

ISSN (print): 2415-8801
ISSN (online): 2707-6164

Інтелект

XXI

№ 4 '2021



Видавничий дім
«Гельветика»
2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ»

НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ XXI»

Заснований у 2010 році. Виходить 6 разів на рік.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19206-9006 ПР,
видане Державною реєстраційною службою України 5 липня 2012 року.

Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань (категорія «Б»),
що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки)
(Наказ Міністерства освіти і науки України № 886 від 02.07.2020 р.)

Галузь науки: економічні.

Спеціальності: 051 – Економіка, 071 – Облік і оподаткування,
072 – Фінанси, банківська справа та страхування,
073 – Менеджмент, 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Засновники:

Національний університет харчових технологій,
ГО «Інститут проблем конкуренції»

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Гуткевич Світлана Олександрівна	– <i>головний редактор, доктор економічних наук, професор</i>
Белякова Оксана Володимирівна	– <i>доктор економічних наук, доцент</i>
Корінько Микола Данилович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Сафонов Юрій Миколайович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Борщ Вікторія Ігорівна	– <i>кандидат економічних наук, доцент</i>
Макаренко Сергій Миколайович	– <i>кандидат економічних наук, доцент</i>
Головко Олег Павлович	– <i>кандидат економічних наук</i>
Шеремет Олег Олексійович	– <i>доктор економічних наук, доцент</i>
Віргінія Юренісне	– <i>доктор наук, професор (Литва)</i>
Мусіна Аміна Аміржановна	– <i>доктор економічних наук, доцент (Казахстан)</i>

Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки. Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів. Редакційна колегія матеріали не повертає. Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів. У разі пердруку посилання на журнал «Інтелект XXI» обов'язково. Друкується за погодженням редколегії журналу.

Технічний секретар – Петрова О.В.

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

Офіційний сайт www.intellect21.nuft.org.ua
E-mail: journal@intellect21.nuft.org.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 7,67.

Підписано до друку 27.09.2021 р. Замов. № 1021/372. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

65101, Україна, м. Одеса, вул. Інглєзі, 6/1

Телефони: +38 (048) 709 38 69, +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.

ЗМІСТ

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Іваненко В.Ф., Іваненко Ф.В. ТЕХНОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА КОРМІВ.....	5
Коблянська І.І., Стоянець Н.В. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ЦЕНТРУ НА ОСНОВІ КРІ.....	9
Нестеренко С.С. ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	14
Поліщук О.Ю., Поляк К.Ю. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ.....	19
Рудь В.П. РИНОК ЗЕЛЕНИХ ОВОЧЕВИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ.....	23
Уланчук В.С., Жарун О.В. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ.....	31
Федотова Ю.В. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	40

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Мазаракі А.А., Антонюк К.Г. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТУРИЗМУ ЯК СФЕРИ ЕКОНОМІКИ.....	45
Кривов'язюк І.В., Бурбан О.В. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ КАПІТАЛІЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТРАТЕГІЇ ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	50

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Ходико Д.І. КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОГО ВИРІВНЮВАННЯ.....	55
---	----

ІНФОРМАЦІЯ

66

CONTENTS

NATIONAL ECONOMY

Ivanenko Viktor, Ivanenko Fedir TECHNOLOGICAL MANAGEMENT OF RATIONAL USE LAND FOR FEED PRODUCTION.....	5
Koblianska Inna, Stoyanets Nataliia STRATEGIC PLANNING OF SHOPPING CENTRE ACTIVITIES BASED ON KPI.....	9
Nesterenko Svetlana STUDY OF THE COMPETITIVENESS OF THE FORESTRY COMPLEX OF UKRAINE.....	14
Polishchuk Olena, Poliak Kateryna PERSONNEL DEVELOPMENT MANAGEMENT.....	19
Rud Viktoriia GREEN VEGETABLE MARKET IN UKRAINE.....	23
Ulanchuk Volodymyr, Zharun Olena ANALYSIS DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS USING.....	32
Fedotova Yuliia ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF EXPORT ACTIVITY OF THE COMPANY.....	40

INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITIES

Mazaraki Anatolii, Antoniuk Kateryna FORMATION FEATURES OF INVESTMENT POTENTIAL INDICATORS OF TOURISM AS AN ECONOMIC REALM.....	45
Kryvovyazyuk Igor, Burban Oleksandr FORMING OF THE MECHANISM OF THE ENTERPRISE'S MARKET CAPITALIZATION FOR ACHIEVEMENT OF ITS MAIN GOALS OF INVESTMENT ACTIVITY.....	50

BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL

Khodyko Dmytro CLUSTER ANALYSIS OF TERRITORIAL COMMUNITIES' BUDGET EXPENDITURE STRUCTURE IN UKRAINE UNDER FISCAL EQUALIZATION.....	55
---	-----------

INFORMATION

66

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 631.111:631.582.9]:[005.336.1:502/504

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2021-4.1>**Іваненко В.Ф.**

кандидат економічних наук, головний науковий співробітник,
Український науково-дослідний інститут
продуктивності агропромислового комплексу

Іваненко Ф.В.

кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**ТЕХНОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ
ЗЕМЕЛЬ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА КОРМІВ**

У статті розглянуто актуальні аспекти екології та менеджменту виробництва продукції тваринництва та раціонального використання земель сільськогосподарського призначення. Акцентовано увагу на потребі розвитку молочного та м'ясного скотарства в Україні через призму створення мережі культурних пасовищ із застосуванням системи ротаційного випасу худоби, який дає змогу збільшити продуктивність культурних пасовищ на третину. Наведено методику розрахунків параметрів культурного пасовища та потреби у кормах під заплановане поголів'я худоби. У процесі створення громадських культурних пасовищ необхідні розрахунки загальної потреби земель для наявного поголів'я худоби. Ефективність культурних пасовищ та наслідків такого управлінського рішення визначається щільністю поголів'я на одиницю площі, тривалістю випасання, структурою травостою, методикою контролю за процесом випасання худоби. Встановлено, що, відповідно до характеру травостою, температури повітря, рівня накопичення вологи в ґрунті, період відпочинку пасовища має складати 1–2 місяці.

Ключові слова: ефективність виробництва, екологія, культурні пасовища, система ротаційного випасання, скотарство, виробництво кормів.

**TECHNOLOGICAL MANAGEMENT OF RATIONAL USE LAND
FOR FEED PRODUCTION****Ivanenko Viktor**

Ukrainian Research Institute of Agricultural Productivity

Ivanenko Fedir

National Economic University named after Vadym Hetman

The article considers topical aspects of ecology and animal husbandry management. The need to develop dairy and meat cattle breeding in Ukraine through the prism of creating a network of cultivated pastures using a system of rotary grazing is emphasized. Rotary grazing can increase the productivity of cultivated pastures by a third. The method of calculating the parameters of cultivated pastures and feed needs for planned livestock is presented. In the process of creating public cultural pastures, it is necessary to calculate the total land needs for existing livestock. The efficiency of cultivated pastures and the consequences of such management decisions are determined by the density of livestock per unit area, the duration of grazing, the structure of the grass, the methods of control over the process of grazing livestock. It is established that according to the nature of pastures, air temperature, the level of moisture accumulation in the soil, the dormancy period of the pasture should be 1–2 months. If the farm already has cultivated pastures, then there is a need to develop an effective system of control over their use. The grass grows quite quickly where the sowing period is optimized, i.e. it can be grazed as long as the remains of the stem have a height of 12–15 cm. Successful operation of public pastures is possible under effective control by the head and accountant. The accountant controls the process of grazing cattle in accordance with the productivity of pastures. To determine the optimal grazing time in one unit, it is necessary to calculate the average productivity of pastures per unit area. Improving natural pastures is possible with the use of perennial grasses that can be stored for a long time. Such forage lands can be used for arrangement of

cultural pastures. The structure and ratio of forage grasses that can be applied to grass pastures are determined by soil characteristics, pasture location and other agronomic conditions. The proposed method of calculation, organizational and technological measures provide an opportunity to effectively develop livestock in all regions of Ukraine and can be used as an element of improving the management of land and other production resources.

Keywords: production efficiency, ecology, cultivated pastures, rotary grazing system, cattle breeding, feed demand.

Постановка проблеми. Аграрне виробництво України спрямоване на досягнення конкурентних переваг виробництва продукції рослинництва та тваринництва за умов раціонального використання земельних та інших виробничих ресурсів. За даними Держкомстату України, чисельність поголів'я тварин за 1991–2021 роки сильно зменшилась, зокрема кількість великої рогатої худоби знизилась із 24,62 до 2,97 млн. голів, овець та кіз – із 9 до 1,2 млн. голів, що обумовило падіння виробництва продукції тваринництва. Виробництво молока зменшилось майже втричі (з 24,51 до 9,26 млн. т). За таких умов між переробними підприємствами спостерігається конкуренція за сировину, що має позитивний вплив на підвищення реалізаційної ціни для сільськогосподарських товаровиробників [7, с. 194].

Наявна статистика не спроможна описати екологічні втрати від скорочення поголів'я великої рогатої худоби у господарствах. Зменшення поголів'я худоби обумовило скорочення виробництва органічних добрив у 10 разів. За норми внесення 20–30 т на гектар фактично вноситься 3–5 т, а інколи їх зовсім не вносять. Значні обсяги соломи не використовуються як ресурс у тваринництві на кормові цілі або як підстилка на фермі та виробництво органічних добрив. Запаси гумусу у «славетних чорноземах» невпинно скорочуються. Ці та інші недоліки технологічного менеджменту в аграрному виробництві можна частково вирішити через систему раціонального використання природних кормових угідь та культурних пасовищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість досліджень зосереджено на особливостях використання земель сільськогосподарського призначення для створення культурних пасовищ у різних природно-кліматичних зонах України. Вивчались ґрунтово-кліматичні та географічні умови, еколого-біологічні та технологічні основи формування, удобрення, зрошення, показники продуктивності та якості трав'яних кормів, основи оптимізації розміщення компонентів травосумішок за умов залуження, підсівання багаторічних бобових трав і поєднання симбіотичного та мінерального живлення багаторічних кормових угідь [6, с. 125–132]. Питання раціонального використання земель у сфері сільськогосподарських та економічних наук вивчали В.Г. Андрійчук, А.В. Боговін, Д.С. Добряк, О.П. Канащ, А.Г. Мартин, Л.Я. Новаковський, А.М. Третяк, В.Ф. Петриченко [6].

Постановка завдання. Дослідження структури собівартості продукції тваринництва показали, що основною складовою частиною витрат є корми та енергоносії. Отримати дешеві та якісні корми для тваринництва можна за умов збільшення питомої частки сільськогосподарських угідь під багаторічними культурними пасовищами. Ефективне використання земельних ресурсів під сінокосами і пасовищами є однією з умов екологічної безпеки аграрного виробництва. Кормові ресурси можна поповнити природними кормовими угіддями, що є важливим джерелом дешевих кормів для скотарства, вівчарства та інших галузей тваринництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. За загальної площі сільськогосподарських угідь у 39,4 млн. га під ріллею перебувають 32,3 млн. га, що становить 82%. У Вінницькій, Тернопільській та Кіровоградській областях цей показник сягає 90%, а в окремих районах – 96%. Для порівняння, в Англії він складає 18,5%, у США – 20% [2, с. 56–57].

В Україні, за різними джерелами, 6–8 млн. га сільськогосподарських земель мало придатні для польового землеробства, але за певних агротехнічних умов вони можуть використовуватися для створення природних кормових угідь. Високою вважається розораність, коли орні землі (рілля) складають 60 і більше відсотків від сільськогосподарських угідь. Фактична розораність сільськогосподарських угідь в ДП «Чайка» суттєво перевищує рекомендовані норми. Наприклад, для філії «Дударків» цей показник у 2016–2020 роках становив 97% [5, с. 37–38].

У господарстві може відбуватись трансформація сільськогосподарських земель з урахуванням потреби у кормах або змін попиту на ринку для відповідного виду продукції. В ДП «Чайка» (філія «Дударків») налічується 296 корів, тому, згідно з рекомендаціями, для Лісостепу пасовищ має бути 0,4 га на одну голову. Таким чином, господарству слід використати 118,4 га для створення пасовищ (табл. 1).

Структура сільськогосподарських угідь може бути покращена за рахунок збільшення питомої частки природних кормових угідь, що є важливим елементом природоохоронної діяльності підприємства та сприятливим базисом для розвитку скотарства. Зменшення питомої частки орних земель сприяє накопиченню в ґрунті органічної частки, гумусу та покращенню мінерального складу. За таких умов відбувається відновлення екологічної

Таблиця 1

План трансформації земельних угідь на перспективу, 2018–2020 роки

№	Земельні угіддя	Площа, га		
		на рік розроблення проекту	на перспективу	зміни (+, -)
1	Орні землі	1 956	1 771	-185
2	Пасовища	0	185	185
3	Багаторічні насадження	60	60	0
4	Разом сільськогосподарських угідь	2 016	2 016	0
5	Чагарники	3	3	0
6	Болота	2	2	0
7	Всього земель	2 021	2 021	

рівноваги в структурі флори і фауни та відновлюється родючість ґрунтів. Одночасно природні кормові угіддя можуть використовуватись для створення зон відпочинку, розвитку бджільництва, звірівництва та виробництва кормів.

Пасовища дають бажані результати в разі застосування системного випасання худоби. Багаторічні трави є джерелом поживних речовин, вітамінів та мінеральних речовин. З агротехнічної точки зору особливо цінними є багаторічні бобові трави, що сприяють накопиченню в ґрунті органічного азоту. Для оптимізації структури травостою бобові і злакові трави можна включити у рекомендованих співвідношеннях для сінокосів

та пасовищ відповідних природно-кліматичних зон України (табл. 2).

Успішне функціонування культурного пасовища можливе за дотримання агротехнічних та організаційних заходів, а також відповідного планування системи ротаційного випасання худоби, заготівлі сіна. Ротаційний випас худоби розробляється з урахуванням потреби у кормах (чисельності поголів'я), природно-кліматичних умов (інтенсивність відростання трав). Пасовище поділяють на загонки, де час випасання обмежується інтенсивністю поїдання трави. За 40–50 днів трава знову відростає, а цикл випасання повторюється. Технологічний менеджмент у системі ротацій-

Таблиця 2

Оптимальний склад травосумішок для пасовищ у різних природно-кліматичних зонах

Типи луків	Ґрунтово-кліматична зона	Склад травосумішок
Суходільні, низинні, заливні незасолені луки та добре осушені торфовища з весняним затопленням до 12–15 днів і рівнем ґрунтових вод до 60 см	Полісся та Північний Лісостеп	Тимофіївка лучна + вівсяниця лучна + стоколос безостий + конюшина червона, або конюшина червона + люцерна посівна. Стоколос безостий + тимофіївка лучна (або вівсяниця лучна + конюшина червона, або конюшина червона + люцерна посівна, або конюшина гібридна). Тимофіївка лучна + вівсяниця лучна + конюшина червона або гібридна (або конюшина червона + люцерна посівна).
Недостатньо осушені болота і заболочені луки з рівнем підґрунтових вод 30–40 см	Полісся, Лісостеп	Тимофіївка лучна + лисохвіст лучний (або канарник очеретяний) + конюшина червона. Тимофіївка лучна + конюшина гібридна.
Низинні і заливні солончаки	Лісостеп	Вівсяниця лучна + стоколос безостий + люцерна жовта з конюшиною червоною.
Низинні, заливні і степові солонцюваті з весняним затопленням до 10 днів	Лісостеп і Степ	Житняк гребінчастий + стоколос безостий + люцерна жовта. Пирій безкореневищний + стоколос безостий + люцерна посівна. Житняк гребінчастий + люцерна посівна.
Природні кормові угіддя на схилах	Лісостеп і Степ	Вівсяниця лучна або пирій безкореневищний + стоколос безостий + люцерна посівна або еспарцет посівний. Житняк гребінчастий або стоколос береговий + люцерна посівна.
Гірські пасовища	Карпати	Тимофіївка лучна або грястиця збірна + вівсяниця лучна + конюшина червона або лядвенець рогатий.

Джерело: [3, с. 537]

ного випасання худоби на культурних пасовищах ґрунтується на постійному моніторингу стану пасовища, визначенні потреби у кормах та розрахунках параметрів культурного пасовища.

Площу пасовищ (n) розраховують за показниками продуктивності травостою, тривалості пасовищного періоду і потреби у кормах на одну голову [4, с. 106–110]:

$$n = \frac{B \cdot A}{B} \cdot M, \quad (1)$$

де A – тривалість пасовищного періоду, днів; B – потенційна продуктивність пасовища, кг сухої речовини на гектар; B – потреби у кормах на 1 голову, кг сухої речовини; M – поголів'я худоби, умовних одиниць.

Розрахунок кількості загонів (t) визначають за показниками середнього рівня інтенсивності відростання трав, тривалості періоду випасання в одній загонці та площ, відведених для заготівлі сіна:

$$t = \frac{A}{k - m} + p, \quad (2)$$

де k – інтенсивність відростання трав із придатністю до випасання, днів (від 20 до 50); m – тривалість випасання в одній загонці, днів; p – кількість загонів, відведених для виробництва насіння й заготівлі сіна.

Вже наявні природні пасовища можуть бути суттєво покращені за рахунок застосування системи ротаційного випасання та контролю з боку менеджера. Для розрахунку оптимального часу випасання в одній загонці необхідно знати орієнтовну продуктивність пасовища. Задля цього досліджують стан пасовища за параметрами продуктивності:

$$d = \frac{V \cdot S \cdot P}{N \cdot M}, \quad (3)$$

де d – тривалість часу випасання у одній загонці, днів; S – площа ділянки, м²; V – продуктивність травостою, кг/м²; P – поживність трави, к. од./кг; N – поголів'я худоби, що випасається, голів; M – потреба у поживних речовинах на одну голову, к. од./гол.

Запропонована методика розрахунків, організаційно-технологічні заходи дають можливість ефективно розвивати скотарство в усіх регіонах України та можуть застосовуватись як екологічний аспект системи управління земельними ресурсами.

Висновки з проведеного дослідження. Висвітлена методика розрахунку параметрів культурного пасовища та потреби в кормах для наявного поголів'я худоби під час застосування системи ротаційного випасу дає змогу суттєво збільшити продуктивність сільськогосподарських угідь. Ефективність оброблюваних пасовищ та наслідки таких управлінських рішень визначаються щільністю поголів'я на одиницю площі, тривалістю випасу, структурою травостою, методами контролю за процесом випасу худоби. Встановлено, що, відповідно до характеру пасовищ, температури повітря, рівня накопичення вологи в ґрунті, період спокою пасовища повинен становити 1–2 місяці. Якщо у господарстві вже є пасовища, то необхідно розробити ефективну систему контролю за їх використанням. Успішне функціонування громадських культурних пасовищ можливе за умов ефективного контролю з боку менеджера. Поліпшення природних пасовищ можливе з використанням багаторічних трав, які можна використовувати протягом тривалого часу. Структура та співвідношення кормових трав, які можна вводити у структуру пасовища, визначаються особливостями ґрунту, розташуванням пасовищ та іншими агротехнічними умовами.

Список використаних джерел:

1. Воробйова Т.В. Землі для вирощування кормів для худоби у структурі земель сільськогосподарського призначення: українські та світові реалії. *Сучасний стан та перспективи розвитку екологічного, земельного й аграрного права в умовах євроінтеграції* : матеріали круглого столу (м. Харків, 8 грудня 2017 року) / за заг. ред. А.П. Гетьмана. Харків : Право, 2017. С. 259–262.
2. Дегодюк Е.Г., Дегодюк С.Е. Еколого-техногенна безпека України. Київ : ЕКМО, 2006. 306 с.
3. Іваненко Ф.В. Технологія виробництва і переробки продукції рослинництва : навчальний посібник. Київ : ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», 2008. 600 с.
4. Іваненко Ф.В. Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2010. 252 с.
5. Іваненко Ф.В., Самойленко А.Г., Іваненко В.Ф. Методичні матеріали для проходження технологічної практики для студентів спеціальностей «Менеджмент агробізнесу», «Економіка агробізнесу» : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2018. 63 с.
6. Петриченко В.Ф., Кургак В.Г. Культурні сіножаті та пасовища України. Київ : Аграрна думка, 2013. 426 с.
7. Сеперович Н.О., Протченко О.І., Шевцов О.М. Ситуація на ринку молока та молокопродуктів: стан, проблеми, рішення. *Актуальні питання аграрної політики* : збірник робіт. Київ : UAPP, 2006. С. 193–253.

References:

1. Vorobiova T.V. (2017) Zemli dlia vyroshchuvannya kormiv dlia khudoby u strukturi zemel silskohospodarskoho pryznachennia: ukrainiski ta svitovi realii. *Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku ekolohichnoho, zemelnoho y ahrarnoho prava v umovakh yevrointehratsii*: materialy kruhloho stolu (m. Kharkiv, 8 hrudnia 2017 r.) / za zah. red. A.P. Hetmana. Kharkiv: Pravo, pp. 259–262.

2. Dehodiuk E.H., Dehodiuk S.E. (2006) Ekolooho-tekhnohenna bezpeka Ukrainy. Kyiv: EKMO, 306 p.
3. Ivanenko F.V. (2008) Tekhnolohiia vyrobnytstva i pererobky produktsii roslыnnytvstva: navch. posibnyk. Kyiv: KNEU, 600 p.
4. Ivanenko F.V. (2010) Tekhnolohiia vyrobnytstva i pererobky produktsii tvarynnytvstva: navch. posibnyk. Kyiv: KNEU, 252 p.
5. Ivanenko F.V., Samoilenko A.H., Ivanenko V.F. (2018) Metodychni materialy dlia prokhozhenia tekhnolohichnoi praktyky dlia stud. spets. "Menedzhment ahrobiznesu", "Ekonomika ahrobiznesu": navch. posibnyk. Kyiv: KNEU, 63 p.
6. Petrychenko V.F. (2013) Kulturni sinozhati ta pasovyshcha Ukrainy / V.F. Petrychenko, V.H. Kurhak. Kyiv: Ahrarna dumka, 426 p.
7. Seperovych N.O., Protchenko O.I., Shevtsov O.M. (2006) Sytuatsiia na rynku moloka ta molokoproduktiv: stan, problemy, rishennia. *Aktualni pytannia ahrarnoi polityky*: zbirnyk robit. Kyiv: UAPP, pp. 193–253.

E-mail: ivanenkof@meta.ua

УДК 334.7:338.26

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2021-4.2>

Коблянська І.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Сумський національний аграрний університет

Стоянець Н.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту,
Сумський національний аграрний університет

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ЦЕНТРУ НА ОСНОВІ КРІ

У статті розглянуто сферу торгівлі як одну з найбільш динамічно зростаючих в Україні, що зумовлює потребу у дослідженні та поглибленні методичних засад стратегічного управління підприємствами цієї сфери з використанням сучасних інструментів, зокрема ключових показників ефективності. З позицій розгляду ТЦ як комплексного об'єкта виділено фактори успіху, що визначають результативність та ефективність його функціонування, такі як простір, адміністрування, маркетинг. Ці чинники покладено в основу виділення основних бізнес-процесів ТЦ, якими є виробничо-експлуатаційна та адміністративно-управлінська діяльність, маркетинг. Запропоновано систему узагальнюючих показників, що характеризують діяльність ТЦ як комплексного об'єкта, а саме результативних, витратних, показників функціонування та ефективності. Використання цих показників дасть змогу підвищити якість процесу стратегічного планування в діяльності ТЦ, а також сформулювати належну інформаційну основу для подальшого контролю.

Ключові слова: торговельний центр, ключові показники ефективності, КРІ, стратегічне планування, бізнес-процес.

STRATEGIC PLANNING OF SHOPPING CENTRE ACTIVITIES BASED ON KPI

Koblianska Inna, Stoyanets Nataliia

Sumy National Agrarian University

Trade is one of the most intensive growing industries in Ukraine. This necessitates the study and deepening of the methodological foundations of strategic management of enterprises in this industry using modern tools, in particular, key performance indicators. The purpose of this article is to characterize the main business processes and to develop key performance indicators that can form the basis for strategic planning of the shopping center. There is suggested that the overall efficiency of the mall depends on a set of success factors: space, administra-

tion, and marketing. In view of this, focusing only on marketing aspects is not sufficient, when determining the key performance indicators for the shopping center; other parameters of the mall's activities need to be reflected in the strategic plan too (through the relevant goals and indicators): production and operational, administrative. There is proposed a system of Key Performance Indicators to measure the activity of the mall as a complex object: results, cost, functioning, and efficiency indicators. The group of indicators measuring results includes the following KPIs: revenue, profit, use of the area of the mall. Cost KPI group embraces operating and capital expenditures. The group of functioning indicators involves the following KPIs: the number of visitors for the period, the share of permanent leasers, the share of leasers who terminated the lease agreement for the last year, the share of visitors who positively assess mall's services, and the share of vacant space. The group of efficiency indicators includes the following KPIs: operating costs per unit of area, operating costs per 1000 visitors, profit per unit of area, rental rate. The proposed integral KPIs for the mall as a complex can be transformed into a system of indicators at the level of individual business processes (production and operation, administration, marketing), certain departments, and positions. Use of these indicators allows both to improve the quality of the mall's strategic planning process and to form an appropriate informational basis for further control.

Keywords: shopping center, key performance indicators, KPIs, strategic planning, success factor, business process.

Постановка проблеми. У сучасній теорії та практиці стратегічного управління широко використовуються (серед інших) такі інструменти, як збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC), ключові показники ефективності (Key Performance Indicators, KPI). Це дає змогу визначити ключові сфери успіху (провалів) компанії та сформулювати на цій основі стратегічні цілі. Застосування KPI у цьому контексті постає як засіб конкретизації та забезпечення точного вимірювання цілей, їх прив'язки до результатів роботи. Отже, вдається досягти єдності та інтегрованості всіх складових частин управлінського циклу, якими є планування, організація, мотивація, контроль та аналіз. Поширення такого підходу на вітчизняних підприємствах сприятиме покращенню організації їхньої діяльності та підвищенню її ефективності, зокрема у сфері торговельного обслуговування, що нині є однією з найбільш динамічно зростаючих галузей. З цих позицій дослідження та поглиблення методичних засад стратегічного управління у сфері торгівлі та управління нерухомістю на основі розроблення галузево-специфічної системи KPI є актуальною та важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останніх дослідженнях, присвячених питанням використання системи Key Performance Indicators у стратегічному управлінні підприємствами та організаціями, вчені розкривають змістовні та методологічні аспекти використання сучасного інструментарію стратегічного менеджменту (збалансованої системи показників та KPI як її складової частини [4]), зміст та особливості запровадження підходу до управління на основі KPI, методичні засади їх визначення та вимірювання [2]. Найвні результати наукових досліджень у цій сфері дають змогу визначити як основні типи показників (результат, витрати, ефективність, функціонування, продуктивність, ефективність), так і загальні правила та принципи побудови сис-

теми KPI [2; 4; 8; 9]. Водночас слід вказати на те, що кожна галузь є специфічною, отже, система KPI має певний галузевий контекст. Під час дослідження особливостей управління діяльністю торговельних підприємств Н.В. Проскурніна наголошує на необхідності імплементації підходу на основі KPI, втім, запропоновані авторкою групи показників характеризують лише маркетингову діяльність [6, с. 48]. Також маркетингові аспекти діяльності торговельно-розважальних центрів (ТЦ), зокрема щодо впровадження системи KPI в цій сфері, розкриваються у публікації [3]. У публікації [1] також увага здебільшого прикута саме до маркетингових аспектів діяльності ТЦ, але підкреслюється, що всі складові частини функціонування ТЦ тісно пов'язані та впливають на загальну результативність. У дослідженні [5] визначено групи показників, які досить комплексно та повно розкривають різні аспекти функціонування ТЦ, а саме економічну діяльність та ефективність, маркетингову діяльність, управлінську діяльність, соціальну (суспільну) діяльність. Відзначаючи значний науковий доробок учених щодо розроблення системи KPI, яка може бути використана в діяльності ТЦ, маємо вказати на те, що діяльність ТЦ включає операційну (експлуатація приміщень, ремонтні роботи та обслуговування мереж), адміністративну діяльність, які в комплексі впливають на загальний результат та ефективність. Ці аспекти діяльності ТЦ поки що залишаються недостатньо дослідженими в контексті розроблення системи KPI як основи для стратегічного управління підприємством.

Постановка завдання. Метою статті є характеристика основних бізнес-процесів і розроблення ключових показників ефективності, які можуть становити основу для стратегічного планування діяльності торговельного центру.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом виділяють такі види ключових показників ефективності (KPI) [4; 9], як KPI результату,

які використовуються для вимірювання отриманих результатів; КРІ витрат, які дають змогу виміряти кількість та види витрачених ресурсів; КРІ функціонування, які використовуються для характеристики виконання бізнес-процесів, тобто оцінювання відповідності фактичного перебігу процесу початково заданим умовам; КРІ продуктивності, які є похідними показниками й вимірюють результативність виконання робіт за одиницю часу; КРІ ефективності, що також є похідними показниками і вимірюють кількість отриманого результату на одиницю витрачених ресурсів.

Загальні засади розроблення системи КПП полягають у такому [8; 9]:

1) сформований набір показників має бути невеликим, але водночас повинен містити певну мінімально необхідну кількість показників, яка дасть можливість здійснювати повноцінне (комплексне) управління бізнес-процесом;

2) уникнення двозначності, чітке формулювання змісту, принципів розрахунку та вимірювання для кожного показника;

3) показники мають бути такими, щоб управлінський ефект від їх застосування був вищим за вартість розроблення та використання;

4) під час визначення показників та їх цільових значень слід враховувати можливості їх досягнення (цільові значення мають бути реальними, але стимулюючими);

5) під час розроблення показника слід зважати на його значення з точки зору управління, а також підконтрольність з боку об'єкта оцінювання;

6) показники мають бути прив'язані до конкретної цілі (діяльності працівника, підрозділу, компанії загалом), слугуючи основою для планування і, зрештою, контролю ступеня досягнення поставлених цілей.

Типовими комерційними показниками ефективності є виручка, прибуток, дебіторська заборгованість. Традиційними якісними показниками є своєчасність виконання робіт, повнота виконання плану, плінність кадрів, кількість нових контрагентів (клієнтів, споживачів). Як правило, вимірювання КРІ передбачає оцінювання ступеня досягнення планового показника (відношення фактичного значення до планового) [8]. З іншого боку, встановлення КРІ у рамках стратегічного планування організацією може ґрунтуватись на іншому підході до вимірювання КРІ, а саме на оцінюванні динаміки порівняно з попереднім періодом (попередньо досягнутим результатом) [7].

Розглядаючи функціонування ТЦ як комплексного об'єкта, можемо виділити «фактори успіху», що визначають результативність та ефективність його функціонування (рис. 1).

Коментуючи дані, зображені на рис. 1, зазначимо, що виокремлені фактори успіху можна розглянути як основні бізнес-процеси ТЦ.

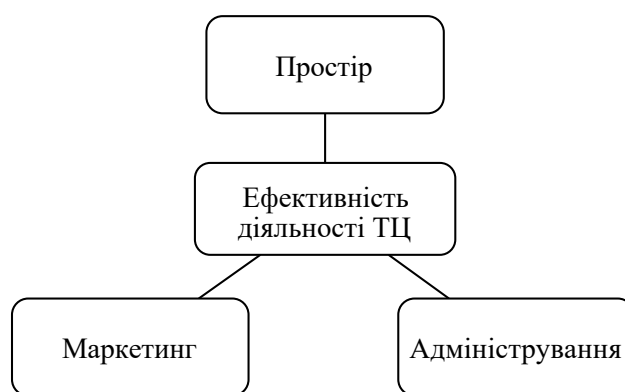


Рис. 1. Фактори успіху діяльності ТЦ

Джерело: авторська розробка

Так, гарний дизайн, належна робота всіх систем «життєзабезпечення» ТЦ (електричні мережі, освітлення, водопостачання та водовідведення, теплопостачання, вентиляція, кондиціонування повітря та системи протипожежного захисту), належна експлуатація щодо своєчасного ремонту та прибирання приміщень ТЦ, оновлення та модернізація приміщень є необхідними умовами для створення простору, комфортного для орендарів та відвідувачів. Отже, одним із основних бізнес-процесів ТЦ є виробничо-експлуатаційна діяльність, до якої можна віднести обслуговування приміщень та мереж, забезпечення їх належної експлуатації; діяльність із матеріально-технічного забезпечення; діяльність, пов'язану з модернізацією.

Адміністрування діяльності ТЦ можна розглядати в розрізі двох складових частин, таких як робота з орендарями та відвідувачами; внутрішня організаційно-управлінська діяльність. До останньої можна віднести управління кадрами, фінансами, діловодство тощо. Від успішності адміністративної діяльності (своєчасність вирішення конфліктних ситуацій з орендарями та відвідувачами, швидкість оформлення документів, ефективність функціонування внутрішньої системи управління) залежать репутація ТЦ серед потенційних орендарів, клієнтів; можливість залучення персоналу тощо.

Маркетинг є одним із ключових бізнес-процесів ТЦ і охоплює такі складові частини, як розроблення нових проектів, планування та проведення різних заходів, дії із залучення нових орендарів та відвідувачів.

Узагальнюючими КРІ для торговельного центру, які можуть бути використані задля стратегічного планування і контролю ступеня досягнення цілей, враховуючи вищезазначені фактори успіху, вважаємо такі (рис. 2). Ці показники згруповані за такими видами, як результативні, витратні, показники функціонування та ефективності.

Коментуючи показники, зображені на рис. 2, підкреслимо, що задля стратегічного планування

КРІ результату	<ul style="list-style-type: none"> • Виручка; • Прибуток; • Використання площі ТЦ, %
КРІ витрат	<ul style="list-style-type: none"> • Операційні витрати; • Капітальні видатки
КРІ функціонування	<ul style="list-style-type: none"> • Кількість відвідувачів за період; • Питома вага постійних орендарів (3 роки і більше), % • Питома вага орендарів, що розірвали договір оренди за останній рік, % • Питома вага відвідувачів, що позитивно оцінили сервіс ТЦ, % • Питома вага вакантних площ, %
КРІ ефективності	<ul style="list-style-type: none"> • Операційні витрати на одиницю площі; • Операційні витрати на 1 000 відвідувачів; • Прибуток на одиницю площі; • Ставка орендної плати, грн./м²

Рис. 2. Ключові показники ефективності для ТЦ

Джерело: авторська розробка з урахуванням даних [2; 3; 5]

діяльності ТЦ вони встановлюються за принципом «від досягнутого рівня», тобто порівняно з попереднім періодом. У цьому разі доцільно планувати зростання майже всіх із зазначених показників, окрім витрат та питомої ваги орендарів, які розірвали договори за останній рік. При цьому операційні витрати та капітальні видатки у стратегічному аспекті слід встановлювати за показниками ефективності, тобто відносно кількості відвідувачів, де цільовим значенням має бути зменшення показника у часі.

За такого підходу зростання витрат (пов'язане з покращенням обслуговування ТЦ чи розширенням/модернізацією) є виправданим і компенсується зростанням кількості відвідувачів, сприяючи підвищенню загальної ефективності функціонування ТЦ.

Висновки з проведеного дослідження. Ключові показники ефективності можуть бути застосовані під час стратегічного планування діяльності організації як конкретні цільові індикатори, що мають бути досягнуті. При цьому вдається

як забезпечити дотримання основних принципів визначення стратегічних цілей (принципи конкретності, вимірюваності, специфічності), так і сформувати належну інформаційну основу для подальшого контролю. Загальна ефективність функціонування ТЦ залежить від комплексу факторів успіху, а саме простору, адміністрування та маркетингу. Отже, під час визначення ключових показників ефективності для торговельного центру недостатньо орієнтуватись лише на маркетингові аспекти, адже слід забезпечити відображення у стратегічному аспекті (через відповідні цілі та показники) інших аспектів діяльності ТЦ, таких як виробничо-експлуатаційний та адміністративно-управлінський. Сформовані узагальнюючі показники ефективності для ТЦ як комплексу можуть бути трансформовані у систему показників на рівні окремих бізнес-процесів (виробничо-експлуатаційна діяльність, адміністрування, маркетинг), підрозділів та робочих місць. Останнє може виступати предметом подальших досліджень у цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Болотникова О.В. Эффективность ТРЦ: NOI, OCR-карты и показатели трафика. URL: https://www.arendator.ru/articles/169521-effektivnost_trc_noi_ocr-karty_i_pokazateli_trafika (дата звернення: 10.07.2021).
2. Даниленко В.В. Основні положення ключових показників ефективності діяльності підприємств. *Міждисциплінарні наукові дослідження: особливості та тенденції*. 2020. Т. 1. С. 77–78.

3. Дмитренко Н.В. Считаєм КРІ: які показателі допомагають визначити ефективність маркетингових комунікацій ТЦ. 2018. URL: https://propertytimes.com.ua/blogs/nataliya_dmitrenko/schitaem_kpi_kakie_pokazateli_pomogayut_opredelit_effektivnost_marketingovih_kommunikatsiy_trts (дата звернення: 10.07.2021).
4. Думенко М.І., Садикова В.О., Прокопенко Є.С. Збалансована система показників як засіб стратегічного управління організацією. *Збірник наукових праць Національної академії ДПСУ. Серія : Військові та технічні науки*. 2019. № 3(81). С. 48–64.
5. Орехов Д.Б. Экономическая модель торгового центра: маркетинговые аспекты. *Проблемы современной экономики*. 2014. № 4(52). С. 181–184.
6. Проскурніна Н.В. Концептуальний підхід до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств роздрібної торгівлі. *Системне забезпечення економічної активності та сталого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності* : колективна монографія / за заг. ред. Н.Б. Кашенної, Т.О. Ставерської. Харків : Видавець Іванченко І.С., 2020. С. 39–53.
7. Строченко Н.І., Коблянська І.І. Планування і контроль на підприємстві : навчальний посібник для студентів економічного напрямку підготовки денної та заочної форм навчання освітньо-кваліфікаційного рівня «Бакалавр». Суми : СНАУ, 2015. 272 с.
8. Утенин В.С. КРІ: ключеві показателі ефективності і практична система мотивації персоналу. *Elitarium*. 2016. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1713> (дата звернення: 12.07.2021).
9. Черний А.С. Как разработать систему КРІ «с нуля». *Деловой мир*. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1814> (дата звернення: 12.07.2021).

References:

1. Bolotnikova O.V. Jeffektivnost' TRC: NOI, OCR-karty i pokazateli trafika [Efficiency of shopping malls: NOI, OCR-maps and traffic indicators]. Available at: https://www.arendator.ru/articles/169521-effektivnost_trc_noi_ocr_karty_i_pokazateli_trafika (accessed 10 July 2021).
2. Danylenko V.V. (2020) Osnovni polozhennia ključovykh pokaznykiv efektyvnosti diialnosti pidpryemstv [The main provisions of key performance indicators of enterprises]. *Interdisciplinary research: features and trends*, no. 1, pp. 77–78.
3. Dmitrenko N.V. (2018) Schitaem KPI: kakie pokazateli pomogajut opredelit' jeffektivnost' marketingovyh kommunikacij TRC [Calculating KPIs: what indicators help to define efficiency of marketing communications of shopping centre]. Available at: https://propertytimes.com.ua/blogs/nataliya_dmitrenko/schitaem_kpi_kakie_pokazateli_pomogayut_opredelit_effektivnost_marketingovih_kommunikatsiy_trts (accessed 10 July 2021).
4. Dumenko M.I., Sadykova V.O., Prokopenko Ye.S. (2019) Zbalansovana sistema pokaznykiv yak zasib stratehichnoho upravlinnia orhanizatsiieiu [Balanced scorecard as a means of strategic management of the organization]. *Collection of scientific works of the National Academy of SBGS. Series: military and technical sciences*, no. 3(81), pp. 48–64.
5. Orehov D.B. (2014) Jekonomicheskaja model' torgovogo centra: marketingovye aspekty [Economic model of the shopping center: marketing aspects]. *Problems of modern economy*, no. 4(52), pp. 181–184.
6. Proskurnina N.V. (2020) Kontseptualnyi pidkhid do otsinky efektyvnosti marketynhovoї diialnosti pidpryemstv rozdribnoi torhivli [Conceptual approach to assessing the effectiveness of marketing activities of retail enterprises]. In Kashchena N.B., Stavarska T.O. (Eds.) *Systemne zabezpečennia ekonomichnoi aktyvnosti ta staloho rozvytku subiektiv pidpryemnytskoi diialnosti: kolektivna monohrafiia* [Systemic support of economic activity and sustainable development of business entities: a collective monograph]. Kharkiv: Vydavets Ivanchenko I.S., pp. 39–53.
7. Strochenko N.I., Koblianska I.I. (2015) Planuvannja i kontrolj na pidpryjemstvi: navchalnyj posibnyk [Planning and control at the enterprise: a textbook]. Sumy: SNAU.
8. Utenin V.S. (2016) KPI: ključevye pokazateli jeffektivnosti i praktičeskaja sistema motivacii personala [KPI: key performance indicators and a practical system of staff motivation]. *Elitarium*. Available at: <https://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1713> (accessed 12 July 2021).
9. Chernyj A.S. Kak razrabatat' sistemu KPI "s nulja" [How to develop a KPI system "from scratch"]. *Business world*. Available at: <https://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1814> (accessed 12 July 2021).

E-mail: koblianska@protonmail.com

E-mail: natalystoyanez@gmail.com

УДК 338.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2021-4.3>

Нестеренко С.С.

кандидат економічних, доцент,
директор Інституту економіки та менеджменту,
Університет «Україна»

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто важливий компонент конкурентоспроможності лісогосподарського комплексу як його виробничого потенціалу. Проаналізовано динаміку обсягів заготовленої деревини від рубок головного користування, показники та структуру реалізації деревини на експорт, обсяги залишків деревини на складах та вартість реалізації одного знеособленого кубометра деревини. Визначено тенденції щодо формування належної лісової інфраструктури, виявлено негативні чинники зменшення обсягів капітального будівництва різноманітних об'єктів лісогосподарського, екологічного та соціального призначення, а також зменшення рівня оновлення основних засобів лісової галузі через скорочення обсягів закупівлі лісогосподарської та дорожньо-будівельної техніки, еколого безпечних машин та механізмів. Запропоновано основні напрями зміцнення конкурентоспроможності лісогосподарського комплексу через введення системи контролю за рубками формування й догляду за лісом; нормативно-правове забезпечення можливості залучення інвестиційних ресурсів у галузь та її модернізації; формування ефективного фінансово-економічного механізму фінансування лісогосподарських підприємств як базису для інвестиційно-інноваційного розвитку конкурентоспроможної лісової галузі.

Ключові слова: виробничий потенціал, лісогосподарський комплекс, конкурентоспроможність, основні засоби, ефективність, лісова галузь.

STUDY OF THE COMPETITIVENESS OF THE FORESTRY COMPLEX OF UKRAINE

Nesterenko Svetlana
University "Ukraine"

The article is devoted to the study of such an important component of the competitiveness of the forestry complex as its production potential. To do this, the volume of harvested timber from felling for general use, indicators and structure of wood sales for export, the volume of wood residues in warehouses and the cost of sales of one impersonal m³ of wood are analyzed. In addition, the author examines the trends in the formation of appropriate forest infrastructure, which will help optimize the cost of transporting harvested timber as a result of saving fuel and lubricants and reducing the time of delivery of logging equipment to the main felling sites (forest formation and care). Negative factors of reduction of capital construction of various objects of forestry, ecological and social purpose are revealed, and also tendencies of decrease in level of updating of fixed assets of forest branch due to corresponding reduction of volumes of purchase of forestry and road-building technics, ecologically safe cars and mechanisms are investigated. The presented material presents the main reasons for the low level of competitiveness of the forest industry, in particular, among them there is a lack of investment and innovation processes; monopoly position of forestry entities in regional markets; inertia of the industry management system in the conditions of existing decentralization processes, residual principle of enterprise financing, export to foreign markets is characterized by raw materials of the industry without a significant share of value added, high share of completely depreciated fixed assets, etc. The author proposes the main directions of strengthening the competitiveness of the forestry complex through the introduction of a system of control over the quality and quantity of felling formation and care of the forest, which will increase the completeness of forest stands and the corresponding volumes of timber from felling; regulatory and legal support for the possibility of attracting investment resources to the industry and its modernization; formation of an effective financial and economic mechanism for financing forestry enterprises as a basis for investment and innovation development of a competitive forest industry.

Keywords: production potential, forestry complex, competitiveness, fixed assets, efficiency, forest industry.

Постановка проблеми. Сьогодні близько 75% земель лісогосподарського призначення перебувають у підпорядкуванні Державного агентства лісових ресурсів України (далі – ДАЛРУ) як центрального органу, що повинен забезпечувати як розроблення національної лісової політики, так і контроль за впровадженням її основних конкретних орієнтирів через систему відповідних державних лісогосподарських підприємств. В результаті втрати частини території, обумовленої агресією Російської Федерації, таких суб'єктів господарювання налічується понад 300, ефективність функціонування яких залежить від їх місця розташування, тобто в зоні мішаних лісів (Карпатський регіон та Полісся) такі підприємства є рентабельними, а у степовій частині нашої держави – дотаційними.

Водночас, за даними Державної служби статистики, частка лісогосподарського комплексу в структурі внутрішнього валового продукту складає близько 0,5%, експорт на зовнішні ринки характеризується сировинною продукцією галузі без істотної частки доданої вартості, а зношеність основних засобів коливається в межах 65–70%. Підстав для такого стану лісогосподарського комплексу є декілька, зокрема відсутність інвестиційних та інноваційних процесів; монопольне становище суб'єктів господарювання на регіональних ринках; інерційність системи управління галуззю в умовах наявних децентралізаційних процесів. Таким чином, твердження щодо конкурентоспроможності лісогосподарського комплексу в сучасних умовах є декларативним, безпідставним та безвідповідальним, що вимагає окремого наукового дослідження та аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентне функціонування лісогосподарського комплексу України в сучасних глобалізаційних процесах насамперед залежить як від наявності відповідних прийнятих національних програм і нормативно-правового забезпечення, так і від ефективності взаємодії всіх складових частин фінансово-економічного та виробничого-господарського механізмів раціонального використання лісових ресурсів країни. Слід констатувати той факт, що лісова галузь не змогла своєчасно адаптуватися до необхідного процесу реформування, відповідно, здійснити всі ті зміни, які б забезпечили її конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках. Не останню роль у такому реформуванні лісогосподарського комплексу повинні відігравати відповідні наукові дослідження, розроблення та рекомендації. Нині вирішенню загальних проблем підвищення ефективності функціонування лісогосподарського комплексу присвячено низку наукових праць вітчизняних учених, таких як І. Антоненко [1], Р. Дубас [2], А. Карпук [3], І. Лищур [4], О. Фурдичко [5]. Питанням дослідження складових частин конкурентоспроможності лісової галузі, оче-

видно, через її монопольне становище практично не приділялась належна увага, що обумовило необхідність проведення наших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження складових частин виробничого потенціалу лісогосподарського комплексу для виявлення напрямів покращення його використання та забезпечення підвищення конкурентоспроможності лісової галузі національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим етапом дослідження сучасного стану лісової галузі України є аналіз виробничого потенціалу державних лісогосподарських підприємств як вагової передумови формування належного рівня конкурентоспроможності лісогосподарського комплексу. Для дослідження скористаємося даними табл. 1, у якій відображено результати виробничої діяльності всіх підприємств галузі за останні 5 років.

Наприклад, за 2019 рік підприємствами галузі від усіх видів рубок заготовлено 15,6 млн. м³ деревини, що на 0,9 млн. м³, або на 5,7%, менше, ніж у 2018 році, що пов'язано перш за все зі зменшенням попиту на зовнішніх та внутрішніх ринках [6].

Відповідно до розрахункових даних табл. 1, на кінець періоду дослідження спостерігаються такі тенденції:

- зменшення обсягу заготовленої деревини на 1,8%, в тому числі від рубок головного користування – на 14,9%;
- зменшення обсягу реалізації деревини на 6,3% та обсягу реалізації деревини на експорт на 85,9%;
- збільшення обсягу деревини для переробки на власних виробництвах на 45,7%, збільшення обсягів залишків деревини на складах на 57,4%;
- збільшення вартості одного знеособленого м³ деревини на 50,3%.

Достатньо негативним проявом є зниження обсягу заготовленої деревини від рубок головного користування, що може бути свідченням погіршення повноти лісових насаджень у результаті проведення надмірних виснажливих рубок формування і, як наслідок, зменшення виходу деревини в період експлуатаційної стиглості деревостанів.

Передбачуваною тенденцією є різке зменшення показника обсягу реалізації деревини на експорт, що обумовлено прийнятим Україною у 2015 році мораторієм на вивіз лісу-кругляка. Водночас слід відзначити, що до 2019 року переважно експортувалися дрова паливні, але у 2019 році у зв'язку зі зміною системи стандартизації лісоматеріалів та введенням певних обмежень, спрямованих на зниження корупційних ризиків під час експорту лісопродукції, структура експорту деревини стрімко змінилась. Сьогодні лісогосподарські підприємства ДАЛРУ переважно експортують пиломатеріали, заготовки для піддонів, тріску тощо.

Таблиця 1

Динаміка використання ресурсно-виробничого потенціалу

№	Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення	
							млн. м ³	%
1	Заготівля деревини, всього	15,9	16,4	16,0	16,5	15,6	-0,3	-1,8
	зокрема, від рубок головного користування	7,4	7,4	7,3	6,6	6,3	-1,1	-14,9
2	Реалізація деревини, всього	14,4	14,2	13,5	14,2	13,5	-0,9	-6,3
	зокрема, на експорт	3,56	2,54	0,88	0,53	0,50	-3,06	-85,9
	на переробку власним виробництвом	1,5	1,7	2,0	2,2	2,2	0,7	45,7
3	Залишок на складах	0,68	0,91	1,05	0,87	1,07	0,39	57,4
4	Ціна знеособленого м ³ деревини, грн.	610	736	794	946	917	307	50,3

Джерело: сформовано за даними ДАЛРУ

Негативною тенденцією також є збільшення обсягів залишків деревини на складах, що обумовлюється певним зниженням попиту на низькотоварну лісопродукцію. Водночас відзначається різке збільшення вартості реалізації одного знеособленого м³ деревини, що стало результатом загально-економічних інфляційних процесів у державі.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності лісогосподарського комплексу одним із важливих напрямів є формування належної лісової інфраструктури. Будівництво лісових доріг сприятиме оптимізації витрат на транспортування заготовленої деревини в результаті економії паливно-мастильних матеріалів та скорочення термінів доставки лісозаготівельної техніки в місця проведення рубок головного користування (формування й догляду за лісом). Крім того, наявність розвинутої мережі автомобільних доріг обумовлюватиме оперативне реагування на різні пожежі та стихійні явища, підвищуватиме рекреаційну, оздоровчу та туристичну привабливість галузі.

В табл. 2 відображено дані щодо формування лісової інфраструктури за період 2015–2019 років. За даними табл. 2 спостерігаються такі тенденції:

- зменшення протяжності побудованих лісових доріг на 57,7%;
- зменшення протяжності лісових доріг, де проведено капітальний ремонт і реконструкцію, на 20,8%;
- збільшення вартості побудованих лісових доріг на 8,9%;
- збільшення вартості лісових доріг, де проведено капітальний ремонт і реконструкцію, на 21,9%.

До того ж слід мати на увазі, що заплановані обсяги розвитку лісової інфраструктури останніми роками не виконувалися в повному обсязі. Так, за 2019 рік лісові роботи з будівництва були виконані на рівні 68% до запланованого обсягу, а капітальний ремонт і реконструкцію проведено на рівні 54% до запланованого. Такий факт є результатом відсутності державного фінансування на зазначений вид діяльності галузі, внаслідок чого лісогосподарські підприємства лише в сировинних регіонах країни за власні кошти здійснювали

розвиток лісової інфраструктури, підвищуючи, зокрема, комфорт жителів відповідних сільських територій.

Наступним етапом дослідження є аналіз динаміки модернізації основних засобів лісогосподарських підприємств, зокрема придбання виробничого обладнання, автомобілів, приладів, машин та механізмів. За період 2015–2018 років спостерігаються такі тенденції (табл. 3):

- збільшення витрат на придбання виробничого обладнання, автомобілів, приладів, машин і механізмів (на 3,2%), зокрема на придбання пожежних автомобілів (на 68,6%), засобів боротьби зі шкідниками (на 243%), інших механізмів (на 34,6%);
- зменшення витрат на придбання лісогосподарської техніки (на 21,7%), дорожньо-будівельної техніки (на 71,4%) та еколого безпечних машин та механізмів (на 62,4%).

Загалом надати об'єктивну оцінку наведеної динаміки достатньо складно, оскільки інфляційні процеси в країні безпосередньо вплинули на ціну виробничого обладнання, автомобілів, приладів, машин та механізмів. Звичайно, негативними є тенденції щодо зменшення закупівлі лісогосподарської та дорожньо-будівельної техніки, еколого безпечних машин та механізмів, кількість яких відчутно зменшилась порівняно з базовим 2015 роком.

Вагомими компонентом нарощення матеріально-технічної бази лісогосподарського комплексу є капітальне будівництво різних об'єктів лісогосподарського, екологічного та соціального призначення, обсяги якого в динаміці наведено в табл. 4. Згідно з даними табл. 4 спостерігаємо такі тенденції:

- зменшення загалом витрат на капітальне будівництво (на 13,6%), зокрема на будівництво об'єктів лісогосподарського призначення (на 12,2%), об'єктів соціальної сфери і житлового фонду (на 68,1%) та об'єктів протипожежного призначення (на 18,0%);
- збільшення витрат на будівництво об'єктів іншого призначення (на 11,2%).

Аналогічно до попереднього аналізу надати об'єктивну оцінку наведеної динаміки достатньо складно, оскільки інфляційні процеси в країні безпосередньо вплинули на ціну капітального будів-

Таблиця 2

Динаміка формування лісової інфраструктури

№	Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення	
							абсолютне	відносне
1	Протяжність побудованих лісових доріг, км	276,9	247,1	165,9	190,5	117	-159,9	-57,7
2	Витрати на будівництво, млн. грн.	66,4	61,0	54,1	72,3	*	5,9	8,9
3	Протяжність лісових доріг, де проведено капітальний ремонт і реконструкцію, км	59,7	39,9	180	81,8	47,3	-12,4	-20,8
4	Вартість капітального ремонту і реконструкції лісових доріг, млн. грн.	9,6	5,7	14,5	11,7	*	2,1	21,9

* відсутні дані

Джерело: сформовано за даними ДАЛРУ

ництва різних об'єктів, але наведені розрахунки є свідченням відчутного зменшення порівняно з базовим 2015 роком.

Таким чином, здійснивши аналіз виробничого потенціалу лісогосподарського комплексу країни як передумови формування його конкурентоспроможності, доходимо таких висновків:

- спостерігається негативна тенденція зниження обсягу заготовленої деревини від рубок головного користування, що може бути свідченням погіршення повноти лісових насаджень у результаті проведення надмірних виснажливих рубок формування і, як наслідок, зменшення виходу деревини в період експлуатаційної стиглості деревостанів;

- спостерігається тенденція стрімкого зменшення показника обсягу реалізації деревини на експорт, що обумовлено прийнятим Україною у 2015 році мораторієм на вивіз лісу-кругляка;

- негативною тенденцією є збільшення обсягів залишків деревини на складах, що обумовлюється певним зниженням попиту на низькотоварну лісопродукцію;

- відзначається різке збільшення вартості реалізації одного знеособленого кубометра дере-

вини, що стало результатом загальноекономічних інфляційних процесів у державі;

- в результаті відсутності державного фінансування лісогосподарські підприємства лише в сировинних регіонах країни за власні кошти здійснювали будівництво нових та капітальний ремонт і реконструкцію наявних лісових доріг; така ситуація привела до тенденції постійного зменшення фактичного виконання запланованих обсягів розвитку лісової інфраструктури;

- в галузі спостерігаються негативні тенденції зменшення обсягів закупівлі лісогосподарської та дорожньо-будівельної техніки, еколого безпечних машин та механізмів, а також капітального будівництва об'єктів лісогосподарського, екологічного та соціального призначення.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті проведених досліджень виробничої складової частини конкурентоспроможності лісогосподарського комплексу слід запропонувати такі напрями щодо її зміцнення, як жорсткий контроль за якістю та кількістю проведених рубок формування й догляду за лісом, що обумовить збільшення повноти лісових насаджень та відповідних

Таблиця 3

Динаміка оновлення виробничого обладнання, автомобілів, приладів, машин та механізмів, тис. грн.

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення	
					абсолютне	відносне
Придбання виробничого обладнання, автомобілів, приладів, машин та механізмів, усього	354 566	323 499	280 405	365 888	11 322	3,2
зокрема, придбання лісогосподарської техніки	171 449	127 126	112 349	134 175	-37 274	-21,7
придбання пожежних автомобілів	1 667	4 950	717	2 810	1 143	68,6
придбання засобів боротьби зі шкідниками	30	47	80,5	103	73	243
придбання дорожньо-будівельної техніки	12 864	4 549,6	19,5	3 676	-9 188	-71,4
придбання еколого безпечних машин та механізмів	1 816	395	114	683	-1 133	-62,4
інші придбання	166 740	186 432	167 125	224 453	57 713	34,6

Джерело: сформовано за даними ДАЛРУ

Таблиця 4

Динаміка капітального будівництва об'єктів лісогосподарського, екологічного та соціального призначення, тис. грн.

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення	
					абсолютне	відносне
Капітальне будівництво об'єктів, всього	23 869,5	28 074,2	23 743,3	20 625,9	-3 243,6	-13,6
зокрема, будівництво об'єктів лісогосподарського призначення	11 342,8	13 804,6	11 729	9 956,6	-1 386,2	-12,2
будівництво об'єктів соціальної сфери і житлового фонду	3 767,8	2 160,8	2 985,6	1 200,8	-2 567	-68,1
будівництво об'єктів протипожежного призначення	939,4	578,9	362,1	770,4	-169	-18,0
будівництво об'єктів іншого призначення	7 819,5	11 529,9	8 666,6	8 698,1	878,6	11,2

Джерело: сформовано за даними ДАЛРУ

обсягів заготівлі деревини від рубок головного користування; нормативно-правове забезпечення можливості залучення інвестиційних ресурсів у галузь та її модернізації; формування ефективного фінансово-економічного механізму фінансування лісогосподарських підприємств в аспекті будівництва нових та капітальний ремонт і реконструкція

наявних лісових доріг, обсягів закупівлі лісогосподарської та дорожньо-будівельної техніки, еколого безпечних машин та механізмів; капітальне будівництво об'єктів лісогосподарського, екологічного та соціального призначення як базису для інвестиційно-інноваційного розвитку конкурентоспроможної лісової галузі.

Список використаних джерел:

1. Антоненко І. Лісоресурсний комплекс: проблеми та напрями розвитку. *Економіст*. 2011. № 4. С. 56–58.
2. Дубас Р. Передумови переходу лісоресурсної сфери на засади сталого розвитку. *Університетські наукові записки Хмельницького університету управління та права*. 2017. Вип. 61. С. 101–107.
3. Карпук А. Державно-приватне партнерство у лісовому господарстві: інноваційно-інвестиційний аспект. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 21. С. 10–13.
4. Лицур І. Еколого-економічні проблеми просторової організації лісового комплексу України. Київ : РВПС України НАНУ, 2010. 320 с.
5. Фурдичко О., Лавров В. Лісова галузь України у контексті збалансованого розвитку: теоретико-методологічні, нормативно-правові та організаційні аспекти : монографія. Київ : Основа, 2009. 424 с.
6. Публічний звіт Державного агентства лісових ресурсів України за 2019 рік. URL: <https://mepr.gov.ua/news/34682.html> (дата звернення: 20.08.2021).

References:

1. Antonenko I. (2011) Lisoresourcesnyj kompleks: problemy ta napryamy rozvytku [Forest resource complex: problems and directions of development]. *Economist*, no. 4, pp. 56–58. (in Ukrainian)
2. Dubas R. (2017) Peredumovy perexodu lisoresourcesnoyi sfery na zasady stalogo rozvytku [Prerequisites for the transition of the forest resource sphere to the principles of sustainable development]. *Universytetski naukovi zapysky Hmelnyczkogo universytetu upravlinnya ta prava*, vol. 61, pp. 101–107. (in Ukrainian)
3. Karpuk A. (2011) Derzhavno-pryvatne partnerstvo u lisovomu gospodarstvi: innovacijno-investycijnyj aspekt [Public-private partnership in forestry: innovation and investment aspect]. *Investyciji: praktyka ta dosvid*, no. 21, pp. 10–13. (in Ukrainian)
4. Lyczur I. (2010) Ekologo-ekonomichni problemy prostorovoyi organizaciyi lisovogo kompleksu Ukrayiny [Ecological and economic problems of spatial organization of the forest complex of Ukraine]. Kyiv: RVPS Ukrayiny NAN Ukrayiny, 320 p. (in Ukrainian)
5. Furdychko O. (2009) Lisova galuz Ukrayiny u konteksti zbalansovanogo rozvytku: teoretyko-metodologichni, normatyvno-pravovi ta organizacijni aspekty: monografiya [Forest industry of Ukraine in the context of sustainable development: theoretical and methodological, regulatory and organizational aspects: monograph] / O. Furdychko, V. Lavrov. Kyiv: Osнова, 424 p. (in Ukrainian)
6. Publichnyj zvit Derzhavnogo agenstva lisovyx resursiv Ukrayiny za 2019 rik [Public report of the State Agency of Forest Resources of Ukraine for 2019]. Available at: <https://mepr.gov.ua/news/34682.html> (accessed 20 August 2021). (in Ukrainian)

E-mail: dubasr@ukr.net

УДК 331.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2021-4.4>**Поліщук О.Ю.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Рівненський державний гуманітарний університет

Поляк К.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Рівненський державний гуманітарний університет

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ

У статті розглянуто сучасні цілі розвитку персоналу, напрями розвитку персоналу, наведено деякі засади розвитку персоналу, такі як індивідуальність, зацікавленість підприємства і працівника в розвитку кар'єри, матеріальне стимулювання, моральне стимулювання, обов'язковість професійного росту, соціально-психологічний комфорт і об'єктивність. Особлива увага приділена стратегіям розвитку персоналу, адже необхідність підготовки персоналу, який здатний здійснити якісне вирішення широкого спектру завдань, обумовлює необхідність стратегії розвитку персоналом. Розглядаються ситуативна та системна стратегії, а також їх складові частини. Розглянуто директивні, інтерактивні та особистісні методики розвитку персоналу, значна увага приділена видам та формам навчання персоналу. Розглянуто необхідність синхронізації детальних програм розвитку персоналу з основною стратегією бізнесу, адже синхронізація стратегії розвитку персоналу та стратегії розвитку підприємства – це те, з чого починається успішна програма управління розвитком персоналу в організації.

Ключові слова: управління розвитком персоналу, цілі розвитку персоналу, напрями розвитку персоналу, принципи розвитку персоналу, методика навчання персоналу, стратегії розвитку персоналу, система оцінювання розвитку персоналу, тренди розвитку персоналу.

PERSONNEL DEVELOPMENT MANAGEMENT

Polishchuk Olena, Poliak Kateryna*Rivne State University of Humanities*

The article considers the current goals of staff development, areas of staff development, some principles of staff development, namely: individuality, interest of the company and employee in career development, material incentives, moral incentives, compulsory professional growth, social and psychological comfort and objectivity. The process of personnel development management has many aspects, as evidenced by the large number of points of view and different management methods; they include professional growth, continuing education in the workplace, staff development, and renewal of human resource management methods, talent management and other combinations of these aspects. Particular attention is paid to staff development strategies. After all, the need to train staffs that are able to qualitatively solve a wide range of problems necessitates a strategy of staff development. Situational and system strategies, as well as their components, as a set of actions and a sequence of decisions to assess, analyze and develop the necessary system of influence on staff to ensure the achievement of the necessary overall competitive potential to implement the chosen development strategy. Directive, interactive and personal methods of personnel development are also highlighted. It is noted that the basis of directive methods is the interaction of the student with the mentor, instructor, teacher, coach. There are such methods as: lectures, seminars, mentoring, instruction, training, secondment. In turn, interactive methods are seen as the participation of staff in training, in which a large role is given to modern technological capabilities. Interactive methods are presented: adaptation of personnel in the organization, distance learning, online conferences and webinars, video lessons. And personal methods are based on self-education and self-training of staff. Considerable attention is also paid to the types and forms of staff training. The need to synchronize detailed personnel development programs with the main business strategy is considered. After all, a successful program of personnel development management in the organization starts from the synchronization of personnel development strategy and enterprise development strategy.

Keywords: personnel development management, personnel development goals, personnel development directions, personnel development principles, personnel training methods, personnel development strategies, personnel development assessment system, personnel development trends.

Постановка проблеми. Сьогодні, коли впровадження у виробництво новітніх технологій набуває особливого значення, окрему увагу варто приділити адекватним методам управління розвитком персоналу. Вони повинні будуватись на прогресивних підходах до управління розвитком персоналом та враховувати можливості розширення компетенцій персоналу. Звичайно, питання управління розвитком персоналу – це питання, яке з'явилося не сьогодні. Насправді, ще в Середньовіччі тодішні підприємці здійснювали перші спроби забезпечити ріст персоналу, тоді й зародилось професійне навчання. На тому етапі воно здійснювалось через наставників та внутрішньоцехові школи. На другому етапі, у XIX ст., власники фабрик були змушені наймати спеціалістів, які покращували відносини в колективі і мотивували людей працювати ефективніше, адже їх виробництва стикнулись із дефіцитом добре навчених і мотивованих працівників. Проте наукову основу управління розвитком персоналу отримало лише на початку XX ст. Її прийнято пов'язувати з теорією Ф. Тейлора «Наукова організація праці», в якій були викладені поради для підвищення продуктивності праці в декілька разів. Нині є щонайменше чотири теорії, такі як класична теорія Тейлора, школа відносин Мейо, теорія випадковості Вудворда та системний підхід Вінера.

Сучасні компанії змушені розвивати своїх працівників, якщо вони націлені на зростання й підвищення ефективності діяльності, адже відомо, що якщо цього не робити, то люди швидко «вигорять», перестають бути зацікавленими в результатах праці і часто шукають нове місце роботи. Саме тому так важливо грамотно організувати процес управління розвитком персоналу, отже, управлінню розвитком персоналу присвячена стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На нашу думку, основними науковими доробками, які стали фундаментом для формування теорії розвитку персоналу, а також вивчення аспектів управління розвитком персоналу, є праці українських та зарубіжних учених, таких як О.Ю. Амосов, Н.Н. Белоногова [2], О.А. Грішнова, А.В. Денисова, І.В. Журавльов, Т.П. Збрицька [4], Г.О. Савченко [4], А.Я. Кібанов, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, Д.П. Мельничук, О.Ф. Морозов, В.О. Гончар [6], О.Ф. Новікова, І.Л. Петрова, М.Д. Романюк, В.А. Савченко, Д.Г. Шушпанов. Однак, незважаючи на те, що питання управління розвитком персоналу перебуває під пильним поглядом науковців, все ж таки багато теоретичних питань перебувають на етапі становлення й вимагають подальшого розв'язання та комплексного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування необхідності управління розвитком персоналу, проведення теоретичного аналізу сутності

управління розвитком персоналу в сучасних умовах, визначення методичних підходів до формування стратегії, окреслення плану програми управління розвитком персоналу в організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «розвиток персоналу» прийнято застосовувати для визначення сукупності заходів органів управління й дії посадових осіб, спрямованих на досягнення якісних та кількісних змін у кадровому складі.

Розвиток персоналу – це також комплекс заходів, що включає професійне навчання випускників шкіл, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів, планування кар'єри персоналу організації. Метою розвитку персоналу є забезпечення організації добре підготовлених працівників згідно з її цілями та стратегією розвитку.

Розвиток персоналу – це процес, який потребує від працівників і організації взаємодії, що розширює знання, навички, здібності та настанови, які необхідні для вирішення поточних і стратегічних завдань.

Розвиток персоналу передбачає розширення індивідуальних можливостей і нахилів працівників з урахуванням зміни характеру діяльності, індивідуальних та виробничих цілей. Професійний розвиток персоналу – це процес, спрямований на реалізацію поставлених цілей, перш за все на покращення виробничого потенціалу колективу [1].

Виділимо такі основні цілі процесу управління розвитком персоналу:

- забезпечення навчання, яке необхідне для того, щоби працівник міг якісно виконувати роботу на рівні компетенцій у поточних та майбутніх призначеннях;
- створення атмосфери, яка сприяє самореалізації особистості, ефективності та творчості;
- економія, що передбачає надання співробітникам можливості розвиватись, адже щоразу наймати працівників, які не будуть справлятися, щоби потім їх звільнити, дуже дорого для компанії; також дорого втрачати хороших працівників через неможливість кар'єрного та професійного зростання;
- розроблення життєздатних і значимих програм розвитку персоналу, що дає змогу персоналу працювати для досягнення цілей компанії та особистих цілей [5].

Можливими є декілька таких варіантів розвитку персоналу:

- 1) робота на новій посаді з розширеними обов'язками;
- 2) розподіл відповідальності за кінцевий результат між максимальною кількістю робочих місць;
- 3) повна реорганізація того, чим керує працівник;
- 4) робота за кордоном;
- 5) участь у масштабному проєкті.

При цьому можна виділити такі засади розвитку персоналу.

1) Індивідуальність. Вона характеризується наявністю винахідливості під час планування розвитку кар'єри, оскільки не всі керівники і спеціалісти можуть відповідати поставленим вимогам.

2) Зацікавленість компанії і працівника в розвитку кар'єри. Перспективний розвиток виробництва, мотивація до розвитку кар'єри та інші фактори.

3) Матеріальне та моральне стимулювання. Фінансування розвитку кар'єри працівників.

4) Обов'язковість професійного росту. Підвищення кваліфікації, ріст професіоналізму, відповідне планування.

5) Соціально-психологічний комфорт. Соціальне визнання та зростання матеріального стану.

6) Об'єктивність. Виключення впливу суб'єктивних факторів з боку керівництва, яке планує розвиток кар'єри і контролює його [1].

Управління розвитком персоналу, як і сам розвиток персоналу, потребує постійної уваги та вдосконалення ділових і особистісних якостей працівників. Для цього прийнято впроваджувати певні дії, а однією з перших дій є розроблення стратегії розвитку персоналу.

На стадії розроблення стратегії керівник повинен визначити, яких результатів він чекає від працівників, які професійні та особисті якості потрібно розвивати.

Стратегія розвитку персоналу може бути ситуаційною та системною. Ситуативна стратегія прив'язана до конкретної бізнес-задачі, і для її реалізації прийнято проводити зовнішні тренінги. Для цього, наприклад, залучають тренера, а саме фрилансера або консалтингову компанію. Перевагою залучення тренера є економія на затратах, проте немає гарантій якості наданих послуг. У другому випадку з консалтинговою компанією підписується договір, що гарантує якість послуг, проте це передбачає високі затрати.

За системної стратегії використовується напрям постійного навчання й розвитку персоналу всередині компанії. Завдяки такій стратегії працівники отримують навиків без відриву від виробництва. Навчання організовується відділом кадрів або консалтинговою компанією. У першому випадку розраховують на індивідуальний підхід, проте потрібна матеріальна база. Другий варіант передбачає високі затрати, проте розраховують на професійність тренерів та нові методи розвитку.

Так, наприклад, щоб розрахувати, скільки працівників потрібно компанії, спеціалісти мають проаналізувати величезний масив даних, зокрема плани підприємства, витрати на навчання персоналу та заробітну плату, рівень плинності кадрів, стан речей в усіх підрозділах. Визначення потреби в кількості та якості персоналу – це складна мате-

матична задача, яку розв'язують різними способами, в тому числі залучаючи експертів або використовуючи різні комп'ютерні моделі.

Отже, основними видами навчання персоналу є такі:

- 1) підготовка персоналу;
- 2) перепідготовка персоналу;
- 3) підвищення кваліфікації персоналу.

Всі вони можуть бути як короткостроковими, так і довгостроковими, індивідуальними або груповими [7].

Короткострокові форми мають свої переваги, такі як вартість та економія часу. Проте результати не завжди є такими, на які розраховували. Довгострокове навчання вимагає більше витрат, але приносить більше користі. Індивідуальне навчання дає змогу приділити увагу кожному працівнику окремо та надати максимум інформації з огляду на особисті потреби. Групове навчання дає можливість практикувати роботу в команді.

Сьогодні є дуже багато методів навчання персоналу. Всі їх можна розділити на активні та пасивні. До пасивних відносять лекції і семінари, де сприйняття інформації залежить від бажання самого працівника, а активні методи, такі як ділова гра, мозковий штурм, потребують максимуму концентрації кожного респондента. Варто також враховувати, що навчання на робочому місці найчастіше допомагає закріпити матеріал на практиці, а заняття за межами компанії дають змогу вийти за рамки і вчати діяти в нестандартних ситуаціях [7].

Виділяють також директивні, інтерактивні та особистісні методики розвитку персоналу. В основі директивних методів лежить взаємодія учня з наставником, інструктором, викладачем, тренером. Це такі методи, як лекції, семінари, наставництво, інструктаж, тренінги, секондмент. Інтерактивні методи розглядають як участь персоналу в навчанні, за якого важлива роль відводиться сучасним технологічним можливостям. Інтерактивні методики представлені адаптацією персоналу в організації, дистанційним навчанням, онлайн-конференціями та вебінарами, відеоуроками. Особистісні методи засновані на самоосвіті і самонавчанні персоналу [2].

Для того щоб управління розвитком персоналу було успішним, необхідно зіставити основну стратегію розвитку компанії та стратегію розвитку персоналу й скласти план, а потім і програму управління розвитком персоналу організації.

Для цього спочатку потрібно визначити напрям розвитку компанії, щоб ввести в нього розвиток колективу. При цьому незалежно від того, якою є стратегія розвитку компанії (завоювання нового ринку, підвищення конкурентоспроможності, розширення каналів збуту), важливо продумати те, як програма розвитку персоналу може підкріпити її та допомогти реалізувати. Більшість компаній

вибирає такі напрями, як необхідність розширення штату й підготовка кадрового резерву; зниження унікальності кадрів; збереження або створення корпоративної культури; підготовка нових працівників; збереження знань [8].

Висновки з проведеного дослідження. Хочеться ще раз відзначити, що розвиток будь-якої компанії залежить від кваліфікації персоналу, тому не варто економити, а головне, навчити людей вчитися.

Звичайно, після навчання логічним стає етап оцінювання ефективності. Ми рекомендуємо проводити це оцінювання в декілька етапів. Перш за все слід оцінити реакцію слухачів одразу по завершенню програми навчання. На другому етапі варто оцінити

рівень кваліфікації персоналу до початку курсу та по його завершенню. Потім через деякий час пропонуємо звернути увагу на зміну поведінки працівника, а саме на те, чи почав він використовувати отримані знання на практиці. На завершальному етапі потрібно оцінити результат і зробити висновок після спостереження протягом не менше трьох місяців.

За правильного підходу навчання мотивує працівників, утримує їх від переходу в іншу компанію та залучає нових працівників. При цьому підприємство вирішує проблему недостатньої грамотності персоналу, адже сьогодні кожен працівник має свою ринкову ціну, яка формується з огляду на його освіту, знання та вміння.

Список використаних джерел:

1. Асалиев А.М., Мирзабалаева Ф.И., Алиева П.Р. Развитие трудового потенциала : учебное пособие. Москва : Инфра-М, 2020. 281 с. URL: https://studref.com/607486/ekonomika/razvitie_trudovogo_potentsiala (дата звернення: 6.09.2021).
2. Белоногова Н.Н. Развитие персонала: 3 кита системы обучения сотрудников. *Аргументы и Факты*. URL: <https://aif.ru/boostbook/razvitie-personala.html> (дата звернення: 04.09.2021).
3. Веснин В.Р. Управление человеческими ресурсами. Теория и практика : учебник. Москва : Проспект, 2014. 688 с.
4. Збрицька Т.П., Савченко Г.О. Управління розвитком персоналу : підручник. Одеса : Атлант, 2013. 427 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/xmlui/handle/123456789/467?show=full> (дата звернення: 10.08.2021).
5. Леонова Е.В. Как организовать управление развитием персонала. URL: <https://hurma.work/ru/blog/kak-organizovat-upravlenie-razvitiem-personala> (дата звернення: 05.09.2021).
6. Морозов О.Ф., Гончар В.О. Система управління розвитку персоналу підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. № 1. С. 92–95.
7. Обучение персонала – залог успеха компании. URL: <http://npp-ohrana.ru/obuchenie-personala-zalog-uspeha-kompanii> (дата звернення: 05.09.2021).
8. План программы управления развитием персонала в организации. URL: <https://hr-elearning.ru/plan-programmy-upravleniya-razvitiem-personala> (дата звернення: 04.09.2021).

References:

1. Asaliev A.M., Mirzabalaeva F.I., Alieva P.R. (2020) Development of labor potential: a textbook. Moscow: Infra-M, 281 p. Available at: https://studref.com/607486/ekonomika/razvitie_trudovogo_potentsiala (accessed 06 September 2021).
2. Belonogova N.N. Staff development: 3 whales of the employee training system. *Arguments and Facts*. Available at: <https://aif.ru/boostbook/razvitie-personala.html> (accessed 04 September 2021).
3. Vesnin V.R. (2014) *Human resources management. Theory and practice: a textbook* [Human resources management. Theory and practice: a textbook] Moscow: Prospect, 688 p. (in Russian)
4. Zbrytska T.P., Savchenko G.O. (2013) Personnel development management: a textbook. Odessa: Atlant, 427 p. Available at: <http://dspace.oneu.edu.ua/xmlui/handle/123456789/467?show=full> (accessed 10 August 2021).
5. Leonova E.V. How to organize personnel development management. Available at: <https://hurma.work/ru/blog/kak-organizovat-upravlenie-razvitiem-personala> (accessed 05 September 2021).
6. Morozov O.F., Gonchar V.O. (2017) Enterprise personnel management system. *Efficient economy*, no. 1, pp. 92–95.
7. Staff training is the key to a company's success. Available at: <http://npp-ohrana.ru/obuchenie-personala-zalog-uspeha-kompanii> (accessed 05 September 2021).
8. The plan of the program of management of development of the personnel in the organization. Available at: <https://hr-elearning.ru/plan-programmy-upravleniya-razvitiem-personala> (accessed 04 September 2021).

E-mail: Lena_pol@ukr.net

УДК 635:631.339.138

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2021-4.5>

Рудь В.П.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник лабораторії
інноваційно-інвестиційного розвитку,
овочевого ринку та інтелектуальної власності
Інституту овочівництва і багтанництва,
Національна академія аграрних наук України

РИНОК ЗЕЛЕНИХ ОВОЧЕВИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ

У статті здійснено маркетинговий огляд ринку зелених культур, проаналізовано експертно-імпорнтні операції та канали продажу цього виду продукції, проведено ранжування і групування основних видів овочевих і багтанних культур в Україні за показником валового виробництва. Наукова новизна полягає в тому, що для вивчення ставлення споживачів до зеленої овочевої продукції проведено соціологічне опитування та здійснено аналіз основних факторів, що впливають на купівлю цього виду продукції. З'ясовано, що під час вибору торговельної точки великий вплив на споживчу поведінку мають такі фактори, як місце розташування, сервіс, якість обслуговування в місцях купівлі зеленої продукції, асортимент, кваліфікація персоналу. Проаналізовано переваги й недоліки окремих каналів збуту зелені. Так, до переваг слід віднести зручність, територіальну близькість, широкий асортимент, гнучкість цін, якість продукції, її свіжість, а до недоліків – відсутність сертифікатів на продукцію, звужений асортимент та незадовільні санітарні умови торгових місць. Установлено основні проблеми та визначено пріоритетні напрями розвитку ринку зелених культур на перспективу.

Ключові слова: овочівництво, маркетинг, зелені культури, мікрозелень, споживання, інноваційний розвиток.

GREEN VEGETABLE MARKET IN UKRAINE

Rud Viktoriia

Institute of Vegetable and Melons Growing of the National Academy of Agrarian Sciences Ukrainian

The article provides a marketing review of the green crops market, analyzes expert-import operations and sales channels for this type of product. The ranking and grouping of the main types of vegetable and melon crops in Ukraine by the indicator of gross production is carried out. Thus, according to the State Statistics Committee, despite the fact that Ukraine produces more than 40 types of vegetable and melon crops, about 10 main vegetable and melon crops, which are in the first group, are grown in masse. Thus, the first group with a gross production of over 1 000 thousand tons included 11 crops: borscht, cucumbers, pumpkins, zucchini and watermelon. The share of this segment in the total gross collection is 96.3%. The second group with a gross production of 100.1 to 1 000 thousand quintals includes such types of vegetable crops as melons, eggplants, sweet corn, leeks, green peas, cauliflower and broccoli, radishes, Chinese cabbage, green peppers. The group's share in the total production structure is only 3.3%, and in the total sown area does not exceed 8%. The third group (with a gross production of up to 100 thousand centners) is a group of green vegetable crops. The share of this sector of the vegetable market does not reach 0.5% in gross fees. The range of uncommon crops in the markets of Ukraine, especially supermarkets is provided mainly through imports. The scientific novelty is that to study the attitude of consumers to green vegetable products, a sociological survey was conducted and an analysis of the main factors influencing the purchase of this type of product. It was found that when choosing a point of sale, such factors as location, service, quality of service in places of purchase of green products, range, staff qualifications, etc. have a great influence on consumer behavior. The advantages and disadvantages of individual sales channels of greenery are analyzed. The advantages include: convenience, territorial proximity, wide range, price flexibility, product quality, its freshness, etc. Neoliks include: lack of certificates for products, narrow range and unsatisfactory sanitary conditions of trade places. It is found out that at formation of effective model of innovative development of branch of vegetable growing it is necessary to apply the newest methods of selection, new grades and hybrids which have high productive potential, to introduce scientifically proved systems of cultivation and seed production, to master new segments of green cultures and microgreens. The article identifies the main problems and identifies priority areas for the development of the market of green crops for the future.

Keywords: vegetable growing, marketing, green crops, microgreens, consumption, innovative development.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення населення продуктами харчування з кожним роком набуває характеру глобального масштабу, особливо сьогодні, в умовах пандемії коронавірусу, все більше зростають вимоги до задоволення людства вітамінною продукцією. В пошуку шляхів успішного вирішення цієї проблеми все більше уваги звертається на надзвичайно цінні сільськогосподарські культури – зеленні овочеві культури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливого значення набуває ринок зеленних видів овочевих культур, які мають дієтичні та лікувальні властивості, містять у великій кількості вітаміни, мінеральні речовини, ферменти, фітонциди, мікроелементи [1] та антиоксиданти, що нейтралізують дію активних форм кисню і продуктів їх взаємодії з органічними молекулами та оксидами азоту. Так, наприклад, найбільшою антиоксидантною активністю характеризується сировина м'яти і базиліку, а саме від 0,4 до 0,62 г ДФПГ (2,2-дифеніл – 1 – пікрілгідрозил) / г сухої речовини, випереджаючи кіндзу, руколу, салат і цибулю зелену [2]. Серед зеленних овочевих рослин останнім часом усе більшу увагу споживача здобули салати всіх видів, васильки справжні (базилік), кріп запашний, чабер садовий, змієголовник молдавський, індау посівний (рукола), дворядник тонколистий, коріандр посівний, фенхель звичайний, лобант ганусовий, гісоп лікарський, любисток та меліса лікарські, кропива собача п'ятилопатева тощо [3]. Водночас досі в Україні відзначається вкрай недостатній асортимент і сортимент високовітамінної зеленої продукції, а питання урізноманітнення видового й сортового складу малопоширених видів рослин є надзвичайно актуальним [4].

В результаті аналізу публікацій з цих питань ми дійшли висновку, що вирішення цієї проблеми здійснюється переважно за такими напрямками, як селекція, організація виробництва та інноваційний розвиток. Так, низка фахівців вважає, що селекційна робота щодо збільшення сортименту нетрадиційних малопоширених видів рослин овочевого напрямку використання надзвичайно перспективна [5]. О.В. Позняк вважає, що вирішення питання удосконалення структури харчування можливе за рахунок введення в культуру нових цінних видів зеленних овочевих рослин, особливо для різних зон вирощування, задля їх інтродукції [6]. О.І. Улянич для популяризації здорового харчування й подовження терміну споживання у зимово-весняний періоді пропонує використовувати новітні підходи, а саме технологію мікрогрину [7]. До речі, дослідження, проведені Мерілендським коледжем сільського господарства і природних ресурсів США, доводять, що мікрозелень за вмістом низки вітамінів,

а саме С, Е, К та β -каротину, перевищує зрілі рослини у 4–40 разів залежно від культури [8]. Згідно з даними харчової бази USDA, за даними Міністерства сільського господарства, продовольства та лісового господарства Італії, вміст харчових концентрацій філохінону (вітаміну К1) у зрілих їстівних частинах амаранту, базиліка та червоноголової капусти становить 1,14, 0,41 та 0,04 мкг/г свіжої ваги відповідно, що набагато нижче за відповідні показники мікрозелені (4,09, 3,20 та 2,77 мкг/г), а вміст β -каротину в мікрозелені кінзи у 3 рази більше, ніж у її дорослих рослинах, у червоноголової капусти він взагалі перевищує 260 разів (11,5мг/100 г в мікрозелені і 0,44 мг/100 г у зрілих зразках) [9; 10]. В.А. Кравченко та Н.В. Гуляк наголошують на важливості інноваційно-інвестиційного розвитку агропромислового виробництва, де повною мірою використовуються наукові знання й досвід, а комерційне використання наукових розробок є фундаментом сталого економічного зростання [11]. Під час формування ефективної моделі інноваційного розвитку галузі овочівництва необхідно застосовувати новітні методи селекції, створювати і впроваджувати у виробництво нові сорти і гібриди, що мають високий продуктивний потенціал, освоювати нові сегменти так званих нішевих і зеленних культур та мікрозелені [12]. Крім цього, селекційні інноваційні розробки необхідно спрямувати на створення сортів овочевих рослин, які мають лікувально-профілактичні, протекторні властивості, придатність до механізованого збирання, тривалого зберігання, промислової переробки. Дуже мало зустрічається робіт, присвячених питанням маркетингового огляду ринку зеленних культур, а ті, що є, мають локальне спрямування. Необхідність вирішення зазначених питань послужило основою для вибору напряму дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є здійснення маркетингового огляду ринку зеленних культур в Україні, аналізу каналів продажу цього виду продукції, встановлення основних проблем та визначення напрямів підвищення ефективності у перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Красива, дешева та імпортна» зелень заповнила українські торгові центри. Нині закордонного кропу чи петрушки, особливо у зимовий період, є понад 80%. За даними Держкомстату, незважаючи на те, що в Україні виробляють понад 40 видів овочевих і баштанних культур, масово вирощується біля 10 основних видів (табл. 1).

Так, до першої групи з валовим виробництвом понад 1 000 тис. ц увійшли 11 культур, таких як борщова група, огірки, гарбузи, кабачки та кавун. Частка цього сегменту у загальних валових зборах складає 96,3%. До другої групи з валовим

виробництвом від 100,1 до 1 000 тис. ц увійшли такі види овочевих культур, як диня, баклажан, кукурудза цукрова, цибуля порей, горох зелений, капуста цвітна та броколі, редиска, пекінська капуста, перець стручковий гіркий. Частка групи у загальній структурі виробництва складає тільки 3,3%, а у загальних посівних площах не перевищує 8%. До третьої групи з валовим виробництвом до 100 тис. ц увійшли 23 овочеві культури. Це перш за все зеленні, такі як кріп (72,6 тис. ц), щавель (43,6), петрушка листкова і коренева (78,2), всі види салатів (28,8), базилік (3,2), шпинат (2,2) і спаржа (2,4), а також інші овочеві культури, такі як редька (38,3), капуста савойська та кольрабі (28,2), патисони, селера, пастернак, ріпа, хрін, квасоля, ревінь, бруква. Частка цього сектору овочевого ринку не дотягує до 0,5% у валових зборах. Населення країн Європи разом із традиційними овочами широко вживає інші види овочевих культур, частка яких у структурі виробництва сягає 30%, а така культура, як салат, у Європі, США, Японії, Китаї споживається населенням у тих же обсягах, що і традиційні культури, такі як огірки, помідори. Це без урахування ресторанів і різноманітних бістро, в яких салат додається практично в усі страви [13]. Площі під салатом головчастим у США сягають біля 100 тис. га, завдяки чому він займає третю позицію після томату і овочевого горошку, а його споживання сягає понад 10 кг/рік. В Італії, наприклад, вирощують біля 850 тис. т салату, що в перерахунку на душу населення становить 14 кг, що в 5 разів вище, ніж виробництво моркви, і у 15 разів вище, ніж виробництво буряку столового. Обсяги споживання цієї культури у Франції становлять 7 кг/людину. В Японії площі під салатом у закритому ґрунті становлять близько 8 тис. га при урожаї 2–3 кг/м², а завод “Fujitsu” перейшов на вирощування салату як альтернативу виробництва мікросхем [14]. В Україні, в умовах захищеного ґрунту, салат зазвичай вирощують на пучок, інколи на розетку. На жаль, асортимент малопоширених культур на ринках України, особливо супермаркетах, почав забезпечуватися переважно за рахунок імпорту. За даними Проєкту аграрного маркетингу, попит на ці культури від роздрібних та оптових мереж є значним і помітно перевищує пропозицію, отже, найближчим часом попит на малопоширену продукцію буде зростати. Серед постійних країн-імпортерів слід назвати Ефіопію, Єгипет, Польщу, Туніс та Італію. Щодо загальної структури імпорту досліджуваної продукції, то переважають салати, а саме салат-латук. Популярними в імпорті є салатні суміші, що поєднують різні сорти салату (салат Айсберг, рукола, ромен тощо). Серед трав'яних рослин най-

більше імпортується петрушки, а також букетів у поєднанні петрушки, кінзи та кропу. За походженням на ринку зелені, а саме досліджуваної продукції, вітчизняна та імпортна продукція мають майже однакові частки. Отже, дослідження показують, що жителів крупних міст, особливо у зимовий період, годують чужі аграрії. Фермери стверджують, що дефіцит вітчизняної продукції тут ні до чого, адже українські виробники виробляють весь її спектр у повному обсязі, достатньої кількості і досить високої якості. Овочі, особливо зеленні, вироблені українськими селянами, продаються всюди, зокрема на базарі, на асфальті, на коробочках, на баночках, тільки не у великих торговельних мережах. Насправді, причин такої ситуації дуже багато. По-перше, небажання власників ТРЦ купувати українську зелень не тому, що вона погана, а тому, що її мало у масштабах супермаркетів у зимовий період. Влітку українські аграрії забезпечують магазини зеленню на 90%. На жаль, в Україні недостатня кількість таких об'єктів, а маленькі теплиці, які працюють для потреб ресторанів, у магазини цю продукцію практично не поставляє. Причиною цього можна вважати досить суворі правила договорів поставок, де прописується відповідна ціна. Як правило, вона встановлюється заздалегідь, тому занижена, не враховує сезонні коливання, інфляційні процеси. Крім того, розрахунки за продукцію підлягають відповідному оподаткуванню. Розвиток тепличного бізнесу сьогодні стримують високі капіталовкладення, адже вартість 1 м² теплиці виробництва Нідерландів становить біля 20 тис. дол. США (558 тис. грн.), а її окупність складає 8–12 років. Жоден банк в Україні не дасть такий кредит. Нині в Україні понад 200 га теплиць, а для того, щоби повністю забезпечити населення зеленню, їх має бути біля 1 тис. га, або у 5 разів більше. Крім того, фермерам необхідно об'єднуватися в кооперативи, щоб забезпечити продукцією великі магазини. Експерти прогнозують, що до цього нам йти близько 10 років. В супермаркетах продається зрізана зелень, термін вживання якої становить 2–3 дні, а вирощування мікрогрину, наприклад, дає змогу вживати свіжу зелень протягом 2 тижнів за відповідного догляду. Взимку такі бокси з мікрозеленню «маст-хев» («зобов'язана мати») кожна господиня. В мережі Інтернет з'явилося дуже багато агентів, що пропонують мікрогрін «під ключ». Він складається з набору з насінням, боксів, килимків під них для 6–10 урожаїв. Вартість набору становить від 300 до 350 грн.

Для повноцінного харчування, відповідно до науково обґрунтованих норм споживання, людині необхідно вживати на рік 28 кг інших овочів, в тому числі 0,8 кг часнику, 4,2 кг капусти

Таблиця 1

Групування і ранжування основних видів овочевих і баштанних культур в Україні за показником валового виробництва, 2020 р.

№	Культури овочеві	Господарства усіх категорій				Сільськогосподарські підприємства		
		площа, тис. га	обсяг виробництва, тис. ц	урожайність, ц/га	частка до загалу, %	площа, тис. га	обсяг виробництва, тис. ц	урожайність, ц/га
І група (валове виробництво – понад 1 000 тис. ц), 11 культур								
1	помідори	74,9	22 503	300,1	22,2	10,2	8 166,1	780,4
2	капуста головчаста	68,1	17 452,1	255,5	17,2	2,7	1 198	412
3	цибуля ріпчаста	55,1	10337,2	186	10,2	4,7	1815,5	355,7
4	огірки та корнішони	54,1	10 125,3	187,5	10,0	0,3	470,1	943,2
5	морква столова	43,5	8 619,3	197,7	8,5	2,5	1 254,5	468,2
6	буряк столовий	39,2	8 184,3	208,1	8,1	1,5	632,7	384,7
7	гарбузи столові	29,8	6 495,9	217,6	6,4	0,3	99,7	181,5
8	кабачки столові	32,6	6 186,8	188,7	6,1	0,4	138,7	294,7
9	кавуни	46,5	4 000,7	85,9	3,9	2,3	290,8	121,4
10	часник	23,8	2 116,8	88,3	2,1	0,8	49,8	52,3
11	перець стручковий солодкий	14,9	1 705,4	113,9	1,7	0,3	122,8	344
Всього по групі		482,5	97 726,8	202,5	96,3	26,0	14 238,7	547,6
ІІ група (валове виробництво – від 100,1 до 1 000 тис. ц), 9 культур								
12	Дині	17,1	947,5	55,9	0,9	0,2	24,1	102,1
13	баклажани	5,1	679,1	130,7	0,7	0,1	38,2	290,2
14	кукурудза цукрова	6,1	628	100,6	0,6	5,2	520,6	99,6
15	цибуля порей та овочі цибулинні інші	2,3	316,4	133,4	0,3	0	10,1	312,5
16	горох зелений	6,3	257,6	39,3	0,3	4,9	172,6	34
17	капуста цвітна та капуста броколі		202	122,5	0,2	0,2	32	98,2
18	редиска	0,7	110,3	126,7	0,1	0	11	202,4
19	капуста пекінська	0,2	109,9	321	0,1	0,1	77,9	300,7
20	перець стручковий гіркий	0,9	107,5	90,7	0,1	0	0,1	108,5
Всього по групі		40,9	3 358,3	82,0	3,3	10,8	886,6	82,2
ІІІ група (валове виробництво – до 100 тис. ц), 23 культури								
21	Кріп	0,5	72,6	94,3	0,1	0,097	7,8	80,7
22	щавель	0,3	43,6	113,5	0,04	0,005	0,5	102,3
23	петрушка листкова	0,2	41,8	94,4	0,041	0,072	10,2	142,2
24	редька	0,1	38,3	213,4	0,038	0,070	23,5	337,6
25	петрушка коренева	0,2	36,4	112,7	0,036	0,01	1,9	273,5
26	селера коренева	0,15	35	238,5	0,034	0,07	16,3	232,7
27	капуста савойська	0,2	27,7	114,7	0,027	0,03	6,4	209,9
28	салат-латук	0,1	14,5	110,5	0,014	0,02	7,3	339,2
29	салат інший	0,10	10,9	111,9	0,011	0,02	2,3	101,8
30	патисони	0,06	9,8	162,7	0,010	0	0	0
31	пастернак	0,02	8,9	417,5	0,009	0,01	7	611,6
32	квасоля зелена	0,09	6,4	70,9	0,006	0,01	0,3	42
33	селера листкова та стеблова	0,05	6,2	135,5	0,006	0,01	1,4	169,6
34	Ріпа	0,03	5,3	191,8	0,005	0	0	0
35	хрін звичайний	0,05	3,5	69,5	0,003	0,00	0,2	46,9
36	салат качанний	0,04	3,4	80,4	0,003	0,04	2,8	75,5
37	базилік	0,05	3,2	70,4	0,003	0,01	0,4	53,4
38	спаржа	0,36	2,4	6,6	0,002	0,36	2,4	6,6
39	ревінь	0,03	2,3	66	0,002	0,01	0,4	63,9
40	шпинат	0,03	2,2	85,3	0,002	0,01	0,8	107,8
41	бруква	0,01	1,9	148,3	0,002	0	0	0
42	капуста брюссельська	0,01	1,7	122,8	0,002	0,01	0,8	76,7
43	капуста кольрабі	0,01	0,5	80,4	0,0005	0,00	0,03	18,4
Всього по групі		0,12	16,46	126,6	0,016	0,04	4,03	134,45
Овочеві і баштанні, всього		528,5	101 476,0	192,2	100,0	39,8	15 225,5	382,6

цвітної, 3,2 кг кабачку і патисону, 3,6 кг редиски і редьки, а також 7,8 кг зеленних, малопоширених пряно-ароматичних культур, зокрема 2,4 кг цибулі зеленої, 1,4 кг салату, шпинату, шавлю, 4 кг петрушки та кропу. Фактичне споживання овочів перебуває на межі встановлених медичних норм у 163,4 кг, що майже на 60 кг вище рівня 2000 р. Водночас вкрай недостатньо споживається зеленних культур. Так, наприклад, за кількості населення 41 408 тис. ос. у 2020 р. було вироблено 72,6 тис. ц кропу, що в розрахунку на 1 людину склало 0,175 кг та 78,2 тис. ц петрушки листкової та кореневої, або 0,188 кг/людину. Це значить, що за норми споживання кропу й петрушки у 4 кг/рік в Україні виробляється 0,363 кг/людину, або 9% від норми, а споживається і того менше. Дослідження показують, що ринок зеленних культур поки що перебуває у зародковому стані. Площа під виробництво зеленних овочів зменшується, споживання зелені на душу населення падає. В результаті цього зростають ціни на зеленну продукцію. Варто зазначити, що на ринку існує великий відсоток тінювих продажів. Більшість сільських жителів продає овочеві продукти, не сплачуючи податків до держави.

Для вивчення ставлення споживачів до зеленної овочевої продукції у період із травня по липень 2021 р. було проведено соціологічне опитування. Дослідження проводилось у телефонному режимі, у формі анкетного опитування (анкета містила питання з варіантами відповідей). Елементами вибірки були знайомі, що проживали у Харківській області. Обсяг вибірки склав 96 осіб. Аналіз було проведено за трьома соціально-демографічними характеристиками. В результаті опитування було встановлено, що найбільш важливими показниками, які мають вплив на купівлю овочевої продукції, є якість, ціна, виробник, упаковка (табл. 2, рис. 1).

Під час вибору торговельної точки великий вплив на споживчу поведінку мають такі фактори, як місце розташування, сервіс, якість

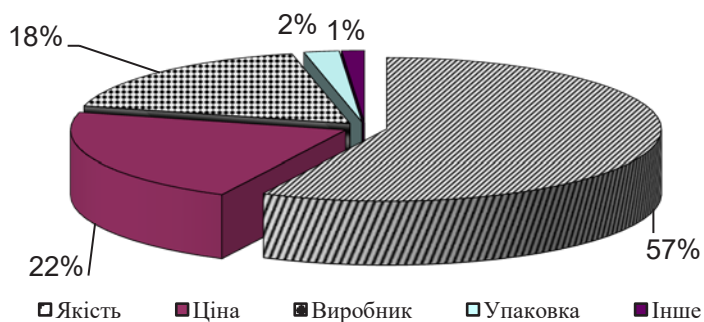


Рис. 1. Основні фактори, що впливають на купівлю зеленної овочевої продукції

обслуговування в місцях купівлі зеленної продукції, асортимент, кваліфікація персоналу.

На основі даних соціологічних досліджень було встановлено, що найбільша частина споживачів купує зеленну овочеву продукцію в супермаркетах (45%), 17,8% – у продовольчих магазинах, 15,7% – на ринках, 15% – у кіосках, 6,5% – в інших місцях. Найбільш поширеними джерелами під час пошуку інформації є комерційні, а найбільш ефективними – власний досвід. Якість та функціональні властивості цього виду продукції мають основний вплив на процес формування поведінки споживача у певному сегменті ринку. Під час вибору місця закупки перевага надається супермаркетам, оскільки вони відповідають потребам та очікуванням споживачів за рівнем сервісу, якості обслуговування та низки інших факторів, що впливають на остаточне рішення.

Проведені дослідження дають змогу виділити групи споживачів овочевої продукції зі схожою поведінкою відповідно до вибраних демографічних ознак. Наприклад, жителі Харківської області віком 45–59 років роблять покупки із запасом на 2–3 дні. Молодь віком 18–24 років схильється до дрібних щоденних закупівель. Жінки віком 25–34 років займаються купівлею як на декілька днів, так і щоденно, оскільки враховують потреби усіх членів родини. Це дає змогу дійти висновку про те, що покупцям зелені при-

Таблиця 2

Розподіл споживачів Харківської області за соціально-демографічними факторами (травень-липень 2021 р.)

Ознаки	Соціально-демографічні фактори				
	жінки 78 осіб (79,6%)		чоловіки 20 осіб (20,4%)		
Стать					
Вік, років	18–30 55,7%	31–40 23,9%	41–50 12,2%	51–60 0,2%	понад 60 8,0%
Освіта	неповна середня 2,0%	середня 17,2%	спеціальна 38,8%	неповна вища 14,0%	вища 28,0%
Рівень доходів	низький 42%	середній 51%		високий 7%	

Джерело: розраховано авторами за даними соціологічного опитування

таманні стійкі ритми закупок, які встановлюють їх звичайну поведінку. Зелені овочі доступні на продовольчих ринках, у магазинах та супермаркетах, торгівля зеленню здійснюється двома способами, а саме оптовим та роздрібним. Найсвіжішу зелень можна знайти на продовольчому ринку через більший товарообіг. Однак з огляду на темп життя міського населення їм зручніше після виходу з роботи зайти до супермаркету чи магазину біля свого будинку, щоби придбати потрібну їм зелень. Останнім часом активно розвивається така послуга, як доставка продуктів додому через інтернет-магазини. Для виробників зелені перспективним може стати досвід італійської компанії з виробництва зеленних культур "Orto Ricci", що в результаті співпраці з компанією "Agronova" запустила у виробництво нову екологічну лінійку, а саме «базилік без нікелю із додаванням селену», що розрахована на споживачів, які піклуються про здоров'я, захист агросистеми та природних ресурсів. Виробництво розміщене на 1 га гідропонної плаваючої системи зі спеціальним поживним розчином, а споживання 12 г базилику дасть змогу забезпечити 57 мкг селену (рекомендована норма для дорослих становить 55 мкг/добу) [15].

Аналіз каналів реалізації зелені показав, що є як переваги, так і недоліки за окремими каналами збуту. Так, до переваг продажу зелені на ринках та стихійних місцях слід віднести зручність, територіальну близькість від місць проживання, великий асортимент, гнучкість цін та свіжість продукції. До недоліків, на жаль, слід віднести відсутність сертифікації, недотримання санітарних норми, що неприйнятно, особливо в умовах пандемії (табл. 3).

В супермаркетах цих умов дотримуються, але ж у покупця немає вибору кращої ціни, відзначаються територіальна віддаленість від місць проживання, особливо у малих містах, постійна

необхідність великих партій товару, а в дрібних магазинах біля дому спостерігається малий асортимент зелені, а та, що є, не завжди першої свіжості. Крім того, протягом року населення забезпечується зеленою овочевою продукцією дуже нерівномірно. Так, у літньо-осінній період основну кількість овочів вирощують у відкритому ґрунті. В зимово-весняний період їх надходження значно зменшується. Наприклад, у липні-вересні вирощується близько 95,2%, а у квітні-травні – 4,8% загальної кількості зеленних овочів, тому останнім часом в Україні набуває популярності вирощування мікрозелені як альтернативи забезпечення мікроелементами у несезонний період. До її переваг можна віднести особливо ніжний смак і той факт, що рослини можуть рости без добрив, тобто лише завдяки власним запасам у насінні. За останні роки попит в Україні на мікрогрін значно зріс, перш за все через корисні властивості, адже у паростках рослин міститься багато поживних речовин, вітамінів та мінералів.

Перш ніж говорити про потенційного споживача, варто звернути увагу на вартість, із якою мікрогрін заходить на ринок. Якщо йдеться про неспеціалізовані магазини органічної продукції, то нині мікрозелень представлена далеко не в усіх продуктових супермаркетах, а лише в їхніх найбільших мережах. Зазвичай на полицях продуктових крамниць мікрогрін розфасований невеликими порціями (10–100 г). Це зумовлено тим, що мікрозелень здебільшого позиціонується як не основний, а додатковий харчовий елемент страви, тому потреба в ньому невелика. Так, наприклад, 10 г свіжої фасованої мікрозелені базилику коштує приблизно 25 грн. Водночас проста зелень базилику в середньому коштує 40 грн. за 50 г. Отже, нескладно порахувати, що в такому разі мікрозелень дорожча від своєї дозрілої форми в кілька разів. Інший приклад: 50 г

Таблиця 3

Аналіз каналів реалізації зелені в Україні

Канал збуту	Переваги	Недоліки
Ринки, стихійні місця продажу	– Зручність; – територіальна близькість; – широкий асортимент; – гнучка ціна; – свіжість продукції.	– Відсутність сертифікованої продукції; – антисанітарія.
Супермаркети	– Свіжість продукції; – широкий асортимент; – упаковка; – довіра до продавця; – сертифікована продукція; – наявність іншої продукції.	– Відсутність вибору цінової політики; – територіальна віддаленість від малих міст; – необхідність великих партій продукції.
Магазини	– Сертифікована продукція; – наявність іншої продукції; – кількість покупців; – територіальна близькість.	– Малий асортимент; – свіжість зелені.

мікрогрину гороху коштує 25 грн., а 1 кг зеленого горошку – в середньому близько 50 грн. З огляду на це виникає питання про те, чому ціна мікрозелені настільки велика. Є декілька причин цього. Загалом ціна на мікрогрін залежить від екзотичності самої зелені, собівартості насіння та технології виробництва. Насамперед мікрогрін часто позиціонується як свіжий органічний продукт, вирощений без використання агрохімії, який, відповідно, є кориснішим і безпечнішим. Крім того, мікрогрін є високовітамінним, а це корисно для здоров'я. До того ж його застосовують як приправу або декоративний елемент, як правило, у ресторанній кухні, а таке призначення продукту також додає йому вартості. Так, наприклад, вперше мікрозелень у США з'явилась на початку 80-х рр., поступово інтерес до цього продукту зростає, і ринкові можливості розширялись, було відкрито низку спеціалізованих продуктових магазинів елітних продуктів та магазинів здорового харчування, проте сьогодні основним каналом збуту все ж таки залишається ресторанний бізнес як найбільш прибутковий для виробників цього виду продукції.

З огляду на ціну та призначення мікрозелені постає логічне питання про те, хто може собі це дозволити, адже середній український споживач, що має середній дохід, навряд чи зможе похизуватися тим, що регулярно споживає мікрозелень із супермаркетів. Передусім через те, що за таку ціну він зможе придбати для себе значно більше кінцевого (дозрілого) продукту. Крім того, якщо він відчуватиме потребу у споживанні мікрогрину, то практично самостійно зможе сам собі вирощувати невеликі його порції у себе на підвіконні, що, звісно, буде значно дешевше. З огляду на це мікрозелень не може користуватись шаленою популярністю серед пересічних українських споживачів, тому основний ринок збуту цього продукту може перебувати саме у сфері громадського харчування, зокрема в ресторанах, особливо тих, які пропагують здорову та корисну їжу. Отже, за таких умов виробництво мікрозелені є здебільшого вузькоспрямованою справою. Крім того, на ринку також спостерігається тенденція здорового способу життя, яка включає здорове харчування, в раціон якого входить щоденне вживання овочів, фруктів, зелені та мікрозелені. Варто зазначити, що заклади харчування, особливо ресторани та кафе, також сприйняли напрям цієї дієтичної тенденції «здорова їжа, дієтичне харчування» і наполегливо працюють над розширенням різноманітних страв, включаючи все більше різних видів зелені та використання мікрогрину.

Для вирішення завдань наукового забезпечення розвитку ринку зеленних і малопошире-

них овочевих культур в Інституті овочівництва і баштанництва НААН та на дослідній станції «Маяк» уже майже три десятиріччя проводяться комплексні дослідження з малопоширеними видами рослин щодо їх інтродукції, селекції, розроблення окремих елементів технології вирощування на товарні і насінневі цілі, освоєння для виробництва й поширення у приватному секторі, інформаційно-роз'яснювальна робота про значення і цінність продукції нетрадиційних видів рослин тощо. У результаті проведеної селекційної роботи створено сорти малопоширених пряно-смакових і зеленних рослин, 48 з яких внесені до Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні і рекомендованих для освоєння агроформуваннями усіх форм власності і господарювання, а також у приватному секторі в усіх зонах України. Сорти щавлю кислого Старт, гісопу лікарського Небокрай, дворяника тонколистого Молодість, бугили кервелю Жайворонок, салату посівного стеблового Лелека, Вишиванка і Лель внесені до Держреєстру у березні 2021 р. Сорти низки видів рослин створено в Україні вперше, і вони залишаються сьогодні єдиними в Держреєстрі. Отже, у найближчі кілька років очікується продовження поточної тенденції розвитку ринку зеленних культур в Україні, зростання державної підтримки, особливо в умовах відкриття ринку землі. Передбачається, що ціни на зеленні овочеві продукти зростуть, але, незважаючи на це, очікується зростання попиту на овочі через пандемію та необхідність використання вітамінів.

Висновки з проведеного дослідження. Маркетинговий огляд ринку зеленних культур показав, що цей сегмент поки що перебуває в зародковому стані. До найбільш важливих факторів впливу відносять якість, ціну, виробника, упаковку. Повноцінне формування та функціонування зеленого овочевого ринку гальмується відсутністю маркетингової складової частини в системі обміну, що потребує кардинальних перетворень. В умовах пандемічних загроз необхідно також впливати на свідомість громадян щодо стилю харчування, орієнтації українців на споживання зеленних овочевих культур та мікрогрину як невичерпного джерела фітогнутрієнтів та антиоксидантів. Подальший розвиток ринку зелені в Україні необхідно спрямувати на організацію високоінтенсивного виробництва на основі впровадження сучасних технологій, нових високопродуктивних сортів і гібридів. При цьому в перспективі необхідні технічне переоснащення галузі овочівництва, розвиток систем інформаційного забезпечення, створення служб маркетингу і подальший розвиток інфраструктури ринку.

Список використаних джерел:

1. Корнієнко С.І. Овочевий ринок: реалії та наукові перспективи. *Овочівництво і багтанництво*. 2013. Вип. 59. С. 7–22.
2. Антиоксидантная активность и витаминная ценность зеленных культур защищенного грунта / Т.К. Гловко, Г.Н. Табаленкова, И.Г. Захожий, А.В. Буткин, Е.Е. Григорай. *Аграрный вестник Урала*. 2010. № 9(75). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/antioksidantnaya-aktivnost-i-vitaminnyaya-tsennost-zeleennykh-kultur-zaschisshennogo-grunta/viewer>
3. Галузева програма «Малопоширені овочеві культури – 2025» (науковий аспект) / С.І. Корнієнко, Т.К. Глова, О.М. Могильна, В.П. Рудь та ін. Харків : ТОВ «ВП Плеяда», 2017. 100 с.
4. Пріоритетні напрями наукового забезпечення виробництва малопоширених видів овочевих рослин в Україні / Могильна О.М., Рудь В.П., Хареба О.В. та ін. *Овочівництво і багтанництво*. 2018. № 64. С. 75–88.
5. Використання індукованого мутагенезу для збагачення генофонду салату посівного листкового (*Lactuca sativa* L. var. *secalina*) / О.В. Позняк, Л.В. Чабан, О.І. Касян, С.І. Кондратенко. *Генетика та селекція сільськогосподарських рослин – від молекули до сорту* : матеріали IV інтернет-конференції молодих учених (18 вересня 2020 р., м. Київ). Київ : Український інститут експертизи сортів рослин НААН, 2020. С. 25–27.
6. Позняк О.В. До питання освоєння в Україні нетрадиційних пряно-смакових рослин (на прикладі каламінти котовникової). *Основні малопоширені і нетрадиційні види рослин – від вивчення до освоєння* : матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (у рамках VI наукового форуму «Науковий тиждень у Крутах – 2021», 11 березня 2021 р., с. Крути, Чернігівська обл.). Обухів : Друкарня ФОП Гуляєва В.М., 2021. Т. 2. С. 76–87.
7. Улянич О.І., Ваховська А.В. Мікрозелень як перспективний напрямок овочівництва. *Основні малопоширені і нетрадиційні види рослин – від вивчення до освоєння* : матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (у рамках VI наукового форуму «Науковий тиждень у Крутах – 2021», 11 березня 2021 р., с. Крути, Чернігів). Обухів : Друкарня ФОП Гуляєва В.М., 2021. Т. 4. С. 76–87.
8. Kaiser C., Ernst M. *Microgreens*. 2012. URL: <https://www.uky.edu/Ag/CCD/introsheets/microgreens.pdf>
9. Xiao Z., Lester G.E., Luo Y., Wang Q. Assessment of vitamin and carotenoid concentrations of emerging food products: edible microgreens. *J. Agric. Food Chem.* 2012. Vol. 60. P. 7644–7651.
10. Di Gioia F., Santamaria P. *Microgreens; nuevos alimentos frescos y funcionales para explorar todo el valor de la biodiversidad*. Milan : Ministero Italiano delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali, 2014.
11. Кравченко В.А., Гуляк Н.В. Підвищення ефективності селекції і насінництва овочевих рослин. *Овочівництво і багтанництво*. 2014. Вип. 60. С. 15–19.
12. Наконечна К.В. Формування моделі інноваційного розвитку аграрної сфери. *Вісник аграрної науки*. 2013. № 6. С. 66–69.
13. Andreas E. *Sprouts, microgreens, and edible flowers: the potential for high value specialty produce in Asia*. 2012. URL: https://www.researchgate.net/publication/257363587_Sprouts_microgreens_and_edible_flowers_the_potential_for_high_value_specialty_produce_in_Asia
14. Мироненко В.В. Завод Fujitsu в Японії тепер вирощує салат замість мікророслин. URL: <https://3dnews.ru/823955>
15. Ricci O. Nickel-free basil with added selenium. URL: <https://www.freshplaza.com/article/9338622/nickel-free-basil-with-added-selenium>

References:

1. Korniienko S.I. (2013) Ovochevyi rynek: realii ta naukovi perspektyvy. *Ovochivnytstvo i bashtannytstvo*, vol. 59, pp. 7–22.
2. Hlovko T.K., Tabalenkova H.N., Zakhozhyi Y.H. (2010) Aktyoksydantnaia aktyvnost y vytamynnaia tsennost zelenykh kultur zashchyschennoho hrunta. *Ahrarnyi vestnyk Urala* (electronic journal), vol. 9, no. 75, pp. 10–14. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/antioksidantnaya-aktivnost-i-vitaminnyaya-tsennost-zeleennykh-kultur-zaschisshennogo-grunta/viewer.pdf> (accessed 10 June 2021)
3. Korniienko S.I., Horova T.K., Mohylna O.M., Rud V.P. ta in. (2017) Haluzeva prohrama “Maloposhyreni ovochevi kultury – 2025” (naukovyi aspekt). Kharkiv: TOV “VP Pleiada”, 100 p. (in Ukrainian)
4. Mohylna O.M., Rud V.P., Khareba O.V. ta in. (2018) Priorytetni napriamy naukovoho zabezpechennia vyrobnytstva malo-poshyrenykh vydiv ovochevykh roslyn v Ukraini. *Ovochivnytstvo i bashtannytstvo*, vol. 64, pp. 75–88.
5. Pozniak O.V., Chaban L.V., Kasian O.I., Kondratenko S.I. (2020) Vykorystannia indukovanoho mutahenezu dlia zbahachennia henofon-du salatu posivnoho lystkovoho (*Lactuca sativa* L. var. *secalina*): Materialy IV internet-konferentsii molodykh uchenykh “Henetyka ta selektsiia silskohospodarskykh roslyn – vid molekuly do sortu” (in Ukrainian, m. Kyiv, 18.09.2020). Kyiv: “Ukrainskyi instytut ekspertyzy sortiv roslyn NAAN”, pp. 25–27.
6. Pozniak O.V. (2021) Do pytannia osvoinnna v Ukraini netradytsiinykh priano-smakovykh roslyn (na prykladi kalaminty kotovnykovoi). Osnovni maloposhyreni i netradytsiini vydy roslyn – vid vyvchennia do osvoinnna: Materialy V Mizhnarodnoi naukovy-praktychnoi konferentsii (u ramkakh VI naukovoho forumu “Naukovyi tyzhden u Krutakh – 2021” (in Ukrainian, s. Kruty, Chernihivska obl., 11 bereznia 2021) / DS “Maiak” IOB NAAN. – Obukhiv: Drukarnia FOP Huliiieva V.M., T. 2, pp. 76–87.

7. Ulianych O.I., Vakhovska A.V. (2021) Mikrozelena, yak perspektyvnyi napriamok ovochivnytstva: Materialy V Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (u ramkakh VI naukovo-ho forumu "Naukovyi tyzhden u Krutakh – 2021" (in Ukrainian), s. Kruty, Chernihiv, 11.03.2021). DS "Maiak" IOB NAAN. Obukhiv: Drukarnia FOP Huliaieva V.M., T. 4, pp. 76–87.
8. Kaiser C. and Ernst M. (2012) Microgreens. Available at: <https://www.uky.edu/Ag/CCD/introsheets/microgreens.pdf> (accessed 12 June 2021).
9. Xiao Z., Lester G.E., Luo Y., Wang Q. (2012) Assessment of vitamin and carotenoid concentrations of emerging food products: edible microgreens. *J. Agric. Food Chem.*, vol. 60, pp. 7644–7651.
10. Di Gioia F. and Santamaria P. (2014) Microgreens; nuevos alimen-tos frescos y funcionales para explorar todo el valor de la biodiversidad. Milan: Ministero Italiano delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali.
11. Kravchenko V.A., Huliak N.V. (2014) Pidvyshchennia efektyvnosti selektsii i nasinnnytstva ovochevykh roslyn. *Ovochivnytstvo i bashtannnytstvo*, vol. 60, pp. 15–19.
12. Nakonechna K.V. (2013) Formuvannia modeli innovatsiinoho rozvytku ah-rarnoi sfery. *Visnyk ahrarnoi nauky*, vol. 6, pp. 66–69.
13. Andreas E. (2012) Sprouts, microgreens, and edible flowers: the potential for high value specialty produce in Asia. [online]. Available at: https://www.researchgate.net/publication/257363587_Sprouts_microgreens_and_edible_flowers_the_potential_for_high_value_specialty_produce_in_Asia (accessed 22 June 2021).
14. Myronenko V.V. (2021) Zavod Fujitsu v Yapony teper vyrashchyvaet salat vmesto mykroskhem. Available at: <https://3dnews.ru/823955> The Wall Street Journal (accessed 22 June 2021).
15. Orto Ricci (2019) Nickel-free basil with added selenium. Available at: <https://www.freshplaza.com/article/9338622/nickel-free-basil-with-added-selenium> (accessed 22 June 2021).

E-mail: agrosience.rud@gmail.com

УДК 361.164.23:330.341.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2021-4.6>

Уланчук В.С.

доктор економічних наук, професор,
Уманський національний університет садівництва

Жарун О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Уманський національний університет садівництва

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ

У статті розглянуто проблеми стратегії регіонального розвитку, що насамперед має бути спрямована на підвищення родючості ґрунтів в Україні. Запропоновано концепцію інноваційно-інвестиційного розвитку сільського господарства, яка ґрунтується на об'єктивній необхідності надання сільськогосподарським підприємствам у майбутньому інвестицій з урахуванням стану їх розвитку, найбільш повного використання внутрішніх можливостей та адаптації до змін зовнішнього середовища. Розроблено економіко-математичну модель для визначення перспектив розвитку сільськогосподарського виробництва. Для обґрунтування розвитку сільськогосподарських підприємств різних типів виробничих перспектив матриця завдань містить дані про виробничу та фінансову діяльність, які були зібрані на основі типових сільськогосподарських підприємств. Запропонована економіко-математична модель проблеми розвитку сільськогосподарських підприємств розроблена таким чином, щоби можна було ввести інші варіанти для визначених ситуацій шляхом незначних змін в обмеженнях її матриці.

Ключові слова: інноваційний розвиток, аналіз, інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат АПК, економіко-математична модель, стратегія розвитку регіону.

ANALYSIS DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES
OF ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS USINGUlanchuk Volodymyr, Zharun Olena
Uman National University of Horticulture

The article deals with the problems of the regional development strategy, which primarily should be aimed at increasing the soil fertility in Ukraine. Suggested concept of innovation-investment development of agriculture, which is based on the objective necessity of providing agricultural enterprises in future with investments taking into account the state of their development, the most complete use of internal opportunities and adaptation to changes in the external environment. The economic-mathematical model for setting the prospects of agricultural production development has been developed. To substantiate the development of agricultural enterprises of different types of production prospects, the task matrix includes data on production and financial activities which was collected on the basis of typical agricultural enterprises. These enterprises data was determined on the basis of processing of statistical information on agrarian formations of a certain region. The proposed economic-mathematical model of the problem is designed in such way that it is possible to introduce other variants for the determined situations, by making minor changes in the limitations of its matrix. It gives opportunities to set the need for investments for the goal achievement with the maximum predicted profit by enterprises of each separate production type and in the whole region of enterprises which are engaged in the production of agricultural products. The solution of the problem by this model will enable to determine in each production type of agricultural enterprises such a sectoral structure of production, which gives the opportunity to obtain maximum profits and the minimum terms of return on investment. Developed activities at the stage of practical realization and commercialization of innovations allow increasing income of the agricultural enterprises from the cattle breeding and plant growing sectors, to organize their own production of the required amount of cultures to ensure optimum forage production beef cattle and dairy direction, to preserve quality characteristics of cultivated of soils.

Keywords: innovative development, investment activity, investment climate of AIC, economic-mathematical model, strategy of region's development.

Постановка проблеми. Нині значна частина країн світу перебуває в умовах жорстокої продовольчої кризи, тому Україна своїм природно-ресурсним потенціалом змогла б відіграти чи не ключову роль у виробництві сільськогосподарської сировини та продуктів харчування для населення всієї планети. Все залежить від уміло розробленої державної цільової програми та вибору всебічно обґрунтованої, зваженої стратегії регіонів.

Стратегії розвитку регіонів мають бути спрямовані перш за все на підвищення родючості ґрунтів в Україні. Відновлення родючості земель, підвищення урожайності сільськогосподарських культур, розвиток тваринництва приведуть до усунення питання продовольчої безпеки країни та активної участі України у забезпеченні країн світу сільськогосподарською продукцією, виробленою у нашій державі. У вирішенні цієї проблеми насамперед беруть участь виробники сільськогосподарської продукції, посередники та переробні підприємства, а також держава через розроблені механізми стимулювання виробництва та доведення до споживачів цих видів продукції.

У сучасних умовах сільськогосподарське виробництво має забезпечити збільшення обсягів виходу продукції, підвищити конкурентоспроможність галузей на базі ефективного використання економічного потенціалу агросистем та генофонду сільськогосподарських рослин і тварин. Відповідно до цього розроблялися концеп-

туальні засади інноваційно-інвестиційного розвитку аграрних формувань регіону з огляду на особливості виробництва сільськогосподарських підприємств різних типів спеціалізації та наявний у них ресурсний потенціал.

У важливій статті С.Ф. Bennett (1996 рік) [1] дійшов висновку про те, що уряд повинен фінансувати розширення сільського господарства. Існує багато досліджень, які показують, що інвестиції в сільськогосподарські підприємства часто мають високу дохідність. Основна перевага полягає в тому, що ці інвестиції знижують витрати на виробництво продукції, що приводить до значного зменшення ціни на продукти харчування для споживачів і робить їх більше доступними, а для фермерів є змогою конкурувати на світовому ринку (J. Beynon, S. Akroyd, A. Duncan and S. Jones, 1998 рік) [2]. Це також зменшує потребу уряду підтримувати ціни на сільськогосподарську продукцію (L.A. Schwartz, 1994 рік) [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічне спрямування концепції інноваційно-інвестиційного розвитку полягатиме у диференційованому підході до розвитку галузей різних виробничих типів сільськогосподарських підприємств, впровадженні нових технологій та забезпеченні розширеного відтворення. Моделювання стратегії сталого розвитку сільськогосподарських підприємств на основі інноваційно орієнтованої і конкурентоспроможної економіки буде спрямоване на досягнення найви-

щого економічного та соціального ефекту від залучення інвестицій, а також раціонального їх використання в АПК регіону.

Перспективи розвитку сільськогосподарських підприємств України розкриваються в працях таких науковців, як В.П. Месель-Васеляк [4], М.Ф. Кропивко [5], П.Т. Саблук [5], І.П. Гайдуцький [6], В.В. Оскольський [7], М.І. Кісіль [8; 9].

В сучасних умовах основна увага науковців спрямована на розроблення концепції інноваційно-інвестиційного розвитку сільського господарства.

Постановка завдання. Метою статті є пропозиція концепції, яка ґрунтується на об'єктивній необхідності в перспективі забезпечення інвестиціями сільськогосподарських підприємств з врахуванням стану їх розвитку, найбільш повного використання внутрішніх можливостей та адаптації до змін зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пошук оптимального плану розвитку сільськогосподарських підприємств регіону доцільно проводити шляхом використання економіко-математичних методів. Для цього розробляється економіко-математична модель. Числова економіко-математична модель матиме блочну структуру за наявності допоміжного та зв'язуючого блоків, де кожен блок має відображати змодельовані виробничі процеси в окремому виробничому типі сільськогосподарських підприємств (рис. 1).

Ця економіко-математична модель може бути використана для розроблення перспектив розвитку як регіонів, так і окремих районів у регіоні. Для обґрунтування перспектив розвитку сільськогосподарських підприємств різних виробничих типів у матрицю задачі вноситься інформація виробничо-фінансової діяльності, зібрана на основі типових сільськогосподарських підприємств. Дані підприємства визначаються на основі оброблення статистичної інформації за аграрними формуваннями певного регіону.

У зв'язку з тим, що Черкащина посідає провідне місце в розвитку сільського господарств України, для цього регіону розроблялась стратегія його розвитку. В основу відбору типових господарств серед сільськогосподарських підприємств Черкащини було покладено раціональні розміри підприємств, ефективність виробничо-фінансової діяльності та їх рейтинг серед підприємств аналогічної групи. Дані підприємства визначались на основі проведеного групування.

В економіко-математичній моделі регіону буде стільки блоків, скільки уже сформовано виробничих типів спеціалізації підприємств (можливо, з урахуванням форм власності). За допомогою обмежень зв'язуючого блоку забезпечуються умови за обсягами виробництва та продажу осно-

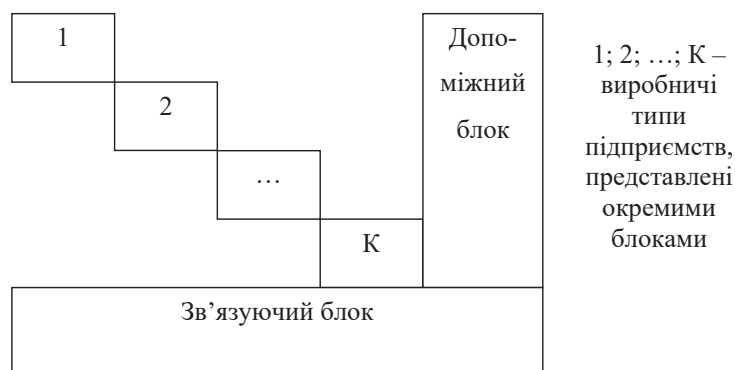


Рис. 1. Схема економіко-математичної моделі встановлення оптимальних перспектив розвитку сільськогосподарських підприємств регіону

вних видів сільськогосподарської продукції на рівні регіону, а також обліку окремих ресурсів.

Кожен блок у загальній моделі деталізується системою обмежень, які дають можливість змодельовувати, а після вирішення завдання за допомогою комп'ютера – визначити перспективи розвитку підприємств цього типу спеціалізації з урахуванням ресурсного потенціалу, а також найбільш доцільного рівня спеціалізації. Все це дає можливість установити обсяги залучення інвестицій на виконання наміченої стратегії розвитку для цієї групи підприємств.

Для обґрунтування стратегії розвитку підприємств кожного конкретного виробничого типу враховується сучасний їх стан економіки, наявність виробничих ресурсів, оптимальне співвідношення галузей на перспективу та їх роль у стратегічному розвитку регіону загалом. В основу розвитку можливих сценаріїв на перспективу було покладено песимістичні та оптимістичні показники кожної групи підприємств.

В основу песимістичного сценарію розвитку на перспективу покладено незначне зростання урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності тварин, що, як правило, дещо вище кращих показників підприємств цього виробничого типу. При цьому враховувався варіант, що відбудуться несуттєві зміни в технології виробництва сільськогосподарської продукції, технічні засоби будуть оновлюватися аналогічно техніко-експлуатаційним характеристикам та потужностям, наявному асортименту. Вони будуть дешевшими зарубіжних, але забезпечать виконання в повному обсязі всіх технологічних операцій у рослинництві.

В основу оптимістичного сценарію розвитку подій у регіоні до 2020 року покладено використання новітніх енергозберігаючих технологій як у рослинництві, так і в галузях тваринництва, широку закупку вітчизняної та зарубіжної техніки для виконання виробничих процесів, пов'язаних із вирощуванням сільськогосподарської продукції.

Запропонована економіко-математична модель задачі розроблена таким чином, що шляхом незна-

чних змін у обмеженнях її матриці можливе введення інших варіантів для розглянутих ситуацій. Це дає можливість установити потребу в інвестиціях для досягнення поставленої мети за максимального прогнозованого прибутку підприємствами кожного окремого виробничого типу та загалом по регіону підприємств, що зайняті виробництвом сільськогосподарської продукції.

Економіко-математична модель має блочну структуру з кількістю блоків, яка відповідає наявним виробничим типам господарств, а також окремим блоком виділяються багатогалузеві аграрні формування.

Мета моделі полягає в тому, щоби знайти всі $x_{jk}; x_k^f; x'_{nj}; x''_{nj}; x_{lk}; x_{hk}; x_k^m; x_k^k; x_\beta^k; x_c^k; y_k; y_k^s; y'$, які максимізують цільову функцію.

$$Z_{(max)} = \sum_{k \in K} (\sum_{j \in J_1} c_{jk} x_{jk} + \sum_{j \in J_2} c_{jk} x_{jk} - x_k^m).$$

Слід отримати максимальну суму прибутку в аграрних формуваннях різних виробничих типів.

При цьому мають бути виконані такі умови.

1) Використання сільськогосподарських угідь:

$$\sum_{j \in J_1} \alpha_{ijk} x_{jk} \leq B_{ik} \quad k \in K.$$

2) Використання ріллі в аграрних формуваннях:

$$\sum_{j \in J_1} \alpha_{ijk} x_{jk} \leq S_{ik} \quad i \in I_1 \quad k \in K.$$

3) Визначення розмірів галузей рослинництва з умовою дотримання агротехнічних заходів та сівозмін:

$$\underline{y}_{jk} \leq x_{jk} \leq \bar{y}_{jk} \quad (k \in K).$$

4) Використання трудових ресурсів:

$$\sum_{j \in J_1} a_{fjk} x_{jk} + \sum_{j \in J_2} a_{fjk} x_{jk} - x_k^f \leq B_{fk} \quad k \in K \quad f \in I_2.$$

5) Використання сільськогосподарської техніки для виконання технологічних операцій у рослинництві, її оновлення й модернізації за рахунок інвестицій:

$$\sum_{j \in J_1} a_{rjk} x_{jk} - \tau_{rj} y_k \leq B_{rk} \quad k \in K \quad r \in R.$$

6) Виробництво кормів та їх споживання сільськогосподарськими тваринами:

$$-\sum_{j_1 \in J_1} \rho_{hjk} x_{jk} + \sum_{j_2 \in J_2} v_{hjk} x_{jk} \leq 0 \quad h \in H \quad k \in K.$$

7) Збалансування кормового раціону тварин за перетравним протеїном:

$$-\sum_{j_1 \in J_1} e_{jk} x_{jk} + \sum_{j_2 \in J_2} g_{jk} x_{jk} \leq 0 \quad k \in K.$$

8) Забезпеченість галузей тваринництва у весняно-літньо-осінній періоді зеленими кормами:

$$-\sum_{j_1 \in J_1} q_{ijk} x_{jk} + \sum_{j_2 \in J_2} d_{ijk} x_{jk} \leq 0 \quad t \in I_3 \quad k \in K.$$

9) Співвідношення статеві-вікових груп тварин різних галузей тваринництва:

$$-a_{uj} x'_{ujk} + x''_{ujk} \leq 0 \quad u \in I_4 \quad k \in K.$$

10) Реалізація аграрними формуваннями, що належать до одного типу спеціалізації, сільськогосподарської продукції:

– рослинництва:

$$\sum_{j \in J_1} w_{pj} x_{jk} \geq Q_{pk} \quad p \in P_1 \quad k \in K;$$

– тваринництва:

$$\sum_{j \in J_2} w_{pj} x_{jk} \geq Q_{pk} \quad p \in P_2 \quad k \in K.$$

11) Використання наявних основних засобів галузей тваринництва з урахуванням їх додаткового розширення за рахунок інвестицій:

$$\sum_{j \in J_2} a_{lj} x_{jk} - x_{lk} \leq M_{lk} \quad l \in I_5 \quad k \in K.$$

12) Визначення суми інвестицій для підприємств різних виробничих типів спеціалізації:

$$\sum_{j \in J_1} a_{sjk} x_{jk} + \sum_{j \in J_2} a_{sjk} x_{jk} - y_k^s = 0 \quad k \in K.$$

13) Сума витрат на виробництво та реалізацію виготовленої продукції:

$$\sum_{k \in K} (\sum_{j \in J_1} a_{ujk} x_{jk} + \sum_{j \in J_2} a_{ujk} x_{jk}) - x_k^m = 0.$$

14) Вартість валової продукції в постійних цінах 2010 року, отриманої сільськогосподарськими підприємствами:

$$\sum_{j \in J_1} \beta_{jk} \chi_{jk} + \sum_{j \in J_2} \beta_{jk} \chi_{jk} - \chi_\beta^k = 0 \quad k \in K.$$

15) Вартість товарної продукції, реалізованої сільськогосподарськими підприємствами одного виробничого типу:

$$\sum_{j \in J_1} c_{jk} x_{jk} + \sum_{j \in J_2} c_{jk} x_{jk} - x_c^k = 0 \quad k \in K.$$

16) Обсяги виробництва (реалізації) окремих видів продукції загалом по регіону:

$$\sum_{k \in K} \sum_{j \in J} w_{pjh} x_{jk} \geq D_p \quad p \in I_6.$$

17) Сума інвестицій загалом по регіону:

$$\sum_{k \in K} y_k^s - y' = 0.$$

18) Для підприємств виробничих типів, у яких провідними галузями спеціалізації є галузі тваринництва, вводяться обмеження щодо оптимізації кормових раціонів тварин різних статеві-вікових груп:

$$-\sum_{j \in J_1} \rho_{hjk} x_{jk} + \sum_{j \in J_2} \eta_{hjk} x_{jk} + \sum_{j \in J_3} x_{hjk} \leq 0 \quad h \in I_7 \quad k \in K$$

$$-v_{hjk} x_{jk} + t_{hjk} \leq 0$$

$$t_{hjk} x_{jk} - \sum_{h \in J_3} x_{hjk} = 0.$$

19) Невід'ємність змінних:

$$\{x_{jk}; x_k^f; x'_{nj}; x''_{nj}; x_{lk}; x_{hk}; x_k^m; x_k^k; x_\beta^k; x_c^k; y_k; y_k^s; y'\} \geq 0.$$

В економіко-математичній моделі задачі прийняті такі позначення:

- 1) j – номер змінної, якою позначено галузі рослинництва та тваринництва;
 - 2) J – множинна змінних, яка показує розміри галузей рослинництва та тваринництва;
 - 3) J_1 – підмножина змінних, яка показує розміри галузей рослинництва ($J_1 \subset J$);
 - 4) J_2 – підмножина змінних, яка показує розміри галузей тваринництва ($J_2 \subset J$);
 - 5) J_3 – множинна змінних, які формують оптимальний кормовий раціон тварин;
 - 6) K – множина різних виробничих типів сільськогосподарських підприємств;
 - 7) R – множинна різних видів техніки, необхідної для виконання технологічних операцій під час вирощування сільськогосподарських культур;
 - 8) H – множина різних груп кормів у раціоні тварин;
 - 9) P_1 – множина виробництва різних видів продукції рослинництва;
 - 10) P_2 – множина виробництва різних видів продукції тваринництва;
 - 11) I_1 – множина обмежень для дотримання структури посівних площ сільськогосподарських культур;
 - 12) I_2 – множина обмежень щодо використання трудових ресурсів;
 - 13) I_3 – множина періодів забезпечення тварин зеленими кормами;
 - 14) I_4 – множина обмежень, які виражають співвідношення статеві-вікових груп різних видів сільськогосподарських тварин;
 - 15) I_5 – множина обмежень з використання наявних основних засобів у тваринництві;
 - 16) I_6 – множина обмежень з продажу різних видів продукції загалом по регіону;
 - 17) I_7 – множина обмежень за різними видами поживних речовин та груп кормів.
- Ресурси, техніко-економічні коефіцієнти та змінні:
- 1) B_{ik} – обсяг i -го ресурсу в господарствах k -го виробничого типу;
 - 2) B_{jk} – наявність трудових ресурсів у господарствах k -го виробничого типу;
 - 3) S_{ik} – площа ріллі в господарствах k -го виробничого типу;
 - 4) M_{lk} – наявність l -го виду основних засобів галузей тваринництва в господарствах k -го виробничого типу;
 - 5) B_{rk} – наявність r -го виду сільськогосподарської техніки для виконання технологічних операцій рослинництва в підприємствах k -го типу спеціалізації;
 - 6) Q_{pk} – обсяги реалізації p -го виду продукції сільськогосподарськими підприємствами k -го типу спеціалізації;
 - 7) D_p – обсяги реалізації загалом регіоном p -го виду продукції;

8) Y_{jk} ; Y_{jk} – мінімальний та максимальний розміри j -ї галузі рослинництва в господарствах k -го виробничого типу;

9) a_{fjk} – затрати трудових ресурсів на одиницю вимірювання j -ї галузі в господарствах k -го виробничого типу;

10) a_{rjk} – потреба у r -му виді техніки на виконання технологічних операцій під час виробництва j -го виду продукції рослинництва в господарствах k -го виробничого типу;

11) τ_{rj} – нормативний обсяг робіт r -м видом техніки на виконання технологічних операцій j -ї галузі рослинництва;

12) ρ_{hjk} – виробництво h -ї групи корму j -ї галузі рослинництва в господарствах k -го виробничого типу;

13) V_{hjk} – потреба в h -й групі корму j -м видом тварин у господарствах k -го виробничого типу;

14) e_{ijk} – наявність перетравного протеїну в кормах, отриманих від корму j -ї галузі рослинництва в господарствах k -го виробничого типу;

15) g_{ijk} – нормативна потреба в перетравному протеїні j -м видом тварин у господарствах k -го виробничого типу;

16) q_{djk} – вихід зелених кормів від j -ї галузі рослинництва в t -й період у господарствах k -го виробничого типу;

17) d_{ijk} – потреба в зелених кормах j -ї галузі тваринництва в t -й період у господарствах k -го виробничого типу;

18) a_{uj} – коефіцієнт пропорціональності між u -ю статеві-віковою групою j -го виду тварин;

19) W_{pj} – реалізація p -го виду продукції з одиниці вимірювання j -ї галузі в господарствах k -го виробничого типу;

20) a_{lj} – потреба в l -х основних засобах для j -ї галузі тваринництва в господарствах k -го виробничого типу;

21) a_{sjk} – потреба в інвестиціях для j -ї галузі в господарствах k -го виробничого типу;

22) am_{jk} – сума витрат на одиницю вимірювання для j -ї галузі та реалізацію її продукції в господарствах k -го виробничого типу;

23) β_{jk} – вартість валової продукції в постійних цінах 2010 року, отриманої з одиниці вимірювання j -ї галузі в господарствах k -го виробничого типу;

24) c_{jk} – виручка від реалізації продукції, отриманої з одиниці вимірювання j -ї галузі в господарствах k -го виробничого типу;

25) ϑ_{hjk} – різниця між мінімальною та максимальною потребою кормів h -ї групи в розрахунку на голову j -го виду тварин у господарствах k -го виробничого типу;

26) t_{hjk} – різниця між прийнятою нормою витрат кормових одиниць h -ї групи загалом та сумою мінімальних норм споживання всіх кормів j -ї галузі тваринництва в господарствах k -го виробничого типу;

27) η_{hjk} – мінімальна потреба кормів h -ї групи в розрахунку на голову j -го виду тварин у господарствах k -го виробничого типу;

28) x_{jk} – розмір j -ї галузі в господарствах k -го виробничого типу;

29) x_k^f – додаткове залучення трудових ресурсів у виробничі процеси аграрних формувань k -го виробничого типу;

30) x_{ijk}^l – молодші статево-вікові групи u -ї групи j -го виду тварин в k -му виробничому типі;

31) x_{ijk}^m – старші статево-вікові групи u -ї групи j -го виду тварин у k -му виробничому типі;

32) x_{lk} – додаткове введення l -го виду основних засобів тваринництва в аграрних формуваннях k -го виробничого типу;

33) x_{hjk} – оптимальна добавка кормів h -ї групи до мінімальної норми їх споживання j -ю галуззю тваринництва в господарствах k -го виробничого типу;

34) x_k^u – сума витрат на виробництво й реалізацію сільськогосподарської продукції в підприємствах k -го виробничого типу;

35) x_{β}^k – сума валової продукції в постійних цінах 2010 року в k -му виробничому типі;

36) x_c^k – сума виручки від реалізації товарної продукції в підприємствах k -го виробничого типу;

37) y_k – купівля недостатньої кількості техніки для виконання технологічних операцій у рослинництві в підприємствах k -го виробничого типу;

38) y_k^s – сума інвестицій в господарствах k -го виробничого типу;

39) y' – сума інвестицій для регіону загалом;

40) α_{ij} – логічний коефіцієнт зв'язку, який приймає значення 0;1.

Розв'язання задачі за цією моделлю дасть можливість визначити в кожному виробничому типі сільськогосподарських підприємств таку галузеву структуру виробництва, яка дасть можливість отримати максимальні прибутки та найменші строки окупності інвестицій. Техніко-економічні коефіцієнти визначались на основі технологічних карт, фактично досягнутого рівня виробництва в кожному виробничому типі підприємств та типового сільськогосподарського підприємства, а також залежно від того, на який розвиток подій у майбутньому вони розраховані.

Числова економіко-математична модель задачі для кожного регіону (її можна складати та розраховувати і для кожного району, оскільки сільськогосподарські підприємства району відрізняються за виробничим напрямом) матиме різні розміри залежно від наявних типів спеціалізації господарств.

Для Черкаської області, з огляду на наявні типи спеціалізації сільськогосподарських підприємств, розмір матриці складає 236x248, тобто має 236 обмежень та 248 змінних. Для кожного варіанта розвитку подій за допомогою комп'ютера, а саме за програмою Lpx 88, знаходився оптимальний план розміру та співвідношення галузей за максимального прибутку.

Зміна сценарію розвитку подій на перспективу (урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тварин, використання новітніх технологій тощо) відбувалася за рахунок введення в матрицю задачі інших техніко-економічних коефіцієнтів, що відповідало стану розвитку економіки та обмеженням, що обумовлюють цю ситуацію. При цьому використовувалась одна матриця.

Посівні площі за такої структури дають можливість забезпечити необхідні валові збори сільськогосподарських культур у кожному виробничому типі підприємств. У підприємствах, які займаються виробництвом продукції тваринництва, така структура посівних площ забезпечує поголів'я тварин кормами відповідно до визначеної оптимальної структури кормового раціону та повного забезпечення тварин перетравним протеїном.

Відповідно до запропонованого сценарію розвитку подій, на основі розв'язання матриці економіко-математичної задачі визначено оптимальні розміри посівних площ сільськогосподарських культур. Їх структура для господарств різних виробничих типів Черкаської області показана в табл. 1 та 2.

Із даних табл. 1 видно, що в перспективі структура посівних площ має відповідати виробничому напрямку підприємства і буде спрямована на забезпечення максимально можливого прибутку згідно з наявними виробничими ресурсами та співвідношенням галузей.

Досвід діяльності передових сільськогосподарських підприємств Черкащини вказує на доцільність використання в рослинництві енергозберігаючих технологій, що передбачає мінімальний комплекс технологічних операцій. Так, у рослинництві низка господарств області впроваджує ресурсозберігаючі технології світу Mini-till та No-till, що значно скорочує витрати на виробництво продукції та забезпечує її якість, що підвищує конкурентоспроможність продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Раціональне співвідношення тісно пов'язаних та доповнюючих галузей у сільськогосподарських підприємствах забезпечує великий економічний і соціальний ефект. Оптимальне співвідношення галузей дає можливість більш повно використовувати наявні ресурси й забезпечити високу ефективність виробництва.

Як свідчать прогнозні розрахунки, оптимізація посівних площ для кожного виробничого типу підприємства, раціональне співвідношення основних галузей та тих галузей, що доповнюють, а також прогнозований стан цін на продукцію рослинництва й тваринництва дадуть можливість установити прогнозоване поголів'я тварин (табл. 3) за різних сценаріїв розвитку подій.

Як бачимо, в перспективі поголів'я тварин, особливо корів, у сільськогосподарських підприємствах доцільно значно збільшити. У зв'язку зі

вступом України до СОТ стандарти до продукції тваринництва, особливо такого виду, як молоко, значно підвищилися, а невеликі сільськогосподарські підприємства та особисті підсобні господарства населення не в змозі забезпечити ці стандарти якості. Розподіл поголів'я за статевіковими групами тварин та його розподіл на перспективу в різних типах господарств показано в табл. 4, 5.

В перспективі доцільно сконцентрувати поголів'я корів у зерно-молочних, зернових та багатогалузевих господарствах. Структура виробництва цих сільськогосподарських підприємств дасть змогу утримувати залежно від варіанта розвитку подій 88,3–90% поголів'я корів Черкаської області.

Сільськогосподарські підприємства м'ясо-зернового виробничого напрямку для забезпечення розвитку провідної їх галузі будуть закуповувати у підприємств інших виробничих типів тварин для відгодівлі молодняка ВРХ. Такими постачальниками, відповідно до міжгосподарської кооперації або способу закупівлі певної кількості молодняка тварин, можуть бути зерно-молочні господарства, тому в перспективі передбачено надходження молодняка ВРХ на відгодівлю в сільськогосподарські підприємства м'ясо-зернового типу спеціалізації від підприємств зернового типу спеціалізації.

Кількість поголів'я свиней та його розміщення в тому чи іншому виробничому типі сільськогосподарських підприємств залежать від сценарію, який буде

Таблиця 1

Оптимальна структура посівних площ сільськогосподарських підприємств Черкащини на 2025 рік (песимістичний варіант), %

Показник	Типи спеціалізації підприємств					
	зерно-буякові	зерно-соняшникові	м'ясо-зернові	зернові	зерно-молочні	багатогалузеві
Зернові, всього	55,7	54,4	60,2	71,1	48,8	34,9
зокрема, пшениця	25,5	12,7	22,6	23,6	13,3	–
кукурудза зерно	28,4	38,5	18,8	10,5	20,5	7,2
Ячмінь	–	–	–	10,4	–	19,7
Технічні, всього	29,5	43	–	12,6	14	32,5
зокрема, цукрові буряки	29,5	–	–	2,6	10,3	–
Соняшник	–	31,8	–	7,7	3,7	–
Ріпак	–	8,9	–	–	–	–
Соя	–	–	–	2,3	–	32,5
Корми, всього	14,8	2,6	39,8	16,3	37,2	32,6
зокрема, кукурудза на зелений корм та на силос	2,3	0,1	8,6	3,3	8,3	6,5
багаторічні трави на зелений корм	3,7	2,5	18,3	3,8	12,8	9,3
багаторічні трави на сіно	8,7	–	12,9	9,2	16,1	16,8

Таблиця 2

Оптимальна структура посівних площ сільськогосподарських підприємств Черкащини на 2025 рік (оптимістичний варіант), %

Показник	Типи спеціалізації підприємств					
	зерно-буякові	зерно-соняшникові	м'ясо-зернові	зерно-молочні	зернові	багатогалузеві
Зернові, всього	53,8	56,4	43,2	57,2	59	33,1
зокрема, пшениця	27,7	30,8	14,6	9,9	16,2	2
кукурудза зерно	24,3	25,4	28,6	34,7	27,6	18,2
Ячмінь	–	–	–	–	10,1	–
Технічні, всього	30,8	40,6	–	10,5	10,0	30,4
зокрема, цукрові буряки	30,8	–	–	7	2,1	–
Соняшник	–	31,7	–	3,5	7,9	–
Ріпак	–	8,9	–	–	–	–
Соя	–	–	–	–	–	30,4
Корми, всього	15,4	3,0	56,8	32,3	31,8	36,5
зокрема, кукурудза на зелений корм та силос	2,3	–	10,8	7,2	5,0	7,6
багаторічні трави на зелений корм	3,7	1,9	24,3	10,9	6,1	11,1
багаторічні трави на сіно	8,6	–	21,6	14,2	15,6	17,8

Таблиця 3

Прогноз поголів'я тварин в сільськогосподарських підприємствах Черкащини, тис. гол.

Види тварин	За роками (фактично)				Перспективні варіанти на 2025 рік	
	2016	2017	2018	2019	песимістичний	оптимістичний
Велика рогата худоба	130,8	131,6	127,0	122,9	206,3	280,6
зокрема, корови	46,9	47,0	47,1	46,6	82,5	102,1
Свині	214,8	193,2	208,6	220,6	291,5	295

Таблиця 4

Прогноз поголів'я тварин сільськогосподарських підприємств Черкащини на 2025 рік (песимістичний варіант), гол.

Типи спеціалізації сільськогосподарських підприємств	Велика рогата худоба					Свині		
	корови	нетелі	молодняк до 1 року	молодняк 1–2 років	всього	свиноматки	поросята відгодівля та ремонт	всього
Зерно-буряковий	7 000	840	7 840	6 370	22 050	–	–	–
Зерно-соняшниковий	–	–	–	–	–	3 500	69 500	73 000
М'ясо-зерновий	2 630	315	2 900	4 850	10 695	2 600	51 990	54 590
Зернові	27 080	3 250	24 890	20 610	75 830	2 260	66 440	68 700
Зерно-молочні	23 070	2 770	3 015	–	28 855	5 280	42 420	47 700
Багатогалузеві	22 670	2 720	23 810	19 660	68 860	3 407	44 093	47 500
Разом	82 450	9 895	62 455	51 490	206 290	17 047	274 443	291 490

Таблиця 5

Прогноз поголів'я тварин сільськогосподарських підприємств Черкащини на 2025 рік (оптимістичний варіант), гол.

Типи спеціалізації сільськогосподарських підприємств	Велика рогата худоба					Свині		
	Корови	нетелі	молодняк до 1 року	молодняк 1–2 років	всього	свиноматки	поросята відгодівля та ремонт	всього
Зерно-буряковий	7 000	840	7 840	6 370	22 050	–	–	–
Зерно-соняшниковий	–	–	–	–	–	2 280	45 550	47 830
М'ясо-зерновий	32 40	390	3 570	6 020	13 220	2 820	56 450	59 270
Зернові	50 030	6 000	49 600	41 400	147 030	1 610	24 190	25 800
Зерно-молочні	17 780	2 130	5 540	–	25 450	3 800	56 900	60 700
Багатогалузеві	24 000	2 880	25 200	20 810	72 890	6 030	95 370	101 400
Разом	102 050	12 240	91 750	74 600	280 640	16 540	278 460	295 000

розвиватися в перспективі. На стан розвитку галузі безпосередньо впливатимуть забезпечення тварин кормами та можливість залучення інвестицій.

Залучення капітальних та поточних інвестицій, використання інноваційних технологій у галузях як рослинництва, так і тваринництва, а також установа оптимального співвідношення галузей в аграрних формуваннях регіону приведе до зростання обсягів виробництва продукції, а також її реалізації (табл. 6).

З даних табл. 6 видно, що в перспективі важливо спрямувати виробничу діяльність сільськогосподарських підприємств Черкащини на збільшення продажу молока в 1,3–2,0 рази порівняно з 2019 роком, а м'яса в живій вазі (ВРХ, свиней, овець) порівняно з 2019 роком – в 1,3–1,6 рази. Обсяги реалізації зерна при цьому також будуть нарощуватися.

Розвиток сільського господарства України сприятиме розвитку інших галузей економіки країни, що приведе до зростання ВВП країни. У сучасних умовах визначальною стосовно осо-

бливої ролі сільськогосподарського виробництва в економіці країни та суспільному бутті стає не стільки його частка у формуванні ВВП, але й соціальна значимість галузі в забезпеченні життєдіяльності населення, передусім сільського [5, с. 9].

Отже, розширення сільськогосподарського виробництва сприятиме підвищенню зайнятості сільського населення, що особливо актуальне в сучасних умовах.

Спілка економістів України пропонує на державному рівні розробити загальнодержавну Програму (Прогноз) стратегічного соціально-економічного розвитку України та її регіонів на довгостроковий період (15–20 років). Ця програма має стати методологічною базою для розвитку індикативних середньострокових п'ятирічних планів, а саме прогнозів соціально-економічного розвитку України, окремих її регіонів, державних цільових галузевих та регіональних програм [12, с. 323].

Розроблена нами економіко-математична модель сприятиме формуванню планів-прогнозів соціально-економічного розвитку окремих регіонів.

Таблиця 6

Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області, тис. т

Види продукції	За роками (фактично)			Перспективний варіант на 2025 рік	
	2017	2018	2019	песимістичний	оптимістичний
Зерно	2 562,6	2 330,7	2 615,6	2 320	3 460
зокрема, пшениця	675,8	686,2	785,2	810	720
Цукрові буряки	358,2	745,6	366,0	1 700	1 900
Олійні культури	57,6	61,5	68,3	178,1	165,7
Молоко	240,0	266,8	270,1	365	550
М'ясо в живій вазі (ВРХ, свині, вівці)	42,2	48,8	44,4	60	70

Висновки з проведеного дослідження. Розроблена економіко-математична модель та її апробація на прикладі сільськогосподарських підприємств Черкаської області показала, що для розвитку сільськогосподарського виробництва має бути розроблена чітка стратегічна програма розвитку кожного регіону та аграрних формувань певного типу спеціалізації. Це дасть можливість

нарошувати виробництво сільськогосподарської продукції в Україні та в окремих регіонах. Збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції забезпечить провідне місце Україні на зовнішніх ринках, приведе до розвитку інших галузей економіки країни. Все це сприятиме зайнятості сільського населення та розвитку сільських територій.

Список використаних джерел:

1. Bennett C.F. Rationale for public funding of agricultural extension programs. *Journal of Agricultural and Food Information*. 1996. Vol. 3. P. 3–25.
2. Beynon J., Akroyd S., Duncan A., Jones S. Financing the Future: Options for research and extension in Sub-Saharan Africa. Oxford : Oxford Policy Management, 1998.
3. Schwartz L.A. The role of the private sector in agricultural extension: economic analysis and case studies. *Agricultural Administration (Research and Extension) Network Paper*. 1994. No. 48.
4. Месель-Веселяк В.Я. Форми господарювання в сільському господарстві України (результати, проблеми, вирішення). *Економіка АПК*. 2012. № 1. С. 19.
5. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спроможності аграрної економіки. *Економіка АПК*. 2010. № 1. С. 3–12.
6. Гайдучкий І.П. Методологічні підходи до оцінки інвестиційної привабливості сталого низьковуглецевого розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 18. С. 5–13.
7. Кластеризація – вагомий фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України : матеріали ІХ Пленуму Спілки економістів України та Міжнародної науково-практичної конференції / за ред. В.В. Осольського. Київ, 2014. 336 с.
8. Кісіль М.І. Інвестиційна привабливість сільського господарства регіону. *Економіка АПК*. 2014. № 8. С. 44.
9. Панорама інвестиційної привабливості АПК України / М.І. Кісіль, Т.В. Мацибора, С.П. Івашук та ін. ; пер. з англ. М. Андервуд. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. 122 с.
10. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2025 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Васеляка. Київ : ІАЕ, 2020. 218 с.

References:

1. Bennett C.F. (1996) Rationale for public funding of agricultural extension programs. *Journal of Agricultural and Food Information*, vol. 3, pp. 3–25.
2. Beynon J., Akroyd S., Duncan A. and Jones S. (1998) Financing the Future: Options for research and extension in Sub-Saharan Africa. Oxford: Oxford Policy Management.
3. Schwartz L.A. (1994) The role of the private sector in agricultural extension: economic analysis and case studies. *Agricultural Administration (Research and Extension) Network Paper*, no. 48.
4. Mesel-Veseliak V.Ya. (2012) Forms of management in agriculture of Ukraine (results, problems, solutions). *Economics of the agro industrial complex*, no. 1, p. 19.
5. Sabluk P.T. (2010) Clustering as a mechanism for increasing the competitiveness and social capacity of the agrarian economics. *Economic AIC*, no. 1, pp. 3–12.
6. Haidutskyi I.P. (2016) Methodological approaches to the assessment of the investment attractiveness of sustainable low carbon development. *Investments: practice and experience*, no. 18, pp. 5–13.
7. Clustering is a significant factor of Ukraine's economy competitiveness increasing: Materials of the IX Plenum of the Ukrainian Economists Union and the International Scientific and Practical Conference (2014) / ed. V.V. Oskolsky Kyiv, 336 p.
8. Kisil M.I. (2014) Investment attractiveness of the regional agriculture. *Economics of AIC*, no. 8, p. 44.
9. Panorama of Investment Attractiveness of Ukrainian Agribusiness (2011) / M.I. Kisil, T.V. Matsybor, S.P. Ivashchuk etc.; tr. from English Melcolm Underwood. Kyiv: NSC IAE, 122 p.
10. Strategic directions of Ukrainian agricultural development for the period up to 2025 (2020) / ed. Yu.O. Lutsenko, V.Ya. Mesel-Vasyliak. Kyiv: IAE, 218 p.

E-mail: zharun.l@ukr.net

УДК 339.5:303.71

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2021-4.7>

Федотова Ю.В.

кандидат економічних наук,
завідувач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розмежовано поняття «підсумок», «результат», «ефект», «результативність та ефективність», а також розглянуто критерії ефективності функціонування підприємства, такі як результативність, впровадження інновацій, економічність, якість умов праці, якість продукції. Зазначено, що підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій пов'язано з ефективністю використання активів підприємства, його коштів, реалізацією інвестиційних процесів, досягненням високої якості продукції тощо. Представлено такий алгоритм оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства: підготовчий етап; розрахунковий етап; аналітичний етап. Для оцінювання експортної діяльності підприємства пропонується використати такі показники, як темп росту експорту, частка витрат на реалізацію на зовнішніх ринках у загальних витратах на реалізацію, частка прибутку від реалізації експорту у загальному обсязі прибутку від реалізації експортера, рентабельність продукції, що реалізується на експорт, рентабельність продажу на зовнішньому ринку, конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку.

Ключові слова: підсумок, результат, ефект, ефективність, результативність, зовнішньоекономічна діяльність підприємства, експорт.

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF EXPORT ACTIVITY OF THE COMPANY

Fedotova Yuliia

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

The concepts of “summary”, “result”, “effect”, “effectiveness and efficiency” are de-grouped. In general, «effectiveness» is a relative indicator characterizing the degree of achievement by the economic entity of the goal in one or more areas and all its economic activity at a certain point in time, that is, it is a cumulative result of the activities of the business entity. While “efficiency” is a relative indicator that characterizes the positive dynamics of the development of a business entity at a certain point in time and is equal to the relative of the result or effect to the costs that caused its receipt. The criteria of efficiency of functioning of the enterprise are considered, namely: effectiveness, introduction of innovations, efficiency, quality of working conditions, product quality. It is noted that the improvement of the efficiency of foreign trade operations is associated with the effectiveness of the use of the company's assets, its funds, the implementation of investment processes, the achievement of high-quality products, etc. It was emphasized that the smaller the domestic market for the products of this enterprise, the more important it becomes to enter foreign markets. The effectiveness of foreign trade operations depends on the stage of their planning and preliminary preparation for implementation and is evaluated through financial analysis. The following algorithm for assessing the effectiveness of foreign economic activity of the enterprise is presented: preparatory stage; design stage; analytical stage. To evaluate the export activity of the enterprise, it is proposed to use the following indicators: export growth rate, share of sales costs on foreign markets in total sales costs, share of profit from export sales in the total volume of profit from exporter's sale, profitability of exported products, profitability of sales on the foreign market, competitiveness of products on the foreign market. For the analysis of the export activity of the enterprise in the literature, the following approach is proposed: a preliminary review of general indicators; analysis of the contract portfolio for export deliveries; analysis of the volume of sales of products for export; analysis of capital use in the implementation of export activities; effectiveness of export activities.

Keywords: bag, result, effect, efficiency, efficiency, economic efficiency of the enterprise, export.

Постановка проблеми. Одним із актуальних завдань у сфері експортної діяльності є процес вибору зовнішнього ринку. Дослідження демонструють, що підприємство під час своєї міжнародної діяльності має здійснювати відбір найбільш

перспективних зовнішніх ринків з урахуванням можливої реалізації стратегії їх освоєння та розвитку. Водночас внаслідок різноманіття ринків та умов входу на них здебільшого їх освоєння є неможливим та малоефективним. У зв'язку з цим

розроблення методики оцінювання ефективності експортної діяльності підприємства може виступати як для вибору самого зовнішнього ринку, так і для визначення стратегії роботи на ньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні основи дослідження експортної діяльності підприємства викладені у роботах низки вчених-економістів, таких як О.Г. Корольов [1], Кан Ен Дя [2], А.В. Немкович [3], А.Г. Дем'янченко [4], В.В. Квасникова, В.А. Єрмоленко [5], Н.Г. Гуржій [6]. Наявні сьогодні методики орієнтовані на аналіз фінансового результату діяльності підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є формулювання та детальний опис комплексного аналізу експортної діяльності підприємства, визначення критеріїв її ефективності як чітко сформульованих цілей, на яких будуть сфокусовані зусилля підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгляд різних, наявних на окремих етапах розвитку економічної науки поглядів на визначення ефективності діяльності комерційних організацій має велике значення. В економічній літературі зустрічається ототожнення термінів «ефективність» та «ефект». Такий підхід пов'язаний із походженням від "effectus", що з латинської перекладається як «дієвість», «результативність», «продуктивність», однак їхня сутність принципово різниться. У зв'язку з цим доцільно розділити такі поняття [1, с. 262]:

1) «підсумок», що являє собою кількісний або якісний абсолютний показник, який характеризує окремих аспект господарської діяльності суб'єкта економіки у певний момент часу, а сукупність підсумків разом із виконанням функцій обліку, аналізу, контролю, планування трансформується у поняття «результат»;

2) «результат», що є сукупним, інтегрованим підсумком, який характеризує стан однієї або декількох сфер та всієї господарської діяльності суб'єкта економіки у певний момент часу; результат може свідчити як про позитивні, так і про негативні тенденції у розвитку господарюючого суб'єкта;

3) «ефект», що є результатом, який характеризує позитивні (що є принциповим) зміни у розвитку господарюючого суб'єкта.

Протилежним поняттю «ефект» є поняття «деструкція» (від лат. "destructio"), що перекладається як «руйнування», тобто результат, який характеризує негативні тенденції, деградацію суб'єкта господарювання, тобто проблема ефективності – це проблема вибору того, що виготовляти, які види продукції, яким способом, як їх розподілити, який обсяг ресурсів використовувати для поточного та перспективного споживання.

У зарубіжних джерелах використовуються визначення, що беруть за основу відмінності у

двох англійських термінах, таких як "efficiency" та "effectiveness", які перекладаються як «результативність» та «ефективність». У тлумачному словнику знаходимо такі визначення цих термінів [1, с. 263]:

1) результативність ("efficiency") – це досягнення поставлених цілей з найменшими результатами та помилками; варто наголосити на тому, що за відсутності адекватних цілей результативність може привести до банкрутства;

2) ефективність ("effectiveness") – вибір чітко сформульованих цілей, на яких будуть сфокусовані зусилля підприємства.

Іншими словами, результативність дає змогу здійснювати речі правильно, тоді як ефективність дає можливість робити правильні речі.

Загалом результативність є відносним показником, що характеризує ступінь досягнення суб'єктом економіки поставленої мети в одній або декількох сферах та усієї його господарської діяльності у певний момент часу, тобто це сукупний підсумок діяльності господарюючого суб'єкта, тоді як ефективність є відносним показником, що характеризує позитивну динаміку розвитку суб'єкта господарювання у певний момент часу і дорівнює відношенню отриманого результату або ефекту до витрат, які обумовили його отримання.

Критерії ефективності функціонування підприємства представлені на рис. 1.

Однією з найважливіших складових частин успішної діяльності підприємства є його зовнішньоторговельна діяльність. Варто зауважити, що чим менше внутрішній ринок збуту продукції цього підприємства, тим важливіше вихід на зовнішні ринки.

У сучасних умовах поняття ефективності зовнішньоторговельної діяльності розкривається



Рис. 1. Критерії ефективності функціонування підприємства

Джерело: [2, с. 125]

за допомогою різних економічних показників, більшість яких демонструє переваги розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Завдання підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій є різнобічним і пов'язане з ефективністю використання активів підприємства, його коштів, реалізацією інвестиційних процесів, досягненням високої якості продукції тощо. Ефективність зовнішньоторговельних операцій залежить від етапу їх планування та попередньої підготовки до здійснення, а оцінюється за допомогою фінансового аналізу.

У літературі [3, с. 280] зустрічається такий алгоритм оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства: підготовчий етап; розрахунковий етап; аналітичний етап.

1) Підготовчий етап. Сутність цього етапу полягає у визначенні мети оцінювання, формулюванні задач, організації збору та систематизації інформації.

2) Розрахунковий етап. Дослідження на цьому етапі проводиться за такими двома напрямками:

– аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, а саме оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства (виручка від реалізації, приріст обсягу збуту, збільшення ринкової частки, динаміка кількості робочих місць тощо); аналіз конкурентоспроможності продукції; маркетингове дослідження ринків збуту; оцінювання рівня та якості надання підприємством зобов'язань щодо контрактів із іноземними партнерами, дослідження ефективності, переваг та недоліків контрактів;

– аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності, а саме аналіз експортних контрактів; аналіз показників експорту продукції загалом по організації.

3) Аналітичний етап. Метою цього етапу є аналіз раціональності використання ресурсів для усунення небажаних відхилень від поставлених задач виробничої програми; виявлення внутрішньогосподарських резервів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності; розроблення заходів із залучення резервів у господарських обіг; контроль над вжиттям заходів.

Для аналізу експортної діяльності підприємства пропонується такий підхід [4, с. 29–30].

Першим етапом, тобто попереднім оглядом узагальнюючих показників, пропонується проаналізувати узагальнюючі показники оцінювання експортної діяльності підприємства для отримання попередніх результатів. Доцільно дослідити такі інтегровані показники, як обсяг продажу у натуральному та вартісному вираженні, загальні витрати на транспортування, страхування та митне оформлення експортних поставок. Метою такого аналізу є дослідження взаємозв'язку та обумовленості окремих показників і факторів, які чинять вплив на експортну діяльність.

Наступним етапом є аналіз контрактного портфеля за експортними поставками, що є визначальним джерелом інформації для планування потоку грошових коштів від експортної діяльності. На основі укладених договорів складається план виробництва продукції, що дає змогу уникнути ризику незатребуваності продукції. На практиці прийнято вважати, що головним критерієм, який характеризує ефективність експортної діяльності підприємства, є сукупний грошовий потік від експорту. Однак очевидно, що цього показника недостатньо для проведення якісного аналізу експортної діяльності задля надання достовірної інформації для прийняття управлінських рішень у цій сфері.

Під час аналізу контрактного портфеля передбачається його дослідити та структурувати за трьома основними критеріями, такими як обсяг реалізації продукції за контрактом, контрактною ціною, витрати на транспортування, митне оформлення експортної поставки. За допомогою цього підходу можна визначити найбільш вигідні контракти. Такими доцільно вважати ті, в яких буде домовленість щодо високої ціни поставки, значного обсягу, проте витрати на транспортування та митне оформлення експортної поставки будуть нижчими порівняно з витратами за аналогічними умовами поставок. Найменш вигідними для підприємства експортними контрактами будуть ті, в яких передбачено невеликий обсяг поставки продукції за низькою ціною, а також які мають значний рівень витрат на транспортування та оформлення.

Наступний етап комплексного аналізу експортної діяльності має назву «Аналіз обсягу продажу продукції на експорт». Аналіз доцільно розпочинати з вивчення динаміки простих показників обсягу продажу експортної продукції у натуральному та вартісному вимірі, що дасть змогу виявити фактори росту обсягу реалізації. Під час аналізу виконання договірних зобов'язань слід виявити кількість та загальну суму укладених договорів у натуральному й вартісному вимірі, кількість, види та суму прострочених поставок, причини порушення строків поставок та неповних поставок експортної продукції за конкретними договорами.

Четвертим етапом є аналіз використання капіталу під час здійснення експортної діяльності, який включає аналіз ефективності та інтенсивності використання капіталу, задіяному в експортній діяльності, аналіз ефективності використання залученого та власного капіталу. Як відомо, збільшення кількості оборотів капіталу приводить до підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності. Цей факт обумовлює важливість аналізу оберненості капіталу, який вкладений у виробництво та реалізацію експортної продукції. Однак аналізувати лише цей показник недостатньо, слід відслідковувати дохідність капіталу, тобто прибуток на одиницю вкладеного капіталу.

Таблиця 1

Система показників оцінки експортного потенціалу підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	Характеристика показника
1. Темп росту експорту	$Tr = Oex / Oex-1$, де Oex – обсяг продукції, реалізованої на експорт у x -періоді, грош. од.; $Oex-1$ – обсяг продукції, реалізованої на експорт у попередньому періоді, грош. од.	Відображає динаміку експортної діяльності підприємства. Позитивна динаміка наявна за значення показника більше 1.
2. Частка витрат на реалізацію на зовнішніх ринках у загальних витратах на реалізацію	$Чв.р. = Vзовн. / Vзагальн.$, де $Vзовн.$ – сума витрат на реалізацію на зовнішніх ринках; $Vзагальн.$ – загальна сума витрат на реалізацію	Відображає частку витрат на реалізацію на зовнішніх ринках підприємства на реалізацію, характеризує інтенсивність маркетингової та збутової діяльності підприємства на зовнішніх ринках.
3. Частка прибутку від реалізації експорту у загальному обсязі прибутку від реалізації експортера	$Чп.е. = Пe / Пз$, де $Пo$ – загальна величина прибутку від реалізації, грош. од.	Відображає частку прибутку від реалізації продукції, що експортується, у загальній сумі прибутку від реалізації продукції підприємства-експортера. Так, чим вище показник, тим більше значимість експорту для організації. Відображає вплив експортної діяльності на формування фінансових результатів організації.
4. Рентабельність продукції, що реалізується на експорт	$Ре = Пe / Се$, де $Пe$ – прибуток від реалізації продукції, що експортується, грош. од.; $Се$ – собівартість продукції, що експортується, грош. од.	Характеризує ефективність виробництва продукції, що реалізується на експорт для підприємства-експортера.
5. Рентабельність продажу на зовнішньому ринку	$Рпрод = Пe / Ве$, де $Ве$ – виручка від реалізації продукції, що експортується, грош. од.	Відображає прибутковість експорту продукції. Так, чим вище цей показник, тим вигідніше експорт продукції для підприємства-експортера.
6. Конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку	$Кк = Якiсн / Jварт$, де $Кк$ – груповий індекс конкурентоспроможності товару, що оцінюється щодо товару-зразка; $Якiсн$ – груповий індекс конкурентоспроможності за якісними показниками; $Jварт$ – груповий індекс конкурентоспроможності за вартісними показниками	Відображає рівень конкурентоспроможності товару. Якщо інтегральний індекс конкурентоспроможності вище 1, то конкурентоспроможність товару, що оцінюється, вище порівняно з товаром-зразком; якщо менше 1, то нижче. Якщо цей показник дорівнює 1, то конкурентоспроможність товару, що оцінюється, та товару-зразку однакова.

Джерело: [6, с. 253–254]

Етап п'ятий присвячений ефективності експортної діяльності. Ефект від експортної діяльності підприємство отримує за умови реалізації виробленої продукції на експорт, відповідно, у процесі аналізу показників ефективності експортної діяльності необхідно вивчити їхню динаміку, виконання можливих планів, виявлення негативних і позитивних факторів, які впливають на їх величину.

Зупинимось детальніше на показниках, які характеризують експортну діяльність. Основними показниками ефективності експортних операцій є показники оборотності, рентабельності продажів, рентабельності активів щодо експорту [5, с. 140].

Для оцінювання експортної діяльності підприємства використовуються такі показники (табл. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Проведене теоретичне дослідження дає змогу дійти такого висновку. Аналізуючи доцільність та визначаючи потенційні напрями експортної діяльності підприємства, рекомендуємо застосовувати категорію «ефективність експортної діяльності підприємства», підкреслюючи позитивну динаміку. В описаних літературних джерелах представлено достатній інструментарій роботи з фінансовою звітністю, однак у подальших напрямках досліджень слід приділити увагу врахуванню специфіки окремих зовнішніх ринків під час визначення ефективності експортної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Королев О.Г. Подходы к определению эффективности деятельности коммерческой организации. *Аудит и финансовый анализ*. 2014. № 2. С. 260–264.
2. Кан Ен Дя. Подходы и методы оценки эффективности деятельности предприятия. *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2018. № 4. С. 123–128.
3. Немкович А.В. Формирование методики анализа эффективности внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия в рамках ЕАЭС. *Экономика в промышленности*. 2016. № 3. Июль-Сентябрь. С. 279–286.
4. Демьянченко А.Г. Обобщающая схема анализа экспортной деятельности предприятия. *Культура народов Причерноморья*. 2006. № 89. С. 27–32.
5. Квасникова В.В., Ермоленко В.А. Оценка эффективности экспортной деятельности организаций по производству кабельно-проводниковой продукции: методика и апробация. *Вестник Витебского государственного технологического университета*. 2016. № 1(30). С. 140–152.
6. Гуржий Н.Г. Совершенствование процедуры анализа при разработке управленческих мероприятий во внешнеэкономической деятельности предприятия. *Економіка і суспільство*. 2016. № 2. С. 252–259.

References:

1. Korol'ov O.G. (2014) Podkhody k opredeleniyu effektivnosti deyatel'nosti kommercheskoy organizatsii [Approaches to determining the effectiveness of a commercial organization]. *Audit and financial analysis*, no. 2, pp. 260–264.
2. Kan En Day (2018) Podkhody i metody otsenki effektivnosti deyatel'nosti predpriyatiya [Approaches and methods for assessing the efficiency of an enterprise]. *Economics and Business: Theory and Practice*, no. 4, pp. 123–128.
3. Nemkovich A.V. (2016) Formirovaniye metodiki analiza effektivnosti vneshnetorgovoy deyatel'nosti promyshlennogo predpriyatiya v ramkakh EAES [Formation of a methodology for analyzing the effectiveness of foreign trade activities of an industrial enterprise within the EAEU]. *Industrial Economics*, no. 3, July-September, pp. 279–286.
4. Demianchenko A.G. (2006) Obobshchayushchaya skhema analiza eksportnoy deyatel'nosti predpriyatiya [A generalizing scheme for analyzing the export activities of an enterprise]. *Culture of the peoples of the Black Sea region*, no. 89, pp. 27–32.
5. Kvasnikova V.V. (2016) Ermolenko V.A. Otsenka effektivnosti eksportnoy deyatel'nosti organizatsiy po proizvodstvu kabelno-provodnikovoy produktsii: metodika i aprobatsiya [Evaluation of the effectiveness of the export activities of organizations to produce cable and wire products: methodology and testing]. *Vitebsk State Technological University Bulletin*, no. 1(30), pp. 140–152.
6. Gurzhiy N.G. (2016) Sovershenstvovaniye protsedury analiza pri razrabotke upravlencheskikh meropriyatiy vo vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti predpriyatiya [Improvement of the analysis procedure in the development of management measures in the foreign economic activity of the enterprise]. *Economy and suspension*, no. 2, pp. 252–259.

E-mail: f.lektorin@gmail.com

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 338.48(045)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2021-4.8>**Мазаракі А.А.**

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри торговельного підприємництва,
Київський національний торговельно-економічний університет

Антонюк К.Г.

асистент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету;
аспірант кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний торговельно-економічний університет

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ПРИВАБЛИВОСТІ ТУРИЗМУ ЯК СФЕРИ ЕКОНОМІКИ**

У статті розглянуто основні показники, що формують уявлення про інвестиційну привабливість сфери туризму, які охарактеризовано з двох аспектів, а саме економічного та туристичного. Запропоновано систему показників, що є визначальними під час характеризування інвестиційного потенціалу регіонів, що в подальшому дасть змогу сформуванню за цими показниками рейтинг областей за інвестиційною привабливістю та потенціалом туристичної галузі, а саме розглянуто такі показники, як фінансові ресурси, трудові, виробничі, показники обсягу туристичних потоків, показники попиту й пропозиції туристичних послуг, наявності туристичних ресурсів, ефективності туристичної діяльності та показники економічного значення розвитку туризму для країни загалом. Також сформовано схему проведення етапів ранжування регіонів за показником інвестиційної привабливості та оцінювання інвестиційної привабливості регіону за різноплановими показниками. Саме ці показники в подальшому дадуть змогу здійснити прогнозування конкретних дій щодо інвестиційного забезпечення регіону чи досліджуваної галузі, а також їх ранжування за ступенем привабливості.

Ключові слова: інвестиційне забезпечення, туризм, інвестиційний потенціал, фактори інвестиційної привабливості, туристичний потенціал, регіон, ранжування.

**FORMATION FEATURES OF INVESTMENT POTENTIAL INDICATORS
OF TOURISM AS AN ECONOMIC REALM****Mazaraki Anatolii**

Kyiv National University of Trade and Economics

Antoniuk Kateryna

*Vinnitsia Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics;
Kyiv National University of Trade and Economics*

The article considers the main indicators that form an image of the investment potential of tourism. These indicators are characterized taking into account two aspects: economic and tourism, inasmuch as tourism is a component of the national economy, but as an industry has its own specific features and differences that require special attention. The economic performance provides the analysis of economic indicators of the region as a whole, the tourist performance is necessary to define the local tourist potential: natural resources, establishments of service industry, indicators of demand for tourist services and other. We have suggested a system of indicators that are decisive in characterizing the investment potential of the tourism industry of the regions, which will make it possible in the future to compile a rating of regions using these indicators according to investment attractiveness and potential of the tourism industry, namely the following indicators: financial resources, labor, production, capacity index number of tourism flows, indicators of demand and supply of

tourist services, tourists who have visited the region, the number of tour days according to the holiday packages implemented, the number of tourism entities, numbers, available places, available tourism resources, tourism efficiency and indicators of economic importance of tourism development for the country in general. Rating is based on a quantitative assessment of synthetic (generalized) indicators. Each synthetic indicator of a particular industry and the region is constructed based on a set of analytical indicators making a part of them that in the future will make it possible to form a unified integrated indicator that characterizes the investment potential of the region. Besides, we have developed the scheme of stages to rate the regions according to the indicator of investment attractiveness and assessment of investment potential of the region according to various indicators. Subsequently these indicators will make it possible to forecast particular actions for investment support of the region or the studied industry, as well as their rating according to the degree of attractiveness and possible construction of a map with investment-attractive region.

Keywords: investment support, tourism, investment potential, factors of investment attractiveness, tourist potential, region, ranking.

Постановка проблеми. Тема інвестиційної привабливості завжди була актуальною для дослідження економічного потенціалу регіонів. Однак для галузі туризму, яка має низку своїх особливостей, існують специфічні вимоги щодо формування іміджу певної території як інвестиційно привабливої. Саме в цьому полягає специфіка проблеми, оскільки галузь туризму має два аспекти, а саме економічний та суто туристичний, що потребує більш детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінюванню інвестиційної привабливості регіонів присвятили свої наукові праці такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. Бланк [1], С. Гуткевич, Н. Гапак, В. Гомельська, Т. Васильєва, Н. Винниченко, Л. Гриценко, А. Данилов, В. Кузьменко, О. Онищенко, В. Стеченко, І. Хмарська, Т. Чернявська, що досліджували на теоретичному рівні інвестиції загалом, інвестиції на регіональному рівні та інвестицій у конкретні об'єкти.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретична конкретизація особливостей формування показників інвестиційної привабливості туризму як сфери економіки та етапів їх дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення ефективної діяльності будь-якої сфери необхідні кошти, адже державних видатків не завжди вистачає для їх підтримки та розвитку, тому важливим питанням є залучення інвестицій у сферу туризму області [3, с. 173].

Щоби спрогнозувати інвестиційну привабливість регіону та оцінити її, необхідно врахувати низку різних факторів, особливостей та показників, що забезпечують їх ефективне функціонування та розвиток.

Аналізуючи наявні методики рейтингування регіонів за різними економічними показниками, маємо зупинитись на рейтинговій методиці І. Бланка [1], за якою інвестиційна привабливість регіонів розраховується як інтегральний показник на базі визначених груп певних показників (рис. 1) [9].

Методики оцінювання інвестиційної привабливості регіонів, що ґрунтуються на рейтинговому підході, дають змогу здійснити аналіз різних напрямів розвитку регіону, сформувати певні показники задля їх подальшого групування та характеристики, на базі яких формується інтегральний показник [2; 8]. Щоб оцінити інвестиційну привабливість регіону, що є обов'язковим етапом під час формування рекомендацій щодо інвестиційного забезпечення певної галузі, необхідно розглянути аналогічні попередній методики (рис. 2).

Аналізуючи дослідження щодо теми інвестиційного забезпечення та інвестиційної привабливості, маємо звернути увагу на такі елементи, на яких повинна базуватись інвестиційна привабливість конкретного регіону:

1) обґрунтування вибору системи показників для рейтингової оцінки;



Рис. 1. Схема етапів проведення ранжування регіонів за показником інвестиційної привабливості

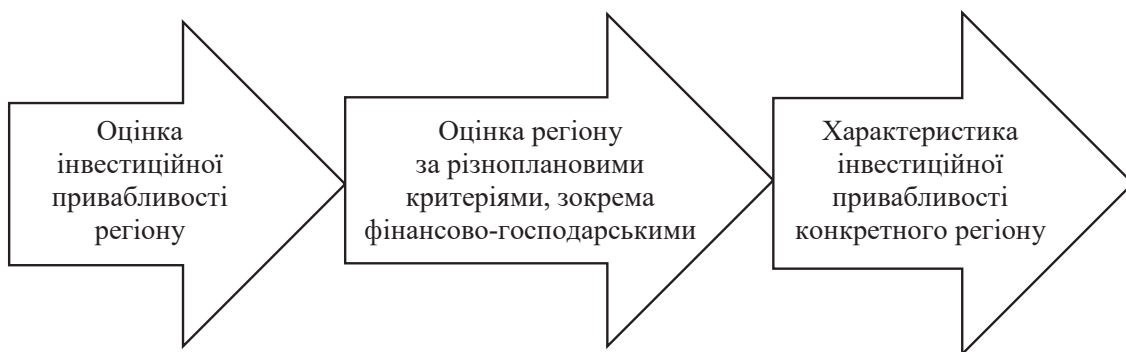


Рис. 2. Схема оцінки інвестиційної привабливості регіону за різноплановими показниками



Рис. 3. Схема показників, необхідних для оцінки інвестиційної привабливості та забезпечення регіону

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 1

Економічні показники визначення інвестиційного потенціалу регіонів

№	Показники забезпеченості регіону фінансовими ресурсами	Показники забезпеченості регіону трудовими ресурсами	Показники забезпеченості регіону виробничими ресурсами
1	Обсяг прямих інвестицій, млн. дол.	Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	Кількість промислових підприємств, одиниць
2	Фінансові результати до оподаткування підприємств, млн. грн.	Економічна активність, тис. осіб	Кількість діючих сільськогосподарських товариств, од.
3	Обсяги кредитів, наданих в економіку регіону, млн. грн.	Рівень зареєстрованого безробіття, %	Кількість малих промислових підприємств, од.
4	Найвищий дохід у розрахунку на одного жителя, грн.	Рівень працевлаштування зареєстрованих безробітних, %	
5	Витрати у розрахунку на одну особу, грн.		
6	Частка ВРП у загальному підсумку, %		
7	Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн.		

Джерело: сформована авторами за [4]

Таблиця 2

Показники, що характеризують розвиток туризму в регіоні

<i>I. Показники обсягу туристичних потоків у регіоні</i>	
1.	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України, всього, в тому числі іноземних туристів, туристів – громадян України, які виїжджали за кордон, та внутрішніх туристів.
2.	Кількість екскурсантів.
<i>II. Показники попиту і пропозиції туристичних послуг регіону</i>	
1.	Кількість туристів, які відвідали регіон.
2.	Кількість туроднів за реалізованими путівками.
3.	Кількість суб'єктів туристичної діяльності, номерів, місць у них.
<i>III. Показники наявності туристичних ресурсів</i>	
1.	Кількість та стан природних об'єктів (водойм, лісів, гір, заповідних степів тощо).
2.	Кількість та стан пам'яток культури, історії, архітектури, археології, музеїв, монументів, культових пам'яток тощо.
3.	Кількість та статус театрів.
<i>IV. Показники ефективності туристичної діяльності</i>	
1.	Обсяг наданих туроператорами туристичних послуг.
2.	Витрати, пов'язані з наданням туристичних послуг.
3.	Чистий прибуток (збиток) підприємств.
<i>V. Показники економічного значення розвитку туризму для країни загалом</i>	
1.	Обсяг туристського споживання.
2.	Зайнятість у сфері туризму.
3.	Сума податків, що надходить до бюджету від туристичної діяльності.

Джерело: сформовано авторами за [5; 6; 7]

2) встановлення періоду оцінювання інвестиційного рейтингу (рік, пів року, квартал, місяць);

3) вибір методики розрахунку рейтингу;

4) вибір виду рейтингової оцінки (частковий, інтегральний, динамічний рейтинг) [9].

За оцінками інвесторів, а також на нашу думку, найбільш важливими під час прийняття рішення про місце та обсяги інвестицій є такі укрупнені групи показників:

1) економічний розвиток регіону;

2) ринкова інфраструктура;

3) фінансовий сектор;

4) людські ресурси.

Ця система показників не є чітко фіксованою, оскільки досліджуватися можуть різні галузі регі-

ону, які потребують аналізу додаткових показників, які мають свої певні специфічні особливості. Такою галуззю, наприклад, може бути туризм. Для дослідження інвестиційної привабливості регіону в галузі туризму виникає необхідність розгляду його у двох аспектах, а саме економічному та туристичному. Туризм є складовою частиною економіки країни, але як галузь має свої специфічні риси та відмінності, які потребують особливої уваги. Економічна характеристика передбачає аналіз економічних показників галузі загалом. Схема показників, необхідних для економічного та туристичного аналізу, наведена на рис. 3.

Кожен з регіонів має низку специфічних особливостей, що впливають на інвестиційну прива-

бливість, тому інвестиційний клімат, який складається в регіоні за різними напрямками інвестиційної діяльності, визначається з огляду на рівень ризиків.

Результатом такого дослідження є сформований рейтинг регіонів, прогнозування конкретних дій щодо інвестиційного забезпечення регіону чи досліджуваної галузі, а також їх ранжування за ступенем привабливості.

Для конкретизації показників, які є необхідними для аналізу інвестиційної привабливості регіону, деталізовано інформацію в табл. 1 та табл. 2.

Наведений перелік показників розвитку туристичної галузі та економічні показники розвитку

регіону дають змогу сформувати єдиний інтегрований показник інвестиційного забезпечення розвитку туризму конкретного регіону.

Висновки з проведеного дослідження. Визначено основні етапи дослідження інвестиційної привабливості туризму, їх логічну структуру та зміст, а також запропоновано критерії оцінки інвестиційної привабливості, що в подальшому дасть змогу сформувати єдиний інтегральний показник інвестиційної привабливості туризму на регіональному рівні, а це дасть змогу виокремити регіони із сильними та слабкими конкурентними позиціями на ринку інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Бланк І. Інвестологія: наука про інвестування. Київ : Атіка, 2001. 180 с.
2. Гайдуцький А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки. *Економіка і прогнозування*. 2005. № 4. С. 119–129.
3. Морозова О. Інвестиційність – основний чинник розвитку туристичної галузі південного регіону. *Таврійський науковий вісник. Серія : Економіка*. 2020. № 2. С. 161–176.
4. Олександренко І. Оцінка інвестиційного потенціалу регіонів. *Регіональна економіка*. 2009. № 3. С. 80–91.
5. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія / за заг. ред. В. Герасименка ; авт. кол. : В. Герасименко, С. Галасюк, С. Нездоймінов. Одеса : Астропринт, 2013. 304 с.
6. Сараєв А. О показателях статистики туризма. *Вопросы статистики*. 2007. № 9. С. 39–43.
7. Скляр Г., Дробиш Л., Вишневецька Л. Статистичні показники розвитку сфери туризму в Україні: напрями удосконалення та гармонізація з міжнародними стандартами. *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 2(48). С. 157–162.
8. Солдатенков В. Аналіз інвестиційного клімату України. *Економіка та держава*. 2005. № 5. С. 17–20.
9. Хопчан В. Теоретичні засади оцінювання інвестиційної привабливості регіону. *Ефективна економіка*. 2014. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3135> (дата звернення: 10.08.2021).

References:

1. Blank I. (2001) Investolohiia: nauka pro investuvannia [Investigation: the science of investing]. Kyiv: Attica, pp. 180.
2. Haidutskyi A. (2005) Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti ekonomiky [Assessment of investment attractiveness of the economy]. *Ekonomika i prohnouzuvannia* [Economics and forecasting], no. 4, pp. 119–129.
3. Morozova O. (2020) Investytsiynist – osnovnyi chynnyk rozvytku turystychnoi haluzi pivdennoho rehionu [Investment is the main factor in the development of the tourism industry in the southern region]. *Tavriiskyi naukovyi visnyk. Serii: Ekonomika* [Taurian Scientific Bulletin. Series: Economics], no. 2, pp. 161–176.
4. Oleksandrenko I. (2009) Otsinka investytsiinoho potentsialu rehioniv [Assessment of investment potential of regions]. *Rehionalna ekonomika* [Regional economy], no. 3, pp. 80–91.
5. Herasymenka V., Halasiuk S., Nezdoiminov S. (2013) Rynky turystychnykh posluh: stan i tendentsii rozvytku. [Markets of tourist services: the state and trends of development]. Odessa: Astroprint, pp. 304.
6. Saraev A. (2007) O pokazateliakh statystyky turyzma. Voprosy statystyky [On indicators of tourism statistics. Questions of statistics], no. 9, pp. 39–43.
7. Skliar H., Drobysh L., Vyshnevetska L. (2017) Statytychni pokaznyky rozvytku sfery turyzmu v Ukraini: Napriamy udoskonalennia ta harmonizatsiia z mizhnarodnymy standartamy [Statistical indicators of tourism development in Ukraine: Areas of improvement and harmonization with international standards]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu* [Economic Bulletin of Donbass], no. 2(48), pp. 157–162.
8. Soldatenkov V. Analiz investytsiinoho klimatu Ukrainy [Analysis of the investment climate in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava* [Economy and state], no. 5, pp. 17–20.
9. Khopchan V. (2014) Teoretychni zasady otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu [Theoretical principles of assessing the investment attractiveness of the region]. *Efektivna ekonomika* [Effective Economy], no. 6 (accessed 10 August 2021).

E-mail: katmal2194@ukr.net

УДК 330.133.2:65.011

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2021-4.9>**Кривов'язюк І.В.**

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Луцький національний технічний університет

Бурбан О.В.

аспірант кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Луцький національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ КАПІТАЛІЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТРАТЕГІЇ ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті узагальнено аргументи та контраргументи в межах наукової дискусії щодо формування механізму управління ринковою капіталізацією підприємства з позиції досягнення ним установлених цілей інвестиційної діяльності. Основною метою проведеного дослідження є створення нового підходу до формування зазначеного механізму, що було реалізовано за допомогою критичного аналізу змісту наукових публікацій учених сучасності в межах цієї тематики. Детальний аналіз внутрішньої побудови механізму управління ринковою капіталізацією підприємства з подальшим розкриттям сутності кожної складової частини його елементів, а також систематизація основних цілей стратегії інвестиційної діяльності підприємства дав змогу встановити наявність безпосереднього зв'язку між цими поняттями. Дослідження емпірично підтверджує та теоретично доводить, що вираження ефективності механізму управління ринковою капіталізацією підприємства є прямим виявленням досягнення цілей його стратегії інвестиційної діяльності.

Ключові слова: капіталізація, ринкова капіталізація підприємства, стратегія інвестиційної діяльності підприємства, цілі інвестиційної діяльності.

FORMING OF THE MECHANISM OF THE ENTERPRISE'S MARKET CAPITALIZATION FOR ACHIEVEMENT OF ITS MAIN GOALS OF INVESTMENT ACTIVITY

Kryvovyazyuk Igor, Burban Oleksandr

Lutsk National Technical University

The article summarizes arguments and counterarguments in the framework of scientific discussion on the formation of a mechanism for managing the market capitalization of an enterprise from the point of view of achieving its established investment goals. The main goal of the research is to create a new approach to the formation of the mentioned mechanism, which was implemented through a critical analysis of the modern scientific publications within the topic. A detailed analysis of the internal structure of the enterprise's market capitalization management mechanism allowed to define its main components list which includes: a main goal of the mechanism (which is related to enterprise's value maximization), management methods (financial, administrative, legal), principles (purposefulness, planning, competence, disciplines, incentives, hierarchy), tools (business valuation, financial analysis, benchmarking), subjects, objects, management factors (improving of financial, administrative or production system) and result (which is measured by enterprise's market capitalization dynamics). Also, it was revealed that there's a connection between internal components of enterprise's market capitalization management mechanism and external factors, which can be microeconomic (are under direct enterprise's influence) or macroeconomic (can't be influenced from an enterprise's side). Having summarized the main goals of an enterprise's investment strategy, three main groups of the goals were selected to reveal the existence of a direct relationship between formation of a mechanism for managing the market capitalization of an enterprise and its main goals of investment activity. First one is related to improvement of enterprise's value (based on changes in capital), second is related to level of enterprise's profitability, and third is defined with achieving a positive social effect. The study empirically confirms and theoretically proves that the expression of the effectiveness of the market capitalization management mechanism of an enterprise is a direct identification of the achievement of the goals of its investment strategy.

Keywords: capitalization, company's market capitalization, company's investment strategy, investment strategy goals.

Постановка проблеми. Концепція ринкової капіталізації підприємства набула надзвичайно великого поширення впродовж останніх років, що обумовлено зростанням активності фондових ринків та збільшенням рівня вагомості теорії «вартості підприємства». Однак, незважаючи на значний рівень поширення цієї концепції, простежується відсутність чіткого механізму управління ринковою капіталізацією підприємства та рівнів її впливу на розвиток підприємства в довгостроковій перспективі. Забезпечуючи надходження грошових потоків, необхідних для розширеного відтворення, успішна інвестиційна діяльність підприємства є гарантом такого розвитку. Таким чином, можемо говорити про значну вагомість проблематики формування механізму управління ринковою капіталізацією підприємства з позиції досягнення ним цілей інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження тематики ринкової капіталізації підприємства займалась низка вітчизняних учених. Так, І.В. Кривов'язюк, І.М. Пушкарчук, Ю.В. Волинчук та Н.В. Шевченко у своїх напрацюваннях детально розглянули сутність концепції «капіталізація», її види, а також визначили місце в ній ринкової капіталізації підприємства [1, с. 135–144; 2, с. 175–181]. Н.В. Шевчук також підкреслила вплив ринкової капіталізації з позиції розвитку національної економіки, визначивши передумови позитивної динаміки процесів капіталізації промислових секторів [3, с. 9–16]. В роботі Н.Ю. Валентейчик та Л.А. Костирко розкрито сутність механізму управління ринковою капіталізацією підприємства [4, с. 50–59].

Дослідження проблематики інвестиційної діяльності в умовах нестачі власних коштів для розвитку підприємств нині є не менш актуальним. Так, заслугове на увагу робота С.В. Онікієнко, де здійснено глибокий аналіз інвестиційної діяльності, структуровано та відображено її цілі в розрізі основних джерел походження [5, с. 61–66]. Н.І. Бурлака розкриває особливості інвестиційної діяльності підприємств в Україні [6, с. 37–44]. Натомість про актуальність і важливість залучення зовнішніх інвестицій, проблеми та шляхи їх вирішення, цілі такого процесу йдеться в доробку К.С. Бушило [7, с. 48–53]. З позицій вивчення взаємозв'язку інвестиційної діяльності та управління вартістю підприємства цікавим є дослідження О.П. Полтініної [8, с. 103–110].

Однак, незважаючи на глибину аналізу зазначених напрямів, найбільша невизначеність полягає у систематизації процесу формування механізму ринкової капіталізації підприємства, а також у встановленні взаємозв'язку цього механізму з досягненням головних цілей стратегії інвестиційної діяльності підприємства. Саме тому ця проблематика є надзвичайно важливим і актуальним завданням сьогодення.

Постановка завдання. Метою дослідження є встановлення взаємозв'язку між формуванням механізму ринкової капіталізації підприємства та досягненням ним цілей стратегії інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спроектуювши значення поняття «механізм» на площину ринкової капіталізації, доходимо висновку, що механізм управління ринковою капіталізацією – це сукупність методів та засобів впливу на процес оптимізації рівня ринкової капіталізації підприємства, який виявляється у зростанні його вартості.

Так, Н.Ю. Валентейчик та Л.А. Костирко у своїх працях ототожнюють механізм управління капіталізацією із «сукупністю методів та інструментів, які використовуються для вирішення завдань, пов'язаних з формуванням і використанням капіталу задля максимізації ринкової вартості і забезпечення сталого розвитку підприємств» [4, с. 54–55].

На думку зазначених учених, основу механізму управління капіталізацією повинна становити головна мета, що полягає у зростанні вартості підприємства, яка формується під впливом вибраної бізнес-моделі, що є основою творення цінності, базуючись на певних принципах з урахуванням зміни ключових факторів.

Критичний аналіз змісту наукових публікацій передових українських учених сучасності [1–5; 8] та подальше науково-методичне обґрунтування мети, методів, принципів, інструментів, управління вартістю, впливу факторів тощо виступили основою побудови механізму управління ринковою капіталізацією підприємства (рис. 1).

Визначено, що значний вплив на механізм управління капіталізацією мають зовнішні фактори, які, знаходячись за межами прямого впливу підприємства та створюючи умови (позитивні або негативні) для динаміки його капіталізації, можуть мати як мікроекономічну, так і макроекономічну природу походження.

Основною ознакою мікроекономічних факторів є здатність підприємства частково впливати на складники цього середовища. До них належать відносини з постачальниками та клієнтами, волатильність фондових ринків, політика основних конкурентів, зв'язки з контактними аудиторіями тощо.

Особлива увага серед факторів мікросередовища приділяється волатильності фондових ринків, характер впливу на яку полягає у здатності підприємства здійснювати котирування на іншому фондовому ринку.

Варто зазначити, що основу волатильності становить рівень ділової активності суб'єктів певного ринку, яка зумовлена динамікою фондових індексів.

Макроекономічні фактори характеризуються відсутністю впливу з боку підприємства, що обумовлено природою складових частин, що до нього

належать. Такими складовими частинами є макроекономічні тренди, законодавство, розвиток технологій та рівень капіталізації фондових ринків.

Важливе місце в цій групі факторів посідають світові тенденції динаміки ринкової капіталізації,

оскільки саме вони визначають вектор руху капіталізації окремого підприємства.

Основними внутрішніми складниками механізму управління ринковою капіталізацією підприємства є мета, принципи, методи, інструменти,

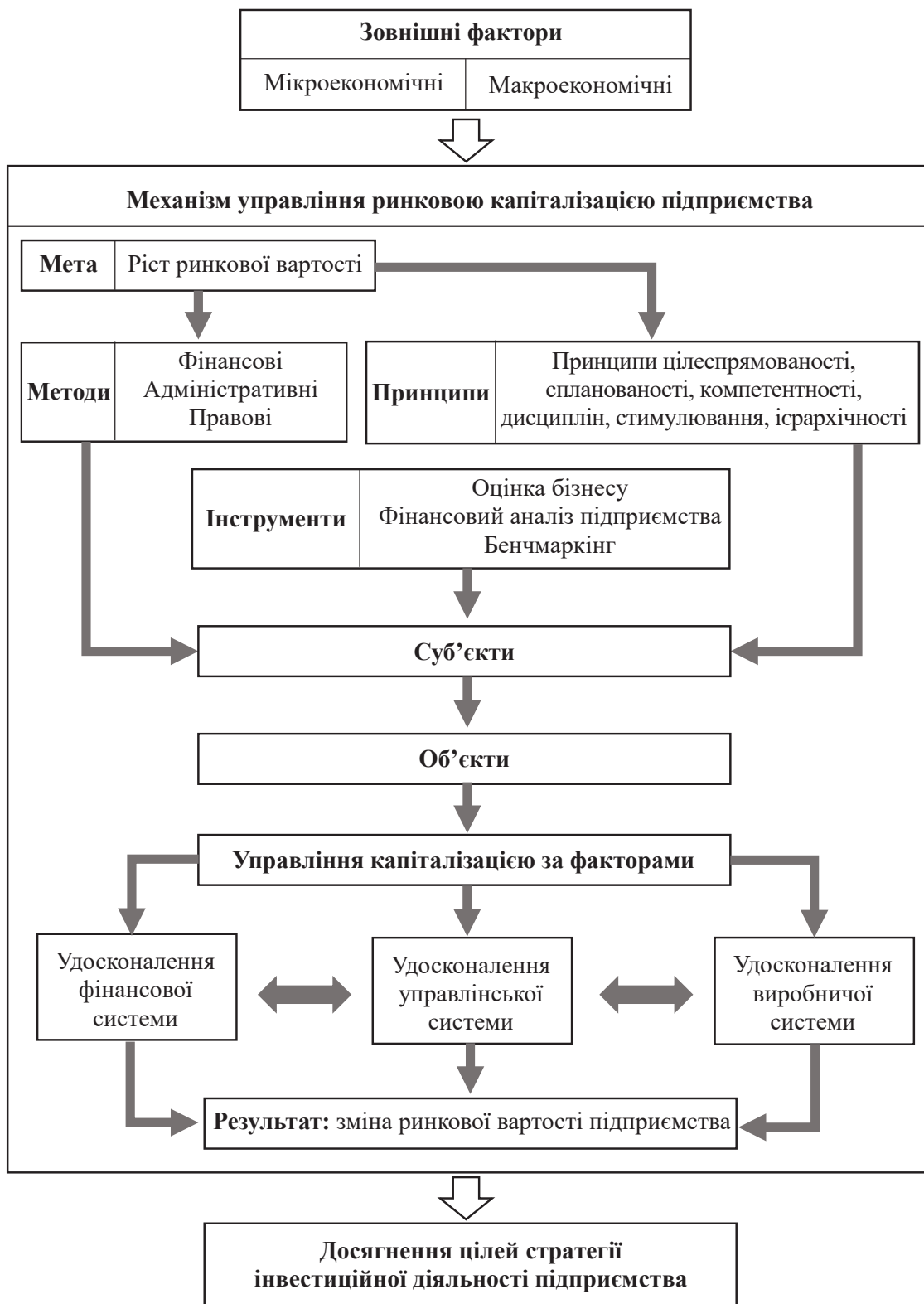


Рис. 1. Механізм управління ринковою капіталізацією підприємства

Джерело: складено авторами на основі [1; 2; 3; 4; 5; 8]

суб'єкти, об'єкти, фактори управління та результат, виявлений у зміні вартості підприємства.

В основі мети механізму управління ринковою капіталізацією підприємства лежить приріст його ринкової вартості. Похідними від поставленої мети є методи та принципи управління.

Методи управління в контексті механізму управління ринковою капіталізацією являють собою узагальнені способи впливу на ринкову капіталізацію певного підприємства, спрямовані на досягнення зазначеної мети. Загалом можна виділити фінансові, адміністративні та правові.

Фінансові методи з точки зору управління ринковою капіталізацією є найбільш поширеними, що обумовлено їх прямим впливом на динаміку ринкової капіталізації. До цієї групи методів можна віднести такі заходи, як оптимізація структури капіталу та мінімізація його вартості, оптимізація ефекту фінансового та операційного важеля, управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю.

Адміністративні методи обумовлені організаційно-розпорядчим спрямуванням на ринкову капіталізацію підприємства, в основі якого лежить досягнення поставленої мети за допомогою організації та координації. До цієї групи методів належать управління інтелектуальним капіталом, прийняття рішення щодо процесів злиття та поглинання.

Правові методи управління ринковою капіталізацією базуються на використанні правових норм, правових актів та правових відносин. В розрізі правових норм устанавлюються терміни подання необхідної звітності, обов'язкових платежів, регулюється перелік дозволених видів діяльності тощо. Правові відносини наявні у процесі укладання угод із постачальниками та споживачами, у процесі виконання робіт, перевезення вантажів, договорів купівлі-продажу та оренди.

Принципи виступають загальними правилами та нормами управління ринковою капіталізацією підприємства, відповідно до яких створюється, функціонує та розвивається ця система. Основними з них є принципи цілеспрямованості, спланованості, компетентності, дисципліни, стимулювання та ієрархічності.

Важливе місце в цьому механізмі посідають суб'єкти, які можуть включати як підприємство загалом, так і структурні підрозділи будь-якого рівня (цехи, відділи, дільниці) зокрема.

Об'єкти механізму управління ринковою капіталізацією варіюються залежно від рівня суб'єктів таким чином:

– для рівня структурних підрозділів – вид продукції, що реалізується цим підрозділом, економічна додана вартість, функції підрозділу;

– для рівня підприємства – асортимент та номенклатура, обсяг виробництва та реалізації, розмір амортизаційних відрахувань компанії, структура

капіталу, дебіторсько-кредиторська заборгованість, рівень собівартості, рівень цін тощо.

Важливе місце в механізмі управління капіталізацією підприємства посідають фактори, адже саме вони, будучи основними важелями її зміни, забезпечують адаптивність механізму управління капіталізацією. Зазначимо, що ці фактори, маючи прогнозовану природу та перебуваючи під прямим впливом та контролем конкретного підприємства, є внутрішніми. До них належать удосконалення виробничої, управлінської та фінансової систем.

Удосконалення виробничої системи переплітається з першою концепцією маркетингу, основою якої є управління, зорієнтоване на максимізацію прибутку, за рахунок скорочення витрат на виробництво продукції.

Удосконалення управлінської системи полягає у здійсненні впливу на її складові частини, якими є функції управління, інформаційне забезпечення, управлінські кадри, технологія управління, методи організації управління, організаційна структура управління, спектр управлінських рішень.

Поліпшення фінансової системи являє собою комплекс дій, що спрямований на оптимізацію наявної сукупності фінансових операцій, які покладено в основу діяльності суб'єктів господарювання з використанням фінансово-кредитного механізму.

Результатом управління поданими факторами є зміна вартості підприємства. Динаміка саме цього показника лежить в основі оцінки ефективності механізму управління капіталізацією:

$$MCap^1 - MCap^2 = \Delta MCap > 0, \quad (1)$$

де $MCap^1$ – ринкова капіталізація попереднього періоду; $MCap^2$ – ринкова капіталізація поточного періоду; $\Delta MCap$ – величина приросту ринкової капіталізації.

Варто зазначити, що механізм управління ринковою капіталізацією доцільно вважати ефективним, якщо дійсною є наведена формула, тобто динаміка ринкової капіталізації певного підприємства внаслідок дії цього механізму набуває додатного значення.

Формування механізму управління ринковою капіталізацією підприємства досить тісно переплітається з цілями його інвестиційної діяльності. Зокрема, взаємозв'язок між ними розкривають три такі основні групи цілей інвестиційної діяльності підприємства, пропоновані в роботі [5, с. 62]:

– підтримання або збільшення цінності, що реалізується за рахунок змін у капіталі та формує його додану вартість;

– підвищення рівня дохідності та прибутковості підприємства, що мають опосередкований вплив на зростання курсу акцій та інших цінних паперів;

– досягнення позитивного соціального ефекту, що також може мати певний позитивний вплив на динаміку рейтингових показників.

Підкреслюючи важливість інвестиційної стратегії у загальній економічній стратегії підприємства, доцільним вважаємо виявлення наведених цілей інвестиційної діяльності через ефективне використання різних форм інвестування у розрізі двох основних напрямів, а саме максимізації ринкової вартості підприємства та забезпеченні його сталого розвитку [6, с. 39].

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні умови ведення бізнесу вимагають від підприємств, які потребують значних фінансових ресурсів для свого розвитку, розроблення механізмів їх залучення. Подальше їх впровадження здатне сприяти підвищенню їх ринкової капіталізації. Наявний зв'язок між ринковою капіталізацією підприємства та цілями стратегії його інвестиційної діяльності, що виявляється з позиції результативності формування механізму управління ринковою капіталізацією підприємства, вимагає поглибленої уваги до його складників задля підвищення ефективності його функціонування.

Критичний аналіз змісту наукових публікацій учених сучасності дає змогу тлумачити механізм управління ринковою капіталізацією як сукупність методів та засобів впливу на процес оптимізації рівня ринкової капіталізації підприємства, який виявляється у зростанні його вартості.

Отже, результативність механізму управління ринковою капіталізацією підприємства, виражена у прирості його ринкової вартості, є прямим виявленням досягнення цілей стратегії інвестиційної діяльності підприємства та підкреслює взаємобумовленість досліджуваних понять.

Беручи до уваги комплексну природу зазначеного механізму, обумовлену, з одного боку, різномірними зовнішніми факторами, а з іншого боку, складністю внутрішньої побудови, а також значну вагомість механізму управління ринковою капіталізацією підприємства як з точки зору вартості компанії, так і з позиції цілей його стратегії інвестиційної діяльності, можемо говорити про значний рівень теоретичної та прикладної цінності подальших досліджень цієї тематики.

Список використаних джерел:

1. Кривов'язюк І.В., Пушкарчук І.М., Волинчук Ю.В. Капіталізація як основа динамічного розвитку підприємств. *Економічний форум*. 2017. № 1. С. 135–144.
2. Шевченко Н.В. Особливості дослідження сутності капіталізації промислових підприємств. *Регіональна економіка*. 2008. № 3. С. 175–181.
3. Шевчук Н.В. Ринкова капіталізація промислових підприємств у контексті розвитку національної економіки. *Стратегія економічного розвитку України*. 2012. № 30. С. 9–16.
4. Костирко Л.А., Валентейчик Н.Ю. Формування механізму управління капіталізацією підприємств. *Часопис економічних реформ*. 2017. № 1. С. 50–59.
5. Онікієнко С.В. Інвестиційна діяльність: від емпіричного сприйняття до категоріального відображення. *Ринок цінних паперів України*. 2011. № 3–4. С. 61–66.
6. Бурлака Н.І. Розвиток інвестиційної діяльності підприємств України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 8. С. 37–44.
7. Бушило К.С. Особенности процесса привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины. *Економічні студії*. 2019. № 2(24). С. 48–53.
8. Полтніна О.П. Управління вартістю підприємства : навчальний посібник. Харків : ХНЕУ ім. Семе́на Кузне́ця, 2017. 140 с.

References:

1. Kryvovyazyuk I.V., Pushkarchuk I.M., Volynchuk Y.V. (2017) Kapitalizatsiyi yak osnova dynamichnoho rozvytku pidpryemstv [Capitalizations as a basis for dynamic enterprise development]. *Economic forum*, no. 1, pp. 135–144.
2. Shevchenko N.V. (2008) Osoblyvosti doslidzhennia sutnosti kapitalizatsii promyslovykh pidpryemstv [Features of the study of the essence of capitalization of industrial enterprises]. *Regional economy*, no. 3, pp. 175–181.
3. Shevchuk N.V. (2012) Rynkova kapitalizatsiia promyslovykh pidpryemstv u konteksti rozvytku natsionalnoi ekonomiky [Market capitalization of industrial enterprises in the context of national economic development]. *Strategy of economic development of Ukraine*, no. 30, pp. 9–16.
4. Kostyrko L.A., Valenteichyk N.Y. (2017) Formuvannia mekhanizmu upravlinnia kapitalizatsiieiu pidpryemstv [Formation of the mechanism of management of capitalization of the enterprises]. *Journal of Economic Reforms*, no. 1, pp. 50–59.
5. Onikiienko S.V. (2011) Investytsiina diialnist: vid empyrychnoho spryiniattia do katehorialnoho vidobrazhennia [Investment activity: from empirical perception to categorical reflection]. *Ukrainian securities market*, no. 3–4, pp. 61–66.
6. Burlaka N.I. (2019) Rozvytok investytsiinoi diialnosti pidpryemstv Ukrainy [Development of investment activity of Ukrainian enterprises]. *Investments: practice and experience*, no. 8, pp. 37–44.
7. Bushilo K.S. (2019) Osobennosti protsessa privlecheniya inostrannykh investitsiy v ekonomiku Ukrainy [Features attraction of foreign investments in Ukraine's economy]. *Ekonomichni studiyi*, no. 2(24), pp. 48–53.
8. Poltinina O.P. (2017) Upravlinnya vartystyu pidpryemstva [Enterprise value management]. Kharkiv: KhNEU named after Semen Kuznets. (in Ukrainian)

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

УДК 336.15:352.075

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2021-4.10>

Ходико Д.І.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки України,

Львівський національний університет імені Івана Франка

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТІВ
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ
В УМОВАХ БЮДЖЕТНОГО ВИРІВНЮВАННЯ

У статті, відповідно до відносних показників бюджетних видатків, для 872 територіальних громад України за підсумками 2020 року виділено 5 категорій структури видатків методом кластерного аналізу «к-середніх». Виявлено якісні та кількісні відмінності між виділеними категоріями з огляду на роль належних до них громад у національному механізмі бюджетного вирівнювання. Розбіжність між критерієм податкоспроможності, відповідно до Бюджетного кодексу, та абсолютним рівнем доходів загального фонду місцевого бюджету на одну особу може спричиняти конфлікти інтересів і знижувати мотиваційні стимули до оптимізації управлінських витрат та інвестування в економічний розвиток громад. На основі проведеної кластерної класифікації запропоновано модельні напрями покращення структури видатків та розвитку міжмуниципальної співпраці для різних категорій громад. Існує потенціал для розвитку співпраці у соціальному секторі між громадами середніх розмірів, тоді як пошук можливостей комерційного використання наявних ресурсів є доцільним для спільних проєктів найменш спроможних громад та великих громад-донорів.

Ключові слова: адміністративні витрати, податкоспроможність, конфлікт інтересів, мотивація, міжмуниципальна співпраця, метод «к-середніх».

CLUSTER ANALYSIS OF TERRITORIAL COMMUNITIES' BUDGET
EXPENDITURE STRUCTURE IN UKRAINE UNDER FISCAL EQUALIZATION

Khodyko Dmytro

Ivan Franko National University of Lviv

The national fiscal equalization mechanism currently in force in Ukraine functions according to the tax capability criterion based on local budget revenues from personal income taxation. Potential conflicts of interest are inherent to this criterion due to differences in full revenue structures of territorial communities' budgets, as well as their public service capacity and capital endowment, so that local authorities may not be motivated enough to use central government transfers to stimulate wider demand for productive labor in the community. Based on the relative budget expenditure indicators for 872 Ukrainian territorial communities, according to the 2020 totals, five categories of expenditure structure were identified using k-means cluster analysis: 1) the share of administrative spending in general fund expenditure is between 30% and 50%, the share of capital expenditures is at most 25% of total budget expenditure; 2) the capital expenditure share is at least 20%; 3) the share of wages is at most 75% in general fund expenditure; 4) the administrative spending share is higher than 50%; 5) the administrative spending share is lower than 30%, capital expenditure does not exceed 20% of the total. Parameters were estimated for log-linear dependency between general fund revenues per capita and ratios of direct/reverse transfers from central government budget, within the identified clusters and the full sample. The results allow noticing that the dependency between the revenue values and transfer ratios is statistically weaker and less elastic for clusters 2 and 3. Besides, the cluster groups show the statistically significant difference in average population of the respective communities, with lower population in clusters 1 and 4, moderate in 2 and 5, and higher in cluster 3. The differences in expenditure structure between donors and recipients of the fiscal equalization mechanism are most evident in modestly populated communities, i.e. with approximately 10,000 populations (clusters 2 and 5), where the analysis reveals subsidizing of higher administrative expenditure and capital investment shares at the expense of communities with more efficient administration. The potential conflict of interest is further amplified by lower differentiation in transfer ratios of communities with lower wage share, which predominantly act as

donors through reverse budget transfers (cluster 3), as well as of communities with high capital expense shares, which are predominantly recipients (cluster 2). The identified interests and issues of the communities constituting the expenditure structure clusters allow suggesting two model priorities for inter-municipal cooperation. The first one is common projects in public services provision between the modestly populated communities with high wage shares and unequal endowment in investment resources. The second one is the shared commercial use of resources in least financially capable communities, funded by donor communities with comparatively low wage share which, in their turn, would require further optimization of administrative expenditures to be able to implement the projects of this kind.

Keywords: administrative expenses, tax capability, conflict of interest, motivation, inter-municipal cooperation, k-means clustering.

Постановка проблеми. Поточний етап реформи регіональної політики та місцевого самоврядування в Україні висвітлює актуальність проблем підвищення фінансової спроможності та бюджетної ефективності територіальних громад. Перша з них стосується обсягів та різноманіття джерел доходів місцевих бюджетів, а друга – здатності до надання публічних послуг (зокрема, здійснення благоустрою, функціонування громадського транспорту, надання комунальних послуг, розвитку сфер освіти та охорони здоров'я), а також довгострокового фінансування сталого розвитку в рамках бюджету громад. Проблема фінансової спроможності сьогодні вирішується двома спорідненими, заснованими на солідарних принципах, способами, а саме добровільним чи адміністративним укрупненням громад із приєднанням менш спроможних громад до більш спроможних, а також бюджетним вирівнюванням за допомогою механізмів прямих та реверсних дотацій. З іншого боку, наявні дані виявляють значну нерівномірність у показниках бюджетної ефективності не лише між групами громад, виділеними за критерієм кількості населення, але й всередині цих груп. Це обумовлює необхідність дослідження впливу заходів забезпечення фінансової спроможності громад на їхню бюджетну ефективність, а також виявлення чинників успіху всередині самих громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ключовим джерелом панельних даних щодо спроможності та ефективності громад у загальнонаціональному масштабі залишається офіційний моніторинг фінансових показників громад [2], що сьогодні включає 872 громади, створені протягом 2015–2019 років. У даних моніторингу наводяться обсяги доходів та видатків загального фонду на одну особу, співвідношення обсягу дотацій у доходах бюджету, обсяг на одного мешканця та частка адміністративних витрат у складі видатків загального фонду, частка заробітної плати (включаючи витрати на персонал у сфері освіти та охорони здоров'я) у видатках загального фонду, а також обсяг на одного мешканця та частка капітальних витрат у складі загальної суми видатків. Розподіл громад у наведених даних за кількістю населення та адміністративно-територіальним поділом, що

окремо виділяє міста обласного значення, виявляє, зокрема, порівняно низьку дотаційність міст обласного значення з одночасно порівняно низькою часткою капітальних видатків у їх бюджеті. На жаль, відсутність розподілу за часом створення громад не дає можливості виявити вплив часового фактору на їхню здатність адаптуватися до нових викликів децентралізації, а відстеження показників у динаміці ускладнюється тривалими процесами розширення наявних територіальних громад. Дослідження часової динаміки бюджетних показників внаслідок цього може проводитися у масштабах області [4], проте на час написання відсутні аналогічні загальнонаціональні дослідження.

Можна стверджувати, що рейтингування на основі агрегованих показників фінансової спроможності та бюджетної ефективності громад всередині груп за кількістю населення не надає всієї інформації, необхідної для обґрунтування управлінських рішень, зокрема, не відображає ефективності структури бюджетних видатків та порівняльного співвідношення обсягів бюджетних доходів громад. Зокрема, Ф. Ткачик [6] вказує на високу диференціацію у дотаційності громад всередині груп моніторингу з високими значеннями коефіцієнтів як базової, так і реверсної дотації у групі малих громад. На недостатності кількості населення як критерія фінансової спроможності наголошує аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень [5]. З огляду на достатність та ефективність бюджетних видатків пропонується запровадження нормативів фінансування публічних послуг [3].

З іншого боку, механізм бюджетного вирівнювання за своєю природою не враховує потреб територіальної громади чи ефективності її бюджетних видатків у відзначеному розумінні здатності до надання публічних послуг та фінансового забезпечення сталого розвитку. Цей механізм заснований на критерії податкоспроможності громади, тобто співвідношенні доходів з податку на доходи фізичних осіб із середньою величиною цього показника по Україні [1]. Таким чином, відсутній безпосередній зв'язок між величиною і напрямом дотацій та загальним обсягом бюджетних доходів громади. Наприклад, неврахованими під час

визначення обсягів та напряму дотацій залишаються надходження від місцевих податків, в тому числі від податків на майно, а також внутрішніх податків на товари й послуги. Відповідно, виникає відмінність між обсягами та навіть напрямом дотації для громад з однаковими обсягами доходу загального фонду, яка обумовлена відмінністю структури цих доходів. Здебільшого це спостерігається для громад із доходами від 5 до 10 тисяч гривень на одну особу, що загалом відображено на рис. 1, який демонструє зв'язок між обсягом доходів загального фонду на одну особу та коефіцієнтом дотаційності бюджету громади, тобто питомою вагою дотації у доходах загального фонду, де негативні значення на осі ординат позначають реверсну дотацію до державного бюджету з боку громад-донорів.

Недостатня прозорість критерія податкоспроможності дає змогу ставити питання про наявність мотивації до підвищення бюджетної ефективності з боку громад в умовах горизонтального бюджетного вирівнювання. На мотиваційну роль механізму міжбюджетних відносин вказують І. Гринчишин [3] та експерти Національного інституту стратегічних досліджень [5], проте недослідженим залишається питання впливу структури видатків бюджету, зокрема показників, наведених у офіційному моніторингу спроможності, на роль громади та реалізацію її інтересів у системі бюджетного вирівнювання. Зв'язок поставленого питання з вивченням впливу часового фактору очевидний, однак з огляду на відзначені труднощі міжчасових

досліджень та, відповідно, можливість їх проведення лише на «макрорівні» конкретних громад загальнонаціональний масштаб обумовлює необхідність використання панельних даних.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення низки таких питань, пов'язаних із можливостями вдосконалення структури видатків громад в умовах бюджетного вирівнювання.

1) Які стратегічні задачі ставить перед громадами механізм міжбюджетного вирівнювання в наявному вигляді?

2) Яким чином відрізняється структура видатків громад, що відіграють різну роль у бюджетному вирівнюванні, тобто у громад-донорів та громад-реципієнтів? Чи впливає на це кількість населення громад?

3) Чи можливим є вирішення проблем фінансової спроможності та бюджетної ефективності за рахунок подальшого об'єднання дрібних громад?

4) Чи можуть громади відповісти на виявлені стратегічні виклики завдяки розвитку міжмуніципальної співпраці?

Виклад основного матеріалу дослідження. Поставлені завдання вимагають відмови від класифікаційних критеріїв кількості населення та адміністративно-територіального поділу й використання безпосередньо показників структури бюджетних видатків для групування громад. Задля цього було проведено непараметричний кластерний аналіз у тривимірному просторі, визначеному показниками частки адміністративних витрат, заробітної плати та капітальних витрат

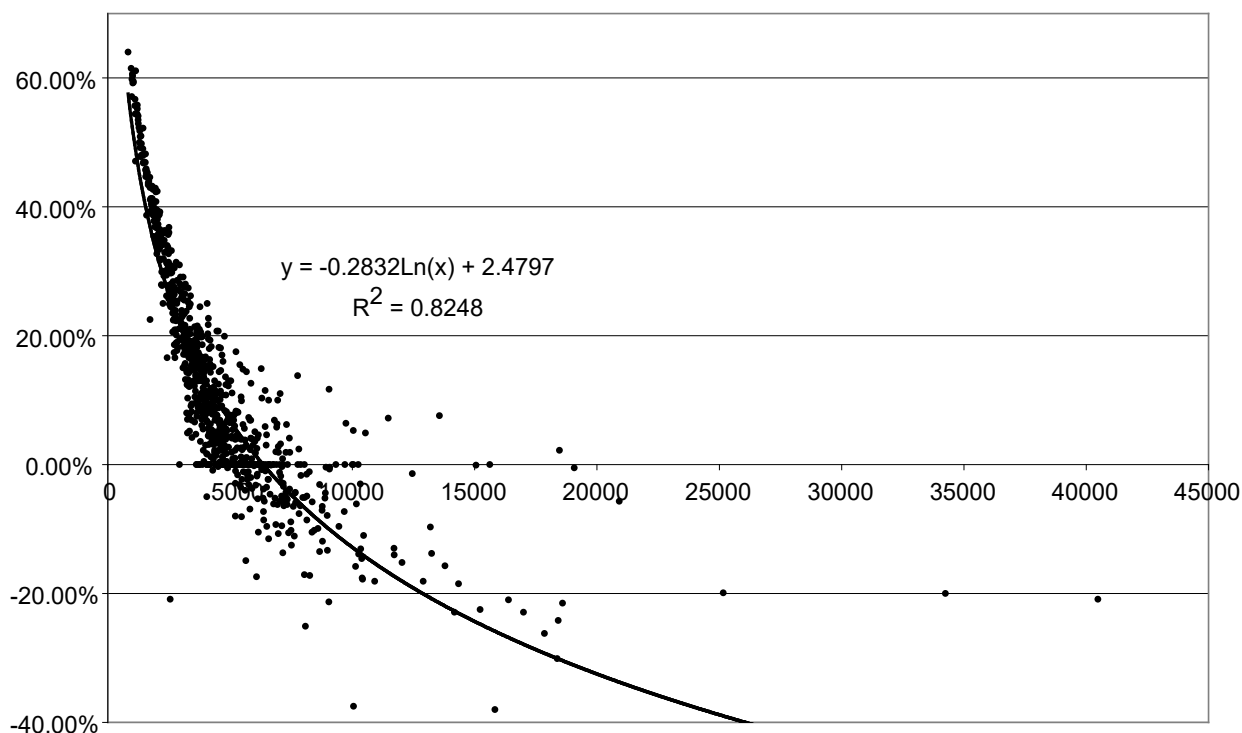


Рис. 1. Зв'язок між обсягом доходів загального фонду бюджету та коефіцієнтом дотаційності територіальних громад

громади [2], за методом «к-середніх» [7]. Вихідними даними для аналізу є результати офіційного моніторингу фінансової спроможності 872 громад України за підсумками 2020 року [2]. Для розрахунків використано пакет IBM SPSS версії 22. Вихідна кількість кластерів установлена рівною п'яти; критерієм прийняття рішення при цьому є економічна інформативність кластерного поділу. Виділені кластери характеризуються достатньою економічною змістовністю та наочністю. Відповідно, вони можуть бути описані якісно та продемонстровані графічно. Рис. 2, 3 та 4 відображають проєкції аналізованого простору даних на три площини, що дає змогу виявити економічні характеристики кожного з виділених кластерів.

1) Кластер 1 (маркер – ромб). Частка адміністративних витрат у видатках загального фонду становить від 30% до 50%, частка капітальних витрат не перевищує 25% загального обсягу видатків.

2) Кластер 2 (маркер – квадрат). Частка капітальних витрат не менше 20%.

3) Кластер 3 (маркер – трикутник). Частка заробітної плати не перевищує 75% видатків загального фонду.

4) Кластер 4 (маркер – хрест). Частка адміністративних витрат вище 50%.

5) Кластер 5 (маркер – шестипроменева зірочка). Частка адміністративних витрат нижче 30%, капітальні витрати не більше 20% загального обсягу видатків.

Таким чином, головним критерієм кластерного поділу і, відповідно, різноманіття структури витрат у бюджетах громадах є частка адміністративних витрат у видатках загального фонду. Досить чітко виділяється кластер № 3 з порівняно низькою часткою заробітної плати (рис. 2, 4, маркер – трикутник). Хоча висока частка заробітної плати може бути інтерпретована як фактор дефіциту ресурсів для здійснення капітальних інвестицій, дані кластеру № 2 свідчать про здатність підтримувати високу частку капіталовкладень за доволі високих відносних витрат на заробітну плату за різного рівня адміністративних витрат (рис. 2, 3, маркер – квадрат).

Логарифмічна крива на рис. 1 описує кореляційно-регресійний зв'язок між рівнем доходу загального фонду на одну особу (що, як зазначено вище, визначається на підставі всіх категорій податкових та неподаткових надходжень) та часткою прямої чи реверсної дотації у доходах загального фонду (що визначається на підставі виключно надходжень з податку на доходи фізичних осіб). Використано лог-лінійну регресію з огляду на наявну залежність між абсолютним та відносним показниками. Оцінювання параметрів лог-лінійної регресії виконане із застосуванням пакета MS Excel 2003. Дані лог-лінійної регресії наведено у табл. 1. Коефіцієнти регресії виокремлено та загалом охарактеризовано статистичною значимістю за рівня довіри щонайменше 99,9%, що підтверджується статистичними тес-

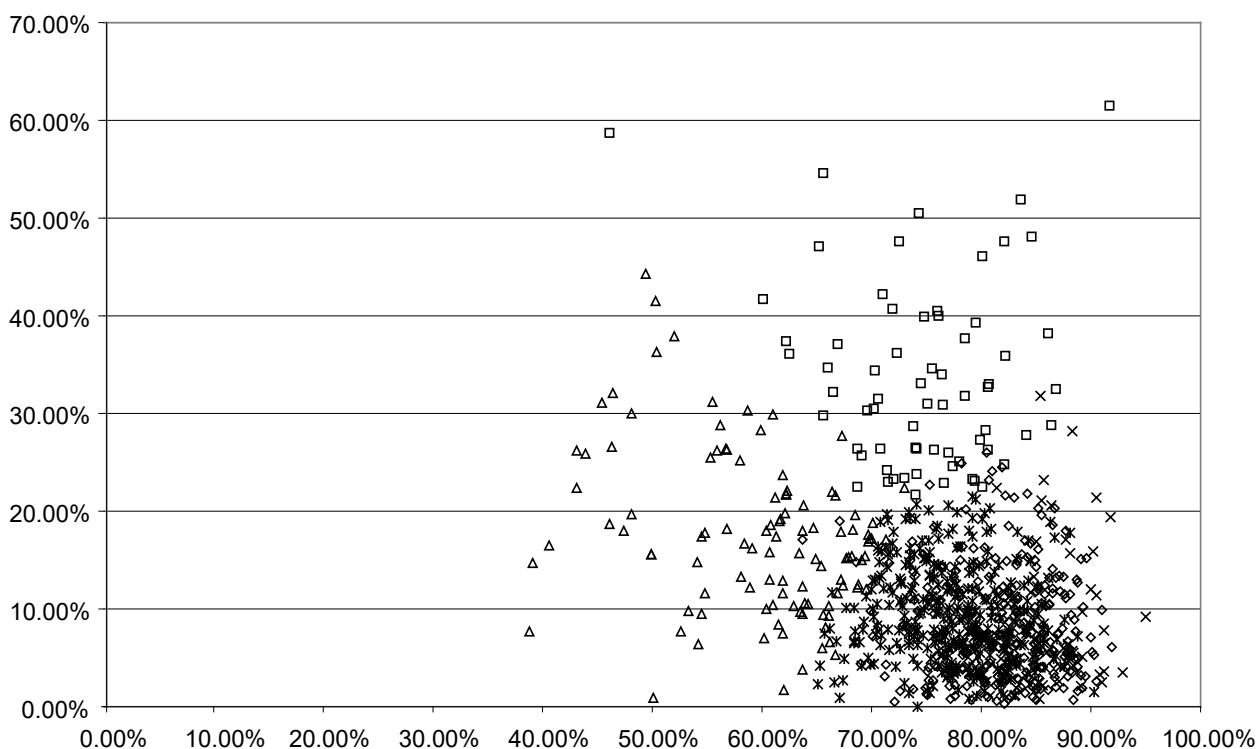


Рис. 2. Розміщення виділених кластерів у проєкції на площину «частка заробітної плати – частка капітальних витрат»

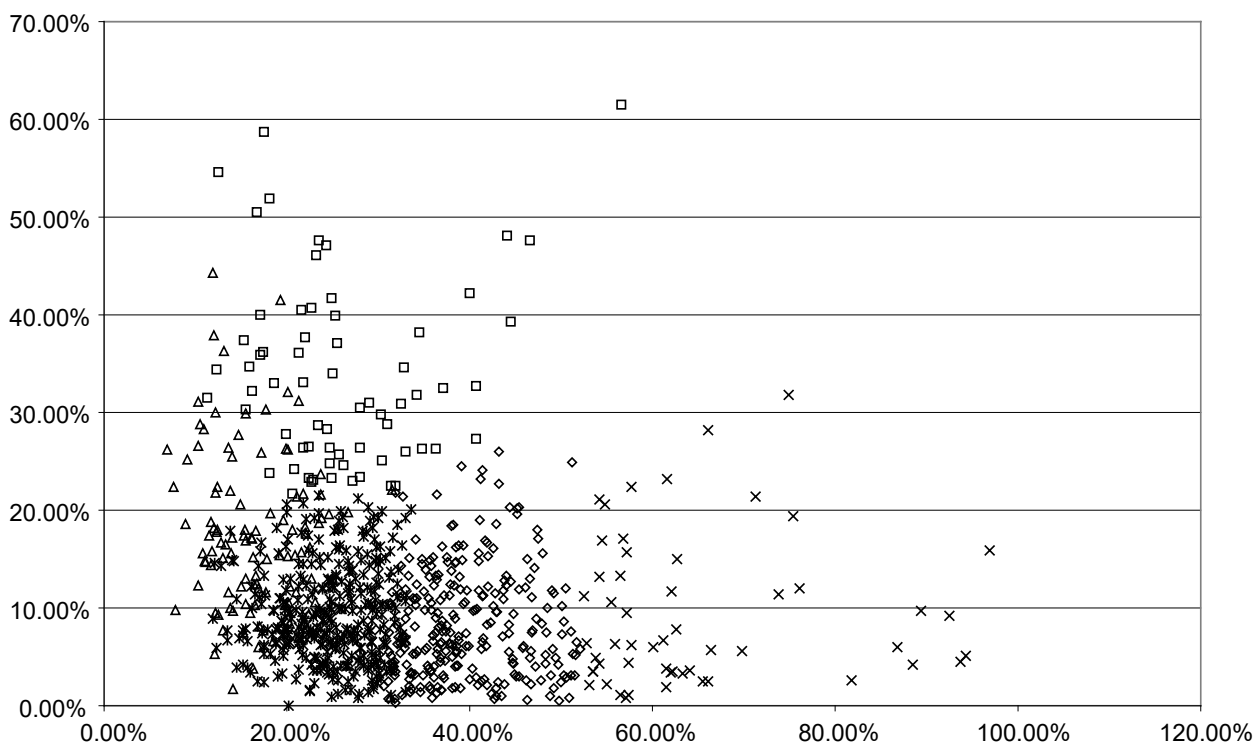


Рис. 3. Розміщення виділених кластерів у проєкції на площину «частка адміністративних витрат – частка капітальних витрат»

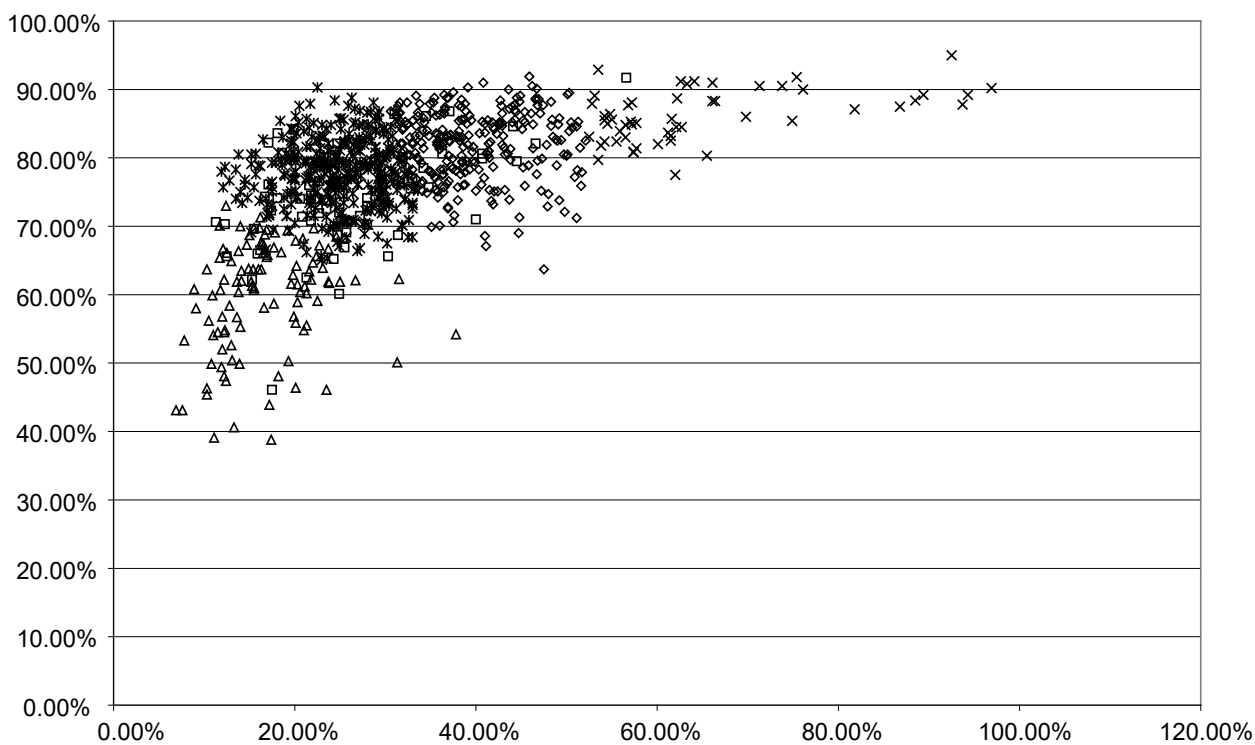


Рис. 4. Розміщення виділених кластерів у проєкції на площину «частка адміністративних витрат – частка заробітної плати»

тами на основі t-статистики для коефіцієнтів та F-статистики для регресії загалом ($p < 0,0001$). Достатньо високе значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,83$ свідчить про те, що відмінності у коефіцієнтах дотаційності достатньо повно пояснюються відмінностями у рівнях доходу загального фонду. Водночас видиме на рис. 1 зростання величини похибок моделі для рівнів доходу вище 5 000 гривень на одну особу, що пояснюється, як зазначено вище, відмінностями у структурі надходжень загального фонду, підтверджує певну недосконалість наявного механізму бюджетного вирівнювання.

Таблиця 1
Результати оцінювання параметрів
лог-лінійної регресії коефіцієнтів дотаційності
бюджету громад на дохід загального фонду
на одну особу

Коефіцієнт	S	V_1
Значення	2,4797	-0,2832
Стандартне відхилення	0,0370	0,0044
t-статистика	67,0887	-63,9935
p(t)	<0,0001	<0,0001
R^2	0,8248	
F-статистика	4095,172	
p(F), df1=1, df2=870	<0,0001	

Джерело: [2], авторські обчислення

Розташування точки даних над регресійною кривою відображає вищий рівень дотаційності бюджету громади, ніж передбачається регресійною моделлю за такого рівня доходу. Ці громади характеризуються низькою податкоспроможністю за ПДФО, проте володіють іншими джерелами бюджетних надходжень. Внаслідок цього вони є фактичними бенефіціарами механізму бюджетного вирівнювання. З точки зору загальнонаціональних інтересів такі громади стикаються із задачею спрямування бюджетних надходжень на зростання реальних доходів мешканців та підвищення податкоспроможності (і, відповідно, зменшення дотаційності) у майбутньому. Однак власні інтереси цих громад не завжди можуть узгоджуватися із загальнонаціональними пріоритетами горизонтального вирівнювання. Яскравим прикладом такого конфлікту інтересів можуть бути деякі громади-реципієнти, що належать кластеру № 2 (рис. 5, маркер – квадрат), оскільки за рахунок прямих дотацій вони мають можливість підтримувати високу частку капітальних витрат без попередньої умови оптимізації адміністративних витратів.

Розташування точки даних під кривою вказує на громади, що володіють високою податкоспроможністю за ПДФО і характеризуються вищою, ніж передбачено моделлю, питомою вагою реверсних дотацій. Низький рівень їхніх загаль-

них доходів на протипагу високій податкоспроможності означає нестачу додаткових надходжень від місцевих (наприклад, майнових) чи продуктових (наприклад, акцизних) податків. Їхні власні інтереси вимагають перетворення високої податкоспроможності на високі бюджетні доходи для надання достатнього обсягу та якості публічних благ, однак, будучи донорами механізму бюджетного вирівнювання, вони не мають такої можливості. Прикладом такого конфлікту інтересів можуть бути громади-донори, точки даних яких знаходяться під регресійною кривою. Переважно вони належать до кластерів № 3 та № 5, а також характеризуються низькою часткою адміністративних витрат (рис. 5, маркери – трикутник та зірочка, відповідно).

Рис. 5, що візуалізує рівні дотаційності бюджетів громад та похибки модельного прогнозу в межах виділених кластерів, дає змогу, як ми відзначили, проілюструвати потенційні конфлікти інтересів для громад, що характеризуються певними особливостями структури витратів. Для статистичного підтвердження видимих міжкластерних відмінностей було оцінено параметри лог-лінійної залежності між доходами загального фонду на одну особу та коефіцієнтом дотаційності в межах виділених кластерів. Оцінені параметри рівнянь регресії показані на рис. 5. Результати оцінювання дають змогу, відзначивши високу статистичну значимість усіх одержаних оцінок, вказати на те, що зв'язок між рівнем доходів та дотаційністю для кластерів № 2 та № 3 є статистично слабшим, що підтверджується нижчими значеннями коефіцієнта детермінації, та менш еластичним, що підтверджується нижчими значеннями коефіцієнтів нахилу регресійної кривої. Коефіцієнти регресії для інших кластерів є статистично відмінними від коефіцієнтів для узагальненої вибірки, однак якісно досить близькими до неї, що може пояснюватися значно менш вираженими внутрішньогруповими відмінностями, тобто більшою сконцентрованістю цих кластерів. За візуалізованим розташуванням кластер № 4 складається виключно з громад-реципієнтів, переважно реципієнтами є громади кластерів № 1, № 2 та № 5, переважно донорами є громади кластеру № 3.

Виділені кластери характеризуються статистично значимою відмінністю у середній чисельності населення відповідних громад. Це підтверджується результатами дисперсійного аналізу загалом та попарним зіставленням середньої чисельності населення для кластерних груп громад у серії двовибіркових t-тестів зокрема [8], результати яких наведені у табл. 2. Це зіставлення дає змогу виділити такі три групи громад за середньою чисельністю населення: кластери № 1 та № 4 (328 громад, середня чисельність становить близько 5,5 тисяч мешканців); кластери

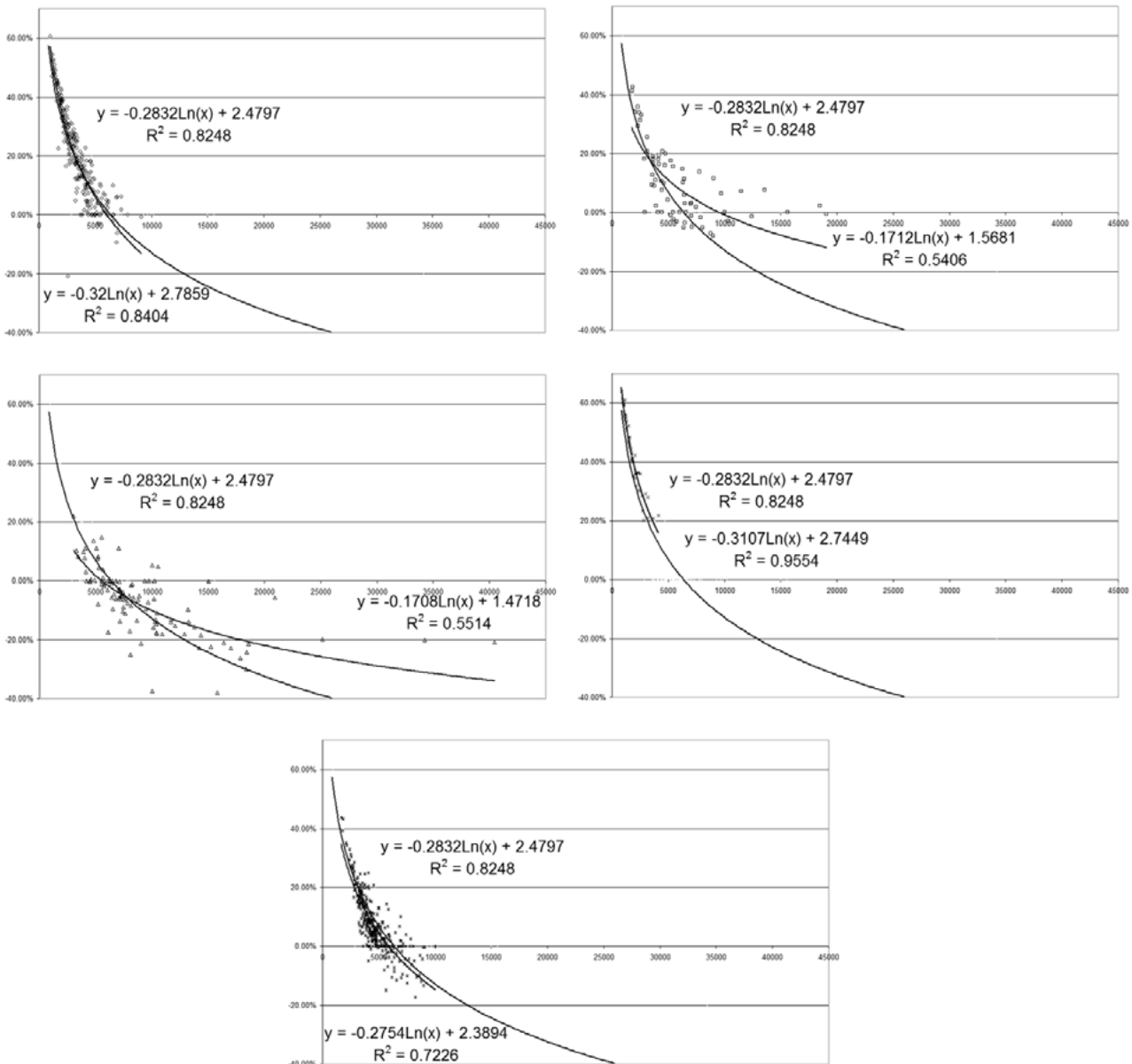


Рис. 5. Міжкластерні відмінності територіальних громад у механізмі бюджетного вирівнювання

№ 2 та № 5 (436 громад, близько 10 тисяч мешканців); кластер № 3 (108 громад, близько 34,5 тисяч мешканців).

Відповідно до цих результатів можна припустити, що причиною спільної для кластерів № 1 та № 4 високої частки адміністративних витрат (більше 30% та більше 50% загального фонду відповідно) є низький абсолютний рівень доходів внаслідок низької чисельності населення. Кластери № 2 та № 5, характеризуючись достатньою чисельністю населення для оптимізації адміністративних витрат, що показує приклад кластеру № 5, є цілком відмінними щодо реальної частки цих витрат. Це може свідчити про те, що збільшення чисельності населення громад внаслідок об'єднання або приєднання нині не розв'язує

проблем дотаційності чи недостатньої ефективності витрат місцевого самоврядування.

Проведений кластерний аналіз дає змогу дійти додаткових висновків стосовно впливу чисельності населення на актуальну фінансову спроможність громад. Можна стверджувати, що наявний механізм бюджетного вирівнювання перерозподіляє кошти від більших громад до менших, однак вирішальним фактором перерозподілу є не чисельність населення як така, а частково обумовлені нею відмінності у структурі витрат бюджету. У складі групи громад із середньою чисельністю близько 10 тисяч мешканців донорами бюджетного вирівнювання можуть ставати громади, більш ефективні з огляду на частку адміністративних витрат (кластер № 5), коштами яких частково

Таблиця 2

**Попарне порівняння середньої чисельності населення
для кластерних груп громад у серії двовибіркових t-тестів**

<i>T</i> -статистика			Кластер	5	4	3	2	1
			Середнє	11,34	5,48	34,55	9,44	5,62
			Стандартне відхилення	8,60	3,18	63,22	9,16	3,62
Кластер	Середнє	Стандартне відхилення	N	369	54	108	67	274
5	11,34	8,60	369		9,4144	-3,8043	1,5789	11,4806
4	5,48	3,18	54			-4,7657	-3,2989	-0,2891
3	34,55	63,22	108				4,0592	4,7517
2	9,44	9,16	67					3,3483
1	5,62	3,62	274					
Ступені свободи			Кластер	5	4	3	2	1
			Середнє	11,34	5,48	34,55	9,44	5,62
			Стандартне відхилення	8,60	3,18	63,22	9,16	3,62
Кластер	Середнє	Стандартне відхилення	N	369	54	108	67	274
5	11,34	8,60	369		195	108	88	524
4	5,48	3,18	54			108	85	82
3	34,55	63,22	108				114	107
2	9,44	9,16	67					71
1	5,62	3,62	274					
<i>p</i> (T)			Кластер	5	4	3	2	1
			Середнє	11,34	5,48	34,55	9,44	5,62
			Стандартне відхилення	8,60	3,18	63,22	9,16	3,62
Кластер	Середнє	Стандартне відхилення	N	369	54	108	67	274
5	11,34	8,60	369		0,0000	0,0002	0,1179	0,0000
4	5,48	3,18	54			0,0000	0,0014	0,7732
3	34,55	63,22	108				0,0001	0,0000
2	9,44	9,16	67					0,0013
1	5,62	3,62	274					

Джерело: [2], авторські обчислення

субсидується капітальне інвестування у громадах, менш ефективних за адміністративними витратами (кластер № 2). Стимули до оптимізації адміністративних витрат розміщені у такому механізмі не цілком ефективно. Так, хоча громади з найменшою часткою адміністративних витрат переважно є реципієнтами дотації, тобто «покарання» за оптимізацію місцевого самоврядування відсутні, більші громади (кластер № 3) не мають стимулів для подальшого зниження частки адміністративних витрат, оскільки переважно є донорами і, не маючи достатньо ресурсів для здійснення власних інвестицій, субсидують їх у інших громадах.

Таким чином, бюджетне вирівнювання за критерієм податкоспроможності не створює достатньої мотивації для зниження частки адміністративних витрат у витратах загального фонду, що може бути інтерпретовано як підвищення ефективності управління на місцевому рівні. Побіч-

ним ефектом цього є відсутність противаг до можливого «укрупнення» адміністрації внаслідок укрупнення громад. Як свідчить проведений аналіз, внаслідок об'єднання громад, як добровільного, так і адміністративного, проблема надмірної дотаційності не може бути загалом вирішена.

Дотаційні громади середніх розмірів, що є бенефіціарами бюджетного вирівнювання (наприклад, частина громад кластеру № 2), можуть мати достатньо коштів для здійснення капітальних інвестицій, однак їх власні інтереси не зобов'язують їх вирішувати завдання підвищення податкоспроможності, оскільки це приведе до зменшення дотаційних надходжень. Відповідно, спрямування капітальних інвестицій у цих громадах буде орієнтовано переважно на створення й підтримку капіталомістких підприємств комунальної або змішаної форми власності, однак не приводитиме до створення значної кількості робочих місць.

Громади-грантодавці, власні інтереси яких вимагають перетворення високої податкоспроможності на диверсифіковані бюджетні надходження, характеризуються нестачею інвестиційних коштів. Громади з низькою часткою адміністративних витрат, проте ще достатньо високою часткою заробітної плати (наприклад, вище 70%, кластер № 5) мають можливість вивільнити інвестиційні кошти двома шляхами, а саме шляхом стимулювання приватного надання публічних благ, зокрема у сфері освіти, або активізації у соціально орієнтованих сферах міжмуніципальної співпраці із залученням коштів громад із більшим обсягом вільних інвестиційних коштів (наприклад, кластер № 2).

Громади, які мають резерв для зниження частки адміністративних витрат, що буде визначитися вищою чисельністю їх населення (кластер № 3), стикнуться з проблемою спрямування коштів у створення прибуткових публічно-приватних підприємств. З іншого боку, для дрібних громад (кластери № 1, особливо № 4) проблема високих і дуже високих відносних адміністративних витрат може бути розв'язана лише шляхом збільшення абсолютних бюджетних надходжень на одну особу. Це дає змогу визначити ще один напрям розвитку міжмуніципальної співпраці, а саме залучення інвестиційних коштів великих громад для спільного комерційного використання ресурсів дрібних громад. Таким чином, здійснений кластерний поділ за наявною структурою бюджетних видатків може стати однією з моделей під час формування інвестиційної стратегії на рівні співпраці між територіальними громадами.

Висновки з проведеного дослідження. Висновки можуть бути структуровані відповідно до визначеної мети статті та поставлених завдань таким чином:

1) у наявному вигляді механізм міжбюджетного вирівнювання вимагає від громад-реципієнтів спрямування дотаційних коштів на розвиток місцевої економіки зі створенням продуктивних робочих місць та підвищенням добробуту й податкоспроможності, що, однак, не завжди може відповідати власним інтересам громад; з іншого боку, громади-донори зацікавлені у диверсифікації джерел своїх бюджетних надходжень за рахунок інвестування у прибуткові комунальні чи публічно-приватні підприємства, однак стикаються з нестачею інвестиційних коштів;

2) чисельність населення не є вирішальним фактором перерозподілу коштів через дотаційний механізм; однак вона частково обумовлює відмінності у структурі видатків місцевих бюджетів, зокрема частку адміністративних витрат у найдрібніших громадах; найбільш яскраво відмінності структури видатків бюджетів проявляються у громадах середньої чисельності населення, для яких кластерний аналіз виявляє явище субси-

дування вищої частки адміністративних витрат та капітальних інвестицій за рахунок громад із більш ефективним апаратом управління; потенційний конфлікт інтересів, обумовлений тим, що критерій податкоспроможності не збігається із загальним обсягом бюджетних надходжень, додатково посилюється низькою диференціацією у рівні дотаційності громад із нижчою часткою заробітної плати у видатках загального фонду, що переважно є донорами, а також громад із високою часткою капітальних витрат у загальному бюджеті, що переважно є реципієнтами; таким чином, базові дотації є головним джерелом інвестиційних коштів для бюджету громад, однак поділ на громади-бенефіціари і громади-грантодавці, що впливає з цього, не створює достатньої мотивації для підвищення ефективності управління та для інвестування, спрямованого на розвиток;

3) відповідно до попереднього, механізм бюджетного вирівнювання здатний підтримувати високу частку адміністративних витрат не лише у дрібних, але й у середніх громадах; таким чином, утворення дотаційних громад середнього розміру з високою часткою адміністративних витрат можна розглядати як ймовірний результат подальшого об'єднання; такі громади перебувають під впливом конфлікту інтересів, що стимулює інвестування дотаційних коштів у капіталомісткі підприємства без створення значної кількості робочих місць в економіці громади;

4) розвиток міжмуніципальної співпраці є одним із ключових факторів удосконалення структури витрат бюджету та диверсифікації джерел доходів; при цьому виявлені інтереси та проблеми громад, що входять до виділених кластерів за структурою бюджетних видатків, дають змогу запропонувати модельні напрями розвитку такої співпраці; йдеться про реалізацію спільних проєктів у наданні публічних послуг між громадами середнього розміру, що характеризуються високою часткою заробітної плати у витратах, проте нерівномірно забезпечені інвестиційними коштами, а також про спільне комерційне використання ресурсів найменш спроможних громад за рахунок інвестиційного забезпечення з боку громад-донорів із порівняно низькою часткою заробітної плати, які потребуватимуть для здійснення таких проєктів подальшого скорочення частки адміністративних витрат.

На завершення необхідно підкреслити, що проведене дослідження спирається на узагальнення даних у національному масштабі і не бере до уваги одиничні показники місцевих бюджетів. Відповідно, цінність зроблених висновків може бути підтверджена лише можливістю їх практичної адаптації до потреб конкретних громад, які входять у виділені категорії, що може бути відзначено як перспективний напрям для подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України. *Відомості Верховної Ради України*. 2010. № 50–51. С. 572. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (дата звернення: 05.09.2021).
2. Венцель В., Герасимчук І., Онищук І. З якими фінансовими показниками закінчили 2020 рік об'єднані громади – рейтинг. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/13333> (дата звернення: 05.09.2021).
3. Гринчишин І. Фінансова спроможність територіальних громад у контексті оцінювання результатів адміністративно-фінансової децентралізації. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2019. Вип. 5(139). С. 26–32.
4. Західна О., Гузовата І., Іщенко І. Оцінка фінансової спроможності провідних об'єднаних територіальних громад Львівської області. *Економічний вісник. Серія : Фінанси, облік, оподаткування*. 2021. Вип. 6. С. 54–66.
5. Ковалівська С., Барінова Д., Нестеренко В. Щодо зміцнення фінансової спроможності громад. Аналітична записка. Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2020. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-09/fin-spromozhnist-gromad-1.pdf> (дата звернення: 05.09.2021).
6. Ткачик Ф. Моніторинг дотаційності бюджетів об'єднаних територіальних громад. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 26. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-79> (дата звернення: 05.09.2021).
7. Jain A.K., Dubes R.C. *Algorithms for Clustering Data*. Englewood Cliffs. N.J. : Prentice Hall, 1988. 334 p.
8. Snedecor G.W., Cochran W.G. *Statistical Methods*. 8th edition. Iowa State University Press, 1989.

References:

1. Supreme Council of Ukraine (2010) Biudzhetniyi kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy* [Bulletin of the Supreme Council of Ukraine], 50–51, 572. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (accessed 5 September 2021).
2. Ventsel V., Herasymchuk I., Onyshchuk I. (2021) Z yakymy finansovymy pokaznykamy zakinchyly 2020 rik obiednani hromady – reitynh [Financial indicators the united communities have ended the year 2020 with – a rating]. Retrieved from: <https://decentralization.gov.ua/news/13333> (accessed 5 September 2021).
3. Hrynchyshyn I. (2019) Finansova spromozhnist terytorialnykh hromad u konteksti otsiniuvannya rezultativ administratyvno-finansovoi detsentralizatsii [Financial capacity of territorial communities in the context of evaluating the results of administrative and financial decentralization]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy* [Social and economic issues of the contemporary period of Ukraine], 5(139), 26–32.
4. Zakhidna O., Huzovata I., & Ishchenko I. (2021) Otsinka finansovoi spromozhnosti providnykh obiednanykh terytorialnykh hromad Lvivskoi oblasti [Assessment of the Financial Capacity of the Leading United Territorial Communities of the Lviv Region]. *Ekonomichniy visnyk. Seriya: finansy, oblik, opodatkuвання* [Economic Bulletin. Finance, accounting and taxation series], 6, 54–66.
5. Kovalivska S., Barynova D., Nesterenko V. (2020) Shchodo zmitsnennia finansovoi spromozhnosti hromad. Analitichna zapyska [On strengthening the financial capacity of communities. Analytic note]. Kyiv: Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen [National Institute of Strategic Studies]. Retrieved from: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-09/fin-spromozhnist-gromad-1.pdf> (accessed 5 September 2021).
6. Tkachyk F. (2021) Monitorynh dotatsiinosti biudzhativ obiednanykh terytorialnykh hromad [Monitoring the level of dotations of budgets of the united territorial communities]. *Ekonomika ta suspilstvo* [Economy and Society], issue 26. Retrieved from: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-79> (accessed 5 September 2021).
7. Jain A.K. (1988) *Algorithms for Clustering Data*. Englewood Cliffs. N.J.: Prentice Hall.
8. Snedecor G.W., Cochran W.G. (1989) *Statistical Methods*. Eighth Edition. Iowa State University Press.

E-mail: khodyko.dmitry@gmail.com

НОТАТКИ

ЦЕ ЦІКАВО

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ
ЗАПРОШУЄ НА НАВЧАННЯ ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ:
«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»
Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»**

Навчання здійснюється на базі повної загальної середньої освіти.

Перелік дисциплін освітньо-професійної програми:

- | | |
|---|---|
| о міжнародний економічний аналіз; | о інвестування; |
| о міжнародний менеджмент; | о міжнародні освітні системи; |
| о міжнародна економічна діяльність України; | о глобальна економіка; |
| о міжнародна економічна інтеграція; | о міжнародні стратегії економічного розвитку; |
| о міжнародні організації; | о міжнародний ринок праці; |
| о міжнародна комерційна логістика; | о міжнародні інвестиції; |
| о економіка зарубіжних країн; | о міжнародні економічні відносини; |
| о зовнішньоекономічна діяльність; | о світова економічна кон'юнктура; |
| о сучасні глобальні ринки; | о міжнародна конкурентоспроможність. |

За результатами державної атестації випускникам присвоюється кваліфікація «бакалавр з міжнародних економічних відносин», «магістр з міжнародних економічних відносин».

Навчання здійснюється за денною формою навчання.

Термін навчання:

- Освітній ступінь «бакалавр» – 4 роки (на базі повної загальної середньої освіти).
- Особи з дипломом ОКР молодшого спеціаліста відповідного напрямку підготовки можуть бути зараховані на 3 курс.
- Освітній ступінь «магістр» – 1 рік 6 місяців (на основі базової вищої освіти відповідного напрямку (диплом бакалавра або спеціаліста)).

• **Вступні випробування: на I курс ОС «Бакалавр»:**

Конкурс сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти з трьох дисциплін:

1. Української мови та літератури,
2. Іноземна мова,
3. або географія, або математика (за вибором вступника одна з вказаних дисциплін)

• **на III курс ОС «Бакалавр»:**

фахове випробування

• **на ОС «Магістр»:**

1. Конкурс сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти з іноземної мови
2. Фахове випробування

Національний університет харчових технологій має договірні відносини з факультетом військової підготовки Військового інституту телекомунікації та інформатизації НТУУ «КПІ». Це дає можливість бажаючим студентам отримати військову підготовку та звання лейтенанта запасу Збройних Сил України.

За потреби студенти забезпечуються гуртожитком

Адреса:

01601, м. Київ, вул. Тарасівська, 5,
кафедра міжнародної економіки (044)287-97-60, (044)287-96-19
menedger_2012@ukr.net