прибутком є основною складовою частиною процесу діяльності підприємства, адже він є найціннішим результатом. Для здобуття позитивної планки прибутковості підприємства потрібна побудова ефективної системи управління прибутком, тому виникає необхідність виявлення всіх властивостей системи управління прибутком як потреби ефективного функціонування підприємства.

Ключові слова: прибуток, підприємство, управління, стратегія, ефективність, система.

Постановка проблеми. Прибуток підприємства є наріжним каменем сучасної економіки, походженням власних фінансових можливостей, обов'язкових для підтримки фінансово-господарської діяльності. Їх брак спонукає до реалізації запозичень, що, зрештою, в разі неадекватної боргової політики може призвести до фінансової кризи й банкрутства. Збільшення прибутку підприємств певною мірою впливає на терміни економічного розвитку держави, окремих регіонів, примноження суспільного багатства й зростання життєвого рівня населення. Отже, дилема грамотного і ефективного управління прибутком підприємств є актуальним питанням для економіки держави в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування, ефективного використання та управління прибутком відображені у великій кількості робіт зарубіжних та вітчизняних учених, таких як Г. Азгальдов, Л. Бадалов, І. Балабанов, І. Бланк, М. Білик, Є. Брігхем, Дж. Ван Хорн, В. Геєць, Дж. Джуран, А. Дайле, П. Друкер, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, П. Єгоров, М. Ерхардт, І. Кац, А. Ковальов, Г. Крамаренко, Л. Костирко, Л. Куц, М. Коробов, Ю. Лисенко, Л. Лігоненко, Н. Пігуль, А. Поддєрьогін, С. Підкопчивий, В. Стасюк, А. Садеков, О. Стоянов, А. Мазаракі, А. Маршалов, М. Мельников, Л. Омелянович, Н. Ушаков, Н. Чумаченко, А. Шеремет.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте не до кінця вивчені аспекти, які потребують практичного обґрунтування та спеціальних наукових досліджень.

Мета статті. Головною метою роботи є розроблення та вдосконалення стратегії ефективної системи управління прибутком підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан економіки характеризується кризовими явищами, їх наслідками та досить суттєвим впливом неочікуваних чинників. Це змушує підприємства вдосконалювати напрями з пошуку ефективного розвитку. Одним із таких шляхів є розроблення та впровадження стратегії ефективної системи управління прибутком підприємства.

В сучасних реаліях прибуток виконує значну кількість ролей. Так, він є основною ціллю підприємницької діяльності; фундаментом економічного розвитку країни; орієнтиром ефективності фактичної виробничої діяльності; головним внутрішнім стержнем ресурсів, що забезпечують розвиток підприємств; найважливішим стержнем зростання ринкової вартості підприємства; головним стержнем задоволення соціальних потреб суспільства; основним захисним механізмом від загрози банкрутства підприємства тощо.

У зв'язку з цим зароджується гостра необхідність поглиблення наукових знань щодо проблемних аспектів формування й зміцнення стратегії ефективності системи управління прибутком підприємства. Попри позитивну динаміку господарських результатів протягом останнього часу, для більшого сегменту підприємств специфічним є низький ступінь ефективності їх зародження Така ситуація зумовлена значним дисонуванням господарського механізму підприємств в умовах ринкової економіки. Причин цього існує безліч.

Для одних організацій ними є несучасний етап торгово-технологічного розвитку; дефіцит зв'язку між величинами та депозитарієм матеріально-технічного оснащення й діапазоном та будовою попиту; асортимент і якість товарів, що не задовольняють запити покупців.

Для інших ними є невідповідність витрат роздрібним цінам, витрата обсягам реалізації товарів тощо. При цьому майже всі національні підприємства називають проблеми низької якості функціонування підсистем управління, які істотно відстають щодо організації та технології управління від передових закордонних підприємств, що все більше освоюють споживчий ринок України.

Прибуток – це той компонент винагороди, що зберігається після відшкодування всіх витрат на виробничу, комерційну, фінансову та інвестиційну активність підприємства, а також є засобом відтворення й основним стимулом виконання такої діяльності для засновників підприємств у поточному і перспективному етапі, а також головною характеристикою ефективності цієї діяльності.

В умовах активного розвитку ринкової економіки посада й призначення прибутку у господарському процесі безперервно підвищуються. Саме він є основним стимулятором ведення господарської діяльності підприємства і слугує інтересам усіх суб'єктів господарювання, дотичних до цієї діяльності, а саме підприємців, персоналу підприємства та держави.

Дохід слугує не тільки стимулом господарської діяльності підприємства, але й головним джерелом розвитку їхньої діяльності. Отже, всеосяжної значущості набуває необхідність побудови рекомендацій щодо покращення ефективності створення, розподілу прибутку та його примноження. Гарантування ефективного управління прибутком підприємства зумовлює існування спектру таких вимог до цього процесу:

- поєднання із загальною композицією управління підприємством (у якій би сфері діяльності підприємства не приймалось управлінське рішення, воно прямо або опосередковано впливає на прибуток, оскільки управління прибутком пов'язано з виробничим регулюванням персоналу, інвестиційним регулюванням, фінансовим регулюванням та іншими видами регулювання);

- комплексний пульс формування управлінських рішень (управління прибутком має досліджуватись як комплексна оцінка дій, забезпечуючи розроблення взаємозалежних управлінських оцінок, кожна з яких здійснює свій внесок у результативність утворення й задіяння прибутку на підприємстві);

- висока енергійність управління (система управління прибутком повинна мати високу енергійність, що зважає на зміну умов зовнішніх елементів, ресурсної сили, форм організації та управління виробництвом, фінансового стану та інших параметрів роботи підприємства);

- багатоваріантність критеріїв щодо розроблення індивідуальних управлінських рішень (реалізація цього компонента допускає, що фундамент кожного управлінського арбітражу у сфері створення, розподілу й

здіяння прибутку повинна зважати на альтернативні можливості дій, вибір яких повинен бути застосований на системі критеріїв, що виокремлюють політику управління прибутком підприємства);

- адаптування на стратегічні наміри розвитку підприємства (якими б міражними не здавалися ті чи інші проекти управлінських рішень у поточному терміні, вони повинні бути вдосконалені, якщо вони вступають у суперечність із цілями (основною метою діяльності) підприємства).

Священна роль прибутку у розцвітанні підприємства й забезпеченні інтересів його власників визначає необхідність розроблення ефективної політики управління прибутком та виявлення шляхів його максимізації.

Прибуток підприємства є ґрунтовною фінансовою категорією, яка відображає позитивний фінансовий наслідок господарської діяльності, представляє ефективність виробництва і вказує на обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці та рівень собівартості.

Цілі управління прибутком підприємства визначаються з огляду на організаційні особливості та базові характеристики моделі управління прибутком підприємства як складової частини управлінського обліку (рис. 1).

Організація управління прибутком є складовою частиною загальної композиції управління підприємством. Ефективність будь-якої управлінської організації значною мірою залежить від достовірної, повної та своєчасної інформаційної підтримки.

Примноження грошових потоків суб'єкта господарювання можливе за рахунок збільшення ринків збуту та освоєння виробництва невживаних видів продукції, що матимуть підвищений попит у споживачів. При цьому збільшення виторгу від реалізації за рахунок підвищення ціни можливе лише у другому епізоді.

Водночас важливим є зменшення витрат виробництва, збуту, адміністративних видатків і здобуття вищого рівня економії, що можливе за рахунок упровадження прогресивної техніки й технології, досі не бачених форм організації праці та управління, ефективного стимулювання працівників тощо.

Аналогічно створення та реалізація адекватної податкової політики сприяють зменшенню податкового тиску, зниженню обсягу обов'язкових платежів, отже, збільшенню фінансових джерел, що залишаються у розпорядженні суб'єкта господарювання та можуть бути задіяні для його подальшого розвитку.

Основною умовою ефективною організації системи управління прибутком є дотримання таких регулятивних законів.

- 1) Закон об'єктивної необхідності. Питання про необхідність системи управління прибутком безпосередньо пов'язано з існуванням підприємства, його діяльністю, яка орієнтована на прибуток.

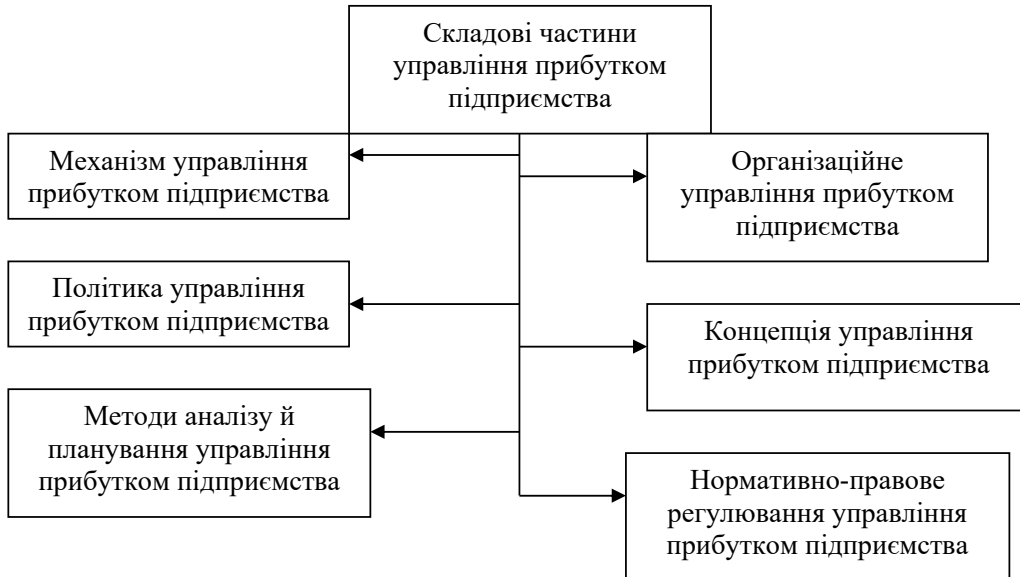


Рис. 1. Основні складові частини управління прибутком підприємства

Джерело: розроблене авторами

2) Закон безперервності. Діяльність торгових підприємств має безперервний торговий процес, тому система управління результатами цієї діяльності повинна функціонувати постійно.

3) Закон системності. Кожне управлінське рішення в галузі формування прибутку прямо або опосередкований впливає на її рівень. При цьому треба враховувати їх взаємозв'язок, оскільки цей вплив може мати різноспрямований характер.

4) Закон інтеграції. Він передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства. Неузгодженість короткострокових і довгострокових цілей виникає через розрив у часі їх реалізації і проявляється у втраті потенціалу підприємства, який забезпечує не тільки життєдіяльність підприємства, але й можливості його розвитку. Крім того, прибуток являє собою результат фінансово-господарської діяльності підприємства, отже, процес управління нею зачіпає всі аспекти її діяльності, що визначає необхідність інтеграції системи управління прибутком у загальну організаційну систему управління підприємством.

5) Закон системності. Розроблення управлінського рішення має бути спрямоване на досягнення найефективнішого економічного ефекту за наявних ресурсних обмежень. Однак вибір оптимальних управлінських рішень приймається в умовах багатоваріантності і самостійно підприємством на основі критерія оптимальності.

6) Закон відповідальності. Побудова системи управління прибутком відповідно до організаційної структури дасть змогу зв'язати діяльність кожного підприємства поділу з відповідальністю конкретних суб'єктів управління та оцінити внесок кожного підрозділу в загальні результати діяльності підприємства.

7) Закон інформаційної забезпеченості. Якість будь-якого управлінського рішення, в тому числі в галузі управління прибутком, визначається поінформованістю суб'єкта управління як про зовнішнє, так і про внутрішнє середовище підприємства, тому ефективність кожної управляючої системи значною мірою залежить від якості задіяної нею інформаційної бази.

Ефективна організація управління прибутком має сприяти таким факторам:

- максимізація обсягів отриманих фінансових результатів, що відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юктурі;

- встановлення оптимальної пропорційності між плановим обсягом прибутку та допустимим рівнем ризику;

- отримання фінансових результатів високої якості за окремими джерелами їх формування (стабільність темпів зростання, структури, дотримання оптимальних пропорцій розподілу й використання);

- виплата достатнього рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємницьких структур;

- формування необхідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань стратегічного розвитку та збільшення продуктивності праці за умови участі персоналу у розподілі чистих фінансових результатів.

Висновки і пропозиції. Прибуток є однією з найважливіших економічних категорій, на яку впливають фактори, що відбуваються в навколишньому середовищі, у сферах виробництва й розподілу суспільного продукту та національного доходу. Лише за умови врахування усіх цих факторів і процесів можливе вжиття дієвих заходів щодо збільшення прибутку.

Під час формування стратегії управління прибутком важливо використовувати системний підхід, оскільки він враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, які спрямовані на максимізацію кінцевого результату в короткостроковому та довгостроковому періодах. Для забезпечення ефективного управління прибутковістю

необхідно своєчасно впроваджувати систему завдань використання прибутку та встановити оптимальні обмеження за рівнем його споживання й капіталізації в процесі розвитку стратегічних ресурсів чи їхніх окремих компонентів, що забезпечить нову парадигму розвитку підприємства у сфері товарного обігу.

Список використаних джерел:

1. Боднар Н. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : А.С.К., 2004. 400 с.
2. Бланк І. Управління прибутком. Київ : Ника-Центр. 2002. 544 с.
3. Фень К. Пріоритетні напрями зміцнення економічної безпеки підприємств харчової промисловості. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2018. Вип. 1. С. 25–30.
4. Fen K., Skljjar Ye., Matyskevic Y., Simanaviciene Z., Belova I., Blockchain impact on economic security. *Independent journal of management & production (IJM&P)*. V. 12, no. 3. Special Edition ISE, S&P. May 2021. P. 19–40.
5. Скляр Є. Взаємозв'язок дебіторської та кредиторської заборгованості контексті фінансової безпеки підприємств харчової промисловості. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство*. 2019. № 2. С. 126–132.
6. Скляр Є., Прядко В. Парадигма продовольчої безпеки в контексті інтеграції України до ЄС. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. 2012. Вип. IV (48) : Економічні науки. С. 97–107.
7. Fen K., Skljjar Ye., Chykurkova A., Sokrovol'ska N., Nakonechna K. Priority areas of strengthening the economic security of the food industry. *Independent Journal of Management & Production*. 2020. № 11 (9). P. 2435–2469.

References:

1. Bodnar N. (2004) *Ekonomika pidpryjemstva : navch. posibn. K. : A.S.K.*. 400 p.
2. Blank I. (2002) *Profit management. K.: Nyka -Centr*. 544 p.
3. Fen K. (2018) *Priorytetni naprjamy zmichennja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstv kharchovoji promyslovosti. Naukovyj visnyk Mukachevs'koghho derzhavnogho universytetu*, vol. 1, pp. 25–30.
4. Fen K., Skljjar Ye., Matyskevic Y., Simanaviciene Z., Belova I. (2021) *Blockchain impact on economic security. Independent journal of management & production (IJM&P)*, vol. 12, no. 3. Special Edition ISE, S&P. May 2021. P. 19–40.
5. Skljjar Ye.V. (2019) *Vzajemovz'jazok debitors'koji ta kredytors'koji zaborghovanosti konteksti finansovoji bezpeky pidpryjemstv kharchovoji promyslovosti. Derzhava ta reghiony. Serija. Ekonomika ta pidpryjemstvo*, no. 2, pp. 126–132.
6. Skljjar Ye.V., Prjadko V.V. (2012) *Paradyghma prodovol'choji bezpeky v konteksti integhraciji Ukrajinny do JeS. Visnyk Cherniveck'kogho torghovel'jno-ekonomichnogho instytutu*, vol. IV (48). *Ekonomichni nauky*. P. 97–107.
7. Fen K., Skljjar Ye., Chykurkova A., Sokrovol'ska N., Nakonechna K. (2020) *Priority areas of strengthening the economic security of the food industry. Independent Journal of Management & Production*, no. 11 (9), pp. 2435–2469.

Скляр Е. В.

Фень К. С.

Карп'як А. А.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

СТРАТЕГИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье исследовано влияние эффективной системы регулирования прибылью на стойкое функционирование и развитие предпринимательской деятельности. Раскрыты научное содержание и экономическая суть прибыли предприятия. Наблюдаются критерии, влияющие на размеры прибыли предприятия, и формируются обязательства управления прибылью. Заданы составляющие компоненты, функции и факторы системы управления прибылью предприятия. Решающую роль в устойчивом развитии и функционировании любого предприятия играет его прибыльность. Прибыль является ведущей целью любой деятельности и главным ориентиром оценивания успешной деятельности, а также важным защитным механизмом предприятия от угрозы банкротства. В условиях активной конкуренции обеспечение эффективного управления прибылью является основной составляющей процесса деятельности предприятия, ведь она является самым ценным результатом. Для получения положительной планки доходности предприятия нужно построение эффективной системы управления прибылью, поэтому возникает необходимость выявления всех свойств системы управления прибылью как необходимого функционального функционирования предприятия.

Ключевые слова: прибыль, предприятие, управление, стратегия, эффективность, система.

Skliar Yevheniia

Fen Kateryna

Karpyak Alina

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

STRATEGY OF AN EFFECTIVE PROFIT MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE

Summary

The influence of an effective profit management system on the stable functioning and development of the enterprise is investigated. The scientific content and economic essence of the enterprise profit are revealed. The factors influencing the size of the enterprise's profit are revealed and the task of profit management is formulated. The constituent elements, tasks and principles of the enterprise profit management system are presented. Its profitability plays a crucial role in the sustainable development and operation of any enterprise. Profit is the main purpose of entrepreneurial activity and the main criterion for assessing the effectiveness of activities, and is the main protective mechanism of the enterprise against the threat of bankruptcy. In conditions of high competition, ensuring effective profit management is an important part of the enterprise, because it is the most desirable result. To obtain a positive dynamics of profitability of the enterprise requires the construction of an effective profit management system. Thus, there is a problem of identifying all the benefits of profit management system as a basis for effective operation of the enterprise. Enterprises of all forms of ownership aim to organize their activities so that their work is characterized by increased profitability and increased profits. The article considers the issue of enterprise profit management. It is shown that profit is an important monetary value of production and financial activities of the enterprise, which demonstrates the efficiency of the enterprise. It is one of the main indicators of activity and development of the enterprise, improvement of material base of the enterprise and its production. Profit also characterizes the return on investment in the enterprise and the rational use of its property. Shows the role of enterprise profit in a market economy. Proved apart from the main goal profit also creates the basis for the economic development of the state as a whole is a criterion for the effectiveness of a specific production (operating) activity, the main internal source of formation of financial resources of the enterprise, and also the main source growth of the market value of the enterprise. It is concluded that the main purpose of profit management is to ensure the optimization of its formation, distribution and use, both in the current and in the long run.

Keywords: profit, enterprise, management, strategy, efficiency, system.

НАШІ АВТОРИ

1. **Багорка Марія Олександрівна** – доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу Дніпровського державного аграрно-економічного університету
2. **Буз Андрій Олександрович** – аспірант Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
3. **Горняк Ольга Василівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
4. **Євчук Христина-Ірина Василівна** – аспірант Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
5. **Кадирус Ірина Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Дніпровського державного аграрно-економічного університету
6. **Каліненко Юрій Володимирович** – магістрант Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
7. **Карп'як А. О.** – магістрант Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
8. **Коваль Олександра Сергіївна** – студентка Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського
9. **Корнева Наталя Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та обліку Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського
10. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та підприємництва Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
11. **Миронова Олена Олександрівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри маркетингу Дніпровського державного аграрно-економічного університету
12. **Мумладзе Анзор Олександрович** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки та підприємництва Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
13. **Підчоса Олександр Васильович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
14. **Рогач Олександр Ігорович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
15. **Сківернічук Н. М.** – магістрант Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
16. **Скляр Євгенія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
17. **Фень Катерина Сергіївна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Наукове видання

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 7,21.
Підписано до друку 29.10.2021 р. Замов. № 1121/420. Наклад 100 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
65101, Україна, м. Одеса, вул. Інглезі, 6/1
Телефони: +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.