

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
ФАКУЛЬТЕТ АГРАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
Кафедра адміністративного менеджменту та
зовнішньоекономічної діяльності



МАТЕРІАЛИ

IV Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції
студентів, аспірантів та молодих вчених

«НОВІ ВИКЛИКИ **ДЛЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ** **В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ»**

26-27 жовтня 2021 р.

Київ - 2021

УДК 338.43.01/.01 (075.8)

Науково-редакційна колегія:

ОСТАПЧУК Анатолій Дмитрович – декан факультету аграрного менеджменту, к.е.н., доцент, голова організаційного комітету;

ЛУЦЯК Віталій Васильович – в.о. завідувача кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД, д.е.н, професор, співголова оргкомітету;

ДІБРОВА Лариса Василівна – доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД, співголова оргкомітету;

КОВТУН Олена Анатоліївна – доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД, співголова оргкомітету;

ФАЙЧУК Олександр Михайлович – к.е.н., доцент кафедри адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності, секретар оргкомітету.

Коваленко Н.О. – к.е.н., доцент кафедри адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності;

Костюк О.Д. – к.е.н., доцент кафедри адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності;

Кузьменко С.В. – к.е.н., доцент кафедри адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності;

Мищенко І.А. – к.е.н., доцент кафедри адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності;

Ралко О.С. – к.е.н., доцент кафедри адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності;

Затверджено та рекомендовано до друку на засіданні Вченої ради факультету аграрного менеджменту Національного університету біоресурсів і природокористування України (протокол № 4 від 19 листопада 2021 р.).

«НОВІ ВИКЛИКИ ДЛЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ»: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (26-27 жовтня 2021 р.). – К.: НУБіП України, 2021. – 155 с.

У збірнику представлено матеріали, що розкривають актуальні проблеми функціонування вітчизняного аграрного сектору в умовах глобалізації.

Видання розраховано на студентів, аспірантів, викладачів, практиків, що займаються проблемами розвитку сільського господарства та харчової промисловості в умовах адаптації до глобальних викликів.

Матеріали викладені в авторській редакції. Відповідальність за достовірність поданої інформації несуть автори.

© Кафедра адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності, факультет аграрного менеджменту НУБіП України, 2021

© Автори, 2021

ЗМІСТ

Назва	Ст.
<i>Денисенко Є.Р., Коваленко Н.О.</i> УПРАВЛІННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИМ ПРОЦЕСОМ У ЗЕМЛЕРОБСТВІ	6
<i>Хлисту́н Д.М., Забура́нна Л.В., Луцяк В.В.</i> СИСТЕМА УПРАВЛІНСЬКОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ АСПЕКТ ВЗАЄМОДІЇ УСТАНОВИ У КОНТЕКСТІ ВІДНОСИН МІЖ ГРОМАДСЬКІСТЮ ТА ОРГАНАМИ ВЛАДИ	10
<i>Кобизський П.Ю., Коваленко Н.О.</i> АНАЕРОБНЕ РОЗЩЕПЛЕННЯ ЯК ВИД ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА В БІОЕНЕРГЕТИЦІ	13
<i>Петров О.Л., Луцяк В.В.</i> ЕКОНОМІЧНА ТА ЕНЕРГЕТИЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА КАРТОПЛІ	16
<i>Волкодав О.Д., Коваленко Н.О.</i> УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМИ ТЕХНОЛОГІЯМИ У ПТАХІВНИЦТВІ	18
<i>Гомоль О.В., Діброва Л.В.</i> ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПТАХІВНИЦТВА В УМОВАХ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО ЕКСПОРТУ	21
<i>Васильчук Т.Є., Діброва Л.В.</i> ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЗЕРНОВОЇ ЛОГІСТИКИ УКРАЇНИ	25
<i>Шептицька М.Е., Міщенко І.А.</i> АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	29
<i>Яровий Р.Т., Кузьменко С.В.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	32
<i>Су́ха Т.М., Діброва Л.В.</i> , ПЕРСПЕКТИВИ НАРОЩУВАННЯ ЕКСПОРТУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ З УКРАЇНИ ДО КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	35
<i>Семенченко К.С., Діброва Л.В.</i> , ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	39
<i>Адамська Я.В., Діброва Л.В.</i> , ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	42
<i>Жук А. Ю., Діброва Л.В.</i> , СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ТА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ РИНКІВ ЗБУТУ	45
<i>Оцун А.В., Діброва Л.В.</i> , СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ	49
<i>Васьківський Б.С., Коваленко Н.О.</i> , УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОСЛИННИЦЬКОГО СПРЯМУВАННЯ	51
<i>Бондар Р.О., Ралко О.С.</i> , ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОГО ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПІДХОДІВ ДО КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ КОМПАНІЇ	54
<i>Кони́гіна О.І., Голоми́ша Н.Є.</i> , МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ В УМОВАХ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ	57

<i>Москалюк І. М., Ковтун О. А.,</i> ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ BIG DATA У СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО	60
<i>Чорна Д. О., Ковтун О. А.,</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МИГДАЛЕВИХ САДІВ В УКРАЇНІ	62
<i>Трофименко Є.Є., Ралко О.С.,</i> ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ INTELEX ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОХОРОНИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	65
<i>Дегтярьов О.М., Гребеннікова А.А.,</i> АГТЕСН СТАРТАПИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ	67
<i>Красько Я.В., Луцяк В.В.,</i> ЕЛЕМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	69
<i>Балабан А.Р., Ралко О.С.,</i> MODERN TOOLS OF TIME MANAGEMENT	72
<i>Сірман Г.А., Ралко О.С.,</i> АНАЛІЗ СВІТОВОГО РИНКУ ФУНДУКА ТА РОЛЬ УКРАЇНИ В СВІТОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ	76
<i>Дишлик В.Р., Ралко О.С.,</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЄВОГО МАТЕРІАЛУ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ	78
<i>Прасол В.О., Голомша Н.Є.,</i> ДИВЕРСИФІКАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ ПШЕНИЦІ	81
<i>Аміров Ернар, Гребеннікова А.А.,</i> ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ БУРЯКІВНИЦТВА В РЕСПУБЛІЦІ КАЗАХСТАН	84
<i>Каньовський М.А., Гребеннікова А.А.,</i> ДЕЯКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В УКРАЇНІ	87
<i>Пащенко А.А., Ковтун О.А.,</i> ГЛИБОКА ПЕРЕРОБКА ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР – ВІДПОВІДЬ НА ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ В ТЕНДЕНЦІЯХ ХАРЧУВАННЯ	90
<i>Кравчук А.О., Ковтун О.А.,</i> МЕТОДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА	93
<i>Fesun A.O., Kovtun Olena,</i> COVID-19 PANDEMIC AND ITS IMPACT ON CONSUMER BEHAVIOR IN TOURISM INDUSTRY	96
<i>Красій М.А., Міщенко І.А.,</i> АНАЛІЗ СТАНУ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ОЛІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ, ЯК ОСНОВИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	99
<i>Fadoju Oluwatobiloba Ruth, Faichuk O.M.,</i> FOREIGN TRADE BETWEEN UKRAINE AND NIGERIA	103
<i>Stetsenko Bohdana, Faichuk O.M.,</i> OBSTACLES FOR ENTERING THE MARKET OF THE EUROPEAN UNION FOR UKRAINIAN ENTERPRISES	105
<i>Kamynina O.K., Faichuk O.M.,</i> ATTRACTIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE FOR FOREIGN INVESTORS	107
<i>Kolomiets O.A., Faichuk O.M.,</i> FEATURES OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE WITH THE EUROPEAN UNION	110
<i>Dmytruk Marharyta, Faichuk O.M.,</i> DEVELOPMENT OF BILATERAL TRADE BETWEEN UKRAINE AND THE UNITED KINGDOM BY AGRICULTURAL FOOD PRODUCTS AFTER BREXIT	113

<i>Джус О.С., Файчук О.М.,</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ- ЕКСПОРТЕРІВ МЕДУ НАТУРАЛЬНОГО	116
<i>Кошева А.О., Файчук О.М.,</i> ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ПЕРЕХОДУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО МОДЕЛІ ЗЕЛЕНОГО ЗРОСТАННЯ	119
<i>Наталія Вітюк, Файчук О.М.,</i> PR-ТЕХНОЛОГІЇ В АГРАРНІЙ ПОЛІТИЦІ	121
<i>Tehoua Kadio Jean Amos, Mishchenko I.A.</i> THE CURRENT STATE OF THE GRAIN AND CORN INDUSTRY OF CÔTE D'IVOIRE	126
<i>Верес Г.М., Міщенко І.А.,</i> ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ В УПРАВЛІННІ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	129
<i>Прокопович М.Л., Артюш Н.В., Артюш В.І.,</i> ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ АГРОПРОДУКЦІЇ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ	132
<i>Hric V.O., Mishchenko I.A.,</i> MANAGEMENT STRUCTURE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT	135
<i>Комісаренко Б.С., Артюш Н.В., Артюш В.І.,</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОСТАЧАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВО «ПІРЯТИНСЬКИЙ СІРЗАВОД»	138
<i>Kryvenda A.O., Mishchenko I.A.,</i> THE IMPORTANCE OF FOOD SECURITY	141
<i>Сегеда О.Я., Ралко О.С.</i> СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАХИСТУ ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО	145
<i>Skots O.V., Faichuk O.M.,</i> FEATURES OF THE UKRAINIAN FOREIGN TRADE WITH AFRICAN COUNTRIES BY AGRICULTURAL PRODUCTS	147
<i>Ahukhash Mehdi Akbar, Faichuk O.M.</i> FOREIGN THE MAIN PECULIARITIES OF FOREIGN TRADE OF IRAN BY AGRI-FOOD PRODUCTS	150
<i>Diallo Mohamed, Faichuk O.M</i> FOREIGN TRADE OF GUINEA BY AGRICULTURAL PRODUCTS	152
<i>Shada Radjabu Jeanci, Faichuk O.M.</i> THE MAIN PECULIARITIES OF FOREIGN TRADE OF DEMOCRATIC REPUBLIC OF CONGO	153

УПРАВЛІННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИМ ПРОЦЕСОМ У ЗЕМЛЕРОБСТВІ

Денисенко Є.Р., студент,
Коваленко Н.О., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, Україна, Київ*

Нинішній екологічний стан земельних ресурсів України погіршився, відбувається масштабне зниження родючості ґрунтів, що зумовлюють потребу суттєвих змін у внесенні мінеральних добрив. Тому для відновлення ґрунту та підвищення продуктивності врожаю необхідно, забезпечення диференційованого внесення різних типів добрив, залежно від даної ґрунтової зони.

В останні роки спостерігається тенденція до розвитку точного землеробства, воно базується на диференційованому внесенні добрив і засобів захисту рослин на різних ділянках поля, де є потреба в певній нормі добрив, за допомогою карт і врожайності або оптичними приладами машини. Тому в деяких ділянках поля норма внесення стає менше середньої, відбувається перерозподіл добрив на користь ділянок, де норма повинна бути вища, і, тим самим, оптимізується внесення добрив.

Агропідприємству застосування NDVI на рис.1 може дозволити скоротити частину витрат на сільськогосподарські роботи - за рахунок більш точної локалізації проблемних ділянок, більш раннього їх виявлення, а також спрогнозувати низьку врожайність, що дозволить провести своєчасне коректування подальшого плану робіт і витрат.

При аналізі якості виконання сільськогосподарських робіт (в тому числі шляхом зіставлення знімків NDVI з контрольними ділянками) відповідні керівники агропідприємства зможуть прийняти обґрунтовані організаційні і кадрові рішення. Аналіз індексів NDVI також допоможе прийняти рішення по внесенню ЗЗР та добрив.

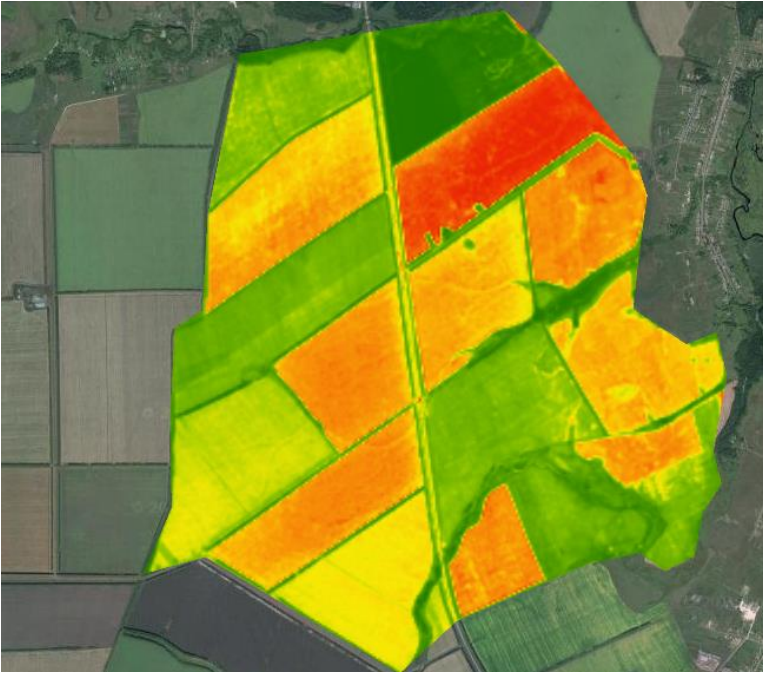


Рис 1. NDVI

Мета даного роботи – проаналізувати метод диференційного внесення добрив розкидачем Amazone та зробити висновки за допомогою графіків за минулі роки.

«Завдяки диференційованому внесенню добрив можна досягти 10% економії на технологічних витратах при вирощуванні зернових та олійних культур, а також 10% додаткового прибутку за рахунок збільшення урожайності» – про це розказав Джеймі Денбоу, віце-президент з розвитку бізнесу компанії Farmers Edge [2].

Диференційоване внесення добрив передбачає застосування добрив на унікально різних ділянках у полі відповідно до заздалегідь встановленої карти поля, яка розроблена на основі різних типів інформації: ґрунтові відміни, аналіз ґрунту, карти урожайності, рельєф, карта електропровідності ґрунту, NDVI, ділянки за потенціалом тощо. Використання потрібної кількості продукту в потрібному місці допомагає ефективно використовувати потенціал кожної неоднорідної ділянки поля та вхідних ресурсів і отримати додатковий економічний ефект [3].

Наприклад, після внесення добрив диференційним методом ми бачимо такі результати:



Рис.2 Рівномірний розвиток кукурудзи



Рис. 3 Розвиток кукурудзи

На рисунку 2 та 3 ми спостерігаємо рівномірний ріст та розвиток кукурудзи, який спостерігався на всіх її етапах. Це підтверджується листовою діагностикою Рис. 4.



Рис 4. Листова діагностика

Отже, при диференційному внесенні добрив контролюється якість і кількості внесення на певні ділянки поля, що впливає на економію і головне, даний метод забезпечує рослину необхідними макро- та мікроелементами на всіх стадіях розвитку.

Список використаної літератури

1. Господаренко Г.М. *Мікроелементи і добрива в живленні рослин*. Рута, 2020, 348 с.
2. Агробізнес [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/>.
3. Agrilab [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.agrilab.ua/>.
4. Передерій Н. О., Нідзельська Т. Л. Стратегії управління витратами в агроформуваннях. *Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес.* № 247, 2016, с. 245-253. Режим доступу: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/view/8167>.

УДК 005.71:061.1:351

**СИСТЕМА УПРАВЛІНСЬКОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ
АСПЕКТ ВЗАЄМОДІЇ УСТАНОВИ У КОНТЕКСТІ ВІДНОСИН МІЖ
ГРОМАДСЬКІСТЮ ТА ОРГАНАМИ ВЛАДИ**

Хлистун Д.М., аспірант,
Луцяк В.В., доктор економічних наук, професор,
в.о. завідувача кафедри адміністративного
менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ, Україна*

На сучасному етапі коли процеси глобалізації у світі адаптуються до нових умов пов'язаних із пандемією COVID-19 все більше зростає роль у впровадженні нових методів здійснення управлінської діяльності установ, як одних із ключових форпостів взаємодії громадськості та органів влади. Не секрет, що правильне та раціональне використання трудових ресурсів в управлінській, державній, аграрній сферах допомагає досягати цілей використовуючи менші ресурси на шляху їхнього досягнення.

Системи управлінського забезпечення зосереджені на управлінському використанні інформаційних ресурсів. Ці системи надають інформацію для управління для планування та прийняття рішень. Інформація, що надається цими системами, базується як на внутрішніх, так і на зовнішніх даних за допомогою різних інструментів аналізу даних. Вони також пропонують користувачеві вибрати один із цих інструментів для аналізу даних. Ці системи обслуговують інформаційні потреби менеджерів середнього та вищого рівнів управлінської ієрархії.

Дана система ґрунтується на прийнятті вірного управлінського рішення, яке своєю чергою приймається у відповідності до тієї інформації, якою володіє керівник у цей момент.

Система управлінського забезпечення згідно з джерелом [2] має три системи управлінського забезпечення та будується на системі підтримки

прийнятих рішень, системи виконавчої інформації та експертні системи. У свою чергу кожний із цих пунктів допомагає приймати правильне рішення.

Ця система управлінського забезпечення активно застосовується державними установами. Однією із ключових установ, що здійснює взаємозв'язок громадськості з органами влади є ДУ «Урядовий контактний центр». 27 травня 2009 р. з метою забезпечення оперативного реагування органів виконавчої влади на звернення громадян, підприємств, установ та організацій, суб'єктів підприємницької діяльності, органів місцевого самоврядування та їх взаємодії під час розгляду таких звернень Уряд створив державну установу «Соціальний контактний центр» (розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 травня 2009 р. №579-р) [1]. Основна група послуг, яку надає ДУ «Урядовий контактний центр», згідно з вищезазначеними даними є взаємодія з органами виконавчої влади. Так основна група нематеріального продукту, яку надає установа є фіксація звернень від громадян, юридичних осіб, підприємств, установ, організацій до органів виконавчої влади та консультування з питань державної політики.

ДУ «Урядовий контактний центр» використовує у своєму активі взаємодію із громадянами через декілька каналів комунікації – це фіксація звернень та консультування через номери телефонів 16 спеціалізованих гарячих ліній та фіксацію через вебсайт, вебколл та чати.

Своєю чергою, для розв'язання поставлених питань необхідна тісна комунікація між працівниками звичайної ланки та керівництвом. Саме тому необхідно здійснювати провадження цієї структури у діяльність установи. На важливість застосування системи управлінського забезпечення у діяльності установ вказують чимало вчених. Так, В.В. Луцяк, А.Д. Остапчук, Я. Бондарчук досліджуючи особливості правління комунікацією організації на основі досліджень зв'язків з громадськістю дійшли висновку, що комунікація організації на основі досліджень з громадськістю є основним елементом взаємодії громадян з органами виконавчої влади [3]. В основі здійснення комунікації цими вченими було взято за основи саме проведення досліджень.

Своєю чергою дослідження є ключовим аспектом у застосуванні системи управлінського забезпечення.

Одним з елементів є система підтримки прийняття рішень призначені для підтримки процесу прийняття рішень керівниками для підвищення їх ефективності, а отже, і ефективності підприємства. Вони ґрунтуються на передумові, що управлінське судження не може бути замінене будь-яким комп'ютерним рішенням. Однак, пропонуючи підтримку даних та моделей, можна покращити процес прийняття рішень навіть у разі напівструктурованих та неструктурованих проблем. Згідно з діяльністю в ДУ «Урядовий контактний центр» щодня приймається безліч рішень, які опосередковано впливають на користувача послуг, оскільки прийняття рішень відбувається оперативно. Користувач послуг, який звертається із метою комунікації до органу влади розраховує, що його питання буде швидко опрацьоване та скероване на виконання. У цьому саме допомагає система прийняття рішень, яка ґрунтується на тому, що консультант приймає рішення щодо проблемного питання та скеровує його на виконання або надає консультацію у межах поставленого питання.

Своєю чергою керівництво також використовує даний інструмент шляхом гнучкості у використанні у різних ситуаціях несподіваних рішень. Так створюються звіти, щодо проблемних питань, які надходять та готується інформація роботи над помилками для консультантів, використовуються графічні засоби, що забезпечують кращі способи представлення інформації, отриманої за допомогою моделей. Ці засоби додають цінності інформації.

У цьому матеріалі було наведено лише один із прикладів можливого застосування системи управлінського забезпечення. Звичайно ДУ «Урядовий контактний центр» має у майбутньому ще більше застосовувати дану систему для більш тісної інтеграції із громадськістю під час виконання зобов'язань перед органами влади. У тому числі й впровадження експертних систем, для автоматизації процесу пов'язаного з оцінкою діяльності.

На підставі вищеописаного можна дійти висновку, що система управлінського забезпечення має всі основи для того, щоб стати ключовою для установи у контексті відносин та взаємодії громадськості та органами влади.

Список використаних джерел

1. Урядовий Контактний Центр. Про центр: веб-сайт. URL: <https://ukc.gov.ua/dlya-rozdilu-pro-tsentr/about/> (дата звернення: 10.10.2021).
2. Importance of Management Support Systems for Business Enterprises : веб-сайт. URL: <https://www.yourarticlelibrary.com/database/importance-of-management-support-systems-for-business-enterprises/10438> (дата звернення: 10.10.2021).
3. Луцяк В.В., Остапчук А.Д., Бондарчук Я.П. Особливості управління комунікацією організації на основі досліджень зв'язків з громадськістю. *Актуальні питання ефективного функціонування економічних систем: особливості, тенденції та перспективи* : матеріали міжнар. спец. наук. конф. , 19 лют. 2021 р. Вінниця : Європейська наукова платформа, 2021. С. 29 - 35.

УДК 662.767.2

АНАЕРОБНЕ РОЗЩЕПЛЕННЯ ЯК ВИД ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА В БІОЕНЕРГЕТИЦІ

Кобизський П.Ю., студент,
Коваленко Н.О., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м.Київ, Україна*

Вибір відповідної технології перетворення органічної речовини в біоенергію є ключовим для оптимізації виробництва енергії та перспективним для підприємства в аграрній сфері. Біомасу можна перетворити на кілька корисних продуктів для виробництва енергії та хімічних речовин. Існують деякі фактори, які впливають на вибір технології перетворення, яка буде застосовуватися до біомаси. Ці фактори включають якість та кількість вихідної біомаси, доступність, вибір кінцевої продукції, економіку процесу та екологічні проблеми.

Анаеробне бродіння - одна з найбільш стійких та економічно ефективних технологій переробки біомаси: лігноцелюлозних та інших форм відходів для

добування енергії у вигляді біопалива. Цей процес передбачає розкладання органічних або біологічних відходів мікроорганізмами за відсутності кисню. Цей процес виробляє газ, що складається переважно з метану та вуглекислого газу (CO_2) [1]. Метан можна використовувати для виробництва електричної або теплової енергії.

Ферментацію проводять при діапазоні температур між $30\text{-}35^\circ\text{C}$ або $50\text{-}55^\circ\text{C}$, використовуючи два етапи. Перший етап - розщеплення складної органіки біомаси кислотоутворюючими бактеріями на простіші сполуки, такі як оцтова та пропіонова кислоти разом із летючими речовинами. Другий етап - перетворення таких кислот у CO_2 та CH_4 , які зазвичай називають біогазом, за допомогою використання бактерій, що виробляють метан. Зазвичай обидва етапи виробництва біогазу виконуються в одному резервуарі. Вироблений біогаз містить близько 60% CH_4 , 35% CO_2 та суміш інших газів, таких як H_2 , NH_3 , CO та H_2S , на які припадає близько 5% [2]. Біогаз має нагрівальну здатність близько 22350 КДж/м^3 для суміші, яка містить співвідношення (CH_4 : CO_2 : інертні гази) 60: 35: 5 (рис. 1.).

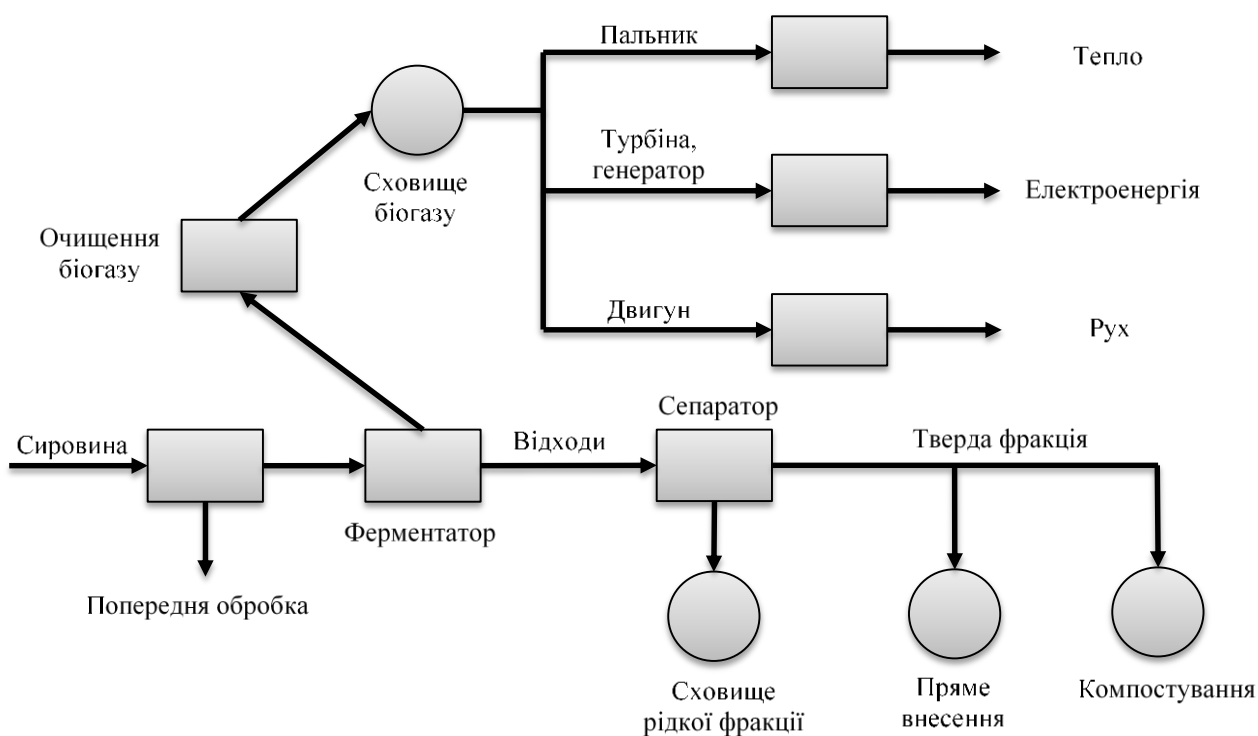


Рис. 1. Процес анаеробного бродіння

Крім того, анаеробне очищення субстрату має такі позитивні побічні ефекти:

- Завдяки біологічному перетворенню органічних речовин у мінеральні сполуки покращується якість добрив. Це робить поживні речовини більш доступними для використання в сільському господарстві;
- Зменшення парникового ефекту за рахунок заміни викопних джерел енергії біогазом, отриманим із субстрату;
- Знищення мікробів і насіння бур'янів;
- Використання субстрату як високоякісного добрива для підтримки мінерального балансу сільськогосподарських угідь. Таким чином, органічні матеріали повертаються до біологічного циклу [3].

Отже, анаеробне бродіння є цілком природною формою процесу перетворення відходів в біогаз, що відбувається шляхом розщеплення сировини органічного походження. Головна перевага біогазу – це його універсальність. З біогазу можна отримувати електроенергію або тепло для обігріву, а в збагаченому вигляді його застосовують в автомобільних двигунах в якості палива. Крім того, перетравлені речовини, отримані під час процесу, багаті поживними речовинами, які можуть служити добривом для сільськогосподарських цілей.

Список використаних джерел

1. Biomass Conversion Technologies for Bioenergy Generation: An Introduction : інтернет-стаття. URL: <https://www.intechopen.com/chapters/73832> (дата звернення: 11.10.2021).
2. Bioenergy Resources and Technologies : інтернет-стаття. URL: https://energypedia.info/wiki/Bioenergy_Resources_and_Technologies#Bioenergy_Technologies (дата звернення: 11.10.2021).
3. Glowacki, S.; Hutsol, T.; Mudryk, K.; Yermakov, S.; Kucher, O., Melnyk, M., Knapczyk, A.; Muliarchuk, O.; Koberniuk, O.; Kovalenko, N.; Kovalenko, V.; Ovcharuk, O. Agrobiomass of Ukraine - Energy Potential of Central and Eastern Europe. Monograph. SGGW, Warszawa, 2021.
4. Perederiy N., Kuzmenko S., Labenko O. Energy-saving technologies in agriculture of Ukraine. Quantitative methods in economics. Volume XVII, No. 4, 2016, P. 89-100.

УДК: 338.43.01/.01 (075.8)

**«ЕКОНОМІЧНА ТА ЕНЕРГЕТИЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА
КАРТОПЛІ»**

Петров О.Л., студент,
Луцяк В.В., доктор економічних наук, професор,
в.о. завідувача кафедри адміністративного
менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ, Україна*

Картопля є найбільш економічно вигідною культурою в порівнянні з багатьма іншими польовими культурами у зв'язку з формуванням високої врожайності. В світі відомі підприємства, які вирощують картоплю з високим рівнем рентабельності, що перевищує 200%. Але використання зарубіжної техніки вимагає більш швидкої окупності витрат на її придбання. Для цього необхідна розробка таких прийомів і технологій, які сприяють отриманню високих врожаїв з найменшими витратами праці і коштів на їх виробництво.

Результати досліджень і виробничої перевірки свідчать про те, що застосування регуляторів росту та добрив є одним з найбільш доступних і високорентабельних прийомів для підвищення врожайності бульб картоплі і покращення продукції.

Економічний аналіз результатів наших досліджень дає можливість визначити економічну доцільність застосування регуляторів росту та добрив на сортах різних груп стиглості. При проведенні розрахунків економічної ефективності були використані ціни станом на 2020 рік.

Основні затрати на вирощування картоплі сорту Опал склали 18027 грн./га. При застосуванні регуляторів росту Гумат калію і Імперіуму на цих фонах мінерального живлення (варіанти 2 і 3) додаткові витрати зростали на – 1151 і 1141 грн./га і склали відповідно разом витрат 19553 і 19516 грн./га. Внесення регулятору росту Тотем і Гумат + бурштинова кислота на варіантах 4 і 5 призводило до значного зростання додаткових витрат відповідно на 2080 і 2070 грн./г і склали відповідно разом витрат – 20750 і 20693 грн./га.

Для сорту Королева Анна основні затрати на вирощування картоплі були дещо більші, ніж для сорту Опал і склали 18790 грн./га. Найвищі показники сукупних витрат було досягнуто при застосуванні регуляторів росту Тотем і Гумат + бурштинова кислота (варіанти 4 і 5) і склали відповідно разом витрат – 22288 і 22164 грн./га.

При вирощуванні сорту Коннект основні затрати склали 20669 грн./га. Також, як і при вирощуванні сорту Королева Анна, найвищі показники сукупних витрат було досягнуто при застосуванні регуляторів росту Тотем і Гумат + бурштинова кислота (варіанти 4 і 5) і склали відповідно разом витрат – 21487 і 21458 грн./га.

Вартість 1 ц продукції залежала від процента структурних фракцій врожаю картоплі помножено на її ціну (фуражна*0,2 грн., продовольча*1,5 грн.) по кожному варіанту окремо. Найнижчою вартість 1 ц продукції у сортів Опал, Королева Анна і Коннект була на контролі відповідно – 118, 123 і 123 грн./ц, а на варіантах 4 і 5 та 14 і 15, де застосовували Тотем і Гумат + бурштинова кислота, відповідно зростала до 141 і 137 грн./ц – для сорту Опал, 137 і 133 грн./ц – для сорту Королева Анна, та 137 і 133 грн./ц – для сорту Коннект.

Собівартість продукції на контролі у досліджуваних сортів складала відповідно 113 і 87 грн./ц. На варіантах із застосуванням добрив собівартість продукції знизилась на 13,0-26,5% – для сорту Опал, на 10,8-19,0% – для сорту Королева Анна, і на 12,4-16,7% – для сорту Коннект. Найнижчою собівартість 1 ц картоплі для сорту Опал була на варіантах 4 і 5, де застосовували Тотем і Гумат + бурштинову кислоту, і склали відповідно 81 і 83 грн. По сорту Королева Анна отримано найнижчим цей показник на фоні цих же регуляторів росту відповідно 66 і 67 грн. Вирощування сорту Коннект показав такі ж результати – відповідно 66 і 67 грн.

Чистий прибуток для сорту Опал від застосування регуляторів Гумат калію і Імперіум на неудобреному фоні відповідно склав 6375 і 5780 грн./га., від застосування Тотем і Гумат + бурштинової кислоти відповідно – 11446 і 10123 грн./га.

Чистий прибуток для сорту Королева Анна від застосування регуляторів Гумат калію і Імперіум на неудобреному фоні був вищим, ніж для сорту Опал і відповідно склав 9274 і 8518 грн./га., від застосування Тотем і Гумат + бурштинової кислоти відповідно – 15207 і 14242 грн./га.

Чистий прибуток для сорту Коннект від застосування регуляторів Гумат калію і Імперіум на неудобреному фоні був ще вищим, ніж для сортів Опал Королева Анна, і відповідно склав 10201 9370 грн./га., від застосування Тотем і Гумат + бурштинової кислоти відповідно – 16728 і 15666 грн./га.

Рівень рентабельності залежав від сортових особливостей. У сортів Опал і Королева Анна цей показник на контролі виявився найнижчим і склав відповідно 4 і 41%. Найбільш рентабельним у всіх трьох досліджуваних сортів виявився варіант 4, де застосовували регулятор росту Тотем. На цих варіантах рівень рентабельності склав відповідно 74% для сорту Опал, 107% для сорту Королева Анна, і 117% для сорту Коннект.

Список використаних джерел

- 1.Регулятори росту. <https://superagronom.com/slovník-agronoma/regulyatori-rostu-id18704>
2. Актуальні ціни на стимулятори росту. <https://agro.bio/>
- 3.Актуальні ціни на посадковий матеріал. <https://agro-ukraine.com/ru/trade>

УДК 628.47: 631.64.27

УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМИ ТЕХНОЛОГІЯМИ У ПТАХІВНИЦТВІ

Волкодав О.Д., студент,
Коваленко Н.О., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м. Київ, Україна*

Птахівництво, як частина сільськогосподарського сектору, є вибагливим до матеріального та енергозабезпечення, новітніх розробок, але на відміну від інших, воно набагато краще оптимізує свої виробничі процеси. Птахівницькі компанії перебувають під постійним тиском що викликаний постійністю виробничого процесу без можливості зупинки. Результатом роботи цих компаній є випуск яєць, м'яса, інкубаційних яєць та побічних продуктів птахівництва [1].

Загалом в Україні спостерігається стрімке зростання галузі птахівництва, є тенденція збільшення поголів'я та обсягів виробництва птиці. В основному це пов'язано зі зростанням попиту з боку населення та харчової промисловості. Крім того, м'ясо птахів стало заміною для багатьох покупців інших видів м'яса, враховуючи те, що за останні роки різко знизилися пропозиції великої рогатої худоби та свинини, із одночасним зростанням ціни на них [2].

Процес вирощування всіх видів птиці включає наступні операції: племінна селекція, підготовка яєць до інкубації, інкубація, вивід молодняку, вирощування молодняку, утримання та годівля птиці, лікування і, нарешті, забій та переробка кінцевого продукту. При цьому необхідно врахувати такі чинники, як біологічні особливості сільськогосподарської птиці технологічного призначення, особливості племінної роботи, технології інкубації, вирощування та утримання м'ясного молодняку. Тобто, технологічний процес, як зазначалося вище – багатоступінчастий, вимагає значних інноваційних вкладень, а також використання новітніх технологій для утримання конкурентноздатності на внутрішньому та світовому ринках.

З метою визначення рівня проникнення сучасних технологій у виробництво індиків на території України нами було проведено аналіз підприємства ТОВ «ВОЛОДАР». Дане підприємство, потужності з вирощування якого знаходяться у Білоцерківському районі, виробляє до 3 тис. тонн індички у живій вазі на рік. Підприємство являється складовою частиною агрохолдингу «Галс Агро». До інших активів агрохолдингу у Білоцерківському районі також відносять фермерські господарства, що забезпечують кормові культури рослин, власний комбикормовий цех, забійний цех.

Під час дослідження роботи підприємства нами було оцінено його географічне розміщення, кормова бази, виробничі потужності. На основі цих даних було проведено SWOT – аналіз, розрахунки доходності підприємства. Також було оцінено потенційні шляхи покращення та осучаснення процесу вирощування та переробки індиків.

За результатами проведених досліджень ми визначили що однією із сильних сторін даного підприємства без сумнівів являється рівень вертикальної інтеграції із іншими підприємствами агрохолдингу «Галс Агро». Це дозволяє скоротити собівартість за рахунок проведення більшості технологічних операцій, задіяних у процесі вирощування індиків, на потужностях агрохолдингу. Таким чином, підприємство має змогу у повноті контролювати якість та собівартість вихідної продукції, зменшивши вплив на них зовнішніх контрагентів.

Слабкими сторонами підприємства ми вважаємо, як характерні для виробничої та аграрної сфери проблеми з фахівцями, так і специфічні проблеми підприємств з вирощування індиків – низький попит на продукцію через порівняно високу ціну.

Серед потенційних можливостей ми визначили відкриття нових каналів збуту, модифікацію існуючих потужностей виробництва та

До загроз ми віднесли непередбачуваність епідеміологічної ситуації по пташиному грипу та хворобі Ньюкасла в регіоні, здорожчання кормових культур рослин, більш жорсткі вимоги законодавства до процесу вирощування та кінцевої продукції виробництва.

Список використаних джерел

1. Іщенко Ю.Б. Птахівництво України [Аналітичний огляд]. Харків. 2013. 74 с.
2. М. А. Полегенька Аналіз сучасного стану виробництва продукції птахівництва в Україні. Журнал “Економіка та держава”. 2019. № 3. С. 137 – 143.
3. Щетініна. І.О. Значення інноваційного розвитку для птахівництва . Сучасний стан виробництва м'яса птиці в Україні та перспективи розвитку. Міжвідомчий науковий тематичний збірник “Птахівництво”. 2018. Випуск 61. С.45-53.

**ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПТАХІВНИЦТВА В УМОВАХ
ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО ЕКСПОРТУ**

Гомоль О.В., студентка,
Діброва Л.В., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м. Київ, Україна*

Економія, завдяки масштабам виробництва, матеріально-технологічного забезпечення та маркетингу, може стати важливим джерелом конкурентних переваг великих птахофабрик з виробництва м'яса птиці. Це здійснюється у результаті зниження постійних виробничих витрат на 1 т виготовленої продукції, а також внаслідок раціонального використання обладнання для реалізації продукції. Важливим моментом є сертифікація продукції. Переважно великі підприємства мають змогу ефективно вкладати кошти для реєстрації та сертифікації товару для подальшого виходу та міжнародний ринок.

Диверсифікація є одним з найефективніших способів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства та існує у двох головних напрямках:

1) розширення асортименту та випуск нових видів товару, тобто розширення номенклатури. Можливе, також, використання «удаваної» диверсифікації – якість продукції не змінюється, проте дизайн та упаковка інші. Товар позиціонується як новий, та може мати вищу ціну.

2) Вихід за межі основного бізнесу, тобто проникнення у нові галузі господарства. Може здійснюватись через злиття підприємств або створення нових.

Також може бути використана географічна диверсифікація збуту продукції, тобто освоєння компаніями нових ринків та підтримка конкурентних позицій на уже наявних ринках.

Одним із можливих факторів підвищення конкурентоспроможності продукції птахівництва є впровадження вертикально інтегрованої системи. Даний процес відбувається в результаті об'єднання окремих фірм, компаній, підприємств тощо, що призводить до розширення та згрупування окремих технологічних процесів [2].

На сьогодні, провідні країни світу з експорту продукції галузі птахівництва успішно впроваджують вертикально інтегровану систему в своїх компаніях. Саме це є однією з причин їх конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Дане впровадження має свої позитивні та негативні наслідки, про що свідчать дані таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння переваг та недоліків функціонування вертикально інтегрованих підприємств

Переваги	Недоліки
Підвищення ефективності бізнес процесів і продуктивності праці	Занепад сільських територій
Підвищення пізнаваності українських продовольчих товарів на світовому ринку	Монополізація певної галузі ринку, тиск на решту учасників
Збільшення ресурсовіддачі у процесі впровадження інновацій, модернізації та концентрації ресурсів	Ігнорування соціальної та екологічної відповідальності
Умови для зростання працівників	Депопуляція значної частини сільського населення
Спільний вибір стратегії маркетингу і управління, прогнозування та планування діяльності	Погіршення стану природних ресурсів
Змога дотримуватись заходів біобезпеки (тестування продукції)	

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Аналізуючи переваги та недоліки функціонування вертикально інтегрованих підприємств можна стверджувати, що одним з головних переваг є гарантування стабільних поставок матеріалів та сировини, які призводять до зменшення витрат, так, як компанія отримує матеріал безпосередньо, а не заковує його за ринковою ціною. Також відбувається економія часу на поставки та логістику. Під час інтеграції відбувається оптимізація всього

виробничого процесу. При всіх перевагах, інтегровані компанії не завжди мають підтримку населення. Головна причина тут полягає в породженні екологічних та соціальних проблем а також в інертній участі у вирішенні даних питань. Саме тому, важливим кроком тут є впровадження корпоративно-соціальної відповідальності. Серед недоліків також можна виділити, як один з головних, лобювання власних інтересів на управлінському рівні.

Майже 80 % м'яса птиці виробляється на підприємствах, що входять до вертикально інтегрованих. Такі компанії є прибутковими, а рівень їхньої рентабельності знаходиться у межах 15-45%.

Серед найбільших виробників м'яса птиці, які використовують вертикально інтегровану систему знаходяться такі компанії, як група МХП, комплекс Агромарс, Агро Овен, Птахокомплекс «Дніпровський». Даний процес включає в себе рослинництво – виготовлення кормів – птахівництво – виробництво м'яса – реалізація.

Наразі група компаній ПрАТ «Миронівський хлібопродукт» є найбільшим виробником птиці з інтегрованою системою. Вона поєднує комплекс всього технологічного ланцюга: від виробництва яєць, кормів і аж до реалізації готової продукції на вітчизняному та міжнародному ринках. Це дає змогу контролювати якість та собівартість. Головна перевага компанії – унікальні бізнес-модуль та інвестиційні вкладення в розвиток та будівництво виробничих об'єктів.

Одним з пунктів цієї стратегії – план будівництва біогазової станції біля однієї із птахофабрик, що входить до Групи МХП («Вінницька птахофабрика»). Це сприятиме утилізації відходів виробництва і забезпечення місцевих жителів енергією, що також відноситься до конкурентних переваг компанії.

Також способом підвищення конкурентоспроможності підприємства, як зазначалось вище, може бути розміщення акцій компанії на фондових біржах. Даний метод є способом отримання інвестиції та збільшення упізнаваності компанії. Через розміщення цінних паперів на біржі можна залучити додаткові фінанси для розвитку бізнесу. Перевагами даної операції є репутація. Тобто, якщо акції котируються на популярній біржі, то це означає, що підприємство з

хорошими фінансовими показниками [4]. Участь у фондовій біржі можна також віднести до методів проведення рекламної кампаній. Наступна перевага – це прозорість, тому що за діяльністю акціонерних товариств спостерігають регулярні органи, завдяки чому підприємство отримує вищий рейтинг. Головна перевага – це те, що власники бізнесу можуть розплачуватись акціями при поглинанні конкурентів, оформлювати під цю заставу кредити в банку, або ж оплачувати працю кваліфікованих фахівців. Також позитивним моментом є незалежність від кредиторів, Тобто фірма отримує кошти на безповоротній основі. Саме це й відрізняє дану процедуру від випуску облігацій та оформлення кредитів.

Прикладом впровадження даної стратегії є група підприємств МХП, які були першими вітчизняними аграрними підприємствами, що залучили іноземний капітал через розміщення акцій на Лондонській фондовій біржі у 2008 році. Станом на 16.05.2020 ціна акцій становила 5,18 євро. Також, у 2019 році МХП придбала більше 90% акцій компанії Perutnina Ptuj у Словенії, яка володіє виробничими потужностями з вирощування птиці у Хорватії, Сербії, Боснії та Герцеговині.

Серед гравців на ринку м'яса птиці, свої акції на Лондонській біржі розмістила компанія AvangardCo Investment Public Ltd. Проте, дане підприємство спеціалізується в основному на виробництві яєць та продукції із них, а частка м'яса птиці у виробництві конкурентна в порівнянні із виробниками України незначна.

Список використаних джерел

1. List of exporters for the selected product in 2019 [Електронний ресурс] // Trade Map. –2020. –Режим доступу до ресурсу: [https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=1%7c%](https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=1%7c%7d)
2. Шукалович В. Аналіз формування вертикально інтегрованих структур у птахівничому агробізнесі США: уроки для України / В. Шукалович. // Економічний аналіз. – 2013. – №12.
3. Агросвіт. // ТОВ "ДКС Центр". – 2018. – №3. – С. 78.
4. Шанін О. В. Проблеми і чинники конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств галузі птахівництва / О. В. Шанін, В. О. Лаготюк. // Агросвіт. – 2018. – №4.

5. Стельмащук А. М. Становлення сталого розвитку тваринницькопродуктового комплексу /А. М. Стельмащук // Інноваційна економіка. – 2014. – № 11. – С. 57–62.

6. Союз птахівників України – [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.poultryukraine.com/>

УДК: 33.654.4

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЗЕРНОВОЇ ЛОГІСТИКИ УКРАЇНИ

Васильчук Т.Є., студентка,
Діброва Л.В., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м. Київ, Україна*

Низка заходів, які застосовують виробники зерна з метою підвищення його врожайності, призводять до щорічного зростання обсягів виробництва і відповідно обсягів експорту. Втім, прискорені темпи зростання обсягів перевезень з перевалюванням в морських портах не відповідає бажаному рівню ефективності логістики. Через високу частку витрат на логістику у вартості зерна, його конкурентоспроможність на міжнародному ринку знижується. Ряд проблем, пов'язаних з переміщенням зерна у порти, викликана саме недоліками у кожному з видів транспорту.

Одним з провідних напрямів вдосконалення організації вагонів є маршрутизація напрямлень, яка дозволить скоротити вартість початкових та кінцевих операцій та вартість операцій, пов'язаних за збором вагонів по станціях навантаження. Крім того її перевагою є близьке розташування залізничних станцій до фермерських господарств, яке розвантажує автомобільний транспорт при транспортуванні на елеватори та зменшить кількість витрат залізниць на сортування вагонів шляхом проходження.

Реалізація маршрутизації залізничних перевезень відбувається за рахунок формування на одній з сортувальних станцій обслуговування морських портів маршруту порожніх вагонів-зерновозів, а також доставки їх на технічну станцію-

навантаження, з якої вагони забираються дільничими потягами і прямують на проміжні станції. Після їх навантаження вони прямують на технічні станції технічним маршрутом в порт для вивантаження. Розвиток контейнеризації залізничних перевезень вимагає наступних дій:

- будівництво залізничних станцій призначених для обробки контейнерів;
- інформаційне забезпечення;
- вдосконалення митного оформлення;
- раціоналізація розташування контейнерних терміналів.

Досить популярним напрямом розвитку транспортування зерна є його перевезення в контейнерах, яке є альтернативою вагонам та автозерновозам. зернові культури – це вантажі, яким притаманна сезонність, тобто протягом року їх обсяги суттєво змінюються. Враховуючи це, для контейнеризації притаманно використання універсального рухомого складу, який дозволяє користуватись ним й для інших цілей в періоди зниження кількості обсягів [1]. Укрзалізниця розвиває міжнародні контейнерні перевезення та продовжує відкривати нові маршрути. 28 вересня 2021 року компанія запустила перший в історії незалежної України контейнерний поїзд з експортним вантажем за маршрутом Україна — Китайська Народна Республіка [2], що позитивно сприятиме розвитку експортного потенціалу зернової галузі України, оскільки у 2020 році Китай очолив список країн лідерів з імпорту українського зерна, закупивши зерна на суму 1855 млн. дол. США [3].

Розвиток контейнеризації залізничних перевезень вимагає наступних дій:

- будівництво залізничних станцій призначених для обробки контейнерів;
- інформаційне забезпечення;
- вдосконалення митного оформлення;
- раціоналізація розташування контейнерних терміналів.

Для масових перевезень необхідна відповідна кількість та якість контейнерів. Зазвичай використовуються стандартні двадцятифутові контейнери, вантажопідйомністю 24 т та обладнаний необхідними пристроями, таким як контейнерні вкладиші із завантажувальним рукавом, щит, що

забезпечує захист дверей контейнера від тиску зерна. Наразі завантаження зерна в контейнери насипом є базовою технологією таких перевезень, яка відбувається за допомогою спеціальних пневматичних навантажувачів або стрічкових конвеєрів, при цьому середній час навантаження одного контейнера 20-40 хв. [4].

З метою забезпечення ефективних перевезень зерна на короткі відстані пріоритетним напрямком розвитку логістики експорту є впровадження бімодальних (безвагонних) технологій. Транспортний засіб такого типу – це поєднання дорожнього шино-пневматичного автопричепу та пари залізничних візків [5].

Переваги бімодальних технологій полягають в наступному:

- можливість не створювати мережу елеваторів для масового навантаження вагонів;
- можливість організувати рух візків і платформ маршрутними поїздами за розкладом;
- відсутність потреби в утриманні малодіяльних під'їзних колій;
- економія засобів при зберіганні вантажів;
- можливість завантаження однієї платформи на іншу, що призводить до зниження витрат на порожній пробіг;
- економія енерговитрат на тягу, пов'язану зі зниженням ваги потяга.

Шляхом забезпечення бімодальних технологій перевезення зерна є створення компанії для реалізації технічних засобів та компаній операторів, які надаватимуть послуги таких перевезень. Щодо технічного оснащення, необхідно розуміти яким чином працюють такі технології.

Формування маршрутів здійснюється на терміналі, який представлений майданчиком з твердим покриттям, що знаходиться на одному рівні з рейками. Встановлення візків на рейки та їх прибирання з них відбувається за допомогою автонавантажувача, який є необхідністю для роботи терміналу. Для спорудження елеватора необхідні вкладення в розмірі 10% від вартості спорудження такого терміналу [6].

Крім того, важливим напрямком формування ефективної логістики вважається створення транспортно-логістичних центрів, які функціонують за рахунок інтеграції усіх видів логістичних послуг. Тобто такі центри зосереджують весь перелік необхідних послуг в одному місці, дозволяють скоротити час організації перевезень та доставити вантаж на великі відстані.

Для імплементації таких центрів є потреба у виконанні принципів їх функціонування:

- об'єднання усіх видів транспорту в цілісну систему;
- забезпечення ефективного правового режиму;
- впровадження єдиного механізму управління потоками;
- побудова налагоджених зв'язків між логістичними посередниками;
- запуск єдиної інформаційної мережі.

Таким чином, з метою оптимізації зернових потоків в Україні необхідно приділити увагу наступним структурним складовим інфраструктури логістики:

- транспорт: забезпечення мережевого графіку, збільшення швидкості постачання та навантажувально-розвантажувальних робіт, зменшення вартості за допомогою впровадження бімодальних технологій та удосконалення контейнеризації – для всіх видів транспорту, маршрутизації перевезень – для залізничного транспорту;
- зберігання: збільшення швидкості завантаження вагонів-зерновозів, забезпечення можливості проведення сертифікації на елеваторах, оснащення їх відповідним обладнанням для гарантії якості зерна, нарощення кількості елеваторів в місцях зосередження виробників та збільшення потужностей з перевалки в припортових терміналах;
- ІТ-технології: скорочення часу обробки замовлень шляхом вдосконалення документообігу, запровадження єдиної інформаційної мережі.

На нашу думку, впровадження вище наведених шляхів реалізації напрямів розвитку зернових потоків сприятиме зниженню вартості зерна та підвищить його конкурентоспроможність на зовнішньому ринку.

Список використаних джерел:

1. Козаченко, Д. М. Удосконалення технічного забезпечення та технологій експортних перевезень зернових вантажів в Україні / Д. М. Козаченко, Р. Г. Коробйова, Р. Ш. Рустамов // Вісн. Дніпропетр. держ. аграрно-економ. ун-ту. – 2015. – № 4. – С. 121–127
2. Укрзалізниця запустила перший в історії України контейнерний поїзд з експортним вантажем до Китаю [Електронний ресурс] // [uz.gov.ua](https://www.uz.gov.ua). – 2021. – Режим доступу до ресурсу: https://www.uz.gov.ua/press_center/up_to_date_topic/562350/.
3. Васильчук Т.Є. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДИНАМІКА ТОРГІВЛІ ЗЕРНОВИМИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КНР / Васильчук Т.Є., Діброва Л.В. // Сучасний менеджмент: виклики та можливості» - 2021. -108-111 с.
4. Вернигора Р.В. Перспективи експортних перевезень зернових вантажів в контейнерах/Вернигора Р.В., Огороков А.М., Цупров П.С. , Рустамов Р.Ш.//Транспортні системи та технології перевезень - 2018. - 22-30 с.
5. Пшінько О.М. Бімодальні технології перевезень - ключ до нових сегментів транспортного ринку/Пшінько О.М., Мямлін С.В., Коробйова Р.Г., Козаченко Д.М, Фоскетт Ч.//Залізничний транспорт України, №5. 20-22 с.
6. Мямлін С.В. Совершенствование зерновой логистики за счет внедрения бимодальных технологий/Мямлін С.В., Коробйова Р.Г., Малишкін В.В., Бесараб Д.А.//Транспортні системи та технології перевезень - 2017. - 69-77 с.

УДК: 334.78:338.45:303.01

АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Шептицька М.Е., студентка,
Міщенко І.А., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ, Україна*

Ця проблематика є новою для українського бізнесу, адже система КСВ тривалий час сприймалася вітчизняними підприємствами лише як джерело необґрунтованих додаткових витрат. Насправді ж, корпоративна соціальна відповідальність (Corporate Social Responsibility) — це відкрита і прозора ділова практика, що базується на етичних цінностях, повазі до своїх працівників, акціонерів, користувачів і на опіці навколишнім середовищем [1].

Соціально-відповідальна діяльність несе чималу користь підприємствам у всіх сферах. Вона допомагає підвищити залученість працівників, створити спільноту бренд-амбасадорів з боку споживачів та звісно побудувати чесні взаємовідносини з конкурентами.

Особливу соціальну роль відіграє впровадження механізмів контролю якості та сертифікації продукції, використання екологічно безпечних та енергозберігаючих технологій тощо. Поняття механізмів соціальної відповідальності бізнесу в повній мірі уособлює цю взаємодію [2]. Власне терміни «механізми соціальної відповідальності», «механізми корпоративної соціальної відповідальності» уперше були сформульовані тільки разом з основоположними категоріями як системними явищами і процесами, які вони розвивають, у 1999 р. Існують декілька визначень цих понять. У науковій літературі механізми соціальної відповідальності розглядаються як сукупність інструментів та важелів, технологій просування соціально відповідального бізнесу, який приносить користь підприємству і суспільству, сприяє соціальному, економічному й екологічно сталому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу на середовище господарювання і мінімізації негативного [2].

Механізми КСВ мають багато елементів та зазвичай є комплексним набором дій (таблиця 1).

Таблиця 1.

Характеристика елементів соціальної відповідальності бізнесу в реалізації корпоративної стратегії розвитку підприємства

Складові зовнішньої корпоративної стратегії соціальної відповідальності	Складові внутрішньої корпоративної стратегії соціальної відповідальності
Кредити (гранти) на благодійні цілі	Соціальні інвестиції
Фінансова і матеріальна допомога	Наукові і практичні розробки
Стипендіальні програми	Екологічна програма
Робота в асоціаціях над законодавчими ініціативами	Етичні та інші стандарти роботи
Курси перекваліфікації працівників	Кар'єрний ріст персоналу
Партнерські проекти з владою, навчальними установами	Прозорість та конкретність у наданні звітності
Волонтерська діяльність та діяльність громадських організацій	Стимулювання робітників (премії, надбавки, компенсації)

Джерело: [3].

Інтеграція стратегії корпоративної соціальної відповідальності (СВБ) у щоденну діяльність компанії є надзвичайно складним, але важливим питанням. Вона включає ефективну комунікацію всередині компанії, розробку управління показниками і введення системи заохочень, тренінгів та розробку системи звітування за ними. Стратегію СВБ і, відповідно, програму не може виробити одна людина, яка найчастіше в українських компаніях перебуває в PR-службі [2].

Для розробки стратегії і програми СВБ потрібно створити структуру управління СВБ на топ-рівні компанії. За результатами дослідження компанії Emst&Young серед 31 міжнародної компанії, що працюють у 20 галузях і входять до рейтингу FTSE 1000 (цей рейтинг не включає українських компаній), у 71% компаній один із членів ради директорів відповідає за питання КСВ [4].

Отже, інтеграція КСВ — складний і багатогранний процес, проте її результати можуть стати значним поштовхом для компанії.

Список використаних джерел

1. Форум соціально відповідального бізнесу. Режим доступу: <http://svb.org.ua/>.
2. Гусева О.Ю. Соціальна відповідальність бізнесу / Гусева О.Ю., Воскобоева О.В., Хлевицька Т.В.. – Київ, 2020. – 212 с.
3. Комарова К.В. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ [Електронний ресурс] / Комарова К.В., Ковальчук Н.В.. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/2470/1/Соціальна%20відповідальність%20як%20складова%20стратегії.pdf>.
4. Best Employer 2020 [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: https://www.ey.com/uk_ua/news/2021/05/best-employer-2020-how-the-preferences-of-professionals-have-changed-when-choosing-an-employer-during-a-pandemic.
5. Міщенко І. А. Значення категорії управлінські кадри та становлення наукового змісту їх діяльності. Ефективна економіка, 2014, 10.

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Яровий Р.Т., студент,
Кузьменко С.В., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національного університету біоресурсів
і природокористування України, м.Київ, Україна*

Динамічний розвиток української економіки, її повномасштабна інтеграція в сформовані світові структури, підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції, зростання життєвого рівня населення знаходяться в значній залежності від досягнень науково-технічного прогресу у сфері управління, перш за все, промисловими підприємствами. Одним із основних напрямів удосконалення механізмів функціонування виробничих підприємств є підвищення ефективності менеджменту господарської діяльності вітчизняних підприємств.

Головною характерною особливістю будь-якого господарюючого суб'єкта, який діє в умовах ринкової економіки, є реалізація господарської діяльності. Як відомо, підприємство функціонує з метою перетворення ресурсів на блага, отримання максимального прибутку і має на меті мінімізацію витрат діяльності виробництва. Іншими словами, в процесі господарської діяльності підприємство поєднує працю, землю, капітал для виробництва та продажу благ і послуг з метою отримання прибутку. У свою чергу, отримання прибутку є основним мотивом і двигуном діяльності виробництва, а також показником її ефективності.

Виробництво є основним засобом задоволення потреб людей. Процес виробництва здійснюється за допомогою об'єднання природних, трудових і капітальних ресурсів на основі підприємницької діяльності (рис. 1.1).

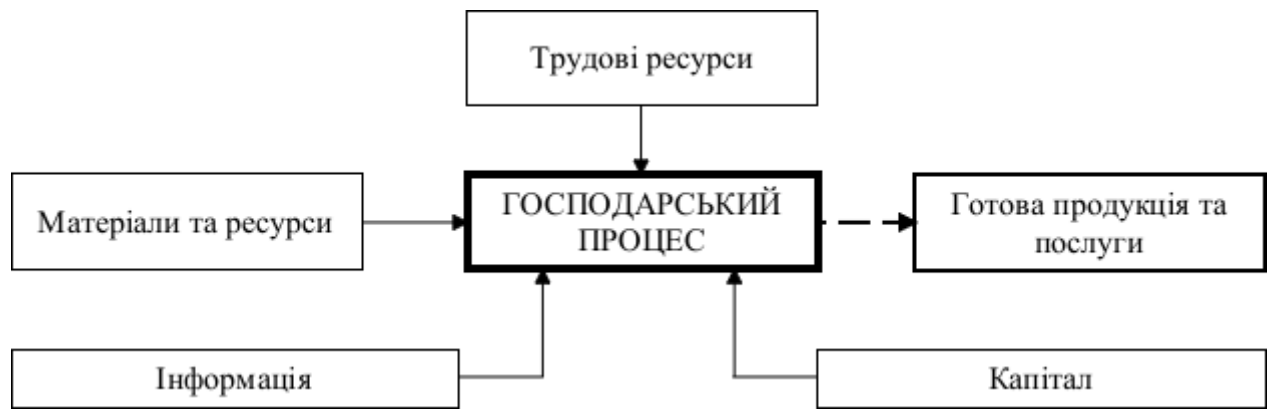


Рис. 1. Модель господарського процесу

Джерело: сформовано за даними джерел [1, 2]

Щоб мінімізувати збитки і отримувати максимальний прибуток, важливо знати, яким чином слід організувати процес виробництва на підприємстві. Господарська діяльність – це спрямована робота, метою і результатом якої є перетворення відокремлених компонентів на корисний продукт або благо [3, с. 319]. Господарський процес займає центральне місце в системі відтворення і є однією з ключових її ланок, яка використовує в своїй діяльності господарські, трудові та фінансові ресурси, обертається до фондів споживання, накопичення і виробництва. Результатом цієї взаємодії є кінцевий суспільний продукт (рис. 2).

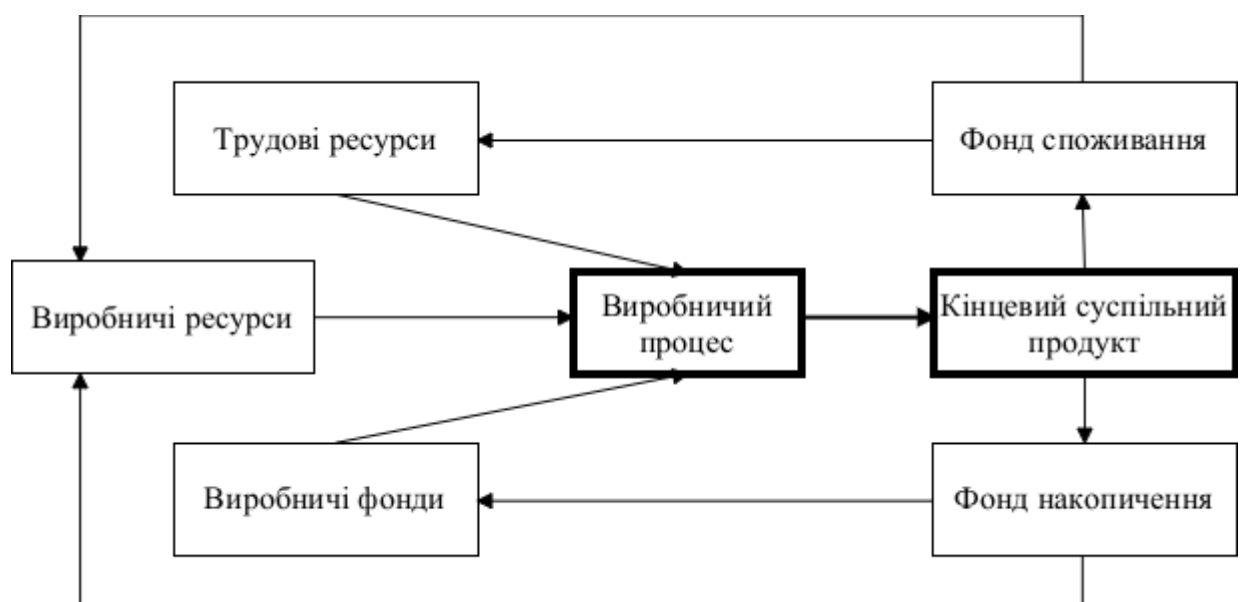


Рис. 2. Роль господарського процесу у системі відтворення

Джерело: сформовано за даними джерела [4, с. 47]

З цього випливає, що господарська діяльність є дуже складним і чітко скоординованим механізмом. Можна стверджувати, що метою господарської діяльності підприємства є випуск продукту, його реалізація та отримання прибутку. Господарська діяльність підприємства заснована на господарських процесах, які, в свою чергу, складаються з господарських операцій: постачальницько-заготівельної, господарської, фінансово-збутової та організаційної діяльності [4, с. 119].

Для реалізації і здійснення виробництва на підприємстві формується господарська система, що складається із сукупності взаємозалежних елементів, під якими зазвичай розуміються різні ресурси, необхідні для виробництва, і результат виробництва. Продукт як мета створення і функціонування господарської системи в процесі виготовлення виражається в різних видах в залежності від свого вихідного матеріалу і готовності. Виробництво продукту є сформованою технологією. Відповідно до неї завершується трансформація витрат на продукцію.

Таким чином, підприємство є основною ланкою економіки, що концентрує в собі господарські ресурси. Останнім часом вітчизняні менеджери приділяють значну увагу організації господарських процесів, оцінюванню господарського потенціалу підприємств, формуванню ефективних господарських структур. Через це розгляд питань менеджменту господарської діяльності підприємства вельми актуальний.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. Стратегічне управління: навч. посібник. К.: ЦУЛ, 2019. 440 с.
2. Ільчук М. М., Андросович І. І., Ус С. І. Оптимізаційні рішення організації виробництва в агробізнесі. Економіка АПК. 2018. № 5. С. 77-83.
3. Коденська М.Ю., Сегеда С.А. Закономірності розвитку аграрно-промислового виробництва та ефективність його функціонування. Економіка АПК. 2018. № 6. С. 30-39.

4. Малік М. Й., Шпикуляк О. Г. Розвиток аграрного підприємництва в умовах інституціональних трансформацій. *Економіка АПК*. 2017. № 2. С. 5-16.

УДК: 332.025.1

ПЕРСПЕКТИВИ НАРОЩУВАННЯ ЕКСПОРТУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ З УКРАЇНИ ДО КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Суха Т.М., студентка,
Діброва Л.В., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м.Київ, Україна*

Органічне виробництво агропродовольства є важливою частиною «зеленої інноваційної економіки» та сталого розвитку, що сприяє продовольчій безпеці, створенню додаткових робочих місць, активній практиці «зеленого підприємництва», створює привабливі умови для інвестування в національну економіку та є механізмом отримання конкурентної переваги на світовому ринку органічної продукції. Розвиток органічного сектору має позитивний вплив на покращення інфраструктури, підвищення кваліфікації трудових ресурсів та забезпечення міського населення якісними та безпечними продовольчими товарами. Органічний сектор України в даний час має експортно-орієнтовану модель розвитку, через специфіку розвитку внутрішнього ринку органічної агропродовольчої продукції.

Експорт органічної агропродовольчої продукції українського походження у 2020 році становив 200 млн. дол. США, 2/3 з якої імпортується країнами Європи (рис. 1). Як свідчать дані рисунку 1, до країн Північної Америки, Австралії та Азії експортуються відносно невеликі обсяги органічної агропродовольчої продукції.

За обсягами імпортованої органічної продукції до країн-членів ЄС у 2020 році Україна посіла 4-те місце зі 124 країн згідно результатів досліджень, оприлюднених у звіті Європейської Комісії [1]. Так, протягом 2020 року до ЄС

було ввезено 2,79 млн. тон органічної агропродовольчої продукції, 7,8 % з яких – українська (217,2 тис. тон).

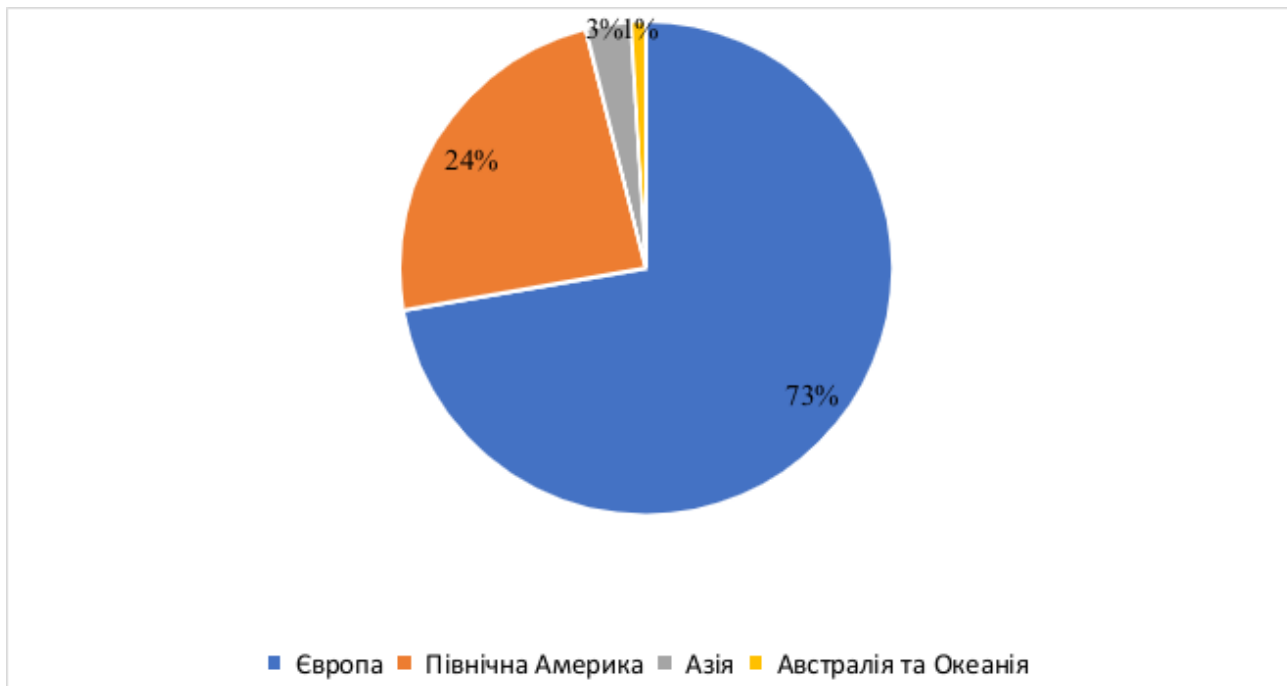


Рис. 1. Розподіл експорту органічної продукції з України за частинами світу

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Найбільшими країнами-споживачами вітчизняної органічної продукції серед країн ЄС є Нідерланди, Німеччина, Литва, Австрія, Польща, Італія, Швейцарія, Румунія, Іспанія та Бельгія (рис. 2).

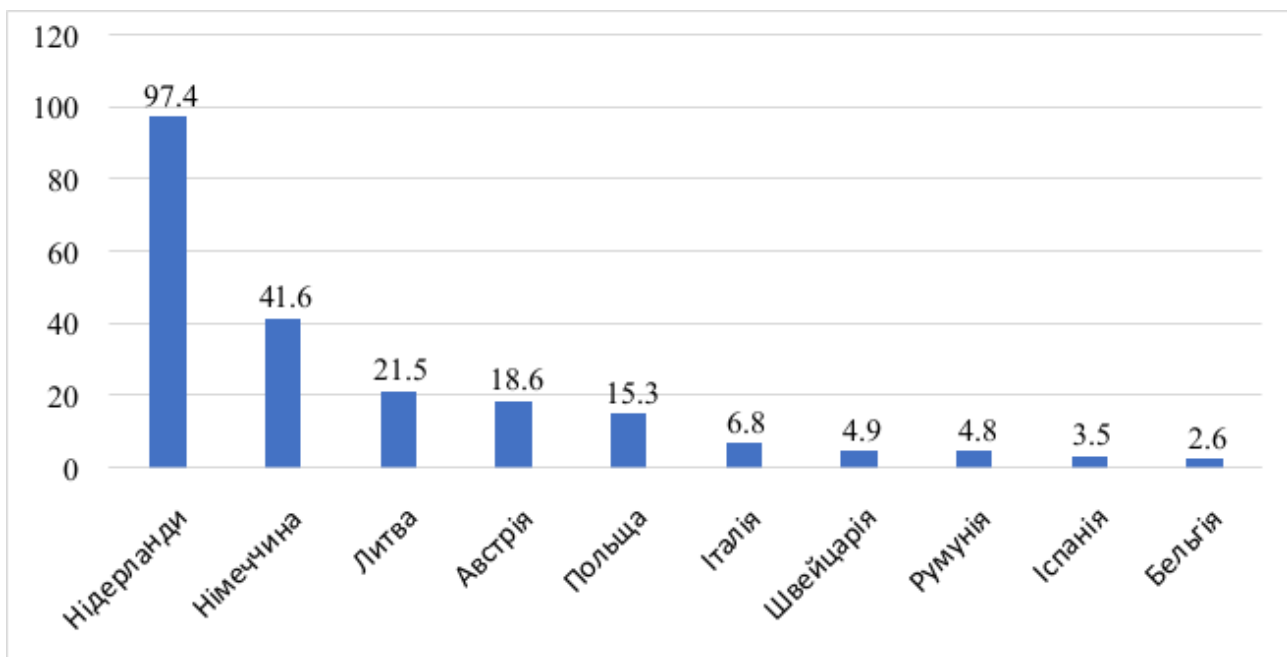


Рис. 2 Топ-10 країн-імпортерів української органічної продукції в ЄС за 2020 рік, тис. тон

Джерело: побудовано автором на основі [2]

За даними, які наведені в рисунку 2, основними статтями експорту органічної продукції з України до країн ЄС є зернові та олійні, мед, яйця, овочі та фрукти. Також експортуються макуха соняшнику, борошно, олія соняшникова, шрот соняшниковий, яблучний концентрат та березовий сік.

Незважаючи на швидкі темпи розвитку органічного сектору України та нарощування експорту до країн ЄС, на сьогодні в Україні є ряд проблем, які перешкоджають його активному розвитку, серед яких: неадекватність нормативно-правової бази; відсутність відповідного технічного оснащення; орієнтація тільки на виробництво сировини; відсутність стабільної системи дистрибуції [4], (табл. 1).

Таблиця 1

Партнерські програми розвитку та підтримки органічного сектору в Україні

Назва програми	Термін дії	Мета
Швейцарсько-українською програма «Розвиток торгівлі з вищою доданою вартістю в органічному та молочному секторах України» (QFTP)	Серпень 2019-червень 2023	Зростання торгівлі з вищою доданою вартістю в органічному та молочному секторах на внутрішньому та експортному ринках для того, щоб сприяти загальній цілі сталого та всебічного зростання в Україні
Проект «Німецько-українська співпраця в галузі органічного сільського господарства»	з 01.09.2020 р. по 30.08.2023 р.	Посилити фахові компетенції та інституційні структури з метою подальшого розвитку органічного сільського господарства
Програмою «Органічна торгівля заради розвитку у Східній Європі» (OT4D)	2021-2025 рр.	Збільшити та розширити робочі місця в органічному секторі, особливо для молоді та жінок, а також сприяти багаторазовому позитивному впливу органічного землеробства з точки зору економічного зростання, інновацій та природного середовища

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Наведені Партнерські програми розвитку та підтримки органічного сектору в Україні в таблиці 1, свідчать про поглиблення торговельної співпраці між Україною та ЄС та розвиток українського органічного сектору, готовності європейських країн до його фінансової підтримки.

Отже, запорукою сучасного стану розвитку та експорту органічної продукції з України стали такі фактори як розробка Кабінетом Міністрів України стратегії економічного розвитку [5], державна фінансова підтримка [6], фінансування з боку країн-партнерів. А наявність значних земельних ресурсів, виробничих потужностей та ініціативи для сприяння розвитку та нарощування темпів зовнішньої торгівлі є чудовим стимулом для подальшого розвитку органічного агропродовольчого сектору та збільшення експорту органічної агропродовольчої продукції до ЄС з потенційними перспективами домінування в певних нішах органічної продукції.

Список використаних джерел

1. EU Agricultural Economic briefs [Електронний ресурс] // European Commission. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/agri-market-brief-18-organic-imports_en.pdf
2. Quality Food Trade Program [Електронний ресурс] – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://qftp.org/>
3. Органічне виробництво в Україні [Електронний ресурс] / - // Міністерство розвитку економіки України. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed6463ce-f338-4ef0-a8a8-e778d3d0ffd1&title=OrganichneVirobnitstvoVUkraini>
4. Kalinichenko A., Minkova O. and Kalinichenko O. (2015). Development of Ukrainian organic products sector in the international context. Socio-Economic Problems and the State [online]. 13(2), p. 68-75.
5. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179>
6. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – 2004. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15#Text>

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Семенченко К.С., студентка,
Діброва Л.В., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м.Київ, Україна*

Сучасні умови глобалізаційного розвитку передбачають участь всіх країн в міжнародних економічних відносинах, в тому числі, в такий їх формі, як міжнародна торгівля, розвиток якої зараз випереджає розвиток виробництва. За останнє десятиліття обсяги світового експорту товарів збільшилися в три рази, в той час як обсяги виробництва (світовий ВВП) зросли майже в два рази [1].

Важливою складовою в структурі міжнародної торгівлі товарами є торгівля сільськогосподарською продукцією, частка якої в сукупному світовому експорті наближається до 15%.

Ефективний розвиток аграрного виробництва є матеріальною основою існування людства. У зв'язку з цим для кожної країни одним із стратегічних завдань є забезпечення продовольчої безпеки, яка, в свою чергу, залежить, перш за все, від ефективності розвитку сільськогосподарського виробництва та від ефективної державної аграрної політики.

За останні роки спостерігається значне зростання цін на продовольство, який викликаний низкою факторів. Серед них і збільшення обсягів споживання, попиту на продовольство, розширення використання сільськогосподарських культур для виробництва біопалива; глобальні зміни клімату, що впливають на врожайність і валові збори; а також загальне скорочення посівних площ. Тому питання, пов'язані з доступністю продовольства для всіх верств населення і підвищенням його якості, стають першочерговими при формуванні державної аграрної політики.

На формування державної аграрної політики впливають фактори як внутрішнього, так і зовнішнього характеру.

До внутрішніх факторів відноситься, перш за все, місце сільського господарства в структурі економіки та актуальні проблеми його розвитку, склад і масштаби соціальних завдань держави, стан політичного ринку. А найбільш вагомими зовнішніми чинниками є тенденції на світових ринках сільськогосподарської продукції, рівень конкуренції, зовнішня політика інших країн, участь в інтеграційних об'єднаннях, зобов'язання члена перед міжнародними організаціями, такими як СОТ.

На території України зосереджено близько 30% всіх чорноземів світу та 60% від загальної площі України. Українське сільськогосподарське виробництво має величезний потенціал, який перевищує потреби внутрішнього ринку, і останні роки стабільно демонструє найбільш позитивні результати розвитку в порівнянні з іншими галузями економіки. З одного боку, сільськогосподарське виробництво може стати двигуном української економіки, а з іншого - двигун її поступової інтеграції в світову економіку для вирішення глобальної продовольчої проблеми.

Українське аграрне виробництво разом з іншими галузями, які сприяють його розвитку, тривалий період перебуває в стадії реформування, поступово наближаючись до рівня розвитку європейських країн. Разом з тим, реформаційний період проходить і державна аграрна політика.

Основними нормативно-правовими актами, що визначають аграрну політику в Україні, є: закони «Про державний бюджет України», «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року» та інші [2]. У даних нормативних і програмних актах робиться акцент на тому, що розвиток аграрного сектора є пріоритетним для розвитку економіки. Однак реалії демонструють зовсім іншу ситуацію. Бюджетна підтримка галузі є нестабільною.

Агросектор на 2019 рік отримав 5,9 млрд. грн. на пряму підтримку з бюджету, тоді як у 2018 році на потреби сільськогосподарських підприємств надали 6,3 млрд. грн. [3].

На фінансування бюджетних програм для сільського господарства у 2019 році 5,9 млрд грн., а в 2020 - 6,2 млрд грн [4]. Було зменшено фінансування заходів прямої підтримки аграрного сектора. У 2020 році пряма бюджетна підтримка сільського господарства в Україні склала 4 млрд грн., Що на 32% менше, ніж в 2019 р. Ця сума значно нижче державної підтримки, передбаченого зобов'язаннями перед Світовою організацією торгівлі, обсяг якої становить 5,6 млрд грн. Це свідчить про те, що внутрішні бюджетні обмеження є більш жорсткими, в порівнянні, з зовнішніми.

Як було сказано раніше, державна аграрна політика України характеризується недосконалістю і наявністю обмежуючих факторів. Але тим не менше триваючі реформаційні процеси сприяють її наближенню до європейського рівня. Регулюючи аграрний сектор економіки держава повинна стимулювати його розвиток, підвищуючи при цьому ефективність і інвестиційну привабливість галузі. Наявність порівняльних переваг, для розвитку сільського господарства, у Україні в комплексі з обдумані аграрною політикою сприятиме не тільки забезпеченню національної продовольчої безпеки, а й розвитку експортного потенціалу української сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел

1. Група Світового банку. URL: <https://www.worldbank.org/en/home>
2. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>
3. Агрополіт. URL: <https://agropolit.com/>
4. Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua/ua>

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Адамська Я.В., студентка,
Діброва Л.В., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м. Київ, Україна*

Необхідність перспективних напрямків для вдосконалення стратегії економічного розвитку України визначається насамперед тим, що Україна має ряд переваг, які надають можливості для успішного економічного розвитку: країна має вигідне географічне розташування, родючі ґрунти та зростаючу кількість високоосвіченого населення. Тому в умовах нинішньої кризи Україна, завдяки своїм ресурсам і людському капіталу, має оптимальні можливості скористатися перевагами фази глобалізації та європейської інтеграції [1, с.49].

Зовнішня торгівля наразі є важливою складовою функціонування та розвитку як країни, так світу в цілому, тому значно зростає її роль у розвитку національної економіки. Зовнішня торгівля є пріоритетним напрямком, що сприяє формуванню та стабілізації економіки країни, а також зміцненню добробуту нації.

Відомо, що всі країни імпортують товари, які вони не виробляють самі, і для того, щоб мати кошти на імпорту продукцію, вони експортують власну. У високорозвинених країнах експорт завжди перевищує імпорт, що свідчить про самостійне виробництво переважної кількості товарів, для задоволення потреб населення.

За статистикою останніх п'яти років [2], в Україні імпорт у більшості випадків перевищує експорт, а сальдо зовнішньої торгівлі є негативним та стрімко зростає за останні два роки, що вважається поганою тенденцією у світовій практиці, оскільки надмірний імпорт сприяє насиченню внутрішнього ринка імпортованими товарами та обмежує інтереси національних товаровиробників. Це говорить про те, що українці продовжують купувати більше за кордоном, аніж продавати, використовуючи переважно кредитні кошти, що призводить до накопичення боргів та погіршення фінансового стану.

України станом на 2020 рік мала 212 торговельних партнерів [4], основні з яких: Росія, Китай, Польща, Італія, Туреччина, Німеччина, Індія, Угорщина, Білорусь, США, Франція, Чехія, Швеція, Швейцарія, Австрія. Останнім часом, головним стратегічним партнером для України став Євросоюз, так як майже 44% товарів та послуг Україна відпускає на експорт до країн Європи.

Згідно з офіційними документами СОТ [3], основні товари, які експортує Україна, – це продукція АПК, харчової промисловості та енергетика, а імпортує – мінеральну продукцію, ліки, побутову техніку та автомобілі.

У світі є групи країн, які є нетто-експортерами, та країни, які є нетто-імпортерами сільськогосподарської продукції. Україна належить до першої категорії держав. Найбільшими нетто-імпортерами сільськогосподарської продукції є Європейський Союз, Росія, Японія, Китай, Південна Корея, Саудівська Аравія, Алжир, Об'єднані Арабські Емірати та Венесуела.

Через міжнародний поділ праці переважна більшість великих експортерів одних видів сільськогосподарської продукції водночас є великими імпортерами інших видів сільськогосподарської продукції. Ця специфіка міжнародної торгівлі агропромисловою продукцією та продовольством загалом є досить сприятливою для зовнішньої торгівлі України. Для прикладу, за останні роки Україна збільшила експорт своєї сільськогосподарської продукції та продуктів харчування до ЄС та розширила зовнішньоторговельні відносини з іншими індустриально-аграрними країнами.

Зі своїм «сировинним» потенціалом Україні потрібно розуміти, наскільки він може бути використаний для накопичення ресурсів для переробки сировини всередині країни, і навіть для живлення інших галузей економіки та соціальної сфери, включаючи розвиток наукових сфер. Тим часом розвиток української економіки йде за сценарієм скорочення високотехнологічного виробництва та орієнтації на виробництво сировини для переробки за кордоном.

У сільському господарстві стрімко розвивається рослинництво, адже воно є привабливою галуззю для залучення інвестицій через швидку окупність. Висока рентабельність досягається аграріями завдяки відносно дешевій робочій

силі, сприятливим природним і кліматичним умовам, розвиненій транспортній системі та інфраструктурі, а також механізмам державної підтримки національних виробників, які досі впроваджуються. Але збільшення експорту сільськогосподарської продукції все ще не забезпечує відповідного збільшення валютних надходжень до України. Це пов'язано з низькою доданою вартістю сировинної продукції та з коливанням цін такого виду товарів на світових ринках.

Шлях до європейської інтеграції для України означає спосіб модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, привабливість для іноземних інвесторів, впровадження нових технологій на виробництві, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності національних виробників та вихід на світові ринки.

Для того щоб продовжувати зміцнювати економічну співпрацю з державами ЄС та іншими сильними країнами світу, Україні потрібно якомога швидше завершити розпочаті реформи, зокрема покращити діловий клімат, позбавитися корупції, зміцнити демократію та самоврядування, а зовнішня торгівля має орієнтуватися на зміцненні економіки країни, а саме: збільшення експорту українських товарів та послуг, особливо тих, які мають відносно більшу частку доданої вартості у ціні їх реалізації; проведення ефективної політики заміщення імпорту для покращення торговельного балансу та забезпечення національної безпеки України; отримання всебічної державної допомоги для оптимізації структури та обсягів імпорту товарів та послуг для покращення зовнішньоторговельного балансу України; утворення державних фінансових резервів для підтримки українського експорту, а також набуття навичок мінімізації економічних ризиків від ймовірних подій, а не лише їх наслідків постфактум.

Список використаних джерел

1. Кулицький С. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. 2018. № 10.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Про СОТ/ Постійне представництво України при відділенні ООН та інших міжнародних організаціях у Женеві. [Електронний ресурс] URL: <https://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io/wto/about>.

4. International Trade Service / Trade Map [Електронний ресурс] URL: <https://www.trademap.org>

УДК: 338.43:633

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ТА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ РИНКІВ ЗБУТУ

Жук А.Ю., студентка,
Діброва Л.В., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м. Київ, Україна*

Обсяги експорту аграрної продукції України, зокрема, це стосується саме зернової галузі, поступово зростають, що свідчить про необхідність подальшого розвитку зерновиробництва в Україні. Відповідно виникає потреба в подальшому розвитку стратегічних напрямків українського експорту, зокрема, важливим пріоритетом виступає робота з відкриття нових ринків для експорту української продукції.

За даними Міністерства економіки України продукція АПК та харчової промисловості складає 22199,1 млн. дол., що становить близько 45,1% за результатами 2020 року [2]. Основними торговельними партнерами залишаються країни Європи – 38,7%, зокрема, Європейський Союз -37,8%, а також країни Азії з часткою 37,6%. За останні роки країни Азії поступово збільшують свою частку в аграрному експорті з України, про що свідчать дані рис. 1.

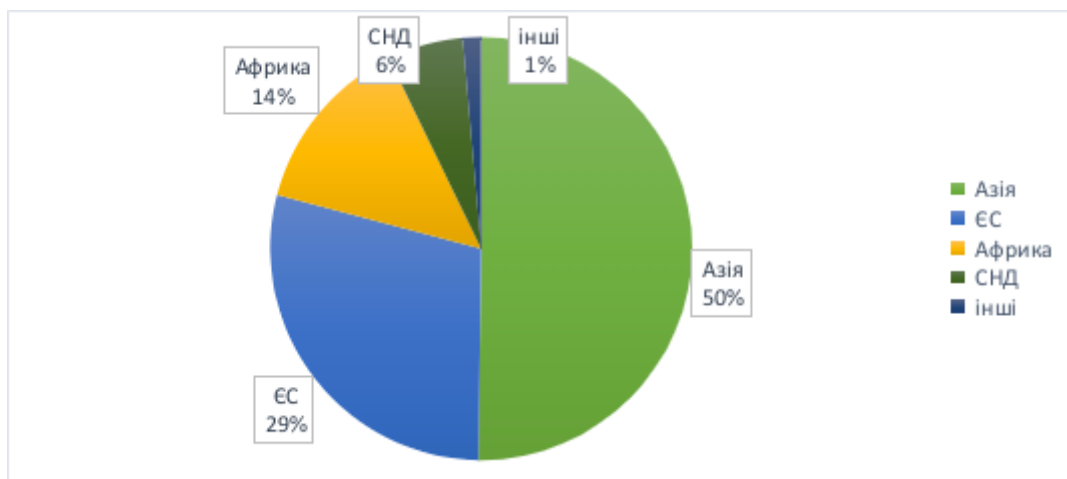


Рис. 1. Структура експорту товарів групи 1-24 УКТ ЗЕД за регіонами-партнерами 2020 рік

Джерело: сформовано автором на основі [1]

Основою аграрного експорту України залишається сировина. За даними Державної служби статистики України, у 2020 році частка зернових культур у загальному українському експорті склала 19,1 %. Для порівняння слід зазначити, що частка соняшникової олії займає близько 25% [4]. Тобто, зернові культури посідають досить вагому позицію в загальному українському експорті, тому і залишаються незмінними, а також стратегічно важливими для подальшого їх розвитку та диверсифікації їхніх ринків збуту.

Аналізуючи географічну структуру експорту зерна з України, які оприлюднені в таблиці 1, можна констатувати той факт, що беззаперечним лідером з країн, які найбільше імпортували українські зернові культури за звітний період є Китай з найбільшою часткою 19,7%.

Таблиця 1.

Обсяги експорту зернових культур, 2020 рік [5]

Країна-імпортер	Вартість експорту, тис. дол. США	Частка країни в експорті України, %
Китай	1 854 821	19,7
Єгипет	1 119 803	11,9
Індонезія	546 711	5,8
Іспанія	543 182	5,8
Нідерланди	519 373	5,5

Джерело: Офіційний сайт статистичного ресурсу Trade MAP

Серед основних імпортерів українського зерна лідируючі позиції займають також Єгипет – 11,9%. Стосовно Індонезії, Іспанії та Нідерландів слід зазначити, що їх обсяги знаходять приблизно на одному рівні, відповідно – 5,8%, 5,8%, 5,5%. Китай за останні роки став одним з головних покупців українського зерна. Саме тому, вкрай важливо спільно реагувати на виклики на світовому ринку та спільними зусиллями підвищувати якість та безпечність українського зерна для покращення його конкурентоспроможності та збільшення попиту на нього в торговельних партнерів України. Саме тому, в подальшому буде рекомендовано суб'єктам господарювання здійснювати додаткові відбори проб зерна з автотранспорту та додаткові заходи контролю в місцях зберігання, зерно з яких планується експортувати до КНР. Також суб'єктам господарювання буде рекомендовано запровадити додаткові заходи контролю щодо відповідності фітосанітарного стану зерна (в тому числі контролю якості та безпечності), яке буде експортоване до КНР, шляхом контролю середньодобових проб як візуально, так і з відбором зразків. Таким чином зацікавлені суб'єкти господарювання аграрного ринку будуть не допускати формування експортних партій зерна до КНР, що уражене, пошкоджене чи засмічене шкідливими організмами, які заборонені відповідними Протоколами для ввезення до КНР [3].

Не слід забувати і про європейський ринок збуту, де центральне місце займають країни ЄС (провідні позиції займають – Іспанія та Нідерланди). За даними аналізу питома частка ринку Сходу займає понад 40%, а на ринок ЄС припадає близько 30%. Це свідчить про те, що Україна диверсифікує свій експорт, проте така динаміка свідчить про те, що ймовірно частка ринку саме азійських країн буде зростати, а перспективи нарощування експорту українських зернових культур до цих країн є досить вигідними.

Отже, серед найбільш перспективних країн для експорту зерна з України залишаються – країни ЄС, Китай, Єгипет та Індонезія. А диверсифікація зернового експорту підтягнула в рейтинг основних напрямків українського збіжжя не тільки країни ЄС, але й ринки азійських та африканських країн, які

потенційно можуть збільшити свою частку в українському експорті та є досить перспективними для співпраці.

Список використаних джерел

1. Аграрний експорт України — 2018-2020 роки: сировина, харчова продукція, зерно, рослинництво, молочка, тваринництво. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/843-agrarniy-eksport-ukrayini--2015-2020-roki-sirovina-harchova-produktsiya-zerno-roslinnitstvo-molochka-tvarinnitstvo>
2. Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/>
3. Олена Корогод: Я очікую появу Реєстру виробників органічної продукції у лютому-березні 2021 року. URL: <https://agropolit.com/interview/827-olena-berezovska-ya-ochikuyu-royavu-reyestru-virobnikiv-organichnoyi-produktsiyi-u-lyutomu-berezni-2021-roku>
4. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Офіційний сайт статистичного ресурсу Trade MAP. URL: <https://www.trademap.org/>

УДК: 338.43:633.1

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ

Оцун А.В., студентка,
Діброва Л.В., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м. Київ, Україна*

Зернова логістика — це процес планування, організації, контролю та управління господарськими операціями, пов'язаними з доведенням зерна від виробника до споживача, а також ресурсним забезпеченням його виробництва. В основі логістичних систем знаходиться транспортне та складське господарство.

Україна – один із провідних експортерів зерна у світі. У 2021 році експерти прогнозують рекордний врожай зернових, адже кліматичні умови дають зрозуміти, що посухи, як минулого року, з досить високим відсотком вірогідності – не буде. За попередніми підрахунками, очікується, що цьогорічний врожай зернових в Україні досягне показника 75 млн тон, а це дає сподівання на непогані

ринкові позиції українських експортерів на світових ринках зерна. Україна вже експортувала майже 17 мільйонів тон зерна. Станом на 20 жовтня 2021 року експорт зернових та зернобобових у 2021/2022 маркетинговому році (МР, почався із 1 липня 2021 року) сягнув 16 954 тис. тон, що на 2 153 тис. тон більше, ніж за аналогічний період минулого МР. За прогнозами, український експорт зерна зростатиме й надалі.

Для нарощування експорту зерна Україна потребує підтримки у вигляді ефективної і конкурентоспроможної системи логістики.

Логістичні витрати, пов'язані з доставкою зерна від українських сільгоспвиробників до чорноморських портів майже на 40% перевищують вартість таких же послуг у Франції та Німеччині і на 30% – вартість відповідних послуг в США.

Логістичні витрати, як правило, включають видатки, пов'язані з перевезенням, складуванням, зберіганням, очищенням, просушуванням вантажів, вантажно-розвантажувальними операціями, оформленням документів, упакуванням, забезпеченням безпеки, а також оплатою будь-яких комісійних платежів, тарифів і зборів у зв'язку з експортом зерна.

Внаслідок підвищення логістичних витрат сільгоспвиробники в Україні отримують меншу вигоду від цін на світовому ринку: їм доводиться нести затрати, обумовлені неефективністю системи логістики. В результаті вони втрачають доходи, за різними оцінками, у розмірі від 600 до 1600 млн. дол. США щорічно, що становить 20-50% від поточного обсягу банківських кредитів у галузь сільського господарства. Це справляє серйозний негативний вплив на інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність галузі [1].

Переважає більшість зерна експортується морськими шляхами. Внаслідок цього, враховуючи збільшення експорту зерна в останні роки та загалом експортної орієнтації зернового ринку України, портові зернові термінали стали ключовим суб'єктом транспортно-логістичної системи.

Оскільки основними напрямками відвантаження експортних партій (які, до того ж, демонструють найбільше зростання) є Близький Схід та Північна Африка, саме морські термінали набувають ще більшого значення.

Розвиток перевезень зернових залізницею стримується, головним чином, високим ступенем зношеності рухомого складу та локомотивів. Якщо мережа залізничних колій в країні досить розвинена, то стан зношеності рухомого складу є загрозливим і продовжує збільшуватися. Так, якщо зношеність вагонів для перевезення зернових та їх недостатню кількість можна вирішити відносно оперативно, то питання зношеності локомотивів набуває загрозливих масштабів [2].

Зернова логістика в Україні зараз стоїть перед подвійною проблемою: високими поточними витратами та недостатнім потенціалом для забезпечення майбутнього зростання. Високі витрати знижують конкурентоспроможність зернової галузі в Україні та зменшують доходи аграріїв, що негативно впливає на інвестиції в галузь – а вони є необхідними для підвищення продуктивності.

Розширення логістичних можливостей аграрного сектору має відбуватися в декількох напрямках.

1. В Україні має розвиватися мережа елеваторів, аби забезпечити можливість зберігання понад 70% від зібраного врожаю.

2. Необхідне оновлення парку вагонів та локомотивів на залізниці, аби в середньостроковій перспективі забезпечити принаймні нинішній рівень перевезень.

3. Критично важливим є суттєве підвищення якості покриття автошляхів та розвиток мережі автомобільного сполучення взагалі.

4. Доцільним є розвиток первинної ланки логістики – переобладнання хлібоприймальних пунктів задля збереження товарних якостей врожаю. В цілому ж, можна додатково вказати на стримуючий ефект, котрий зараз чинить логістика.

Список використаних джерел

1. Перехід на вищий щабель: рекомендації зі вдосконалення системи зернової логістики в Україні URL: https://lb.ua/economics/2016/08/15/342521_logistika_zernovih_ukraini.html
2. Куценко І.В. Розвиток зернової заготівельно-збутової інфраструктури інтегрованих аграрних формувань / І.В. Куценко //Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, № 2; 2016. – С. 155-158.

УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОСЛИНИЦЬКОГО СПРЯМУВАННЯ

Васьківський Б.С., студент,
Коваленко Н.О., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, Україна, Київ*

Потенціал сільського господарства був недооцінений в перші роки після здобуття країною незалежності. В цілому, в сільськогосподарському секторі тривав невеликий прогрес, головним чином, в результаті зростання врожайності сільськогосподарських культур і підвищення продуктивності праці в господарствах. Істотні інвестиції в основний капітал і подальше скорочення зайнятості в сільськогосподарському секторі привели до зниження продуктивності праці.

Основними факторами зниження продуктивності праці в рослинництві є низька якість насіння (до 20% посівів представлено насінням 3-й репродукції) і слабка технічна оснащеність, тобто оновлення техніки.

Сюди слід також додати недостатній рівень застосування добрив і засобів захисту рослин. Слабко впроваджуються на виробництві елементи точного землеробства.

Причиною низького рівня насінневого матеріалу є те, що багато сільських підприємці через відсутність обігових коштів купують насіння низької якості або зовсім використовують власне товарне зерно. Фермери, які засівають посівні площі елітним насінням, що не репродукують їх.

Ще одна причина низької продуктивності праці в сільському господарстві - недостатній рівень освіти у селян, незнання агротехнічних прийомів, порушення вимог щодо утримання тварин і догляду за ними.

Є й об'єктивні причини, пов'язані з кліматичними і географічними особливостями України. Величезні відстані і важкі умови праці в цілому ряді

регіонів призводять до більш високої вартості логістики. Впливає і низька трудова мобільність українців, що робить ринок праці менш гнучким.

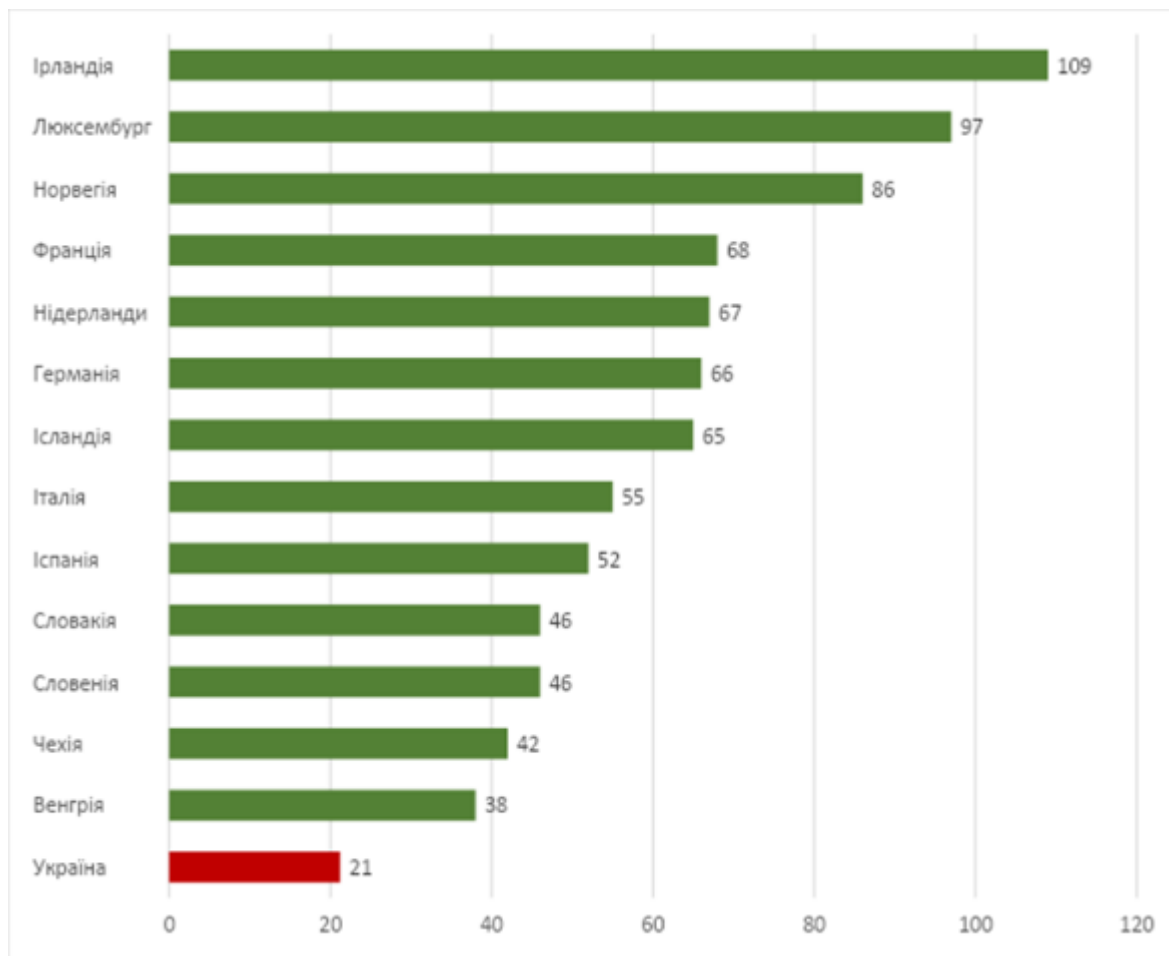


Рис. 1. Продуктивність праці в країнах Європи та Україні, 2019 р., дол./люд.-год.

**Розроблено автором на основі даних Державної служби статистики [1] та OECD [2].*

Починаючи міркувати про низьку ефективність праці в Україні і шляхи її підвищення, приходять в голову один хрестоматійний приклад. У 80-х роках ХХ століття, американський автомобільний гігант General Motors спробував розгадати японський секрет ефективності праці Toyota.

Компанії домовилися про спільне підприємство, а натовп американських топ-менеджерів кинувся на японський завод Toyota, щоб розкрити їхні секрети. Більшість американських топ-менеджерів були впевнені, що секрет японців у високій роботизації виробничого процесу, і яке ж було їх здивування, коли рівень роботизації виявився значно нижче їх власного.

Секрет ефективності праці полягав не в технологіях, а в правильній організації праці, системі розподілу інформаційних потоків і мотивування співробітників [3].

Отже, головними напрямки по підвищенню продуктивності праці на підприємствах, що спеціалізуються на рослинницького спрямування можна вважати:

- Покращення організації праці та всіх виробничих процесів;
- Оновлення застарілих засобів виробництва та матеріально технічної бази;
- Інвестиції в прогресивні технології, точне землеробство;
- Покращення умов праці для персоналу, мотиваційні заходи та підвищення кваліфікації. Обмін досвідом із зарубіжними колегами.

Список використаних джерел

1. Продуктивність праці в підприємствах, які здійснювали сільськогосподарську діяльність 2019 року. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Режим доступу: <https://data.oecd.org/lprdy/gdp-per-hour-worked.htm#indicator-chart>.
3. <https://www.kommersant.ru/doc/3311088>.
4. Передерій Н. О., Нідзельська Т. Л. Стратегії управління витратами в агроформуваннях. Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. В.247, 2016, С.245-253.

УДК 658.8

ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОГО ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПІДХОДІВ ДО КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ КОМПАНІЇ

Бондар Р.О., студентка,
Ралко О.С., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м.Київ, Україна*

Національний характер є важливою складовою будь-якої національної культури, у тому числі й корпоративної. Національний характер являє собою не стільки сукупність психологічних явищ, скільки буття, форми самоусвідомлення народу. З одного боку, розвиток національного характеру залежить від стану розвитку суспільства, держави, права, економічної культури, від можливості людини реалізувати свої права і свободи. З другого боку, національний характер здійснює суттєвий вплив на соціально-економічний розвиток суспільства, його соціально-трудові відносини а також і корпоративну культуру [1].

У національному характері українців, як зазначають багато інших науковців, їх ментальності існує ціла низка рис, які не вписуються в норми корпоративної культури [2]. Це, перш за все, витоки невисокого рівня економічної культури, зокрема економічний нігілізм, позапублічність життя багатьох, тощо, які й сьогодні є реальністю ментальності значної частини населення. Коріняться у глибинах національного характеру, етнічній психології нашого народу, які формувались упродовж багатьох століть.

Однією з особливостей національного характеру українців, яка суттєвим чином впливає на формування корпоративної культури, є індивідуалізм, який зумовлений специфікою суспільного життя. В результаті в українському національному етносі індивідуальний чинник взяв гору над колективним. Із часом сформувався український індивідуалізм, пріоритет індивідуального над колективним як вияв свободолюбства особистості [1].

Але ми вважаємо, індивідуалізм, прагнення до свободи, який мав прогресивний історичний сенс, призвів у свій час до самоізоляції, руйнування організаційних форм упорядкування суспільного, до невміння створювати і втримувати владу, що на сьогодні є гальмівним чинником процесу формування української корпоративної культури. Індивідуалізм став причиною безсилля українського народу радикально вирішити проблему свого сталого, стабільного існування, створити соціонормативні, правові форми суспільної діяльності [1]. Що виявляється і на сучасному етапі розвитку – нестабільність політичної ситуації, нездатність на основі нормативно-правових актів забезпечити правове

вирішення спірних проблем, зневіра людей у можливостях державної влади вплинути на вирішення їх проблем.

У Європі корпоративну культуру розглядають як один із механізмів підвищення конкурентоспроможності й водночас як дієвий засіб зростання стандартів життя громадян. Більшою мірою європейська модель соціальної відповідальності орієнтована на три сфери прояву соціальних ініціатив: економіку, зайнятість та охорону навколишнього середовища. Європейська модель корпоративної культури ставить за мету відповідальність перед працівниками і місцевими співтовариствами [3]. Відповідно, соціальна відповідальність поширюється на умови праці, заробітну плату, випуск якісної продукції та надання послуг, охорону навколишнього середовища, зайнятість у конкретному регіоні, реалізацію соціальних ініціатив населення.

Розглядаючи європейську модель, також важливо зазначити, що характерною її ознакою є помітна роль держави. Загальновідомо, що європейська модель економіки характеризується високими обсягами ВВП, що перерозподіляється через державний бюджет створенням розвиненої системи соціального захисту на основі залучених коштів держави та підприємців [4].

За європейською моделлю соціальної відповідальності, на нашу думку, держава виступає в ролі інституту, який визначає правила поведінки і стежить за їх дотриманням; також тут мають місце проведення економічного обґрунтування соціальних заходів і контроль за їх ефективністю. Спостерігається високий рівень інтеграції соціальної діяльності у загальну стратегію розвитку компанії, існує високий рівень уваги з боку громадськості. У європейській моделі благодійні заходи не є поширеними, що зумовлено високим рівнем податків, відсутністю пільг та інших стимулів [4].

Список використаних джерел

1. Бандирська О. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / О. Бандирська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 60–64.
2. Гессен А. Становлення системи корпоративної соціальної відповідальності / А. Гессен // Вісник Дніпропетровської державної академії : економічні науки. – 2009. – № 2 (22). – С. 25–30.

3. Кравцова Е. Модели социальной ответственности бизнеса в мировой экономике / Е. Кравцова, В. Матвеева // Экономика, предпринимательство и право. – 2016. – № 6 (1). – С. 81–98.
4. Кузнецова Н. Модели корпоративной социальной ответственности / Н. Кузнецова, Е. Маслова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. – № 4 (24). – С. 22–36.
5. П'янкova О.В. Використання виробниками аграрної та харчової продукції України євроінтеграції як інструменту для виходу на нові ринки [Електронний ресурс] / О.В. П'янкova, О.С. Ралко // Ефективна економіка. – 2017. – No 1. – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=5398>.

УДК: 339.544.025

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ В УМОВАХ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

Конигіна О.І., студентка,
Голомша Н.Є., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ, Україна*

На сучасному етапі в Україні відбувається більш прискорене вдосконалення системи митно-тарифного регулювання відповідно до вимог міжнародного законодавства.

Правовою основою митно-тарифного регулювання в Україні є: Митний кодекс України [1], Закон України «Про Митний тариф України» [2] у частині, що не суперечить додатку І до Протоколу, ратифікованого Законом України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до СОТ» [3] , інші нормативно-правові акти.

Впродовж останніх років в Україні відбулася зміна вектору зовнішньоекономічної політики та зросли роль і значення євроінтеграційних аспектів розвитку. Нині основні пріоритети зовнішньоекономічної діяльності України визначаються економічними, політичними та соціальними змінами,

значною мірою це пов'язано з євроінтеграційним вектором зовнішньої політики України.

Саме тому ратифікація у 2014 році Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, в якій передбачається утворення політичної асоціації і всеосяжної зони вільної торгівлі, стала визначальною для сучасного етапу розвитку економічних відносин в сфері митного регулювання в Україні.

Європейський Союз та Україна погодилися надати один одному преференційний режим у торгівлі товарами. Це означає, що одна зі сторін не може встановлювати на імпорт чи експорт іншої сторони вищі митні податки чи збори, ніж ті, що вона встановила для будь-якої іншої країни. Сторони також не можуть встановлювати жорсткіші умови торгівлі чи застосовувати більшу кількість форм митного контролю, ніж передбачено відповідною угодою.

Водночас Україні надане право тимчасово вводити кількісні обмеження на імпорт, щоб захистити ті галузі своєї промисловості, які перебувають на початкових стадіях розвитку, або ж ті галузі, що переживають серйозні труднощі, особливо якщо ці труднощі призводять до виникнення серйозних соціальних проблем. Щоправда, цей механізм Україна практично не використовує, натомість найчастіше, вживаючи протекціоністські заходи, вдається до застосування тарифних і податкових механізмів.

Взаємна лібералізація зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС визначається положеннями Частини IV Угоди про асоціацію «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею», які передбачають зменшення або обнуління впродовж перехідного періоду ставок ввізного мита на товари, країнами походження яких є сторони досягнутих домовленостей.

Лібералізація охоплює понад 97% тарифних ліній, за якими здійснюється близько 95% двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС. Крім того угода про ЗВТ передбачає асиметричну тарифну лібералізацію зі сторони ЄС на користь України (Табл.1).

Таблиця 1

Динаміка лібералізації зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС відповідно до положень поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі

Товарні групи	Середньоарифметичні ставки імпортного мита, %					
	Базові ставки		З моменту набуття чинності угоди		По закінченню 10-річного перехідного періоду	
	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС
За всією номенклатурою	2,95	7,60	2,42	0,50	0,32	0,05
Продовольчі товари (групи Н 81 01-24)	7,03	19,44	6,19	15,64	3,50	15,56
Непродовольчі товари (групи Н8 25-97)	3,56	0,71	1,86	0,20	0,00	0,00

Джерело [4]

Відповідно до положень Угоди, тарифна лібералізація зведе до мінімуму можливість захисту національних економічних інтересів шляхом реалізації вітчизняної митно-тарифної політики відповідно до інструменту зв'язаних тарифів СОТ за умов виникнення несприятливих обставин на внутрішньому ринку.

Позитивним наслідком набуття чинності Угодою є усунення практики тарифної ескалації між ЄС та Україною. Адже винятки з режиму тарифної лібералізації складуть здебільшого саме сировинні продовольчі товари (м'ясо свійських тварин, молоко, овочі тощо).

Сьогодні Україна взяла курс на наближення митного законодавства до норм ЄС. Найбільш вагомими змінами є впровадження програми авторизованого економічного оператора (АЕО) та режиму спільного транзиту (NCTS).

Перевагами цих програм є значне скорочення витрат, часу та адміністративного навантаження для компаній, які підтвердили свою відповідність стандартам та контролюють внутрішні процедури за встановленим законодавством.

У березні 2021 року Україна почала етап національного застосування NCTS, а подання документів для отримання статусу АЕО стало можливим із серпня 2020 року. Авторизація АЕО, передусім, важлива для компаній, які щодня взаємодіють з митними органами, мають значні обсяги експорту й імпорту товарів або безперервний цикл виробництва із сировини, що постачається з інших країн.

За майже рік функціонування програми АЕО в Україні були подані лише три заявки для отримання статусу АЕО і тільки одна компанія пройшла оцінку відповідності. У країнах ЄС, де програма АЕО стартувала у 2008 році, зараз 60-80% експортно-імпортних операцій здійснюються за участю компаній зі статусом АЕО.

Список використаних джерел

1. Митний кодекс України (зі змінами на 2021 рік) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення 20.10.2021)
2. Про Митний Тариф України: Закон України від 07.12.2017 №2245-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/674-20#Text> (дата звернення 20.10.2021)
3. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі від 10.04.2008 №250-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/250-17#Text> (дата звернення 20.10.2021)
4. Офіційний сайт Служби підтримки експорту. URL: http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_ru (дата звернення 20.10.2021)
5. Про прийняття (за основу проекту Закону України про внесення змін до митного кодексу України від 22.09.2021 №1771-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1771-20#Text> (дата звернення 18.10.2021).
6. Мірошниченко В. Спрощення митних процедур: потрібні зміни. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/07/9/675807/> (дата звернення 19.10.2021).

УДК 330.63

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ BIG DATA У СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО

Москалюк І. М., студентка,
Ковтун О.А., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ, Україна*

Великі дані можуть стати основою для нових можливостей у сільськогосподарському виробництві, включаючи виявлення кореляцій між оптимальними даними про поле та погоду, внесення добрив, збирання врожаю тощо. А своєчасне планування технічного обслуговування сільськогосподарського обладнання чи мінімізації споживання енергії може забезпечити вищу операційну ефективність.

Використання великих даних в агробізнесі дозволить:

- оптимально розподілити витрати ресурсів;
- удосконалити якість виробленої продукції;
- сприяти раціональному прийняттю рішень.

Для вирішення проблем аграрного бізнесу необхідно краще розуміти складні сільськогосподарські екосистеми. Це можливо за допомогою сучасних цифрових технологій, які безперервно відстежують середовище, виробляючи великі обсяги даних у безпрецедентній швидкості. Аналіз Big Data дозволить агровиробникам, незважаючи на розмір підприємства – від фермерів до холдингів – отримувати цінність з даних, підвищуючи свою продуктивність. Хоча аналіз великих даних веде до досягнень у різних галузях промисловості, він поки що не отримав широкого застосування в сільському господарстві.

Історія використання терміну «великі дані» є відносно молодого і перебуває на етапі стрімкого розвитку. Уперше зустрічаємо термін у 2008 році у науковій статті головного редактора журналу Nature Кліффорда Лінча [3]. Згідно з Forrester Великі дані – технологія у сфері апаратного та програмного забезпечення, яка об'єднує, організовує, управляє та аналізує дані, які характеризуються чотирма V: Обсяг (Volume), Змінність (Variability), Різноманіття (Variety), Швидкість (Velocity) [3].

Наш світ переповнений даними. Дані - дедалі більша частина нашого життя. Все більше даних накопичується і їх застосування стає поширенішим [1]. Можливість доступу, аналізу та управління великими обсягами даних [2] стає все більш критичним для успішного функціонування провідних аграрних підприємств. Оскільки, зростають і обсяги даних, якими необхідно керувати.

Сьогодні джерела даних включають:

- традиційні дані підприємства з операційних систем;
- дані з поля (наприклад, температура, вологість, опади, сонячне світло);
- дані датчиків сільськогосподарського обладнання та техніки;

- дані про товарну торгівлю;
- дані фінансового прогнозу;
- дані про погоду;
- дані досліджень геноміки тварин і рослин;
- social media data.

Дана методика допоможе створити конкурентне середовище, в якому перевагу втрачає той, хто не використовує можливість застосування великих даних при прийнятті рішень.

Список використаних джерел

1. Carbonell, I., 2016. The ethics of big data in big agriculture. *Internet Policy Rev.* 5, 1.
Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.14763/2016.1.405>
2. Hilbert, M., and López, P. (2011). The world's technological capacity to store, communicate, and compute information. *Science*, 332(6025), 60-65. <http://dx.doi.org/10.1126/science.1200970>
3. Lynch C. How do your data grow? / C. Lynch // *Nature*. – 2008. – V. 455. №7209.– P.28-29.
<https://doi.org/10.1038/455028a>

УДК 33.633

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МИГДАЛЕВИХ САДІВ В УКРАЇНІ

Чорна Д.О., студентка,
Ковтун О. А., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м. Київ, Україна*

Мигдаль – одна з найбільш перспективних культур у горіховому бізнесі, вагома перевага якої – можливість повноцінно рости й давати хороший урожай в умовах жаркого і посушливого літа, особливо в південних регіонах України. Тому закладання мигдалевих садів – це один із найбільш перспективних способів диверсифікації сільського господарства в умовах кліматичних змін.

Найбільш вагомою перевагою мигдалю над іншими культурами є посухостійкість. Щоб мигдаль повноцінно ріс та плодоносив, дереву достатньо всього 300 мм опадів. Тому ця культура вигідна для вирощування, насамперед, з

економічного погляду. Важливою перевагою мигдалю також є його невибагливість до ґрунтів і догляду. Мигдаль може рости на кам'янистих, легких піщаних ґрунтах, має високу врожайність, зібрані плоди можна зберігати протягом року без втрати якості і, крім того, без пошкоджень взимку дерева витримують морози до 22 °С.

Зважаючи на ці переваги, аграріям українського півдня фахівці горіхової галузі радять звернути увагу на мигдаль. Адже саме він може замінити низку сільськогосподарських культур [1].

Для подальшого розвитку даного напрямку, нами було проведено аналіз можливостей та обмежень галузі горіхівництва, де можливостями є:

- отримати доступ комерційним садам до високовартісних ринків; розвивати ринки, що підходять для традиційних продуктів і базуються на природньому способі виробництва, використанні існуючих сортових переваг, та брендування обох сегментів;
- інвестиції в якісну первинну переробку збільшуються для задоволення додаткових потреб;
- подвоєння обсягу експорту протягом десяти років;
- можливість збільшення вартості експорту одиниці продукції приблизно на 20% протягом наступних 3-5 років шляхом усунення обмежень, пов'язаних із безпечністю продуктів харчування, сертифікацією, маркетингом, інформацією про ринки та просування;
- розробка довгострокових проектів з формування доданої вартості у кондитерській галузі (наприклад, праліне, паста з лісового горіха тощо) та нові способи вживання (наприклад, зернові батончики, олія волоського/лісового горіха, горіхове молоко тощо).

Слабкими сторонами або ж обмеженнями слід вважати:

- якість продукту особливо у питаннях: колір, нестабільна якість, старіючі дерева, змішані сорти;

- вирощування на присадибних ділянках та система збирання – простежуваність, змішані сорти, післязбиральна доробка, незрозуміла система власності на дерева волоських горіхів;
- слабка організація сектору, в т.ч. слабкі зв'язки між усіма стейкхолдерами, відсутність довіри – торговельні асоціації тільки розпочинають активну діяльність, відсутність довіри до кооперативної організації підприємницької діяльності;
- нестача сертифікації щодо безпеки харчових продуктів та систем управління якістю;
- комерційні насадження – складнощі, пов'язані з доступом до землі, правом власності на землю, формування земельних ділянок потрібної площі [2].

Отож, трансформуючи український сектор деревних їстівних горіхів шляхом підвищення рівня професіоналізму, підтримки та просування, Україна має достатньо переваг, щоб розширювати площі багаторічних насаджень, в тому числі мигдалевих.

Список використаних джерел

1. Розвиток мигдалевих садів в Україні. Реалії та перспективи [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://techhorticulture.com/rozvytok-mygdalevyh-sadiv-v-ukrayini-realiyi-ta-perspektyvy>.
2. Дорожня карта розвитку українського горіхового сектору – презентація, обговорення, коментарі та пропозиції [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://tradeproject.com.ua/ua>.

УДК 331.45

ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ INTELEX ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОХОРОНИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Трофименко Є.Є., студентка,
Ралко О.С., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,

Сьогодні Inteleх є світовим лідером у розробці ESH систем та якісного програмного забезпечення. Починаючи з 1992 року засновники Ендрю Джейна, Теда Грунау та інші розробники використовують найновіші технології, щоб зробити світ більш безпечним місцем.

Програмне забезпечення для інформування про інциденти від Inteleх дозволяє легко фіксувати, відслідковувати, розслідувати та керувати всіма інцидентами, включаючи травми та хвороби, розливи шкідливих речовин, пошкодження майна та інциденти з транспортними засобами. Програма допомагає збирати, систематизувати, аналізувати та автоматично повідомляти дані, необхідні для відповідності міжнародним стандартам та нормативним вимогам, таким різновиди ISO або іншим, що стосуються транспорту, фінансів чи безпеки. Можливе використання нестандартних адаптивних форм для інцидентів з працівниками, майном, навколишнім середовищем та транспортними засобами, або застосування вбудованого конструктора для створення нових форм для типів інцидентів, що є унікальними для конкретного робочого середовища [1].

Інцидент - це незапланована або ненавмисна подія, яка порушує нормальну трудову діяльність та призводить до травм працівників, їх захворювань або пошкодження обладнання. Приклади інцидентів включають травми або хвороби, пов'язані з будівельним проектом, аварію автомобіля в логістичній компанії або небезпечний викид з хімічного заводу. Неприйнятна поведінка на робочому місці також є прикладом інциденту на робочому місці[1].

У випадку виникнення «інциденту» оформлюється структурований документ, який фіксує та реєструє всі факти та показники, пов'язані з інцидентом на робочому місці, нещасним випадком, ситуацією, що могла призвести до нещасного випадку, чи небезпекою. Його мета - зібрати необхідну інформацію, що стосується інциденту, повідомити зацікавлених сторін, допомогти виявити

першопричину інциденту та допомогти у плануванні та виконанні коригувальних дій, що будуть запобігати повторенню інциденту [2].

Мобільний додаток для повідомлення про інциденти дає змогу працівникам використовувати смартфон або планшет для запису подробиць інциденту на місці події, перегляду історії інцидентів та/або здійснення коригувальних та запобіжних заходів, пов'язаних із поточним розслідуванням.

Програмне забезпечення звітності про інциденти економить час та гроші, усуваючи помилки введення, повторювані записи, має кілька електронних таблиць. Централізоване сховище даних про інциденти дозволяє легко аналізувати та повідомляти про хвороби та травми на робочому місці. Він може автоматично витягувати, формувати та подавати всі дані про інциденти, необхідні для заповнення обов'язкової звітності. Крім того, гнучкі інформаційні панелі та звіти забезпечують уявлення про поточні та історичні звіти у реальному часі. Перевагою використання програмного забезпечення для вирішення питань управління інцидентами є можливість обміну інформацією з іншими працівниками компанії. Інструмент управління інцидентами дозволяє відслідковувати інциденти у всій організації, виконувати подальші дії, розслідування та надає менеджерам зручним спосіб ознайомитися з інцидентами.

Список використаних джерел

1. Incident Reporting Software [Електронний ресурс] / intalex.com. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.intalex.com/incident-reporting-software/>
2. Risk Management Software Solutions [Електронний ресурс] / intalex.com. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.intalex.com/products/risk-management>
3. Nitsenko, V., Mostenska, T., & Mardani, A. (2019). Management of enterprise development in the conditions of institutional changes and reforming of the economy. Odessa — Kyiv — Skudai-Johor — Olsztyn: Bookmarked Publishing & Editing.

AGTECH СТАРТАПИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ

Дегтярьов О.М., студент,
Гребеннікова А.А., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ, Україна*

Україна – країна, експорт аграрної продукції якої генерує 40% усієї валютної виручки та складає 9% ВВП [1], має значний потенціал у розвитку та підвищенні економічної ефективності підприємств, в особливості, малих та середніх, які відчують нестачу «дешевих грошей» як від внутрішніх так і зовнішніх донорів, з метою покращення матеріально-технічної бази, а також закупівлі сучасного програмного забезпечення задля використання енергоощадних технологій на виробництві.

Економічна ефективність – це досягнення найбільших результатів за найменших затрат живої та уречевленої праці. Економічна ефективність є конкретною формою дії закону економії часу [2]. Один із шляхів досягнення економічної ефективності є прискорення науково-технічного прогресу, якого можна досягти за допомогою створення R`n`D центрів, виділенням грантів для молоді та стимулюванням вже існуючих проєктів

Серед додаткових переваг залучення інвестицій є те, що завдяки виробничій та науково-технічній кооперації, інвестиції, в особливості іноземні, забезпечують ефективну інтеграцію національної економіки у світову. Також, прямі іноземні інвестиції служать джерелом капіталовкладень, причому у формі сучасних засобів виробництва. Крім того, вони залучають вітчизняних підприємців до передового господарчого досвіду, сприяють поширенню інновацій, збільшенню продуктивності праці та підвищенню добробуту населення. У світовому потоці прямих іноземних інвестицій на українську економіку припадає менше 1%. Незначний потік прямих іноземних інвестицій

можна пояснити тим, що серед європейських постсоціалістичних країн Україна сприймається як країна з найбільшим ризиком. За оцінкою Європейського центру досліджень, підприємницький ризик інвестицій в Україну складає 80% [3].

Серед інших способів покращення розвитку галузі є розвиток та стимулювання українських AgTech проєктів. Відповідно до загальносвітової статистики, за спільного звіту венчурних фондів Accel Partners і Omnivore, інвестиції в агротехнологічний сектор виросли до 430,6 млрд. доларів США 2020 року з 45,8 млрд доларів США 2015 року [4].

Одним з найяскравіших представників AgriTech останніх років став індійський стартап Ninjacart. Ninjacart – це мережа постачання свіжих продуктів між підприємствами, яке об'єднує фермерів, виробників і бренди з роздрібними торговими підприємствами [5].

За даними ресурсу Crunchbase основними інвесторами в цю компанію стали наступні організації: найбільша в світі мережа роздрібної торгівлі Walmart та венчурний фонд хімічного гіганта Syngenta – Syngenta Ventures. Загалом, проєкт за шість років зміг залучити інвестицій на 0,2 млрд. доларів США. Ресурс визначив Ninjacart як «Emerging Unicorn», що дає приблизну капіталізацію індійському стартапу у розмірі 0,5-1 млрд. доларів США [6].

Також, слід відзначити американський стартап ReGrow засновницею якого є українка Анастасія Волкова. На раунді А проєкт зміг залучити 25 млн. доларів США. Середи нових інвесторів, що брали участь в останньому раунді є такі компанії: Cargill, Ajax Strategies і Tenacious Ventures, а також Microsoft M12. Компанія забезпечує прозору звітність, історичний аналіз та моніторинг скорочення викидів вуглекислого газу задля зменшення забруднення навколишнього середовища [7].

Отже, з огляду на сучасні проєкти, можна зробити висновок, що з року в рік розмір інвестицій в сільськогосподарську галузь, зокрема і в AgTech зростає. Ця тенденція дає можливість Україні зайняти високий щабель і посісти місце в лідерах не тільки як виробника рослинної продукції, а і постачальника якісних

агротехнічних рішень, що паралельно дасть змогу залучити в країну іноземні інвестиції разом зі знаннями і досвідом нового рівня.

Список використаних джерел

1. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах у 2020 році/ ДержстатУкраїни. 2021. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/vvpf_kv2020u.xls.
2. Череп А.В., Стрілець Є.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ / Електронний журнал «Ефективна економіка». 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727>.
3. Товстиженко О. В. Роль іноземних інвестицій в інтенсифікації розвитку вітчизняного виробництва / Актуальні проблеми економіки. 2007. № 1. С. 106.
4. Agri-tech startups reap nine-fold investment growth: Report. The Economic Times. 2020. URL: <https://economictimes.indiatimes.com/tech/startups/agri-tech-startups-reap-nine-fold-investment-growth-report/articleshow/79685898.cms?from=mdr>.
5. Ninjacart. Statistic information and overview/ Yahoo.Finance. URL: <https://finance.yahoo.com/company/ninjacart?h=eyJljoibmluamFjYXJ0IiwibiI6I6k5pbmphY2FydCJ9&.tsrc=fin-srch>.
6. Ninjacart. Overview/ Crunchbase. URL: https://www.crunchbase.com/organization/ninjacart?utm_source=yahoo&utm_medium=referral&utm_content=profile_cta&utm_campaign=yahoo_finance.
7. ReGrow. About. URL: <https://www.regrow.ag/>.

УДК 338.330.32

ЕЛЕМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Красько Я.В., студент,
Луцяк В.В., доктор економічних наук, професор
кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м.Київ, Україна*

Останнім часом економічні значення, щодо розвитку сільського сектору почали погіршуватися. На це впливають такі причини як: зниження грошової бюджетної допомоги в умовах незначного забезпечення власних фінансів у господарств, зношення основних засобів виробництва, слабе технічне забезпечення, яке не відповідає показникам сьогодення, низький рівень привабливості сектору серед молоді.

Основним питанням у вирішенні цих пунктів є покращення економічного регулювання інвестиційного клімату в сільськогосподарському секторі, з метою створення позитивної динаміки розвитку сільськогосподарського виробництва. В результаті, що мало б вплинути на покращення рівня життя виробників сільськогосподарської продукції та одним з основних потоків до наповнення бюджету України[1]. В даний момент аграрна політика не спрямована на розвиток інвестиційного клімату, інтеграції нового технічного забезпечення, що має негативний вплив в цьому питанні.

Інвестиційний ріст в сільськогосподарському секторі – це важкий процес, основна задача якого в ефективному використанні фінансових ресурсів, пошук нових шляхів залучення інвестицій, розвиток нових технологій та ідей, впровадження новітніх технологій управління виробництва. Сільськогосподарський сектор, який має залежність від різних природних та технологічних умов, особливо потребує залучення інвестицій для відновлення та подальшого розвитку ведення підприємницької діяльності[2].

Чинники, що мають негативний вплив на залучення інвестицій, на погляд учасників сектору, є такі:

- нестабільна політична ситуація;
- відсутність довгострокової стратегії розвитку сільськогосподарського сектору;
- законодавча невизначеність
- погана кредитна ситуація в середині країни
- заплутана податкова система
- інфляція та нестабільність внутрішньої валюти
- відсутність регулювання цінової політики
- монополізація
- слабкий рівень захисту інвестицій
- корупція
- невиконання зобов'язань основних інституційних систем

За думкою експертів, налагодження інвестиційної привабливості[3], може бути тільки після:

- відсутності централізації інвестиційного процесу;
- впровадження державних програм підтримки;
- розвиток маркетингового напрямку для залучення іноземних інвестицій;
- оновлення технічного забезпечення;
- автоматизація;
- контроль використання фінансів державних програм;
- створення програм фінансової грамотності для покращення ведення підприємницької діяльності аграрного сектору;
- розширення процесу страхування;
- заміщення імпоротної продукції;
- соціальний розвиток сільської місцевості.

З огляду на це, можна зробити висновок, що сільське господарство одна з найважливіших сфер державної економіки. Зараз інвестиційний клімат є досить низьким, тому дуже важливо сформувати чіткий план розвитку та залучення інвестицій до аграрного сектору.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт організації European Business Association_[Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://eba.com.ua/yak-seo-stavlyatsya-do-vidkryttya-rynku-zemli-v-ukrayini/>.
2. Офіційний сайт видавництва Агробізнес сьогодні, IV щорічна аграрна HR-конференція [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agro/podiia/item/12571-kadrovyi-holod-i-liudskiy-faktor.html>.
3. Портал UCAB Український клуб аграрного бізнесу / Український клуб аграрного бізнесу. URL: <https://goo.gl/C6hU5A>

MODERN TOOLS OF TIME MANAGEMENT

Балабан А.Р., студентка,
Ралко О.С., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національного університету біоресурсів
і природокористування України, м.Київ, Україна*

Nowadays society faces many problems never seen before. As the technical sphere develops and science becomes available and modern, people should solve their personal issues more efficient. The studies show that although we surround ourselves by new technical devices, people did not become less busy. To solve our routine problems with the least time consuming people have to use time management. It is the key to personal productivity and the success of your business. By organizing your day into the four quadrants, you will be able to have clarity on where you need to be spending your time and as a result, getting more of what's important to you done. The point of technology and tools is to make our lives easier and more productive.

We have to clarify the difference between time management skills, techniques and tools at first. Time management skills are mainly skills that can help you manage your time better. Among them is boundary setting, planning, delegating, prioritizing and so on. Time management techniques and frameworks are different ways to manage your time. Examples of time management techniques are: Getting things done (GTD), Pomodoro timer, Eisenhower matrix, the rule of 2 minutes and other. Techniques consist of methods, guidelines, processes and other recommendations. In addition, these techniques also recommend many different time management tools. Management tools are thing which can help us watch over statistics and compare our results of time-wasting. Examples of time management tools are calendar, note-taking software, time tracker, specialized time management apps and so on. For every time management tool, you can find many different software solutions. Here is a list of things with which time management tools can help you the most:

- Writing down your goals (clearly defined goals help with time management tremendously);

- Organizing your week and scheduling how you will spend your time in advance;
- Having an overview of all the tasks that need to be completed (with deadlines);
- Prioritizing your tasks (or not forgetting about them);
- Recording and analyzing all the time spent (for optimization purposes);
- Coordinating with your team;
- Managing meetings better;
- Minimizing distractions and focusing better;
- Reflecting on where you can improve and developing new habits.

These are standard time management tools and techniques that you should practice for maximum productivity and good personal organization.

Use a time planner and master list. The main time management tool that you need is a time planner that contains everything you need to plan and organize your life. Here is the list of the five tools:

1. Calendar. The calendar is a tool that should help you have a better control over your time. You should use the calendar to have a “bird’s-eye view” over your next few weeks. You should write almost everything that you plan in your calendar.

2. Task manager or project manager. In a task management (or project management) app you should keep an overview of all the tasks that need to be done, set priorities and then track your progress. When prioritizing the tasks, you should always consider the difference between urgent and important tasks, so use The Eisenhower Matrix.

3. Time tracker. Good time tracker gently pushes you to be more productive (you have to keep a record of how you are spending your time), enables you to analyze how you spend your time, and on top of that you can automate things like reporting and invoicing.

Employing a time tracker is probably one of the best time management tips ever. As the saying goes, you can only manage what you measure.

4. Note-taking app (with templates). You should use the note-taking app for:

- Writing down your long-term (yearly) and short-term (quarterly, monthly) goals;
 - Keeping meeting minutes;
 - Reflecting on how you work and how you can improve;
 - Keeping all the references and articles in one place;
 - Keeping the digital version of different documents;
5. Habit tracking, distraction prevention tools and others. Among the best planners is TickTick. Its scheduler helps you understand and set reminders by adding sub-items, tags, files and documents to your tasks. Cases are grouped into thematic folders and stacks. It has voice support, so tasks can be set not only in writing. And to improve concentration at work, the creators have added a classic and comfortable timer in the style of pomodoro.

Notion. Not exactly a task scheduler, but the capabilities of Notion allow you to turn it into a simple tool for keeping a to-do list, and a whole organizer. You can add various blocks of information to a blank page, create a task scheduler for your needs or for the current project. Notion has ready-made templates that can be edited.

WeDo. It's service combines the functions of a task scheduler and an application for developing useful habits. In addition to basic work with to-do lists, tasks and reminders, there is a built-in system for studying the user's status. It periodically inquires about the mood, health and physical parameters of the user. The application finds out the amount of time spent on certain cases, and then provides detailed statistics with recommendations. You can track personal factors that help to increase productivity.

Work From A List. Use efficient techniques and rules for your planner.

The system of SMART goals. SMART can be defined by adjectives: specific, measurable, achievable, relevant and time-based. Define your goal through this criteria and you get the most understandable aim to follow it.

90 by 30 method. It is almost like Pomodoro method. According to this method, one and a half hours (90 minutes) are allotted for work, and then - half an hour for rest. After that, the cycle repeats. Each complete cycle takes two hours.

Technique of time blocks. It is important that things can be done in the allotted time

Kanban. You need to draw a table of three. The columns are named "Must Do", "Done" and "Done". Each scheduled case is recorded in one of the columns. During the day, cases are deleted from one column and moved to the next, based on their status. A big plus of kanban is clarity. But it can be made even more convenient and clear - with the help of a marker board and stickers.

Tim Ferris system. The first rule is the Pareto principle, according to which 80% of things can be done in 20% of the time. The second rule - the work fills all the time allotted for it. This rule is also known as Parkinson's law.

Based on these rules, Tim Ferris concludes that it is necessary not to spend more time on work, but to concentrate on it as much as possible. The working period should be about 20%, but during this time your return and concentration should be maximum - and on important tasks.

Список використаної літератури

1. 10 сучасних планувальнів завдань. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://itc.ua/articles/10-sovremennyh-planirovshhikov-zadach/>
2. The Four Quadrants of Time Management [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://asl.co.nz/timemanagement/>
3. Best Time Management Tools 2021 - What tools will really boost your productivity? [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.spica.com/blog/best-time-management-tools>
4. 5 Time Management Tools and Techniques [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.briantracy.com/blog/time-management/time-management-tools-and-techniques-time-planner-master-list/>
5. Ralko Oleksandra Motivation as a management function [book] Tetiana L. Mostenska, Oleksandra Ralko (scientific editors). Management. Cases. Book. – Kyiv: NUFT, 2015. – P. 94-99.

АНАЛІЗ СВІТОВОГО РИНКУ ФУНДУКА ТА РОЛЬ УКРАЇНИ В СВІТОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Сірман Г.А., студент,
Ралко О.С., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м. Київ, Україна*

За останніми даними Міжнародної ради з горіхів і сухофруктів (International Nut and Dried Fruit Council Foundation — INC) в сезоні 2020/2021 світовий урожай фундука склав 512 000 метричних тон (МТ). Це другий результат за останні 10 років (сезон 2019/2020 – 539 000 МТ), а у порівнянні з сезоном 2010/2011 (417 000 МТ) урожай збільшився майже на 20% [1].

Туреччина є найбільшим виробником фундука, на неї припадає майже 62% світового виробництва (320 000 МТ). Друге місце посідає Італія (15%), яка вперше цього року пододала позначку 75 000 МТ. Третє місце ділять між собою США, Чилі та Азербайджан (на кожену країну припадає 4% світового виробництва та приблизно 20 000 МТ). Цього року урожай фундука в США (22 600 МТ) та Чилі (20 200 МТ) є рекордним для цих країн.

Туреччина залишається найбільшим експортером фундука у світі (77% світового експорту), найбільша частка експорту приходить на Європейський Союз та Велику Британію (78%). Основна частина експорту Італії (93%) належить країнам ЄС, особливо Німеччині (52%) і Франції (17%).

Набільшим імпортером фундука є Італія (103 000 МТ). В Україні майже весь фундук, що споживається, є імпортованим. Наша країна входить до двадцятки світових імпортерів фундука (3635 МТ у 2019 році), але при цьому кількість фундука, який споживається, зросла на 43% за останні 5 років (1592 МТ у 2015 році, 3635 МТ у 2019 році). Ця тенденція співпадає із зростанням динаміки світового споживання фундука (436 000 МТ у 2015 році, 521 000 МТ у 2019 році)[1].

Велика частка імпорту, а також зростаючий попит вітчизняної кондитерської промисловості, призводить до змін на українському ринку фундука. До того ж, поступове потепління (в усіх областях України вдвічі збільшилася кількість днів із високими денними температурами повітря – вище +30 °C), вимагає від агропідприємств думати про диверсифікацію ризиків, а саме – створення садів з засухоустійкими культурами[2].

Варто зазначити, що 48% всіх садів України, закладених за останні два роки за допомогою бюджетної програми розвитку садівництва, — це горіхові посадки (3870 га). З них майже половина — сади фундука (1933 га). Промислові фундукові сади – абсолютно новий напрямок сільського господарства в Україні, основною метою якого є зменшення частки імпорту фундука.

Українська частка світового експорту фундука становить менше 1%. Але перші промислові фундукові сади вже починають вступати в плодоношення. А той факт, що фундук можна вирощувати по всій території України (до того ж, на відміну від європейських країн, в Україні є достатньо вільних земельних площ, які підійдуть для нових промислових горіхових садів) дозволяє припускати збільшення частки експорту кожного року.

Більш того, Україна може скористатися нестабільністю відносин між Італією та Туреччиною, які значно погіршилися за 2020-2021 рр. Туреччина постачає 75% фундука, який використовується компанією Ferrero для виробництва пасти Nutella. Погіршення відносин між країнами викликало необхідність диверсифікації поставок фундука. Ferrero вже шукає можливості розширення виробництва фундука в регіоні ЕМЕА. На даний момент вони обирають між Грузією та Азербайджаном[3].

Але ця ситуація є вікном можливості для України, оскільки чим більшу кількість високоякісної продукції зможе виготовляти Україна, тим більш цікавою вона буде для потужних світових гравців на ринку фундука. З іншого боку, Туреччина, у свою чергу, через декілька років може зайнятися викупом невеликих українських плантацій фундука аби і далі мати змогу диктувати свої ціни на світовому ринку.

Список використаних джерел

1. Nuts & Dried Fruits Statistical Yearbook 2020/2021. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.nutfruit.org/files/tech/1621253983_INC_Statistical_Yearbook_2020-2021.pdf
2. Priorities for prevention of the climate change and adaptation to it in the agricultural, forestry and fisheries of Ukraine before 2030. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.fao.org/3/ca7466en/CA7466EN.pdf>
3. Ferrero's Hazelnut Supply Chain Diversification. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://developingfinance.org/download/cife2021/G4.%20AJL%20Consulting%20Report%20Georgia-Azerbaijan.pdf>
4. Ралко О.С., П'янкова О.В. (2017) Використання виробниками аграрної та харчової продукції України євроінтеграції як інструменту для виходу на нові ринки. Журнал Ефективна економіка. - #1 / 2017 – Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет. Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=5398>

УДК: 339.13:631.52(477)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЄВОГО МАТЕРІАЛУ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Дишлик В.Р., студент,
Ралко О.С., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м. Київ, Україна*

Одним з головних чинників високого врожаю є насіння. Яке є носієм біологічних та господарських якостей рослини. Якісний посівний матеріал з високими показниками сортової чистоти, високої генерації, неуразене хворобами, вирівняне за розміром та масою здатне формувати високопродуктивні посіви. Використання якісних гібридів з високою потенційною врожайністю забезпечить зростання обсягу валового збору в господарстві і підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому та внутрішньому ринках. Україна є одним з головних гравців в аграрній галузі в

світі тому має бути забезпечена якісним посівним матеріалом. Наразі Україна задовольняється насінням імпоротної селекції та вирощуванням зарубіжного насіння на території України [1].

Високий попит на насінневий матеріал, дає змогу іноземним компаніям входити на українські землі та будувати свої заводи. Підрозділи іноземних компаній займаються виробництвом сучасних сортів насіння, яке є адаптоване до природно-кліматичних та ґрунтових умов України та використовують батьківські форми, які постачає материнська компанія. Діяльність компанії здійснюється на орендованих землях, використовуючи якісне обладнання та порівняно дешеву робочу силу. Також іноземні підприємства виробляють насіння на базі українських сільгоспвиробників, використовуючи матеріально-технічну базу. Виробництво насіння на території України значно знижує ціну на продукцію, а також покращує якісні показники через адаптацію до природно-кліматичних умов зон вирощування. Показником популярності зарубіжних виробників є комплексний підхід, разом із насінневим матеріалом компанія виконує агрономічний супровід до якого входять: підбір культури, вибір насіння, системи захисту та живлення рослин[3].

Не зважаючи на цінову перевагу вітчизняних виробників попит в порівнянні з іноземною селекцією є значно більшим, за рахунок не довіри до вітчизняних виробників це зумовлено тим, що деякі українські виробники недотримуються технологій вирощування – неякісний обробіток ґрунту, відсутність протруєння через економію коштів, несвоєчасний захист посівів від бур'янів, шкідників та хвороб, - ці фактори впливають на якість насінневого матеріалу. Не менш важливим є і те, як зберігається посівний матеріал, яке місце обирається для зберігання чи відповідає воно вимогам до стандартів вологості, температурного режиму, контролем заселеності шкідників [4].

Заходи, які поліпшить довіру українських споживачів до вітчизняних виробників: змінення процесу сертифікації, зберігання, більш якісний підхід до матеріально-технічних заходів. За відповідності насіння встановленим вимогам видають сертифікати, що засвідчують посівні якості насіння. Процедура

сертифікації насіння здійснюється дотриманням вимог, установлених Постановою Кабінету Міністрів України (від 21.01.2017 №97) та з урахуванням стандартів ДСТУ 2240-93 і ДСТУ 4132-2002. У разі невідповідності насіння встановленим вимогам сертифікати не видаються. Під час імпорту насіння визначаються сертифікати міжнародного зразка на посівні якості (ІСТА) за умови наявності сертифікатів на сортові якості (ОЕСР) [2].

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняного насіння зернових культур, можливо і через формування нових державних стандартів на насіння з метою адаптації показників сортових та посівних якостей з європейськими. Щодо вимог до виробництва та якості насіння є потреба узгодження вітчизняного законодавства з міжнародним. Деякі гібриди вітчизняної селекції за рівнем урожайності та стійкості до критичних погодних умов не поступаються найкращим зразкам зарубіжних аналогів. З таким потенціалом як в Україні потрібно провести низку заходів задля поліпшення статусу, як виробника насіннєвого матеріалу, прикладом таких заходів є:

1. Запровадити декларування сортових виробничих посівів сільськогосподарськими товаровиробниками, які є власниками землі.
2. Розробити механізм отримання ліцензійних платежів на основі реального відображення вартості насіння.
3. Підвищити роль насіннєвої асоціації України в частині реєстрації ліцензійних угод та виплат роялті, реєстрації та введення бази насіннєвих й товарних посівів у розрізі сортів та гібридів [5].

Насінневий сектор України має досить великий потенціал в частині виробництва та експорту, але частка насіння у зовнішній торгівлі є поки що незначною.

Список використаної літератури

1. Кекух, І. О. Кобижча. // Насінництво: науково - виробничий журнал. - К.: Світ, 2009. - N1. - С.7-10.
2. Сертифікація насіння: вимоги й міжнародні правила [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agro/u-pravovomu-poli/item/21265-sertyfikatsiia-nasinnia-vymohy-i-mizhnarodni-pravyly.html>

3. Насіннезнавство та методи визначення якості насіння сільськогосподарських культур: Навчальний посібник / За ред. С.М. Каленської. – Вінниця: ФОП Данилюк, 2011. – 320 с
4. Перспективи насінневого ринку України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichni-hektar/item/13048-perspektyvy-nasinnievoho-rynku-ukrainy.html>
5. Стан та перспективи розвитку галузі насінництва в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://infoindustria.com.ua/stan-ta-perspektivi-rozvitku-galuzi-nasinnitstva-v-ukrayini-dumka-eksperta/>
6. Ралко О.С. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів / Ралко О.С., П'янкова О.В. // Економіка та суспільство. - #5 / 2016 – Мукачєво: Мукачівський державний університет, 2016. – с. 65-71.

УДК: 351.82:338.43

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ ПШЕНИЦІ

Прасол В.О., студент,
Голомша Н.Є., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ, Україна*

Україна є одним з найбільших виробників пшениці в світі. Однак на відміну від інших світових виробників Україна основну частину виробленої пшениці експортує (табл. 1). Так, за останні п'ять років частка експорту коливалась в межах 65 -72 %. Це свідчить про сировинний характер вітчизняного зернового експорту. Основними причинами такої ситуації є зменшення внутрішнього споживання зерна та економічна привабливість експортної діяльності.

Таблиця 1

Основні показники виробництва та експорту пшениці в Україні

Показники	Роки				
	2016	2017	2018	2019	2020
Виробництво пшениці, млн. т	26,7	26,7	25,1	28,9	25,3
Експорт пшениці, млн. т	17,9	17,3	16,4	20,0	18,1
Частка експорту у виробництві, %	67,0	64,7	65,3	69,2	71,5

Джерело: Розраховано автором на основі [1, 3]

Одним з напрямів підвищення ефективності експорту української пшениці є його диверсифікація. Як зазначають фахівці експортна диверсифікація пов'язана з економічним зростанням можуть за умови, якщо відбувається перехід від експортної залежності щодо сировинної продукції до високотехнологічних товарів та послуг із високим рівнем доданої вартості. Країни з диверсифікованою структурою експорту мають змогу одержувати переваги від використання цих зовнішніх чинників і стимулів для формування капіталу, що має наслідком більш високі темпи економічного зростання [2].

Диверсифікація експорту може відбуватися в двох напрямках: географічна та товарна.

Проаналізувавши географічну структуру експорту за останніх десять років встановлено, що основними регіонами експорту вітчизняної пшениці є країни Азії, Африки та Європи (табл. 2). Так, експорт пшениці з України в країни Азії зріс у 4,5 рази і склав у 2020 році 10,9 млн. т. Основними країнами-імпортерами в цьому регіоні є Індонезія та Бангладеш, (експорт в ці країни порівняно із 2010 роком збільшився у 36,6 рази). Експорт пшениці в країни Африки зріс в 2,7 рази і склав у 2020 році 6,3 млн. т. Основним імпортером в даному регіоні є Єгипет (за досліджуваній період експорт до цієї країни зріс у 12 разів).

Таблиця 2

Географічна структура експорту пшениці з України в 2010-2020 рр.

Показники	Роки						2020 р. в % до 2010 р.
	2010		2015		2020		
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	
Експорт пшениці з України, всього в тому числі:	4860	100,0	13452	100,0	18060	100,0	371,6
Азія	2434	50,1	6901	51,3	10874	60,2	446,8
Африка	2318	47,7	4547	33,8	6330	35,0	273,1
Європа	108	2,2	1708	12,7	789	4,4	107,3
Пн. Америка	0	-	285	2,1	33	0,2	
Пд. Америка	0	-	10	0,1	33	0,2	
Океанія	0	-	-	-	1	0,0	

Джерело: Розраховано автором на основі [3]

Зважаючи на дану тенденцію, найбільш доцільним є варіант подальшої географічної диверсифікації в напрямку цих регіонів.

Другим напрямом диверсифікації експорту української пшениці є товарна диверсифікація. Україні доцільно поглибити переробку пшениці і перейти від експорту сировинних товарів до товарів, які матимуть більшу додану вартість. У цій сфері наявні значні можливості до підвищення ефективності експортного потенціалу, крім того це буде приваблювати як внутрішні інвестиції до самої інфраструктури зернової галузі, так і іноземні до потрібних технологій, без яких важко обійтися.

Україна має потужну сировинну базу, яка щорічно забезпечує виробництво понад 60 млн. т зерна, та розвинуту мережу переробних підприємств із сукупною потужністю переробки у 6-7 млн. т зерна на рік. Однак, доволі тривалий період часу, основна робота борошномельної галузі була зосереджена виключно на забезпеченні попиту внутрішнього ринку, який характеризується низькою купівельною спроможністю, від'ємним демографічним трендом, державним ціновим регулюванням тощо.

Середньозважена ціна експорту 1 т борошна пшеничного сягає 217,7 дол. США. Це майже в 1,4 рази вище, ніж за умов реалізації самого зерна. Якщо б Україна спромоглася реалізувати щонайменше 30% усієї пшениці від обсягу експорту в якості товарної позиції „Борошно пшеничне”, то отримала майже на 250 млн. дол. США більше валютної виручки [4].

Саме у вище зазначених аспектах зовнішньоекономічної діяльності існують суттєві резерви збільшення надходжень від експорту пшениці.

За прогнозами FAO виробництво пшениці в Україні на кінець 2029 року досягне 34 млн. т або 4,1 % світового виробництва. Незважаючи на те, що посівні площі під пшеницею залишаться незмінними, збільшення виробництва буде досягнуто за рахунок збільшення врожайності на 20 %. Також очікується, що Україна в майбутньому буде збільшувати експорт пшениці, і на кінець 2029 року він складатиме близько 25 млн. т.

Завдяки збільшенню врожайності Україна продовжить зміцнювати свої позиції як один з світових лідерів-експортерів, і на кінець 2029 року частка України на світовому ринку складатиме близько 12 %. Таким чином на кінець 2029 року Україна займатиме 6-те місце з виробництва пшениці та розділить з Канадою 4-те місце за обсягами її експорту [5].

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України, розділ зовнішня торгівля окремими видами товарів за країнами світу: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.10.2020).
2. Іванов Є.І. Теоретичні основи диверсифікації зовнішньої торгівлі. Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». 2018. №4 (47). С. 17 – 20.
3. Trade statistics for international business development: веб-сайт. URL: <https://www.trademap.org> (дата звернення: 21.10.2020)
4. Ринок зерна України: від експорту сировини до готової продукції / AgroNews. URL: <http://agronews.ua/node/82481> (Дата звернення: 12.10.2021).
5. Украина войдет в топ-5 мировых экспортёров зерна – прогноз. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2020/07/31/663556/> (дата звернення: 18.10.2021)

УДК 330.131.5: 635.112

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ БУРЯКІВНИЦТВА В РЕСПУБЛІЦІ КАЗАХСТАН

Аміров Ернар, студент,
Гребеннікова А.А., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м.Київ, Україна*

У посланні Президента стратегія «Казахстан -2050» третім викликом визначена загроза глобальної продовольчої безпеки Лідер нації Нурсултан Назарбаєв зазначив наступне: «Нам цілком під силу зробити якісний ривок в сільськогосподарському виробництві. Для цього нам буде потрібно державницьке мислення нового типу ». На сьогоднішній день Казахстан входить в число 25 країн світу, основних виробників аграрної сировини (зерна та деяких інших продовольчих продуктів). Казахстан по загальній території, площі сільськогосподарських угідь, посівам зернових культур і картоплі входить в першу десятку основних виробників аграрної сировини. За оцінками експертів

ресурси республіки дозволяють виробляти в 3 рази більше продовольства, ніж споживає його населення.

В умовах загрози глобальної продовольчої безпеки гарантована фізична і економічна доступність продовольства в необхідній кількості є важливим фактором для суспільства. Одним з основних соціально необхідних продуктів щоденного попиту є цукор. В даний час 95% цукру в Казахстані виробляється з імпортного цукру-сирцю і тільки 5% з вітчизняної сировини - цукрових буряків. В результаті Казахстан є імпортером цукру, при цьому має економічні можливості самозабезпечення. Висока імпортна залежність Казахстану по цукру значно знижує його економічну безпеку, так як обсяги щорічних закупівель цукру додатково підсилюють тиск на накопичення валютних ресурсів і стимулює не на вітчизняних, а зарубіжних товаровиробників. За 2019 рік обсяг імпорту основних продовольчих товарів в РК склав - 2 288 млн. доларів США. За продуктами переробки рослинницької продукції найбільша частка імпорту відзначається по цукру (42%), а з урахуванням завезення тростинного цукру-сирцю імпорт досягає 97%. При цьому виробничі потужності цукрових заводів завантажені на 37,1%. У 2017 році частка імпорту по цукру склала 38,9%, завантаженість потужностей з виробництва цукру - 54,1% [1].

Тому забезпечення населення країни цукром переважно з вітчизняної сировини є державним завданням, що дозволяє вирішувати проблему продовольчої безпеки і забезпечення підприємств харчової промисловості необхідними компонентами.

Питання виробництва цукру з місцевої сировини є одним із пріоритетних завдань агрономії. Найбільша кількість кристалічного цукру міститься в цукровому буряці (до 22 і більше відсотків), а в цукровій тростині (до 18%). Цукробурякове виробництво відноситься до високо індустріальним і енергоємним виробництвам, підприємства якого розташовані в двох регіонах країни. У Казахстані питома вага капіталу цукрових заводів в загальному активі становить 0,6-25,5%, при нормативному рівні понад 50%. Відповідно питома

вага зобов'язання становить 74,5-99,4% перевищуючи нормативний рівень в 1,5-2 рази.

В кінці двадцятого століття цукор виробляли в 127 країнах світу, з них в 79 країнах - з цукрової тростини і тільки в 38 - з цукрових буряків. Республіка Казахстан в світовому виробництві цукрових буряків займає незначну питому вагу: по площі посіву - 0,3%, з виробництва - 0,2%. Перше місце по площі посіву цукрових буряків в світі займає Росія - 19,5%, потім йде Україна - 11,7% [3]. За виробництвом - за рахунок високої врожайності (761 ц / га), перше місце займає Франція - 14%, потім йде США - 13,7% і третє місце у Росії - 12,4%. У виробництві цукру-піску на душу населення вище середніх нормативних показників має Франція (65,2 кг.), Білорусь (67,1 кг.), Росія (43 кг.), Німеччина (41,7 кг.), Туреччина (36,9 кг.), найменше споживання цукру на душу населення має Китай (6,0 кг.), що пов'язано зі специфікою харчування населення і структурою економіки цієї держави. Зростання сукупного споживання цукру в світі за останні 45-50 років свідчить про збільшення його значущості в забезпеченні населення планети продовольством. Будучи стратегічним продовольчим товаром, цукор привертає пильну увагу з боку державних регулюючих органів в розвинених країнах. Для забезпечення стабільності внутрішнього ринку в західних країнах застосовують чотири основні інструменти регулювання, об'єднаних в поняття «цукровий режим»: ввізні мита, ціни на цукор, ціни на цукровий буряк і компенсація виробникам при падінні ціни на нього. При всій своїй ліберальності уряди розвинених країн проводять виражену протекціоністську політику і курс на максимальний захист національних виробників цукру.

Тож, рішення проблеми динамічного розвитку цукробурякового виробництва нами розглядаються в двох напрямках. По-перше, збільшення обсягів випуску продукції повинно бути тісно взаємопов'язано зі зміцненням вітчизняних виробників на внутрішньому ринку і можливістю її поставки на агропродовольчі ринки країн СНД. По-друге, бізнес, що працює на цьому напрямку і вкладає інвестиції в модернізацію промисловості, повинен мати певні

державні гарантії від додаткових ризиків з тим, щоб забезпечувати собі стабільний і прийнятний за рівнем дохід. Ми вважаємо, що ефективність досягається тоді, коли ресурси розподіляються так, щоб дозволити отримати максимально можливий прибуток в усіх галузях бурякоцукрового виробництва.

Список використаних джерел

1. «Стратегія «Казахстан -2050» - новий політичний курс відбувся держави». Послання Президента РК народу Казахстану. 14 грудня 2012 р
2. ДЕРЖАВНА ПРОГРАМА розвитку агропромислового комплексу Республіки Казахстан на 2017-2021 роки. Астана. 2017 р 160с.
3. Шаріпов А. К. Досвід відродження бурякоцукрового виробництва в Казахстані і Росії / Актуальні питання економічних наук: матеріали II Міжнар. наук. конф. (м. Уфа, квітень 2013). Т. 0. Уфа: Літо, 2013. С. 36-40. URL:<https://moluch.ru/conf/econ/archive/76/3723/>

УДК 338.439.5:637

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В УКРАЇНІ

Каньовський М.А., студент,
Гребеннікова А.А., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ, Україна*

З 1991-го року, коли український аграрний сектор, вперше опинився в конкурентному ринковому середовищі, молочна галузь швидко почала деградувати. Це проявлялося як у стрімкому зменшенні чисельності поголів'я великої рогатої худоби, так і у виході великої кількості зарубіжних виробників молочної продукції на український споживчий ринок. Як безпосередні продуценти молочної сировини, так і переробні підприємства не змогли запропонувати вітчизняним споживачам продукцію високої якості за прийнятними цінами [1]. Як наслідок майже вся галузь перетворилася на збиткову, і лише відносно невелика кількість суб'єктів виробництва змогли швидко адаптуватися до нових умов. Вони почали сприймати молочне

скотарство як бізнес, метою якого є отримання прибутку, а не як соціальний та продовольчий проект з необмеженою державною підтримкою.

Сьогодні ситуація на ринку дещо вирівнялась, залишилися найбільш стійкі та прогресивні учасники, які демонструють хороші показники продуктивності та ефективності. Але в той же час конкуренція як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку продовжує посилюватися. Так, сьогодні на полицях супермаркетів можна побачити велику кількість іноземних молочних виробів. Відмітимо і скорочення експорту українських молочних продуктів у 2020-му році на 28,7% порівняно з 2019-м роком.

На нашу думку, робота над підвищенням економічної ефективності підприємств, що задіяні у виробництві молока є однією з основних можливостей для підвищення конкурентної спроможності української продукції на ринку. В науковій літературі описано чимало факторів, що визначають високу економічну результативність господарювання підприємств-виробників. Дослідник О.М. Васильченко визначає категорії господарств, які історично в Україні демонструють хороші економічні показники діяльності за рядом виробничих критеріїв. По-перше, це чисельність поголів'я продуктивних корів господарства. Показано, що за останніх 10 років найвищий рівень рентабельності продукції мали підприємства, які утримували від 1000 до 1500 голів. По-друге, на рівень ефективності виробництва суттєво впливає рівень закупівельних цін. Так, господарства, які працюють над дотриманням чистоти і гігієни доїння, утримання, якістю годівлі, а також інвестують в оновлення основних засобів, впровадження інновацій та сучасних технологій здатні отримувати більш якісне молоко. По-третє, підвищення продуктивності корів – один з найважливіших факторів впливу на значення рентабельності виробництва молока. Незважаючи на те, що для підтримання високої продуктивності однієї корови потрібні значні кошти, а також виробничі витрати в декілька разів переважають витрати на низькопродуктивних корів, виробнича собівартість одного центнера молока нижча ніж в господарствах з низькою продуктивністю. Серед всіх категорій господарств за продуктивністю станом на 2020-ий рік, саме групи з середньою

молочністю понад 6 тисяч кілограмів молока на рік тримають планку рентабельності виробництва вище 20%. Рентабельність діяльності господарства набуває від'ємного значення, коли середня продуктивність корів його поголів'я опускається нижче 3-ьох тисяч кілограмів молока [2, 3]. Л.М. Степасюк зазначає, спеціалізація підприємства на виробництві молока та концентрація поголів'я мають вагомий вплив на хороші фінансові показники господарювання. Аналіз загального стану молочного скотарства України за останні 5 років показав, що набагато вищу рентабельність виробництва мають спеціалізовані підприємства з високою часткою молока в структурі виручки. Наприклад, в 2020-му році підприємства з часткою молока в загальних доходах від 30-ти до 60-ти відсотків мали середню рентабельність в межах 22%. В той час, як підприємства з часткою молока в доходах нижче 30-ти відсотків, мали середній показник рентабельності продукції близько 13% [4].

Багато науковців та авторів, у тому числі Г.В. Сиротюк, вважають за вкрай необхідне в розвитку молочного виробництва України збільшення виділення дотацій для аграрних господарств. Пов'язують таку думку з низькою прибутковістю та економічною стабільністю галузі. Також як аргумент виступає факт стрімкого зменшення розміру поголів'я корів в господарствах України [5,6].

Отже, на нашу думку, підвищення економічної ефективності є важливим кроком для поліпшення конкурентоспроможності українських учасників глобального ринку. Для цього потрібно проводити посилену концентрацію виробництва на молочно-товарних фермах, підвищувати молочну спеціалізацію підприємств, покращувати якісні показники виробленої продукції, сприяти підвищенню продуктивності стада корів. Це можливо досягти завдяки ретельному менеджменту поголів'я, поліпшенню заготівлі кормів, впровадженню сучасних раціонів, дотриманню санітарно-гігієнічних вимог утримання та якісному ветеринарному обслуговуванню тварин.

Список використаних джерел

1. Васильчак С. В. Економічна ефективність та особливості її визначення в молочному скотарстві в перехідний період. 2005. Науковий вісник НЛТУ України 15.1.
2. Васильченко О. М. Економічна ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах. 2018. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет. Том 28. № 2. С. 110-118.
3. Радько В. І., Коробова Н. М. Розвиток виробництва молока в умовах глобалізації. 2015. Ефективна економіка 11.
4. Степасюк Л.М. Ефективність виробництва молока в спеціалізованих аграрних підприємствах. 2019. Біоекономіка та аграрний бізнес 10.1. С. 120-127.
5. Сиротюк Г. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА. 2020. Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК. № 27. С. 126-131.
6. Шуст Олена Анатоліївна. Економічні проблеми державної підтримки українського скотарства. 2011. Сталий розвиток економіки. № 6. С. 13-17.

УДК: 677.46.081.3

ГЛИБОКА ПЕРЕРОБКА ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР – ВІДПОВІДЬ НА ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ В ТЕНДЕНЦІЯХ ХАРЧУВАННЯ

Пащенко А.А., студент,
Ковтун О.А., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м.Київ, Україна*

Сучасні тенденції розвитку агропромислового виробництва змушують дивитися ширше на можливості управління ефективністю бізнесу. Переробка продукції рослинництва є першочерговим кроком до зміни застарілих норм ведення бізнесу.

Насамперед, Україна є великим суб'єктом в контексті експорту продукції рослинництва у світі. Зокрема у 2019-2020 МР експорт зернових і зернобобових культур зріс до 56,7 млн тонн: експортували 30,3 млн тонн кукурудзи, 20,5 млн тонн пшениці і 5,08 млн тонн ячменю [1]. Проте тенденція стає очевидною у розрізі економіки, адже Україна експортує значну частину зерна, тобто сировини, яка згодом потрапляє на переробку і стає ціннішим продуктом зі збільшеною доданою вартістю. Таким чином,

ми втрачаємо велику частку потенційних надходжень до економіки, обмежуючи ріст ВВП, експортуючи сировину.

В контексті глобалізаційних процесів на планеті, збільшення населення Землі варто враховувати альтернативні шляхи задоволення потреб населення у продуктах харчування. Створення більшої енергетичної цінності за рахунок зменшення використання ресурсів: посівних площ, води, пального, шкідливих викидів, тощо [2].

Для прикладу розглянемо горох, як культуру, яка може піддатися подальшій переробці. Горох має кілька цінних продуктів переробки, які ми можемо отримати, зокрема:

- протеїн,
розподіл частки протеїнів по типу (глобальний ринок):
Ізоляти - 47%
Концентрати - 24%
Гідролізати - 15%
Текстурізати - 14%
- крохмаль,
- харчове волокно, тощо.

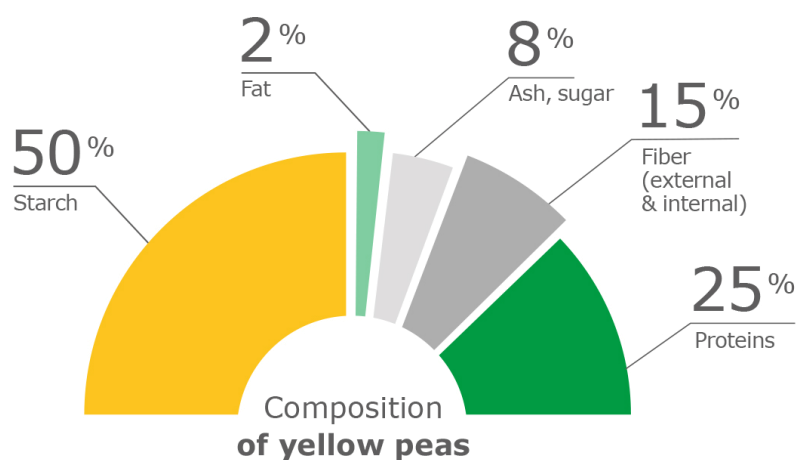


Рис. 1. Продукти переробки гороху [3]

Можна простежити сфери, у яких продукти переробки гороху можна використовувати, враховуючи харчову промисловість:

- зростаючий попит на гороховий білок для різних цілей, включаючи замітники м'яса, спортивні добавки, хлібобулочні вироби та напої;
- зростання кількості прихильників вегетаріанської і веганської дієти поряд з високою користю для здоров'я, засвоюваністю і антиалергенними властивостями.

Виробництво гороху забезпечує різні екологічні переваги, такі як:

- низьке споживання енергії, поглинання CO₂;
- невелике споживання води.

Підвищення обізнаності споживачів про здорові і поживні харчові інгредієнти та споживчі тенденції в області контролю ваги та здоров'я повинно стимулювати зростання галузі і стимулювати попит на ринку горохового протеїну [4].

На даному етапі проекти з глибокої переробки зернових та зернобобових культур тільки зароджуються, проте ринок показує чіткі сигнали попиту на інгредієнти та продукти харчування рослинного походження. Україна може стрімко увійти у світовий контекст, маючи високі врожаї, розвинені технології виробництва та кваліфіковані кадри [5].

Проте допомога держави у процесі заохочення виробників інвестувати у заводи з переробки зернових та зернобобових з метою зменшення експорту сировини є одним із ключових факторів до розвитку даного напрямку.

Список використаних джерел

1. UCAB: Основні показники зовнішньої торгівлі України Режим доступу: URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini
2. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
3. Agricultural and Resource Economics URL: <http://are-journal.com/are/index>
4. Держстат України: Економічна статистика / Економічна діяльність / Сільське, лісове та

рибне господарство Режим доступу: URL:
http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm

5. Захарчук О.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств України / О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2014. – №7. – С.92-99. UCAB: Основні показники зовнішньої торгівлі України Режим доступу: URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini

УДК: 330.131.7

МЕТОДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Кравчук А.О., студентка,
Ковтун О.А., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м.Київ, Україна*

Ризики по-різному впливають на діяльність підприємства. Впливи ризику зазвичай стосуються безпосередніх результатів діяльності, в основному виявляючись через витрати або відтермінування (в часі) досягнення цілей. Окремі ризики впливають на діяльність підприємства через їх дію на людський фактор, ставлення соціуму, навколишнє середовище або, наприклад, питання безпеки. Ризики також можуть впливати на підприємство опосередковано, здебільшого створюючи потреби стосовно додаткового планування, узгодження дій або нагляду за їх реалізацією

Передумовами ризику є наявність невизначеності та прийняття рішення підприємства. Під час прийняття рішення у керівника виникає два альтернативні варіанти – ризикований і надійний, який гарантує збереження досягнутих результатів.

Ризик-менеджмент на підприємстві варто розпочати з визначення переліку і опису ризикових подій, які можуть статись на підприємстві і потребують уваги. Ці процедури передбачають етап ідентифікації ризиків, який представлений в будь-якому процесі ризикменеджменту на підприємстві.

Оцінка ризику необхідна для того, щоб прийняти ефективні рішення в діяльності підприємств. Для оцінки ризику застосовується якісний аналіз (дає

змогу виявити чинники та зони ризику) та кількісний аналіз (є менш суб'єктивним та може чітко визначити ступінь дії окремих видів ризику). Найбільш ефективні методи оцінки ризику: експертні, аналогові, дерево рішень, сценарії, економіко-статистичні (таблиця 1).

Джерело: узагальнено на основі [2-4].

Процес оцінювання ризиків складається із ідентифікації ризику, його

Тип методу	Характеристика
Статистичний метод	Визначає рівень певного ризику за допомогою аналізу статистичних даних діяльності підприємства.
Експертний метод	Базується на аналізі даних діяльності підприємства експертами в досліджуваній галузі, здійснюється оцінка вірогідності виникнення певних подій та витрат.
Розрахунково-аналітичний метод	Передбачає використання прикладних математичних моделей під час оцінки ризику.
Метод доцільності витрат	Проводиться розподіл витрат підприємства.
Аналітичний метод	Під час оцінки ризику будуються діаграми залежності підприємства від чинників ризику та визначаються критичні значення.
Економіко-статистичний метод	Дає змогу визначити рівень фінансового ризику, дисперсію, середньоквадратичне відхилення та коефіцієнт варіації.
Метод аналогів	Дає змогу визначити рівень ризику за окремими найбільш масовими операціям підприємства, використовуючи як власний досвід, так і досвід конкурентів.
Аналіз чуттєвості	Полягає у зміні ефективності проекту за певної зміни одного з параметрів проекту.
Метод "сценаріїв"	Розроблення сценарію розвитку проекту в декількох альтернативних варіантах.
Метод Монте-Карло	Ґрунтується на використанні імітаційних моделей для розроблення багатьох сценаріїв. Під час застосування даного методу застосовуються такі величини, як: чистий дисконтований дохід; інтегральний ефект.

аналізу, кількісного та якісного оцінювання самого ризику та наслідків настання такої події.

Ідентифікувати ризики в діяльності підприємства можна за допомогою визначення змін у системі показників та постійного моніторингу зовнішнього середовища. Це дозволить своєчасно виявити можливість настання ризикової

події та розробити заходи запобігання негативному впливу настання ризикової події або уникнення ризику.

Ідентифікація ризиків полягає у визначенні ймовірних подій, які негативно впливають або вплинуть на здатність виконувати визначені законодавством завдання і функції для досягнення мети та стратегічних цілей [1].

Цілі процесу ідентифікації ризиків розглядаються по-різному. Так, ідентифікацію ризиків розглядають як виявлення та категоризацію (систематизацію) ризиків, які можуть несприятливо вплинути на процес та документальне оформлення цих ризиків [2].

Аналіз ризику – один із найважливіших етапів управління ризиком, мета якого – одержання необхідної інформації щодо структури та властивостей об'єкту ризику та виявлення основних видів ризику, що впливають на цей об'єкт. Аналіз ризику складається з виявлення ризику та його оцінювання. При виявленні ризику (якісна складова) визначаються всі ризики, які впливають на дану систему.

Кількісне та якісне оцінювання ризиків – етап, що відіграє важливу роль в оцінці ризиків, оскільки дозволяє визначити ризики та спрогнозувати можливі втрати підприємства при настанні ризикової події.

При оцінюванні ризику важливу роль має також ідентифікація місця їх виникнення, що дозволяє здійснити аналіз ризиків та передбачити їх вплив на діяльність підприємства.

Ризик-менеджмент є інструментом зниження небезпек у діяльності підприємств. Можливість передбачення настання ризику дозволить сконцентруватись на розробленні та впровадженні заходів мінімізації негативного впливу. З огляду на це, управління ризиками набуває суттєвого значення в системі управління підприємством.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах: Наказ Міністерства фінансів України от 14.09.2012 № 995 // zakon.rada.gov.ua.

2. Поняття ризику і невизначеності // www.analizplus.com
3. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: навч. посіб. К.: Знання, 2010. 598 с.
4. Стрес-тестування підприємницької діяльності підприємства з використанням синергетичного методу оцінювання ризиків / В.Д. Данчук, Л.С. Козак, М.В. Данчук. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 9(171). С. 189–198.

UDC: 379.85.4

COVID-19 PANDEMIC AND ITS IMPACT ON CONSUMER BEHAVIOR IN TOURISM INDUSTRY

Fesun A.O., student,
Dr. Kovtun Olena, Associate Professor
Associate Professor of Administrative Management
and Foreign Economic Activity Department,
*National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine*

Even though the experience economy has been prevailing over the last decades, there are certain factors that can change the situation. The coronavirus pandemic became one of these factors. The pandemic has changed numerous life patterns, including those of experience economy since it is based on real-life experiences and impressions. Tourism is one of the most bright and clearest manifestations of the experience economy, since it makes impressions and experience a commercial offer. Being a powerful global industry, tourism plays a significant role in the formation of GDP and the creation of additional jobs, with a huge impact on such economy sectors as transportation, communications, construction, agriculture and playing a role of catalyst for socio-economic development of the society globally [1].

The contribution of tourism to the world economy was 10.4% of world GDP in 2019 and 5.5% in 2020, with total tourism and GDP change in 2020 of -49.1% (USD 4 489 billion). To serve the industry large number of specialists from many tourism-related industries are involved, which constitute the essence of the tourism industry and infrastructure. Total number of travel and tourism employees in 2019 was 334 million employees, and 272 million employees in 2020, with a drop of 18.5%. According to the calculations, the tourism industry and the passenger transportation sector by the end

of 2020 might have lost less than USD 2.1 trillion, which is equivalent to the GDP of the Netherlands and Mexico combined [2].

Governments over the world responded immediately to minimize the impact of the COVID-19 pandemic. They used two main approaches to manage the situation: to provide affordable credit lines for business and to defer payment of debts and taxes [3].

COVID-19 influenced customer behavior and attitude towards tourism experience. We conducted the survey to evaluate the response to the changes in travel norms due to COVID and to assess how much consumer patterns in tourism changed.

Due to the internal travel restrictions in numerous countries (bans on internal transportations, lockdowns), which made trips either very complicated or even impossible at all, number of local trips decreased. Also, lockdowns resulted in numerous businesses closures and job losses, which could influence people's willingness to pay for trips. Number of people who did not travel in their countries during the pandemic increased by more than 800% compared to the pre-COVID.

As for the international trips, only little people managed to travel frequently during the pandemic. Number of people who have not travelled to different countries during the pandemic at all seized nearly 61%, which shows an extreme growth of the number of non-travellers by 460% compared to the pre-COVID indicators. This can be explained by borders closures and restrictions for travel purposes, transportation limitations with limited number of international flights, trains and buses, special requirements such as obligatory PCR COVID tests and necessity to stay in obligatory quarantine which increased both the duration and cost of a trip, and lockdowns that made numerous destinations unattractive for visits due to limited leisure activities.

Despite the size of earnings, in every income group people mostly have not travelled at all during the pandemic, which can be explained by border closures and transportation restrictions over the world, obligatory quarantines and inability to get visas to enter foreign countries due to the closure of corresponding authorities.

Changes in consumer behavior also occurred. Majority of people now prefer to go to the certain trip in the closest time they can afford without saving for it rather than to save for a dream trip later in the future, since it is more uncertain. Dynamic

development of the pandemic has changed priorities: people prefer to be certain in anything, rather than postpone any impressions.

Tourists expect travel-related businesses to support their travel plans via promotions and sales. However, even though tourism businesses are interested in attracting tourists to recover, companies might not be ready to sell their services by discounted prices and to generate little or no profit at all after losses due to COVID. It is important for businesses to find a perfect balance in their offerings in order both to attract clients to recover and to generate profit. Additionally, travel-related businesses should increase the transparency about cancellation policies, refund processes and trip insurance options, which is due to the fact that numerous tourists had to either rebook their trips for later times or to cancel getting little reimbursement or no reimbursement at all. Clients also expect travel-related businesses to offer more flexible cancellation and reimbursement policies given the possible instability. Reviewing policies and offering more flexible products could be beneficial since it could cover all potential force majeure. It would increase customer's loyalty and more people would purchase the services knowing that they can change their reservations any time.

The pandemic has stimulated additional desire for real offline experiences. Being a part of experience economy, tourism can satisfy society's needs and desires. However, the out-crisis path for the tourism industry will be quite challenging. COVID-19 crisis has forced the tourism businesses to step out of the comfort zone and look for innovative ways to develop and operate. Therefore, various innovations and dynamic actions, as well as flexibility and ability to adapt, are needed to accelerate tourism's recovery. Together with state support for tourism and travel-related business initiatives, improved service, personalized offerings of impressions and active information campaigns the tourism can get back to the pre-COVID norms.

List of used sources

1. World Travel & Tourism Council. 2020. Latest research from WTTC shows a 50% increase in jobs at risk in Travel & Tourism – press release. © World Travel & Tourism Council. [online]. Available at: <https://wttc.org/News-Article/Latest-research-from-WTTC-shows-a-50-percentage-increase-in-jobs-at-risk-in-Travel-and-Tourism>

2. World Travel and Tourism Council. Economic Impact Reports. 2021. [online]. © World Travel & Tourism Council. Available at: <https://wttc.org/Research/Economic-Impact>
3. Hotel and Destination Consulting. 2020. COVID-19 Pandemic and its Effects on Ukrainian Tourism Sector – Update of “The Roadmap for a Competitive Development of Ukrainian Travel & Tourism Industry”. [online]. Available at: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf>

УДК 338.439:633.911

АНАЛІЗ СТАНУ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ОЛІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ, ЯК ОСНОВИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Красій М.А., студент,
Міщенко І.А., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ, Україна*

Важливим аспектом формування підвищення рівня якості життя населення країн світу є продовольча безпека, бо саме споживання харчових продуктів є базовою людською потребою. Основним індикатором, що характеризує стан продовольчої безпеки в Україні, є: добова енергетична цінність споживання, тобто забезпечення раціону людини основними видами продуктів і запас продовольчих ресурсів.

На шляху до продовольчої та енергетичної незалежності України важливим чинником є трансформація енергії фотосинтезу в доступні для використання в народному господарстві форми. На сьогодні у світі через значуще подорожчання викопних джерел енергії і загрозу вичерпання їх запасів дедалі більша увага приділяється застосуванню енергії, нагромадженої рослинами внаслідок фотосинтезу як для продовольчих, так і для технічних потреб.

В Україні основними олійними культурами є соняшник, соя і ріпак.

Соняшник — основна олійна культура в Україні. Насіння його районованих сортів і гібридів містить 50–52% олії, а селекційних — до 60%. Порівнюючи з іншими олійними культурами, соняшник дає найбільший вихід

олії з одиниці площі. На соняшникову олію припадає 98% загального виробництва олії в нашій державі.

Соя — є цінною білково-олійною культурою, що має широкий спектр використання в кормовиробництві, харчовій промисловості, її також застосовують для технічних цілей і в медицині.

Ріпак — однорічна олійна рослина родини капустяних. Розрізняють дві форми: ріпак ярий і ріпак озимий, який має основне значення. В умовах сьогодення ріпак є другою за важливістю олійною культурою у світі, поступаючись тільки сої.

Значний потенціал збільшення виробництва олійних культур зосереджено в підвищенні їх середньої врожайності. Завдяки виведенню високопродуктивних гібридів вдалося досягти зростання врожайності та вмісту олії.

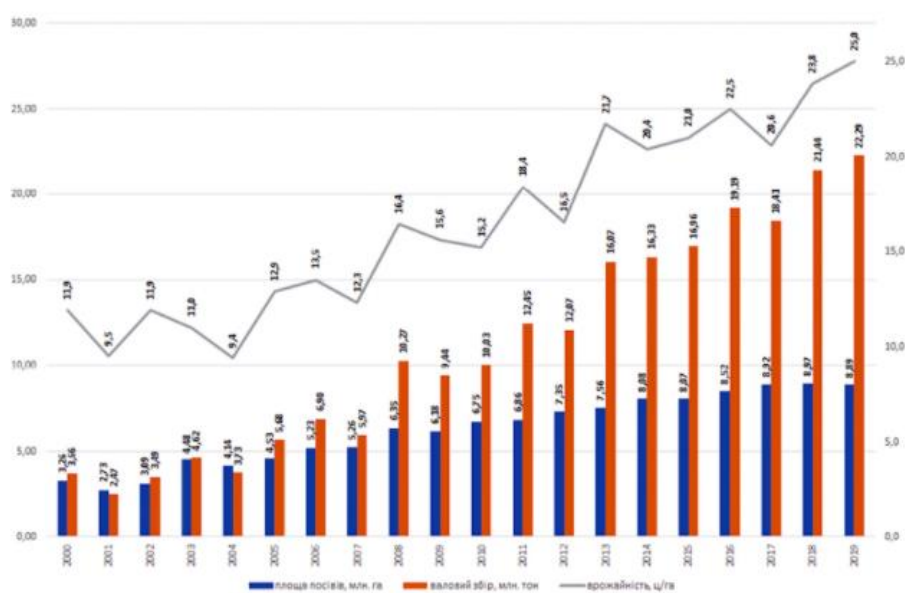


Рис. 1 Динаміка площі посівів, валового збору та врожайності олійних культур в Україні за 2000–2019 рр. Джерело: [3]

Валовий збір олійних культур за досліджувані роки мав різні значення, але загальна тенденція зберігалася незмінною — з кожним роком відбувався приріст валового збору, окрім неврожайних 2001, 2004 та 2007 років. Так, за роки досліджень із 2000-го по 2019 рік значення валового збору зросли з 3,66 млн тонн

у 2000 році до 22,29 млн тонн у 2019 році. Таким чином, відбувся значний приріст їх валового збору, а саме у 6,1 раза.

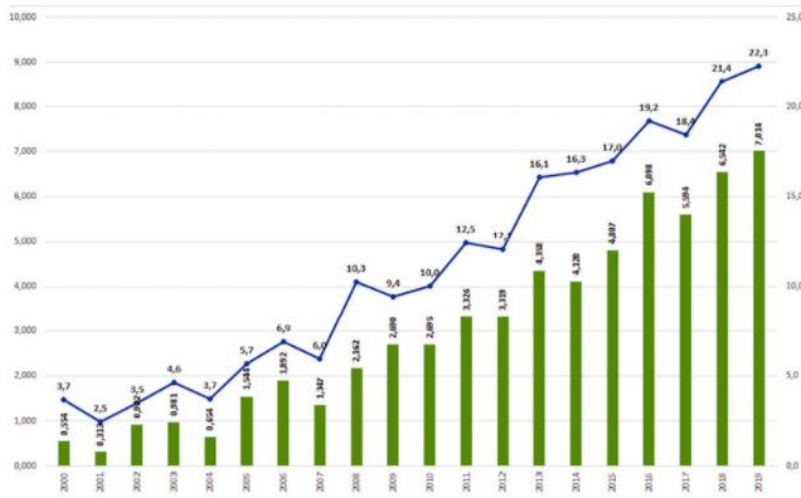


Рис. 2 Динаміка валового збору олійних культур та експорту олії в Україні за 2000–2019 рр. Джерело: [2]

Так, загалом у середньому 1 т експорту соєвої олії коштує 632,17 дол., соняшникової — 684,77, ріпакової — 779,36 дол.

Показник експорту олії поступово зростає кожен рік, починаючи від 0,554 млн тонн у 2000 році й закінчуючи 7,014 млн тонн олії у 2019 році. Якщо порівняти дані за кожен рік і знайти частку експорту у валовому зборі, отримаємо прямо пропорційну залежність експорту олії до валового збору олійних культур. Отже, збільшення відбувається не тільки по валовому збору в цифровому значенні, відповідно, незначне збільшення відбувається й у частці експорту у валовому зборі. Тож ми бачимо зростання частки експорту олії із значення 15,1% у 2000 році до значення 31,5% у 2019 році. Середнє значення частки експорту становить 25,3% (таблиця 1).

Таблиця 1

Валовий збір олійних культур, експорт різних видів олій і відношення експорту олій до валового збору в Україні.

Рік	Валовий збір насіння олійних млн. тонн	Експорт олії ріпаку, млн. тонн	Експорт олії сої млн. тонн	Експорт олії соняшнику млн. тонн	Експорт усього млн. тонн	Відношення експорту до валового збору, %
2000	3,7	0,004	0,000	0,550	0,554	15,1
2001	2,5	0,004	0,001	0,308	0,313	12,7
2002	3,5	0,007	0,004	0,911	0,922	26,4
2003	4,6	0,000	0,003	0,978	0,981	21,2
2004	3,7	0,008	0,004	0,642	0,654	17,5
2005	5,7	0,022	0,008	1,514	1,544	27,2
2006	6,9	0,016	0,009	1,867	1,892	27,4
2007	6,0	0,014	0,008	1,325	1,347	22,6
2008	10,3	0,036	0,028	2,098	2,162	21,0
2009	9,4	0,001	0,044	2,645	2,690	28,5
2010	10,0	0,000	0,043	2,652	2,695	26,9
2011	12,5	0,014	0,049	3,263	3,326	26,7
2012	12,1	0,004	0,070	3,245	3,319	27,5
2013	16,1	0,059	0,118	4,181	4,358	27,1
2014	16,3	0,112	0,136	3,872	4,120	25,2
2015	17,0	0,155	0,152	4,500	4,807	28,3
2016	19,2	0,070	0,177	5,851	6,098	31,8
2017	18,4	0,060	0,192	5,342	5,594	30,4
2018	21,4	0,145	0,334	6,063	6,542	30,5
2019	22,3	0,184	0,330	6,500	7,014	31,5
Середнє значення	10,5	0,0384	0,073	2,727	2,838	25,3

Джерело: [1]

Сьогодні розвиток вітчизняної олійної галузі характеризується певною нестабільністю виробництва за окремими роками (ріпак, соя), незначною кількістю застосування мінеральних добрив, виснаженням ґрунтів і поступовою втратою їх родючості. Для стабілізації ситуації потрібно впроваджувати заходи зі зміни стратегії розвитку галузі, орієнтацією на підвищення насамперед конкурентоспроможності продукції шляхом інтенсифікації його виробництва.

Список використаних джерел

1. Аграрне інформаційне агентство [Електронний ресурс] Режим доступу: agravery.com
2. Головний сайт для агрономів [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://superagronom.com>
3. Міжнародна зернова рада [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://igc.int>

4. Статистика торгівлі для міжнародного бізнесу [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.trademap.org>
5. Mishchenko I.A. System of ecological management of rural territories / IA Mishchenko // Investments: practice and experience. - № 12, 2016 р. 35 - 37. Access mode: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=5052&i=5>
6. Міщенко І. А. Значення категорії управлінські кадри та становлення наукового змісту їх діяльності. Ефективна економіка, 2014, 10.

UDC: 339.5(477.8)

FOREIGN TRADE BETWEEN UKRAINE AND NIGERIA

Fadoju Oluwatobiloba Ruth, student,
Faichuk O.M., PhD in Economics, Associate professor,
*National University of Life and Environmental
Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine*

Importation and Exportation of goods between countries has become a norm, this is one of the many ways most economies are able to survive, buy selling or buying to meet their need. Many countries depend on goods and services from other countries and vice versa, trade between countries is so crucial, that it gave to the birth of unions such as World Trade Organization which was set up “to ensure that trade flows as smoothly, predictably and freely as possible”

Nigeria, which is fondly known as the giant of Africa, also happens to be the most populous country in Africa, with a growing population of 206,139,589 as of 2020 data. Nigeria as a country is endowed with many natural resources, such as crude petroleum, which happens to be a major source of exportation revenue for Nigeria, other natural resources include crude oil, columbite, tin, iron ore, natural gas, coal, limestone, niobium, lead, zinc, In addition, top agricultural products exported from Nigeria include sesame seeds, cashew nuts, raw cocoa beans, fermented cocoa beans, frozen shrimps and prawns, ginger, cocoa butter. Nigeria has over one hundred export partners which consist of United States, India, Ukraine, Germany, Italy, Portugal, Ghana, South Africa, China, Turkey, Netherlands, Russia, Spain, United Kingdom, South Korea, Cameroon, United Arab Emirates, to mention a few.

As the saying goes “no man is an island” Nigeria also partners with about a hundred and ten countries for importation of products, ranging from mineral products,

transportation, metals, plastic and rubbers, animal products, machines, footwear and headwear, textiles, animal and vegetable bi-products, paper goods, arts and antiques, weapons, foodstuffs, vegetable products, precious metals, chemical products, animal hides, wood products, instruments. The top countries where Nigeria imports from are China, India, United States, Netherlands, Belgium, Swaziland, Germany, United Kingdom, United Arab Emirate, South Korea, France, Italy.

Nigeria has a trade and economic relations with Ukraine. Even though Ukraine isn't one of the top ten countries Nigeria imports from/export to, still there is a lot of trading between these two countries.

State Statistics Service of Ukraine reports that the volume of trade between Ukraine and Nigeria as seen in 2018 amounted to 106,45 million USD (an increase of 11,3% is seen in comparison with 2017). Export of goods is 105,22 million USD.

Table 1.

The structure of foreign trade between Ukraine and Nigeria in 2018, %

EXPORT		IMPORT	
Metals	55.1%	Seed & Fruit of oil seed	71.8%
Cereal crops	31%	Cocoa & products from it	9.5%
Sugar & Sugar Confectionary product	4.7%	Coffee & Tea	9.2%
Food product	1.7%	-	-

Source:[4]

The export breakdown involves, ferrous metals – 55,1%; cereal crops - 31%; sugar and sugar confectionery products – 4.7%; different food products – 1,7%. While the import of goods is 1,23 million USD (an increase of 32,2% is seen as compared to last year). The Import structure: seeds and fruits of oilseeds – 71,8%; cocoa and products from it – 9,5%; coffee and tea – 9,2%.

References

1. <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/NGA>
2. <https://oec.world/en/profile/country/nga>
3. <https://tradingeconomics.com/nigeria/imports-by-country>
4. <http://nigeria.old.mfa.gov.ua/en/ukraine-ng/trade>

OBSTACLES FOR ENTERING THE MARKET OF THE EUROPEAN UNION FOR UKRAINIAN ENTERPRISES

Stetsenko Bohdana, student,
Faichuk O.M., PhD in Economics, Associate professor,
*National University of Life and Environmental
Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine*

Today, many Ukrainian enterprises have sufficient resources to expand their business and realize export potential. However, they face numerous obstacles during their foreign economic activity, which is due to the insufficient level of trade support available to enterprises.

Among the companies that do not currently export but have export potential (69% of the total), about 18% intend to start exporting in the near future, while more than 80% of companies do not intend to export in the short term.

The main reason for the lack of interest in launching exports in the near future is the sufficient demand in the domestic market (29%) and small production volumes (16%). Moreover, among the most popular reasons for the lack of desire to start exports were low demand for products, uncompetitive price and lack of export development among the strategic goals of companies.¹

The most significant obstacles for entering foreign market are considered:

- insufficiency of financial instruments for supporting export by the state;
- high cost of crediting for export operations;
- lack of promotion of the interests of Ukrainian business by state and non-state institutions;
- weak external infrastructure to support Ukrainian export;
- significant costs of preparing the company for export;
- lack of qualified personnel;
- high competition in foreign markets

The obstacles listed above along with the additional ones are depicted on the following graph:



Fig.1. The most significant obstacles for entering the native enterprises into the foreign market

Source: [2]

The noted obstacles could be overcome by having precise information about potential markets, having a clear export strategy for enterprises and quality monitoring

of world markets, understanding the mentality of foreign consumers, readiness of production facilities, improving the quality of Ukrainian goods, licenses and certificates, increasing export "ambitions". and the development in Ukraine of an integrated full-fledged network of trade support institutions.

References

1. Determination of the current needs of Ukrainian exporters for supporting their activities in European and other foreign markets: ITFC, UBTA survey, 2020.
<http://tradecenter.org.ua/ukr/Materials>

2. Export strategy of Ukraine: Roadmap for strategic trade development for the period 2017-2021: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be32f570693b64&title=EkspornaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>

UDC: 657.6:658.7:339.9

ATTRACTIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE FOR FOREIGN INVESTORS

Kamynina O.K., student,
Faichuk O.M., PhD in Economics, Associate Professor
at the Department of Administrative Management
and Foreign Economic Activity
*National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine*

Foreign investment is extremely important in the process of national economy formation and development, Ukraine being no exception. Its own investment resources are largely lacking. Given the recent developments in the country – such as political and economic upheaval, military operations in the East and the annexation of the Crimea – investment activity in Ukraine has decreased. Foreign capital outflow from the Ukrainian market as well as many investment projects scaling down have also become the nowadays disappointing reality. [1]

Every year, Ukraine is becoming an increasingly attractive investment destination, as the country represents a comparatively large market with over 42 million consumers. Not only the labor force but also raw materials and other production

costs, including electricity and water, are cheaper if compared to employees from the developed countries. [2]

Despite the insufficient amount of foreign investment in the Ukrainian economy, according to a survey conducted by the European Business Association (EBA), over the past six years Ukraine's investment attractiveness index has reached its historic high. So, as of 2017, the value of this indicator was 3.15 points (on a 5-point scale). Compared to last year's figures (2.88 and 2.85 points in June and December), this is not a bad result, although not high. It should be noted that the last time when index value exceeded the mark of 3 points was at the end of 2011. Analysis of the tendencies of attracting foreign investments to Ukraine, starting from 2007, shows that their volume still remains insignificant (see Table 1). [1]

Table 1

The aggregate capital of non-residents in Ukraine during the period of 2007-2020 (as of January 1 st)

Years	Total capital of non-residents, \$ mln.	Growth rate up to the previous year, %	Growth rates up to 2007, times
2007	21607,3	-	-
2008	29542,7	136,7	1,4
2009	35616,4	120,6	1,6
2010	38992,9	109,5	1,8
2011	45370,0	116,4	2,1
2012	48197,6	106,2	2,2
2013	51705,3	107,3	2,4
2014	53704,0	103,9	2,5
2015	40725,4	75,8	1,9
2016	32 122,5	78,9	1,5
2017	31 230,3	97,2	1,4
2018	31 606,4	101,2	1,5
2019	32 905,1	104,1	1,5
2020	35 809,6	108,8	1,7

Source: [1].

Another sign of the country's enormous potential is the number of tourists increasing year by year and, according to the Ukrainian Ministry of Economic Development and Trade, reached 14.2 million in 2018.

Foreign Direct Investment (FDI) is indisputably an important factor in stimulating economic growth in Ukraine. The analysis of the State Statistics Service of Ukraine reveal that FDI flows to Ukraine in 2018 reached USD 2.87 billion and showed a slight increase compared to 2017 (from USD 2.51 billion). The total FDI stock in 2018 was estimated at USD 31.6 billion. [3]

The Netherlands is the largest investor in the country, having invested USD 951.5 million in 2018. Despite the conflict in eastern Ukraine, the Russian Federation still remains the second largest investor in the country, having invested USD 495.6 million. However, more than half of FDI inflows in 2018 came from European countries, including the Netherlands, as already mentioned, Cyprus, Austria, France, Great Britain and Poland.

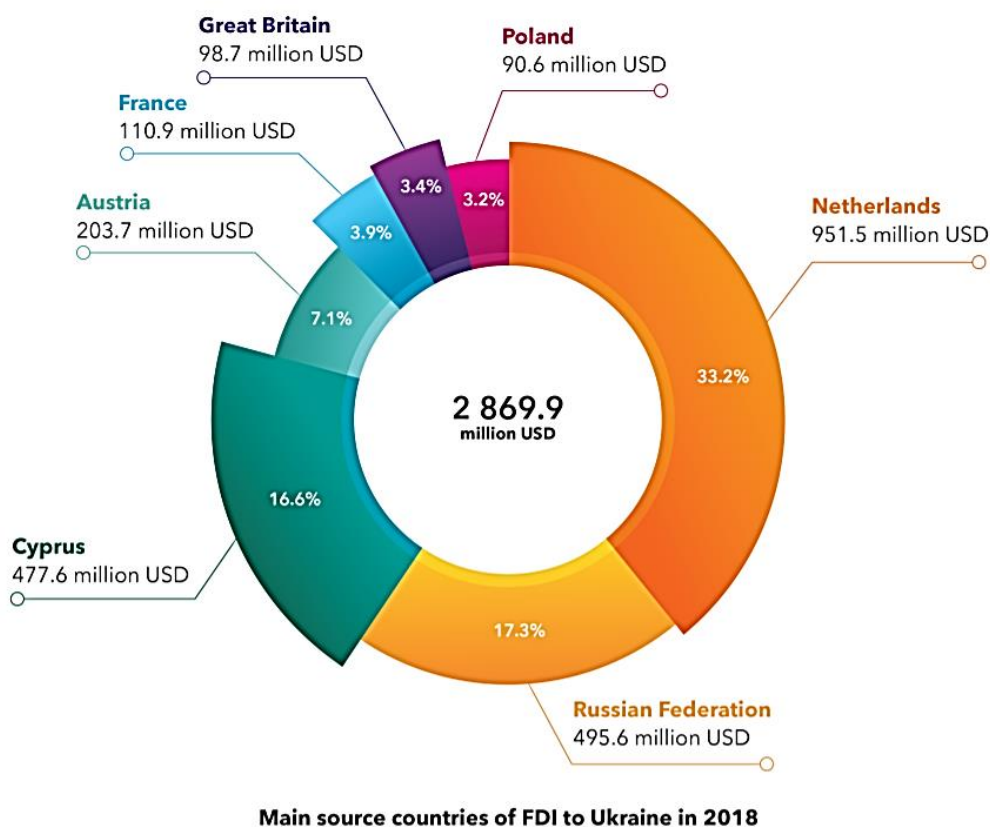


Fig.1. The main source countries of FDI to Ukraine in 2018

Source: [2]

While foreign investors are aware of Ukraine's competitive advantages in agricultural farmland, the country is also known for quality and innovation in farming in the agritech sector. Ukrainian agritech companies are on the edge of developing solutions aimed at enhancing traditional farming practices.

Overall, the outlook for the Ukrainian economy is positive with foreign direct investment inflows growing, exports increasing, and the business climate improving. The most rapid development in recent years has been observed in the IT industry, agriculture, automotive industry, processing industry and renewable energy sector. The development is expected to continue in the years ahead, although investors should carefully assess sector-specific risks. Having all the right ingredients in place, Ukraine is emerging as an attractive destination for international investors.[2]

REFERENCES

1. Державна служба статистики України [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. INVESTING IN UKRAINE: OVERVIEW [Electronic resource]. – Access mode: <https://dlf.ua/en/investing-in-ukraine-overview/>
3. Європейська Бізнес Асоціація [Electronic resource]./ Official site. – – Access mode: <http://www.eba.com.ua>.

UDC: 338.433(4+477)

FEATURES OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE WITH THE EUROPEAN UNION

Kolomiets O.A., student,
Faichuk O.M., PhD in Economics, Associate Professor
at the Department of Administrative Management
and Foreign Economic Activity
*National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine*

The development of Ukraine's foreign trade relations with the EU opens up new opportunities for realizing the country's economic potential and creating some positive effects to stimulate domestic production. At the same time, cooperation with the EU is accompanied by many risks that are realized in foreign trade cooperation and should

be considered in Ukraine's foreign economic policy, which actualizes the chosen research topic.[1]

Economic and trade cooperation between Ukraine and the European Union is strategically important and significant for our country.

Key economic indicators of the Free Trade Area between Ukraine and the EU from 2015 to September 2020: the European Union is increasingly becoming our largest trading partner. Its share is 40.7% of total trade in Ukraine in 2020. Ukraine is entering the EU market with new products, among which a growing share is beginning to be occupied by products with a high degree of processing.

Also, over the past five years, the EU has become Ukraine's main trading partner in the agricultural market – 34% of Ukraine's agricultural exports go to Europe. The structure of agricultural exports is dominated by such goods as cereals, oilseeds and oils.[2]

The Association Agreement has become another step in the economic integration of Ukraine and the EU, in addition to the creation of the Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA), which provides for the abolition of most customs quotas and tariffs.

The legal framework of the DCFTA promotes the development of bilateral trade between Ukraine and the EU, strengthens and enables the elimination of technical and customs barriers, the development of capital movements between countries and opens financial opportunities for the development of the Ukrainian economy. [3]

The main European partners for Ukraine were the Netherlands, Poland, Spain, Germany, Italy, France, and Belgium. These countries account for more than 80% of total domestic trade in agri-food with the European Union.

In 2020, mutual trade in agricultural products between Ukraine and the European Union amounted to 10.2 billion US dollars. This figure, although not exceeding the 2019 record of 10.6 billion US dollars, was the second result during the Association Agreement between Ukraine and the European Union [4]

The main advantages of European integration for Ukraine:

- Improving access to quality imported products;

- Improving the standards of quality and safety of Ukrainian products, including in the domestic market;
- Increasing the level of consumer protection from goods that pose a threat to their health and safety;
- Cheapening of imported products in connection with the reduction/abolition of import duties in Ukraine;
- Expanding the range of goods and services in the domestic market, as well as tourism opportunities.[5]

Thus, the peculiarities of Ukraine's foreign trade with the European Union are that it helps to raise technological and environmental standards of the Ukrainian products, develops Ukraine's economic potential and helps to significantly increase production and exports, which allows it to become a powerful partner in the EU market.

REFERENCES

1. Vlasiuk T. O., Features of trade relations between Ukraine and the EU: the risks and potential incentives. Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Issue 10, part 1, 2016 [p.86] http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/10_1_2016ua/21.pdf.
2. Free trade area between Ukraine and the EU in 2015-2020: exports, imports, quotas, economic achievements and failures [Electronic resource]. – Access mode: <https://agropolit.com/spetsproekty/840-zona-vilnoyi-torgivli-mij-ukrayinoyu-ta-yes-u-2015-2020-rokah-eksport-import-kvoti-ekonomichni-dosyagnennya-ta-provali>.
3. Development of foreign trade of Ukraine and the European Union under the terms of the Association Agreement [Electronic resource]. – Access mode: <http://ied.kpi.ua/wp-content/uploads/2017/03/%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%82%D1%83%D0%BD%D0%95%D0%92-%D0%90%D0%B2%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82.pdf>.
4. In 2020 mutual trade in agricultural products between Ukraine and the EU formed the second result in volume in history. Institute of Agricultural Economy [Electronic resource]. – Access mode: http://naas.gov.ua/newsall/newsukraine/?ELEMENT_ID=6690.
5. European integration portal. Free Trade Area [Electronic resource]. – Access mode: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/zona-vilnoi-torhivli>.

DEVELOPMENT OF BILATERAL TRADE BETWEEN UKRAINE AND THE UNITED KINGDOM BY AGRI-FOOD PRODUCTS AFTER BREXIT

Dmytruk Marharyta, student,
Faichuk O.M., PhD in Economics, Associate professor,
*National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine*

The UK left the EU at the end of 31 January 2020 CET (11 p.m. GMT). This began a transition period that ended on 31 December 2020 CET (11 p.m. GMT), during which the UK and EU negotiated their future relationship.

The UK was already one of Ukraine's biggest trading partners and after the Brexit countries want to save this relationship. In October 2020 the countries signed a comprehensive political free trade and strategic partnership agreement. Among other things, the deal aims to secure continued preferential trade for businesses in both markets. Agreement strengthens and secures the political and trade ties countries have. It brings its relations to a new strategic partnership level, but what's important is that it is a starting point for even further liberalization. This agreement is the largest bilateral treaty agreement Ukraine has had with one country. It covers goods and services. Starting immediately from this year, 98% of Ukraine goods will receive free access to the UK market. In 2023, 100% of Ukraine goods will have full access. Countries will have only 36 products covered by tariff rate quarters. [1]

Ukraine could be particularly important for the UK because it is relatively close geographically, so food from Ukraine can be quickly transported to Britain overland by rail or truck. Ukrainian food production is also experiencing sustained growth as the country's agricultural sector continues to modernize. If unrestricted by tariffs, Ukraine's exports of high-quality wheat, corn, barley, poultry, and other important foodstuffs should be able to fully meet the UK's increased demand for the foreseeable future, and at significantly lower prices than the EU can offer. Most UK farmers should benefit from greater Ukrainian grain imports. This would allow them to reduce grain feed costs for UK meat (beef, lamb, and pork) and dairy production, which constitute

approximately two-thirds of UK agriculture, thereby increasing profitability. Increased Ukrainian grain imports would only compete with other foreign grain, as UK grain farmers will continue to be protected by subsidies after Brexit. A free trade agreement with Ukraine would help address the UK's need for food security at a time when the issue is looming increasingly large on the geopolitical agenda. In the not too distant future, there will no longer be sufficient food worldwide for most nations, and food prices are expected to significantly increase. The UK, with its expanding population and limited arable land, can expect to become increasingly dependent on food imports over the next several decades. Ukraine would also benefit significantly from the UK becoming a principal consumer of Ukrainian agricultural produce. This would prevent the country from growing overly dependent on any one market such as China, India or the Middle East. [2]

Ukrainian exports of oil seed, oleagic fruits, grain, seed, fruits to United Kingdom was 109,53 million USD during 2020, according to the United Nations COMTRADE database on international trade. [3]

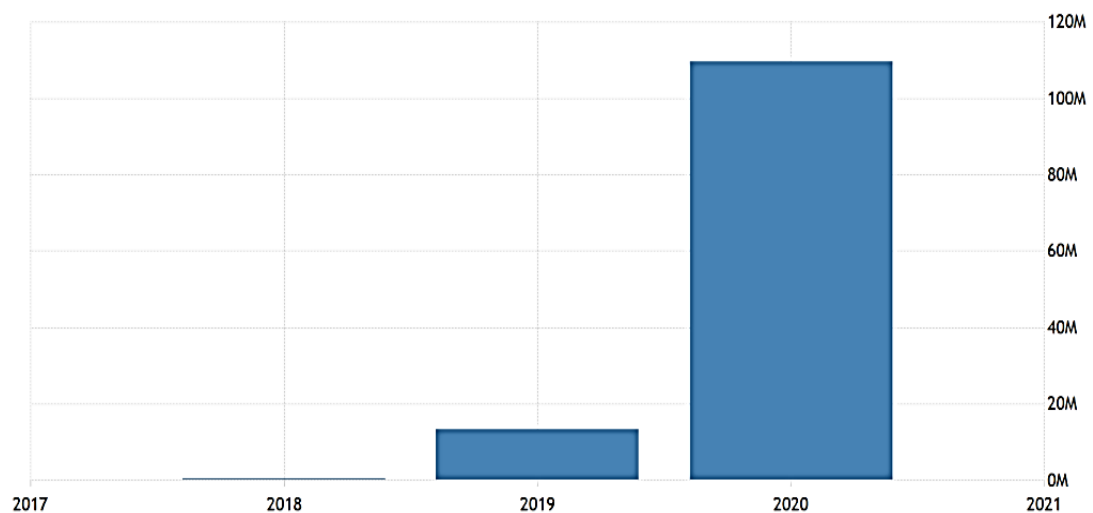


Figure 1. Ukrainian exports of oil seed, oleagic fruits, grain, seed, fruits to United Kingdom, 2018-2020

Source: COMTRADE and TRADEECONOMICS.com

Ukrainian export of animal, vegetable fats and oils, cleavage products to United Kingdom was 99,58 million USD during 2020, according to the United Nations COMTRADE database on international trade. [4]

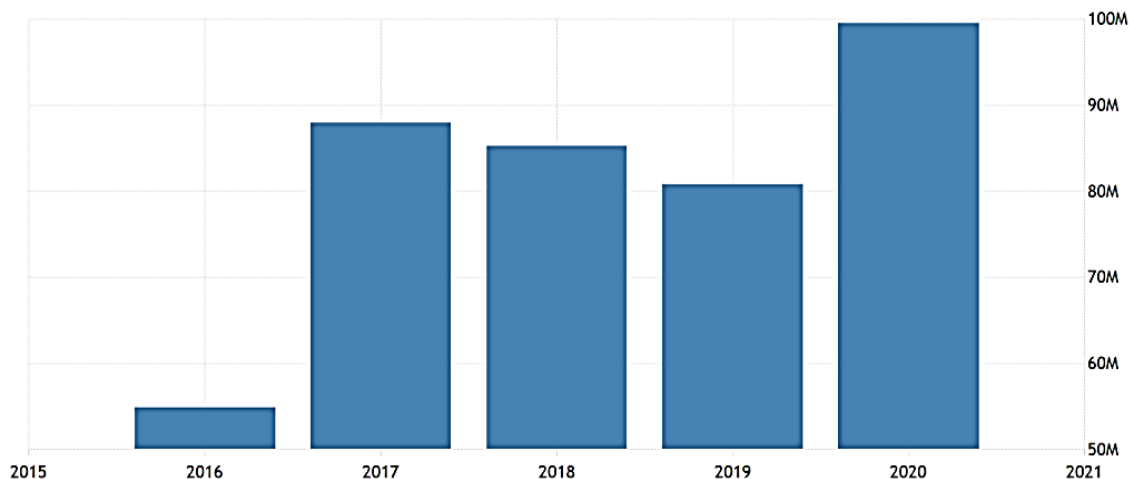


Figure 2. Ukrainian exports of animal, vegetable fats and oils, cleavage products to United Kingdom. 2016-2020.

Source: COMTRADE and TRADEECONOMICS.com

In 2020, compared to 2019, sales of agri-food products to Romania, Great Britain and Poland increased. The biggest share of grain export to UK take a buckwheat 13.4% (7.22 thousand tons for with an average price of \$ 262.6. US / t)

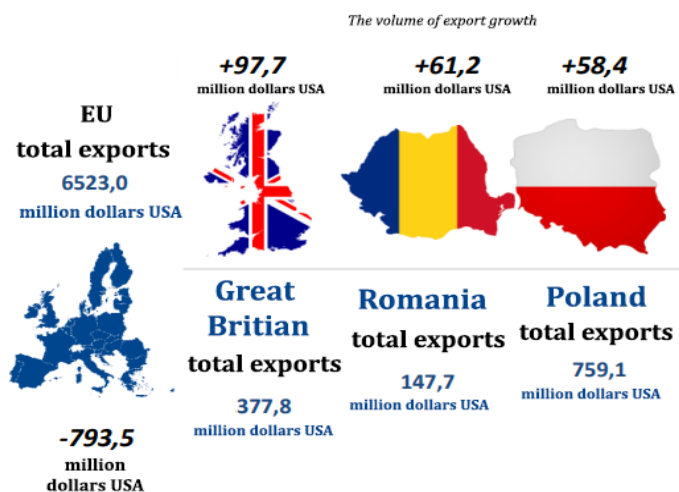


Figure 3. Countries to which Ukrainian agri-food exports grew the most in 2020, compared to 2019 [5]

Total trade in goods between Ukraine and the EU had reached 42,1 bln USD during the 2020 – this is 8,1% less in 2019. Exports of goods to the EU decreased by 10,3% and accounted for 18,6 bln USD. Imports of goods from the EU decreased by 6,2% and accounted for 23,5 bln USD. In addition, Ukraine export to United Kingdom equaled 667,35 million USD in 2020.

Table 1

The Ukrainian merchandise export to the United Kingdom in 2020, million USD

Commodities	Value
Iron and steel	120.67
Cereals	116.95
Oil seed, oleagic fruits, grain, seed, fruits	109.53
Animal, vegetable fats and oils, cleavage products	99.58
Electrical, electronic equipment	73.83
Furniture, lighting signs, prefabricated buildings	11.90
Wood and articles of wood, wood charcoal	11.85
Machinery, nuclear reactors, boilers	10.16
Residues, wastes of food industry, animal fodder	9.84
Cereal, flour, starch, milk preparations and products	9.81

Reference

1. Sigma software. Ukrainian trade mission to the uk: a new chapter for uk-ukraine post-brexite future. 20 may, 2021. Access mode: <https://sigma.software/about/media/ukrainian-trade-mission-uk-new-chapter-uk-ukraine-post-brexite-future>
2. Bate C. Toms. UkraineAlert. Ukraine can feed Brexit Britain. January 22, 2020. Access mode: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/ukraine-can-feed-brexite-britain/>
3. Trading Economics. Ukraine Exports of animal, vegetable fats and oils, cleavage products to United Kingdom. 2021 Data. 2022 Forecast. 1996-2020 Historical. Access mode: <https://tradingeconomics.com/ukraine/exports/united-kingdom/animal-vegetable-fats-oils-cleavage-products>
4. Trading Economics. Ukraine Exports of oil seed, oleagic fruits, grain, seed, fruits to United Kingdom. 2021 Data. 2022 Forecast. 1996-2020 Historical Access mode: <https://tradingeconomics.com/ukraine/exports/united-kingdom/oil-seed-oleagic-fruits-grain-seed-fruit>
5. V.M. Ivchenko, G.V. Trofimova, O.E. Maidanyuk Ukraine - EU: trends in trade in agri-food products. - Kyiv: Research Institute "Ukragropromproductivnist", 2021.

УДК:

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ-ЕКСПОРТЕРІВ МЕДУ НАТУРАЛЬНОГО

Джус О.С., студентка,
 Файчук О.М., кандидат економічних наук, доцент,
 доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
 Національний університет біоресурсів і
 природокористування України, м. Київ, Україна

Ефективною формою функціонування кожної держави є здійснення її зовнішньоекономічної діяльності. Треба підкреслити, що роль ЗЕД як

зовнішнього фактору економічного росту в сучасних умовах постійно зростає. Посилюється її вплив на соціально-економічний розвиток як країни, так і кожного господарського суб'єкта окремо.

Сьогодні продукція бджільництва є одним з найперспективніших сегментів в ЗЕД не тільки у ЄС, а й в усьому світі. Вихід на ринки ЄС та експортна діяльність потребує чіткої організації та спрямованості. Отже, для українських підприємств-експортерів меду виникає потреба у ґрунтовному аналізі тенденцій та специфіки роботи для довгострокової стратегії підвищення рівня конкурентоспроможності експортно-орієнтованих підприємств цієї галузі.

Було досліджено ефективність роботи ТОВ «Діоніс Мед». Основною діяльністю підприємства є експорт натурального гомогенізованого бджолиного меду українського виробництва до країн Європи, Азії та США.

У ході дослідження постерігається, що виробництво та експорт меду має тенденцію до збільшення, експорт стрімко зростає. За 2020 рік Україна експортувала понад 75 тис. тонн меду натурального. Це на 44% більше, ніж у 2019 році, і є рекордним показником за весь час. Експорт меду зріс із \$101,8 млн у 2019 році до \$139,36 млн за 2020 рік. 82,5% експорту меду припадає на країни ЄС, загальна сума експорту до ЄС становить \$115,23 млн. Це спричинено великою популярністю продукту не тільки на ринках ЄС, а і у всьому світі.

Для аналізу діяльності конкретного підприємства було розраховано показники ефективності експорту. Показник ефективності експорту Ев склав 6,46, отже реалізація товарів на зовнішніх ринках є вигіднішою, ніж в Україні. Додатково проведено аналіз підприємства по коефіцієнтах та показниках рентабельності, ліквідності, автономії і конкурентоспроможності.

Таблиця 1.

Оцінка конкурентоспроможності ТОВ «Діоніс Мед» у 2019-2020 рр.

Показник	2019	2020	Зміна
1.1. Витрати на одиницю продукції (В)	38,94	38,82	0,99
1.2. Показник фондоддачі (Ф)	107,65	183,3	1,70
1.3. Рентабельності товару (РТ), %	19,4	42,8	2.21

2.1. Коефіцієнт автономії (<i>Ав</i>)	0,024	0,024	1
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (<i>Пл</i>)	1,018	1,018	1
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (<i>АЛ</i>)	0,004	0,004	1
3.1. Рентабельність продаж (<i>РП</i>), %	16,26	29,98	1,84
3.2. Коефіцієнт нереалізованої продукції на складі підприємства (<i>КНн</i>)	0,31	0,18	0,58
3.3. Ефективності здійснення збутових заходів (<i>ЗЗ</i>)	-8,29	3,43	0,41
4.1. Індекс конкурентоспроможності продукції	0,858	0,92	1,08

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Діоніс Мед»

У 2020 комплексний показник конкурентоспроможності ТОВ «Діоніс Мед» склав 0,92. Еталонний коефіцієнт конкурентоспроможності повинен дорівнювати одиниці [1,2]. Отже, підприємство є конкурентоспроможним, фінансово стійким, власного капіталу вистачає на покриття поточних видатків підприємства та уникнення довгострокових зобов'язань.

Проведений аналіз дозволив усвідомити та виділити наступні проблемні та перспективні області у діяльності підприємства.

Клієнтська база є широкою, проте обмеженою. Законодавчі вимоги часто стають перепоною для успішної реалізації експорту. Однією з топових тем на світовому ринку меду наразі є антидемпінгове розслідування стосовно імпорту меду в США. Внаслідок цього процесу буде, ймовірно, накладено високі ставки мита на експорт меду з України в США, що завдасть суттєвого удару по експортерам. Ще однією проблемою у 2021 стало суттєве підвищення ціни на сировину. В порівнянні з попереднім роком ціни зросли практично вдвічі. Більшість підприємств не в змозі витримувати таких коливань.

Підхід до менеджменту з погляду управління бізнес-процесами потребує певної зміни стереотипів. Не існує стандартного переліку процесів, і організація повинна розробляти свої власні.

Інвестиційна стратегія підприємства повинна включати виявлення перспективних джерел фінансування. Для підвищення конкурентоспроможності

підприємства потрібно, щоб інвестування носило інноваційний характер. Тільки в цьому випадку можлива швидка віддача на капітал, що інвестується і, отже, підвищення інвестиційної привабливості підприємства [3,4].

Отже, можна зробити висновки – якщо підприємство-експортер меду прагне впроваджувати ефективну зовнішньоекономічну політику, то доцільно, насамперед, враховувати всі вищеперераховані нюанси, удосконалювати маркетингову складову своєї діяльності, аналізувати динаміку розвитку ЗЕД, удосконалити організаційно-економічні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності експортної продукції та виявити перспективні напрями удосконалення системи управління та планування зовнішньоекономічних зв'язків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Porter M. Competition. // USA: Harvard Business School Publishing Cooperation, 2008. URL: <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=184>
2. Блонська В. І., Шморгун І. В. Вдосконалення конкурентоспроможності та підвищення ефективності діяльності підприємства внаслідок ефективного управління. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. № 20.6. 174 – 180 с.
3. Гарачук Ю. О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю. Актуальні проблеми економіки. 2008. №2. 60 – 65 с.
4. Донець Л. І., Донець А.А. Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). Т. 2. 101 – 106 с.

УДК: 338.45:620.9.

ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ПЕРЕХОДУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО МОДЕЛІ ЗЕЛЕНОГО ЗРОСТАННЯ

Кошева А.О., студентка,
Файчук О.М., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м.Київ, Україна*

Питання економічного зростання завжди було і буде важливим у обговоренні та розгляді, особливо тепер, коли майбутнє економічного зростання поставлено під загрозу у випадку, якщо не буде запроваджено парадигму «зеленого зростання». Таке твердження зумовлене тим, що модель «зеленого зростання» означає, що кроки, щодо захисту та збереження екологічних ресурсів можуть бути рушієм національного та світового економічного прогресу. Головною перешкодою для зеленого зростання є не властива напруга між економічною та природною системами, а політична економія змін та необхідність подолання екологічних наслідків нинішніх моделей економічного розвитку.

У країнах, що розвиваються, сільське господарство є основним сектором та основним джерелом доходу для бідних. Екологізація сільськогосподарського сектора передбачає подолання бідності, а також задоволення потреб у харчуванні зростаючого населення планети, а також мінімізацію погіршення навколишнього середовища, пов'язаного з певними методами сільського господарства.

Загалом поняття «екологізація сільського господарства» означає все більшого використання сільськогосподарських методів і технологій, які впливають на:

- підтримку та підвищення продуктивності та прибутковості, забезпечуючи при цьому стійкість продовольчих та екосистемних послуг;
- зменшення негативних зовнішніх ефектів (викиди парникових газів) і, водночас, збільшення позитивних (поглинання вуглецю чи біорізноманіття);
- відновлення природних капітальних активів шляхом більш ефективного використання ресурсів.

Зазначимо, що в наш час стає більш актуальною необхідність у переході на модель зеленого зростання для виробників сільськогосподарської продукції, оскільки існує загроза щодо обмеження доступу товарів на європейські ринки внаслідок імплементації Європейської Зеленої Угоди. Такі зміни стосуватимуться різних груп товарів, а саме: продукція сільського господарства,

харчової промисловості, машинобудування, енергетики, будівельних матеріалів, металургії, сталі, та інших. Разом із тим питання дотримання екологічних стандартів при виробництві харчових продуктів та високі вимоги щодо їх якості також будуть впливати на експорт продукції на зарубіжні ринки.

Список використаних джерел

1. Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. The European Green Deal. COM(2019) 640 final. URL:https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/european-green-deal-communication_en.pdf
2. Паризька угода від 14.07.2016, підстава - 1469-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_161
3. Європейський зелений курс: можливості та загрози для України». Аналітичний документ. – Ресурсно-аналітичний центр «Суспільство і довкілля» (2020)
4. Кононенко О.Ю. Актуальні проблеми сталого розвитку: навчальнометодичний посібник / О.Ю. Кононенко. –К.: ДП «Прінт сервіс», 2016. – 109 с.
5. Special Eurobarometer 490. Report. Climate Change. September 2019. URL: <https://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/index.cfm/Survey/getSurveyDetail/instruments/SPECIAL/surveyKy/2212>

УДК:

PR-ТЕХНОЛОГІЇ В АГРАРНІЙ ПОЛІТИЦІ

Наталія Вітюк, студентка
Файчук О.М., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м.Київ, Україна*

Люди та соціальні групи, які вони утворюють, повинні встановлювати та підтримувати між собою різні типи стосунків щоб задовольнити свої потреби та отримати максимальну вигоди від такої взаємодії. Цей процес вимагає усвідомлення ступеня взаємозалежності суспільних суб'єктів, необхідності їх взаємодії, а отже, різних рівнів соціальних, політичних та економічних компромісів. Певний ступінь конфлікту інтересів завжди притаманний взаємозв'язкам та взаємодії суспільних суб'єктів, яка в сучасних умовах постійно зростає та загострюється.

Існує безліч різних наук, що вивчають кожен тип таких відносин. Наприклад, процеси стосунків між окремими особами та конфлікти їхніх інтересів вивчаються в розділі соціології, який називається міжособистісними зв'язками. Взаємозв'язки між різними націями та країнами описані в дослідженні міжнародних відносин. Говорячи про взаємодію громадських груп з окремими організаціями, ми знаємо, що ці питання стосуються зв'язків з громадськістю. Останнє особливо необхідно в умовах демократизації суспільного життя, переходу до ринкової економіки та виходу незалежних держав на міжнародну арену. [4]

На думку Джефкінса, PR, або по-іншому зв'язки з громадськістю, складаються з усіх форм запланованого зовнішнього та внутрішнього спілкування між організацією та її колективом з метою досягнення конкретних цілей, що стосуються взаєморозуміння. Офіційне визначення Інституту зв'язків з громадськістю полягає в тому, що PR – це сплановані та тривалі зусилля щодо встановлення взаєморозуміння між організацією та її громадськістю. [2]

Зв'язки з громадськістю сьогодні є важливим елементом ефективного та успішного бізнесу. Теорія зв'язків з громадськістю не змінюється, але практика розвивається з новими ідеями та методами менеджменту та бізнесу. [7]

Нині PR впроваджується майже у всіх сферах людського життя, і аграрний сектор не є винятком. Аграрна політика визначається як державна політика, яка виражає рішення здійснювати певний курс дій, спрямованих на вдосконалення сільськогосподарської практики, шляхом забезпечення зростання виробництва та загального розвитку аграрного сектору. [6]

Сьогодні недостатньо лише виробляти продукцію, на яку є попит на ринку. Компанії та організації змагаються за продаж своїх послуг і продуктів у мінливому та нестабільному середовищі, особливо зараз, під час пандемії COVID-19, коли багато компаній (і країн загалом) стикаються з економічною кризою. Щоб стати успішним, потрібен позитивний імідж послуги чи товару та довіра клієнтів. [5]

В умовах жорсткої конкуренції як на внутрішньому ринку, так і з більш популярною з різних причин імпортною продукцією, сільськогосподарським виробникам необхідно вживати всіх можливих заходів, щоб зробити їхню продукцію конкурентоспроможною, а для аграрних асоціацій завдання – довести, що вони здатні захищати інтереси своїх членів. І для виробників, і для асоціацій досить важливо використовувати прийоми PR, які допоможуть створити та впровадити в соціально-економічні та політичні системи конкуренції іміджу об'єкта (таких як ідеї, товари, послуги, особистості, організації, брендів) у ціннісному діапазоні соціальних груп з метою закріплення цього іміджу як ідеального та необхідного в їхньому житті.

Практика впровадження PR-технологій включає:

- встановлення, підтримка та розширення контактів з громадянами та організаціями;
- інформування громадськості про суть прийнятих рішень;
- вивчення громадської думки, суспільно-політичний моніторинг;
- аналіз реакції громадськості на дії посадових осіб та органів влади;
- прогнозування суспільно-політичного процесу;
- надання владі прогнозу аналітичних подій;
- формування сприятливого іміджу уряду та чиновників тощо [8]

Компоненти зв'язків з громадськістю.

Публічність: розповсюдження запланованих повідомлень через обрані засоби масової інформації для підвищення інтересу організації.

Відносини між працівниками та учасниками: реагування на проблеми, інформування та мотивація працівників організації чи членів асоціації (клубу).

Відносини з громадою : запланована діяльність з громадою для підтримки середовища, що приносить користь як організації, так і громаді.

Громадські справи: розвиток ефективного залучення до державної політики та допомога організації адаптуватися до очікувань громадськості.

Урядові справи: зв'язок безпосередньо з законодавчими та регулюючими органами від імені організації. Лобіювання може бути частиною програми урядових справ.

Управління проблемами: виявлення та вирішення проблем, що становлять суспільний інтерес, які впливають на організацію.

Фінансові відносини: також відомі як відносини з інвесторами або відносини з акціонерами. Це передбачає створення та підтримку довіри інвесторів та побудову хороших відносин з фінансовою спільнотою.

Галузеві відносини: стосунки з іншими фірмами в галузі організації та з торговими асоціаціями.

Збір коштів: демонстрація необхідності та заохочення громадськості підтримувати організацію, насамперед за рахунок фінансових внесків.

Мультикультурні відносини/різноманітність робочих місць: стосунки з окремими особами та групами в різних культурних умовах.

Спеціальні події: стимулювання інтересу до людини, продукту чи організації за допомогою цілеспрямованого "хепенінгу" (англ. happening). Це заходи, спрямовані на взаємодію з громадськістю та прислухання до неї.

Маркетингові комунікації: комбінація заходів, призначених для продажу продукту, послуги чи ідеї. Ця діяльність може включати рекламу, супутні матеріали, пряму розсилку, торгові виставки та спеціальні заходи.[3]

Фактично, філософія суспільних відносин змінюється. Нині це не просто маніпулятивні технології, не застарілі відносини суб'єкт-об'єкт, а паритет прав обох сторін та узгодженість їхніх інтересів. Представляючи владу та будучи її інструментом, служби зв'язків з громадськістю водночас представляють громадян, громадські формування, тобто виступають посередником у відносинах між владою та населенням. [8] Найяскравішим прикладом цієї нової філософії PR в аграрній галузі України є Асоціація Український клуб аграрного бізнесу.

УСАВ – бізнес-асоціація, яка представляє інтереси провідних компаній українського агропродовольчого сектору. Асоціація стверджує, що їхня мета – сприяти ефективному агробізнесу в Україні, маючи на увазі всі його процеси,

включаючи підбір персоналу, пошук інвестиційних можливостей та практичні завдання, такі як підвищення ефективності агрокомпаній, розробка пропозицій щодо вдосконалення аграрної політики в Україні. Членство в УСАВ дає компаніям очевидні переваги: від інформації та знань до підтримки у вирішенні багатьох практичних питань. [1]

Загалом, українські аграрні компанії та асоціації (у першу чергу УКАБ) намагаються впроваджувати на ринку такі прийоми PR:

- зміна уявлення про сільськогосподарські бренди, продукцію та сектори;
- підвищення видимості та обізнаності у цій сфері;
- розуміння поведінки зацікавлених сторін;[9]
- організація комплексних довгострокових PR-кампаній;
- організація PR-заходів;
- проведення прес -конференцій, брифінгів, прес -турів, прес -ланчів;
- робота з провідними ЗМІ;
- створення прес-пулів та стрічки новин.

Підсумовуючи, PR – це функція управління, яка підтримує взаємовигідні відносини між організацією та громадськістю, використовуючи всі інструменти, згадані вище. Це двостороння система комунікації, яка зберігає політику відкритих дверей і в сучасних умовах особливо затребувана у сфері аграрної політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про УКАБ [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: https://ucab.ua/uk/pro_ukab.
2. Introduction to Public Relations [Електронний ресурс] // Кафедра журналістики та масових комунікацій університету Маунт Кенія. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: [http://jafred.co.ke/Downloads/%20LITERATURE%20REFERENCE%20MATERIALS/BJL1104+INTRODUCTION+TO+PUBLIC+RELATIONS\(1\).pdf](http://jafred.co.ke/Downloads/%20LITERATURE%20REFERENCE%20MATERIALS/BJL1104+INTRODUCTION+TO+PUBLIC+RELATIONS(1).pdf) .
3. Principles and Practice of Public Relations [Електронний ресурс] // Національний відкритий університет Нігерії. -2006.-Режим доступу до ресурсів: <https://gcomm.id/wp-content/uploads/2019/04/principles-and-practice-of-public-relations.pdf> .
4. Основи зв'язків з громадськістю [Електронний ресурс] // М: Реф-книга, К.: Ваклер. – 2000. – Режим доступу до ресурсу: http://htbiblio.yolasite.com/resources/korolko_PR.pdf .
5. Методи зв'язків з громадськістю в державному управлінні [Електронний ресурс] // Соціальна академія наук у Лодзі. - 2014. - Режим доступу до ресурсу: <http://www.woiz.polsl.pl/znwoiz/z75/19.%20Wyszomirski.pdf> .
6. Retooling Agricultural Policies and Programs for Sustainable Development in Nigeria [Електронний ресурс] // Department of Educational Foundations, University of Uyo,

- Nigeria. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://lupinepublishers.com/agriculture-journal/pdf/CIACR.MS.ID.000129.pdf> .
7. Сем Блек / Практика зв'язків з громадськістю - Лондон: Routledge Taylor & Francis Group, 1995. - 254 с. – (Видання четверте).
 8. Савінова О.Н. / Концепція PR. Тематика PR. PR -функції / Нижній Новгород: Нижегородська держава. Ун -т, 2015. - 23 с.
 9. UK About Agro Mavens [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <https://agromavens.com/> .

UDC: 338.43:633.15

THE CURRENT STATE OF THE GRAIN AND CORN INDUSTRY OF CÔTE D'IVOIRE

Tehoua Kadio Jean Amos, student
Mishchenko I.A., Ph.D., Associate Professor
administrative management and foreign economic activity,
*National University of Life and Environmental Sciences
nature management of Ukraine, m. Kyiv, Ukraine*

Corn is the fifth food crop in Côte d'Ivoire by the tonnage after cassava, plantain, the yam and rice. La filière du maïs : état, contraintes et opportunités. Its production is growing at a rate 5% annually. Côte d'Ivoire is self-sufficient in corn. This 's due to the near balance between imports and exports. And Corn constitutes the staple food of the populations of the center – north of the country . Its consumption is mainly in the form of flour (92%) and fresh . In addition to this production , no less important quantities , 42,000 tons per year , are imported by the breweries.

About two thirds of the world's corn production is for animal feed .Most corn is harvested once fully ripe for grains used in animal feed , with yields in some countries approaching 10t/ha. The price of corn varies on the Ivorian market .The price depends on the geographical position of the product to be sold . It will be lower in areas with high production (North; North-west) with low production (North –East). Ivorian corn do not exceed 5% of national consumption.

To have a good production, the use of inputs are most requested. the main deficiencies are known for many languages years .They concern mainly nitrogen (N) and phosphorus (M). Sulphur (S) may appear in the first year clears . Potassiums (K) deficiencies appear after few years of cultivation and magnesium (Mg) deficiencies as well as acidity problems become serious after five to ten years of cultivation .

Although corn can be grown continuously, rotation with other crops can help increase yields by reducing the incidence of disease pests and weeds

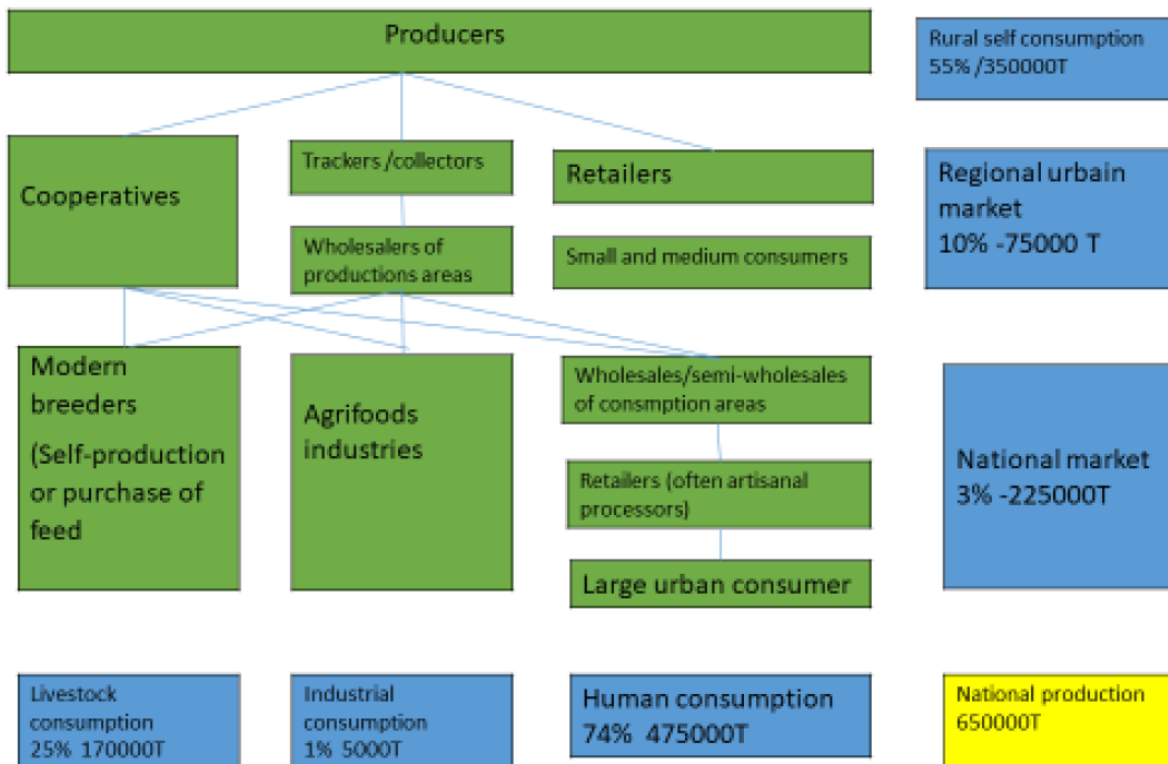


Fig 1. Organization of marketing of corn

The marketing of maize in Côte d'Ivoire follows traditional marketing channels in vast majority informal and trust-based. It benefits from a diversity of outlets which provide the producer with a relatively easy flow of the product. The main outlet for the sector is human food, mainly for self-consumption in rural environment but the animal feed market plays a very influential role on the general equilibrium supply and demand because it constitutes around 25% of national demand and absorbs more than 55% of the surplus supply marketed by corn producers. The industrial valuation of corn (excluding animal feed) is still very low. The main ones buyers (Nestlé, PKL, Solibra) absorb less than 1% of production and therefore play a limited role in the corn market. On the other hand, the potential for increasing local industrial demand is important, especially if more producers manage to meet the very specific demand in terms of of industrial quality Depending on the different production systems and

marketing schemes, the value chain of the maize sector is relatively variable. For the sake of simplification, the analysis of the value chain of the maize sector has been limited to main marketing phases and the four main outlets in the sector: sale to breeders / industries, sale to consumers in grain and sale to consumers in flour.

There are of course other specific value chains (seed producers, processing by producers, transformation into dishes cooked by restaurateurs) but they remain in the minority in the sector. Thus the sector corn is mainly traditional but competitive and able to adapt to changes in national demand. However, it needs to improve cultivation practices, management systems and promote imports into the world.

References

1. Kakou, Mah aya, 2011, Analysis and improvement of maize production and marketing in Daloa, Côte d'Ivoire, Master thesis
2. Ministry of Agriculture, 1993, Cereal Production in Côte d'Ivoire. document of the seminar on the potentiality and constraints of cereal production in Ivory Coast, Gagnoa 15-20 November
3. Giou j., Traoré S., 1991. Analytical report tests carried out in Touba, Korhogo and Boundiali
4. RONGEAD, 2014, DIAGNOSIS OF THE CORN SECTOR BY RATING IVORY Project "Revitalize production, access market and agricultural advice for food and commercial sectors in the North of the Ivory Coast"
5. Mishchenko I.A., Galushko V.P., 2015. Organization and technique of foreign economic operations: educational and methodical recommendations.

УДК: 338.24:61

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ В УПРАВЛІННІ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Верес Г.М., студентка
Міщенко І.А., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ, Україна*

Конституцією України визначено, що найвищою соціальною цінністю в державі є людина, її життя та здоров'я. Основою політики, соціальної системи та національної безпеки держави є охорона здоров'я. Серед цінностей, покладених в основу охорони здоров'я і задекларованих Уставом ВООЗ (1946), Європейською соціальною хартією країн членів Ради Європи (1996),

Декларацією тисячоліття ООН (2000), положеннями європейської політики «Здоров'я-2020», є доступність, солідарність, соціальна справедливість та якість надання медичної допомоги, орієнтованої на пацієнта та його індивідуальні потреби з одного боку.

З іншого боку не потрібно забувати про медичного працівника, як гаранта національної безпеки у сфері охорони здоров'я, який заслуговує достойного фінансового забезпечення, соціальної захищеності, солідарності та гідного ставлення, як до особистості так і до медичної професії.

Реалізація забезпечення прав і свобод як пацієнта так і медичного працівника можлива тільки при умові спільного ефективного управління на рівні закладів охорони здоров'я під патронатом держави та міністерства охорони здоров'я.

Наука управління закладами охорони здоров'я досить нова галузь в Україні, і являючись невід'ємною частиною управління системою охорони здоров'я в цілому, вимушена розвиватись стрімкими темпами, крокуючи семимильними кроками до реалізації поставлених цілей, таких як, ефективне управління, самофінансування, якісний сервіс. Оскільки все те, що тільки впроваджується у вітчизняній медичній галузі, давно відпрацьовано та реалізовано в європейських країнах.

Більшість держав із розвиненою економікою вже тривалий час успішно використовують інноваційні методи дослідження та комплексний системний підхід до організації управління закладами охорони здоров'я. Україна на цей шлях тільки стає та має як перспективи, так і потребу у продовженні реформування для продуктивного функціонування всієї медичної галузі.

На початку 2020 року свої корективи в процес реформування медичної галузі внесла пандемія COVID-19, яка ще більше загострила необхідність змін, як на рівні управління окремо взятим закладом охорони здоров'я, так і в управлінні системою охорони здоров'я в цілому.

Пандемія COVID-19 спровокувавши в Україні економічну кризу, змусила органи державної влади приймати термінові заходи довготривалого характеру з

пом'якшення наслідків кризи для економіко-господарських систем, соціально-економічного стану в країні і національної безпеки в цілому.

Прийшло усвідомлення, того що необхідно виділяти більше коштів із державного та місцевих бюджетів на оснащення медичним обладнанням стаціонарів, залучених у лікуванні хворих з COVID-19, а також наладити виробництво вітчизняних апаратів штучної вентиляції легень, медичних концентраторів, апаратів з режимом постійного позитивного тиску СИПАП, забезпечити киснем всі заклади охорони здоров'я без винятку, проводити тестування та масово вакцинувати всі верства населення (особливо це стосується медичних працівників, викладачів шкіл та університетів, працівників соціальної сфери, людей похилого віку), організувати мобільні універсальні бригади для надання комплексу медичних послуг населенню дома, забезпечити достойну заробітною платню медичним працівникам.

Тому, впровадження нових підходів в управлінні закладами охорони здоров'я в умовах реформування на фоні пандемії COVID-19 можливо лише за умови фінансової та правової підтримки з боку держави, створення сприятливих умов для реалізації потенціалу медичної спільноти, заходів оздоровлення економіки, оновлення законодавчої сфери для розвитку медицини, впровадження нових технологій та процесів.

Конкурентоздатність в умовах жорсткої боротьби за пацієнта змушує заклади охорони здоров'я впроваджувати нові моделі управління, проводити антикризові заходи, змінювати методи оплати медичних послуг, посилювати контроль за їх роботою, вдосконалювати форми планування та організації діяльності медичних установ, професіоналізацію кадрового забезпечення медичних закладів, іноватизацію інформаційно-аналітичного забезпечення в частині формування електронної системи охорони здоров'я (E-Health); диференціацію джерел фінансового забезпечення надання медичних послуг; дотримання міжнародних стандартів якості надання медичних послуг, здійснення аудиту якості медичної допомоги й постійного моніторингу конкурентоспроможності медичних послуг.

Для досягнення цієї мети необхідно чітко сформулювати як законодавчу базу, так і сам функціональний підхід організації комплексної системи управління медичним закладом із координацією, аналізом та контролем. Орієнтація на клієнта допоможе кваліфіковано задовольняти потреби пацієнтів, а також розвивати медичні послуги у інноваційному напрямі.

На сьогоднішній день система управління закладами охорони здоров'я України потребує розв'язання таких питань:

1. Не залежно від змін, які відбуваються в галузі, основним правилом є і буде – якість надання медичних послуг, що дозволить зберегти людське життя.
2. Фінансування на рівні, який забезпечив би розвиток матеріально-технічної бази закладів та фінансову задоволеність медичних працівників.
3. Прискорити процес діджиталізації закладів охорони здоров'я для створення єдиної бази пацієнтів, виводу з тіні корумпованих схем неякісного медичного обслуговування, та задоволення потреб самого пацієнта.
4. Оздоровлення галузі за рахунок інноваційних наукових досліджень та методик.
5. Забезпеченість кадрами дозволить закладам вирішити питання з таким явищем, як «професійного вигорання» та забезпечить відчуття задоволеності від роботи.

Список використаних джерел

1. Кононова І. В. Аналіз підходів до управління підприємством у сучасних умовах / І. В. Кононова // Прометей. — 2013. — № 1. — С. 146–151.
2. Продовження медичної реформи: що зміниться у 2019 році? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jur-gazeta.com/prodovzhennya-medichnoyi-reformi-shcho-zminitsya-u-2019-roci.html>.
3. Управління медичним закладом в процесі реформи: що необхідно і чого не слід робити. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.umj.com.ua/article/127584>.
4. Міщенко І. А. Значення категорії управлінські кадри та становлення наукового змісту їх діяльності. Ефективна економіка, 2014, 10.

УДК:

ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ АГРОПРОДУКЦІЇ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Прокопович М.Л., Артиш Н.В. студенти,
Артиш В.І., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ, Україна*

В умовах сучасних ринкових відносин велике значення має конкуренція товаровиробників на ринках аграрної продукції. Це стосується і сільськогосподарських виробників, саме у таких умовах зростають вимоги до встановлення високого показника конкурентоспроможності товаровиробників та певних видів сільськогосподарської продукції.

Слід врахувати, що конкурентоспроможність поєднує багато економічних категорій. У певному розумінні конкурентоспроможність – це утворена економічними, соціальними, політичними факторами позиція держави або підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках. При умові відкритої економіки конкурентоспроможність може визначатися і як здатність країни протистояти міжнародній конкуренції на внутрішньому ринку та ринках інших держав. Питання збільшення рівня конкурентоспроможності впливає практично на всі сторони суспільного життя. Збільшення конкуренції за реалізацію продукції, за місце на ринку заставляє держави (підприємства) постійно бути в пошуку нових резервів, потребує також і вдосконалення технології задля виробництва якісних товарів.

Зауважимо, що сучасна зовнішня торгівля, як правило зводиться до посередництва між виробниками та споживачами по здійсненню угод купівлі-продажу товарів або послуг. У сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю. Зовнішня торгівля – це специфічний сектор економіки окремої держави, суб'єктами якого сьогодні є підприємницькі структури, пов'язані з реалізацією товарів (послуг, ідей) на зарубіжних ринках і частини зарубіжного товару на національному ринку.

Зовнішня торгівля України є об'єктом національного державного регулювання і пов'язана з торговельним балансом країни. Суб'єкти зовнішньої торгівлі можна розподілити на декілька груп.

По-перше, це прямі суб'єкти, які здійснюють безпосередньо експортно-імпортну операцію і виступають відповідно продавцем та покупцем. Такими суб'єктами є фізичні та юридичні особи різної форми власності, банки, держави, міжнародні організації.

По-друге, особливістю зовнішньої торгівлі продукції агропромислового комплексу – є участь допоміжних суб'єктів. До них належать транспортні компанії, банки, страхові компанії, митні органи, фрахтові компанії, консалтингові компанії, посередники, біржі, аукціони тощо.

За нашими дослідженнями, зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг у 2020 р. у порівнянні з 2019 р. зменшився на 10,2% (на 13,5 млрд дол. США) і становив 118,3 млрд дол. США. Сальдо торговельного балансу товарів і послуг склалося від'ємним у сумі 255,5 млн дол., але покращилось у порівнянні з 2019 р. на 3,4 млрд дол. Сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів склалося від'ємним у сумі 4,9 млрд дол., але покращилось у порівнянні з 2019 роком на 5,9 млрд дол. Експорт товарів і послуг за підсумками 2020 р. зменшився на 7,8% (на 5,0 млрд дол.) у порівнянні з показниками 2019 р. та склав 59,0 млрд дол. США. Експорт товарів у 2020 р. зменшився у порівнянні з 2019 р. на 1,7% (на 841,7 млн дол.) і склав 49,2 млрд дол. США.

Сьогодні Україна – країна сировинного експорту та найбільший експортер соняшникової олії, напівфабрикатів чорного металу, кукурудзи, залізної руди та пшениці. У зв'язку з високим рівнем відкритості економіки України та залежності її експорту від сировинних цін на світових ринках доцільно здійснювати диверсифікацію товарної структури, а саме: нарощувати експорт продукції із середньою та високою доданою вартістю, тобто готової продукції, шляхом зниження вивізного мита на певні групи товарів.

На сучасному етапі розвитку у сфері агропромислового комплексу Україна має досить великий експортний потенціал, але не може його реалізувати.

Насамперед це зумовлено тим, що Україна на міжнародних ринках натрапила на надзвичайно потужну конкуренцію, яка, в свою чергу, посилюється досить тривалою і глибокою кризою. Але, не зважаючи на це, в Україні існують передумови для створення конкурентоспроможної економіки, яка буде основою для закріплення своєї позиції на міжнародному ринку. Сюди слід віднести вигідне географічне розташування, багаті природні ресурси, розвиток науки і досить ефективна система освіти, висококваліфікована і відносно дешева робоча сила тощо.

Можна зробити висновок, що головним завданням держави сьогодні є визначення нових напрямів, форм, засобів та етапів реалізації зовнішньоекономічної стратегії. Реструктуризація народного господарства нашої держави повинна здійснюватися з урахуванням всіх внутрішніх можливостей та наявних зовнішніх факторів для того, аби, використавши існуючі і розкривши потенційні конкурентні переваги національної економіки, сприяти реалізації національних економічних інтересів та зростанню добробуту народу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бестужева С.В. Напрями зовнішньоторговельного розвитку агропромислового комплексу України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. №4. С.41-45.
2. Ганза І.В. Експортний потенціал вітчизняних підприємств АПК в дискурсі інтеграції до європейського ринку. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. №5. С.116-120.
3. Дудар В.І. Основні тенденції розвитку агропродовольчого ринку України у зовнішньоекономічній діяльності. Вісник ТНЕУ. 2014. № 1. С. 81-89.
4. Ключник А.В. Особливості регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. №5. С.121-124.
5. Ховрак І.В. Оцінка експортного потенціалу України в контексті сучасних інтеграційних процесів. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. №5. С.277-282.

UDC: 338.432: 339.137

MANAGEMENT STRUCTURE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

Hric V.O., student,
Mishchenko I.A., Ph.D., Associate Professor
Department of Administrative Management
and Foreign Economic Activity,
*National University of Life and Environmental Sciences
of Ukraine, Kyiv, Ukraine*

Foreign trade in goods and services is part of international trade and is a specific form of exchange of goods and services between sellers and buyers of different countries. Foreign trade consists of exports and imports. The excess of exports over imports means that the state has an active trade balance. The excess of imports over exports means a passive trade balance. An active trade balance is a positive aspect of a country's foreign economic activity. However, it is not always an indicator of its economic well-being. [1]

Through foreign trade, the national economy interacts with the economies of other countries. At the same time, it is the main channel through which the world market through international value, world prices affects national production, dictating competitive technical and economic parameters of production, cost levels, quality standards. [2]

At the present stage, the extraordinary dynamism of foreign trade is largely due to the development of specialization and cooperation of production on an international scale, the abolition of many restrictions on international trade, the high rate of development of "newly industrialized countries". [3]

The foreign economic activity of the enterprise is a part of its general activity, which is defined as a set of production and economic, organizational and economic and operational and commercial functions of the enterprise in accordance with foreign economic relations of the state. directions, forms and methods of which are generalized in accordance with the production process in accordance with the goals and objectives of the enterprise for its operation and development [4].

The organizational structure of foreign trade management is determined by the purpose and tasks that it is designed to solve. Its goal is to maximize long-term profits through effective participation in international business. At industrial enterprises actively involved in foreign economic activity, the foreign trade apparatus functions mainly in two forms: as part of the internal production structure in the form of a foreign economic department and as a relatively independent unit in the form of a foreign trade firm. [5]

The organizational structure of the enterprise's foreign trade management depends not only on the factors considered above, but also on the methods of entering foreign markets. In this regard, we can distinguish two options:

- 1) direct access to foreign markets through its own foreign trade firm or foreign economic affairs department connections;
- 2) entering the foreign market through intermediaries.

Askania-Flora is the largest producer of roses in Ukraine and one of the leading producers in Europe. Today the company has more than 1000 partners in all regions of Ukraine.

The main type of economic activity of Askania-Flora LLC is Growing of other annual and biennial crops.

Establishing long-term partnerships is a priority in working with clients for Askania-Flora. Today the company has more than 1000 clients in all regions of Ukraine, as well as in Moldova. Askania-Flora has official offices in Kyiv, the Eastern region and Lviv.

Askania-Flora is the leading producer of roses in Europe, occupying more than 50% of the market for cut roses in Ukraine. The management functions of the enterprise are implemented by employees of the management staff and divisions of the enterprise, which thus enter into economic, organizational, social, psychological and other relations with each other. Organizational relations between departments and employees of the management of the enterprise, determine its organizational structure.

Askania-Flora LLC ranks first among the largest Ukrainian exporters of cut flowers. Camellia-PR LLC is also one of the leaders in flower exports. The largest

exporters in the sector of ornamental plants - FE "Cornelis", PVP "Nova Khvyliya", LLC "Decoplant".

Therefore, the main steps towards improving the management of foreign economic activity of Askania-Flora LLC should be the following:

1) Creating and ensuring the effective operation of the department of foreign economic activity.

2) Carrying out a detailed analysis of economic activity and financial condition in order to establish opportunities for the implementation of foreign economic activity.

3) Assessment of environmental factors in order to identify risks and opportunities for their occurrence.

4) Monitoring of the legal framework and constant updating of the existing FEA scheme in accordance with the new requirements.

6) Exploring opportunities for further diversification of exports and increase the competitiveness of exported goods.

7) Ensuring clear reporting on foreign trade transactions and periodic analysis of these reports in order to provide timely and accurate assessment of the effectiveness of foreign economic activity at the enterprise.

REFERENCES

1. Grigороva-Berenda L.I. Theory and practice of foreign trade: a textbook. Kharkiv: VN Karazin Kharkiv National University, 2016.
2. Gurova I.P., Efremova MV Intra-industry and inter-industry trade of the CIS. URL:<http://cyberleninka.ru/article/n/vnutriotraslevaya-i-mezhotraslevaya-torgovlya>
3. Anisimova O.M., Vitka NE Risk management of foreign economic activity of a high-tech enterprise: Monograph. - Donetsk: Knowledge (Donetsk branch). 2011.
4. Mishchenko I.A. System of ecological management of rural territories / IA Mishchenko // Investments: practice and experience. - № 12, 2016 p. 35 - 37. Access mode: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=5052&i=5>
5. On the Principles of Domestic and Foreign Policy: Law of Ukraine of July 1. 2010. №2411-UI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2411-17>

УДК:

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОСТАЧАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВО «ПІРЯТИНСЬКИЙ СИРЗАВОД»

Комісаренко Б.С., Артиш Н.В. студенти,
Артиш В.І., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД,
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ, Україна*

Важливе місце в економіці України посідає молокопереробна галузь, через те що, розвиток продовольчої безпеки України залежить від її розвитку та ефективності. В Україні на сьогоднішній день в молокопереробній галузі існують проблеми, які затримують промисловий розвиток. До них можемо віднести й матеріально-технічне забезпечення.

Під поняттям «організація постачання матеріальних ресурсів» можна розуміти налагоджену систему заходів, спрямованих на планування, організацію та контроль за рухом матеріальних потоків, з метою забезпечення безперебійності виробничого циклу промислового молокопереробного підприємства.

Важливим аспектом у створенні ефективної системи матеріального забезпечення є пошук раціональних логістичних рішень, дослідження складу й характеру діяльності різних господарчих структур, що приймають участь у процесі постачання матеріальних ресурсів. Істотну роль у цій структурі відіграють постачальники та посередники. Саме тому одним із ключових аспектів ефективної організації постачання є ретельне дослідження ринку необхідного матеріального ресурсу.

ТОВ «Пирятинський сирзавод» входить до групи компаній, які займають велику частину ринку молочної продукції України. Серед підприємств, які належать групі компаній «Молочний альянс» підприємство ТОВ «Пирятинський сирзавод» займає провідні позиції, демонструє стабільні позитивні тенденції.

Результати дослідження фінансово-господарської діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод» вказують на те, що підприємство має задовільний фінансовий стан, достатньо нове та потужне обладнання, значний ресурсний потенціал. При цьому спостерігається негативна тенденція до погіршення майже усіх розрахованих показників його діяльності, не зважаючи на зростання обсягів реалізації та збільшення активів.

Щодо основних фінансових результатів підприємства, то чистий прибуток станом на 2020 рік склав 37 602 тис. грн. Об'єми продажів молочної продукції ТДВ «Яготинський маслозавод» майже не змінилися. За останній рік обсяг продажів на кінець 2020 року склав 1 356 007 грн.

Також слід враховувати те, що на сьогодні для вітчизняного ринку харчової продукції характерним є зростання іноземного капіталу в галузі, зменшення сировинної бази та значна кількість конкурентів, які охоплюють не лише регіональні ринки, а й ринок України в цілому.

Дане явище призводить до того, що собівартість виробництва продукції ТОВ «Пирятинський сирзавод» постійно зростає. За останні 2 роки витрати на сировину зменшилися на 44 102 грн, проте витрати на транспортування збільшилися майже на 10% та зайняли 14% собівартості виробництва продукції.

Під час дослідження шляхів удосконалення організації постачання матеріальних ресурсів на ТОВ «Пирятинський сирзавод» було виявлено негативні тенденції в розвитку молочної галузі України та проблеми, які перешкоджають формуванню ефективної системи постачання матеріальних ресурсів на ТОВ «Пирятинський сирзавод».

Виходячи із результатів теоретичних та аналітичних досліджень для ТОВ «Пирятинський сирзавод» було запропоновано ряд заходів спрямованих на підвищення ефективності організації постачання матеріальних ресурсів на підприємство.

Ефективна організація постачання матеріальних ресурсів – це поступовий напрямок підвищення ефективності виробництва. Заходи, спрямовані на

мінімізацію витрат на постачання ресурсів та оптимізацію процесу постачання сировини для молочної галузі України, є дуже актуальною та економічно ефективною реалізацією, яка не тільки економить фінансові ресурси компаній, але й впливає на зростання виробництва.

Були розглянуті фактори, що сприяють ефективній організації ресурсозберігаючої діяльності досліджуваного підприємства, так як ресурсозберігаюча діяльність є одним із напрямків зниження витрат на сировину та її постачання. Зазначимо, що організаційні процеси з переробки молока ТОВ «Пирятинський сирзавод» спрямовані на досягнення таких результатів:

- забезпечити оптимальну організацію матеріальних ресурсів у сферах виробництва та обігу для досягнення безперервності процесу виробництва та його ритму, що є важливою умовою ефективної діяльності молочних підприємств;

- постійно стежити за співвідношенням «ціна-якість» необхідних матеріальних ресурсів для адаптації до ринкових умов виробничих процесів;

- оптимізувати витрати на логістику, щоб зменшити виробничі витрати на одиницю продукції;

- розв'язати проблему зберігання матеріальних ресурсів тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гуцул Т.А. Розвиток ринку молока в Україні. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. № 1 (3). С. 89–94.

2. Даниленко А. С. Світовий та вітчизняний досвід регулювання ринку молока. Біла Церква: БНАУ, 2012. 236 с.

3. Керанчук Т. Л. Сучасні проблеми розвитку молочної бізнесу в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове фахове видання. Миколаїв: Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського, 2015. № 4. URL : www.globalnational.in.ua.

THE IMPORTANCE OF FOOD SECURITY

Kryvenda A.O., student,
Mishchenko I.A., Ph.D., Associate Professor
Department of Administrative Management
and Foreign Economic Activity,
*National University of Life and Environmental Sciences
of Ukraine, Kyiv, Ukraine*

The model of successful development of the agricultural sector is also demonstrated by the Common Agricultural Policy of the European Union (EAP), which in 2015 introduced a number of changes that provide for the transfer of part (4.5%) of budget support from direct subsidies to rural development measures. Currently, the EU direct subsidy system includes the following elements: basic premium; compensation for the implementation of certain environmental protection measures by farmers; subsidies to young farmers.

Since the advent of the Common Agrarian Policy, the initial objectives of which were set out in Article 39 of the 1957 Treaty of Rome (increasing productivity, ensuring a sufficient standard of living for the rural population, stabilizing markets, ensuring food availability, reasonable consumer food prices), it has been proclaimed as one of the main Community priorities. In 1962, three main principles of the EAP were established: market integrity, the superiority of EU products and financial solidarity. Of course, EU members as sovereign states can, within certain limits, pursue an independent agricultural policy, but the nature and scope of support for national farmers are strictly formalized by EU rules.

At the initial stage, the founding members of the EU agreed on the need to complete the single agricultural market and develop agriculture according to general rules, guided by their own considerations. By the end of the transition period (12-15 years) it was planned not only to eliminate import duties at the internal borders of the Community and establish a common external customs tariff, but also to form - only for the agricultural sector - organized common markets for agricultural products.

It follows from the provisions of Article 39 of the Treaty of Rome that the EAP will focus on increasing labor productivity, ie structural changes in agricultural production, but the founding countries have shifted the main emphasis to price support for the relevant sectors of agricultural production. The mechanism of price support for agriculture as a basic tool of the EAP for decades was designed to ensure the support of domestic European prices for agricultural products at a relatively high level through four main safeguards: target (optimal) prices; intervention prices; export subsidies; mortgage prices.

At the initial stage, the EAP allowed fluctuations in real market prices for agricultural products in the permitted range. If its upper limit is just the "threshold" price, the lower - the intervention price, ie the price that is the calculation basis for determining their level. At the same time, the implementation of the price support mechanism and most of the other areas of the EAP was financed from the EU budget. The main source of funding until 2006 was the European Agricultural Guarantee and Regulation Fund, the funds of which were intended primarily to ensure the functioning of the price support mechanism and to stimulate structural changes in the agricultural sector of the European Union. Since 2007, the European Agricultural Guarantee and Regulation Fund has been replaced by the European Agricultural Guarantee Fund and the European Rural Development Fund.

It is worth noting that the EAP, despite all the successes of its implementation, has a complex and costly system of administration, causes controversy in world markets for agricultural raw materials and food, providing support to the most successful EU farmers through a less successful majority. 1/3 of the EU budget is needed to support agriculture, with the entire EU budget accounting for about 1% of EU GDP, which is a natural constraint on financial support for the agricultural sector of the integration association.

The first stage of EAP implementation brought contradictory results. On the one hand, consumers and taxpayers have had to put up with high food prices. Every year the burden on the EU budget increased, intra-regional disparities in terms of countries and products increased. On the other hand, price support and technical innovations for

farming helped to achieve EU self-sufficiency by 1973 in most positions, with the exception of beef, fruit and vegetables. We managed to achieve the main task of the EAP - access to uniform agricultural prices.

Regulation of the agricultural market through the price support mechanism, as well as direct support to farmers was carried out entirely at the expense of the EU budget (through the European Agricultural Guarantee Fund). In turn, the development of rural areas was carried out both at the expense of the EU budget (through the European Fund for Rural Development) and from national and regional budgets.

Based on the analysis of domestic and external support of farmers and the national food market, practiced by the world's leading agricultural countries, we can draw the following conclusions. First, agriculture in the post-industrial economy retains its strategic importance, especially as a guarantor of food security.

Secondly, as foreign experience shows, achieving high performance in agriculture becomes possible through the combined efforts of agribusiness and the state, while the role of the latter in the context of growing globalization is growing in depth (state, regional, local levels of support) and the breadth of influence (stimulation of domestic and external demand, various protections of domestic producers, etc.). The main efforts of the state are focused on supporting domestic producers, increasing the competitiveness of their products and stimulating agricultural exports.

Third, while reducing the absolute amount of direct support for farmers in the US and the EU in recent years, its importance has not decreased. Moreover, the tools used are primarily intended to smooth out the negative effects of adverse conditions. Various programs of direct support of the agricultural sector at the state level are actively complemented by regional forms of assistance.

The beginning of the new millennium is characterized by a further expansion of US and European involvement in world trade in agricultural goods. This trend is most pronounced in the United States, where the volume of foreign trade in agricultural products remains at about 50% of total agricultural production. The growth of exports is accompanied by an increase in imports of agricultural products.

Thus, theory and practice prove that the level of food security directly depends on the degree and role of state regulation of agriculture and the higher the level of state regulation, the higher the degree of self-sufficiency in food.

The correct and scientifically substantiated choice of methods of achievement of the purposes of agrarian policy of the state plays an extremely important role. In domestic policy, such mechanisms are used as financial and price support of the agro-industrial complex, use of the system of compensations and subsidies, preferential taxation and crediting, provision of the investment process, price and procurement measures. World practice has also developed many methods of state support and protection of the interests of domestic food producers in world markets, including measures of tariff and non-tariff protection of food and agricultural national markets, as well as various mechanisms to stimulate, credit and subsidize agricultural exports.

The analysis of domestic and external support of agricultural producers and the national food market, practiced by the world's leading agricultural countries, also gives grounds to draw a more general conclusion: agriculture in the post-industrial economy retains its strategic importance, primarily as a guarantor of food security. agriculture becomes possible on the basis of state efforts with financial and other support of agribusiness.

REFERENCES

1. Voluntary guidelines. FAO: website. URL: <http://www.fao.org/3/a-y7937r.pdf>.
2. Grebenyuk M. International legal experience in food security / M. Grebenyuk [Electronic resource]. - Access mode: <http://pravoznavec.com.ua/period/article/6549/%CC>.
3. Bugera S.I. Quality of agricultural products: legal regulation. Monograph. K. : Business Printing House LLC, 2012. 424 p.
4. Mishchenko I.A. System of ecological management of rural territories / IA Mishchenko // Investments: practice and experience. - № 12, 2016 p. 35 - 37. Access mode: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=5052&i=5>

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАХИСТУ ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО

Сегеда О.Я., студент
Ралко О.С. к.е.н., доцент кафедри
адміністративного менеджменту та ЗЕД
Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м. Київ, Україна

Захист сільськогосподарських культур від шкідників, хвороб та бур'янів - це проблема комплексна, і вирішити її за допомогою одного заходу неможливо.

Захист кукурудзи від хвороб передбачає систему заходів, спрямованих на унеможливлення, обмеження або попередження захворювань, а саме:

- створення стійких до хвороб гібридів;
- дотримання сівозміни в сівозміні;
- внесення повних мінеральних добрив та мікродобрив;
- сівба в оптимальні терміни;
- оптимальна глибина загортання насіння;
- запобігання травмування рослин під час механічної обробки;
- боротьба зі шкідниками, які пошкоджують рослини в період вегетації;
- обробка насіння.

Отримання насіння високих посівних умов є одним із найважливіших факторів у боротьбі з хворобами кукурудзи. Просіювання та сушіння качанів до оптимальної вологості, обмолот качанів, сортування, калібрування насіння на калібрувальних заводах дозволяють видалити качани, уражені фузаріозом, нігроспорозом, бактеріозом, сірою гниллю, незріле та патогенне зерно зі зниженою життєздатністю.

Створення та використання стійких гібридів кукурудзи є ефективним методом боротьби зі шкідниками та хворобами. Стійкість може проявлятися в меншій їх популяції і пошкодженні, у побудові окремих органів, що

пошкоджують живлення шкідників і хвороб, в стійкості до пошкоджень і в негативному впливі на життя комах, які живуть на кукурудзі.

З насінневих партій видаляють уражені та дефектні качани. Також видаляють дрібне насіння, оскільки воно менш життєздатне та сильно пошкоджується цвілью в ґрунті після посіву. При очищенні качанів обгортку і всі відходи необхідно знищити.

Для посіву відбирають каліброване насіння кращих фракцій. Як правило, для посіву використовують насіння, що постачають спеціалізовані підприємства. Зазвичай мова йде про вже протруєне насіння. Якщо придбане або вирощене безпосередньо на фермі насіння не було знезаражене, його необхідно обробити. Обробка насіння - це основний спосіб знищення інфекції збудників кукурудзи.

Протруювання насіння можна проводити заздалегідь, починаючи з осені. Навіть при тривалому зберіганні оброблене насіння кукурудзи стандартної вологості добре зберігає посівні та врожайні якості, менше пліснявіє, має вищу польову схожість.

Проти патогенних мікроорганізмів на поверхні насіння або в ґрунті можна вибрати контактний фунгіцид із захисною дією, який має значну стійкість у ґрунті.

Якщо інфекція прихована всередині насіння, то потрібен системний фунгіцид, який добре поширюється по рослині. Віддаємо перевагу фунгіцидам з широким спектром дії і високою біологічною активністю, а також препаратам з кількома діючими речовинами, які будуть перешкоджати утворенню стійких популяцій збудників. Крім того, при обробці насіння бажано знати про наявність адювантів або плівкоутворювачів, що покращують якість обробки насіння.

При обґрунтуванні вибору фунгіциду першорядне значення мають джерела первинної та вторинної інфекції, час зараження та швидкість зараження.

При обґрунтуванні оптимального вибору інсектициду виходять із таких характеристик шкідників кукурудзи: вид комах, її шкідлива фаза, особливості ротового апарату дорослої особини чи личинки; вразлива фаза, особливо якщо особини живляться всередині рослини; фаза зимівлі та місце зимівлі комах;

тривалість виходу комахи з місць зимівлі; тривалість літа при відкладенні яєць; кількість поколінь за сезон.

Тому правильне використання правильно підібраних систем захисту рослин сьогодні є важливою умовою збільшення виробництва зерна кукурудзи та зменшення втрат врожаю від шкідників (шкідників, збудників хвороб, бур'янів). Слід завжди мати на увазі, що сума таких втрат може становити більше половини потенційного виробництва рослинництва.

Список використаної літератури:

1. Климчук О.В., Скорук О.П. (2011) Перспективні напрямки вирощування кукурудзи для використання на енергетичні потреби Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/16632.pdf>
2. Степурко М.О (2020) Особливості захисту від основних шкідників при вирощуванні кукурудзи на зерно. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Молодь і технічний прогрес в АПВ». [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.academia.edu/43166158>
3. Ралко О.С. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів / Ралко О.С., П'янкова О.В. // Економіка та суспільство. - #5 / 2016 – Мукачєво: Мукачєвський державний університет, 2016. – с. 65-71.

UDC: 339.942

FEATURES OF THE UKRAINIAN FOREIGN TRADE WITH AFRICAN COUNTRIES BY AGRICULTURAL PRODUCTS

Skots O.V., student
Faichuk O.M., PhD in Economics, Associate Professor
at the Department of Administrative Management
and Foreign Economic Activity
*National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine*

Ukraine's foreign trade activity with African countries is relatively low compared to the EU, Asia, or the Middle East. This level of cooperation is due to several factors:

- Low level of diplomatic representation;

- Low level of the strategic vision of trade and economic cooperation;
- Russia's significant influence on African countries in the political and economic spheres

The African continent, with a population of about 1.3 billion people, is showing a steady trend of economic development. This has a good impact on the further development of bilateral relations between Ukraine and African countries. [1] But it is worth noting that some countries are considered the poorest in the world, such as Burundi, South Sudan, Somalia, the Central African Republic, and others, where GDP per capita ranges from 760 to 1,100 US dollars.

According to Ukraine's exports of goods in 2020, the share of Africa is 8.2% and amounts to 4,048.4 million US dollars. From this continent, Ukraine's largest trading partner in exports of goods and services is considered to be Egypt - 2.8% (1,653 million), as well as in imports - 1.4% (72.6 million). The countries of Africa with the largest increase in exports of goods from Ukraine are Morocco, Tunisia, Cameroon, and the United Republic of Tanzania; and to which decreased, respectively, - Egypt, Algeria, and Nigeria. [2]

In the commodity structure of Ukraine's exports to Africa, an important place is occupied by cereals (wheat, barley, corn), oilseeds (soybeans, flax), as agricultural products are common and typical of Ukraine, sunflower and soybean oils, flour, tomatoes, malt, meat, poultry eggs, and ferrous metals, which account for three-quarters of exports to the African continent. The most active in trade with Ukraine are Egypt, Tunisia, Morocco, Libya. At the same time, the State Food and Consumer Service and the Meat Industry Association have agreed to cooperate in order to develop the export of meat and meat products in 2021-2025 to Africa and Asia.

If we talk about the dynamics of imports of goods and services to Ukraine, then in 2020 the share of the African continent was 1.5% (810.1 million). It is worth noting that Libya, Malawi, and Guinea are the countries with the largest increase in imports to Ukraine over the past year, while Ghana and Egypt are the countries with the largest decline in imports to Ukraine. [2]

The main articles of import of goods from the African continent to Ukraine are tobacco and industrial tobacco substitutes, bananas, coffee, rice, peanuts, cocoa beans, edible fruits, as well as ores, slags, and ashes. According to the leadership of Ukraine in South Africa *Lyubov Abravitova*, agriculture, energy, shipbuilding, food industry, mining, engineering are particularly promising areas of bilateral economic cooperation.

Table 1

**Trade in goods and services between Ukraine
and some African countries, 2019-2020**

Country	Exports		Imports	
	2019	2020	2019	2020
Algeria	584,3	357,3	13,4	7,2
Ghana	79,5	81,5	197,8	133,6
Egypt	2254,1	1617,8	113,1	80,9
Libya	316,9	327,8	3,1	42
Morocco	294,1	373	100,5	91,9

Source: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

According to the table, we can see that over the past 2 years, Ukraine exported the most goods and services to Egypt and Algeria, while it imported the most goods and services from Ghana and Egypt. At the same time, in some African countries, lower figures are observed in 2020. This can be explained by the problem of the pandemic, which has reduced both exports and imports.

Summing up the general picture of Ukraine's foreign trade with the African continent, it should be noted that, despite some restrictions on foreign trade, Ukraine is interested in African countries and seeks to strengthen trade and economic relations and political cooperation. [3]

References

1. Міністерство закордонних справ України [Electronic resource]. - Resource access mode: <http://old.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/bilateral-cooperation/nest-africa>
2. Міністерство економіки України [Electronic resource]. - Resource access mode: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=76438c62-5e54-4931-ad98-7fe59d004a2a&title=ZovnishniaTorgivliaUkrainiTovaramiTaPoslugamiU2020-Rotsi&isSpecial=true>
3. АФРИКАНСЬКІ КРАЇНИ У ФОКУС-ГРУПІ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ [Electronic resource]. - Resource access mode: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-10/az_afrika.pdf

4. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (access date: 18.10.2021)

UDC 339.5:338.43:327

**THE MAIN PECULIARITIES OF FOREIGN TRADE OF IRAN
BY AGRI-FOOD PRODUCTS**

Ahukhash Mehdi Akbar, student
Faichuk O.M., PhD in Economics, Associate professor,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

Iran total cultivated area is approximately 15 million hectares, spread mostly across Iran's western, northwestern, and northeastern provinces. Production can be divided into two broad categories:

- annually planted crops, including food and feed grains,
- horticultural crops, such as fruit trees.

Within the first group, wheat is Iran's largest crop by area. Wheat area has averaged around 6.6 million hectares over the last 5 years, accounting for just under half of all land under cultivation. Average production was around 13.4 million tons, placing Iran among the top 15 producers in the world. Yields averaged a little over 2 tons per hectare, comparable to those of producers in Russia or Australia. Around 40 percent of Iran's wheat area is irrigated, with yields of around 3 tons per acre. Barley is Iran's second largest crop by area, averaging about 1.6 million hectares over the last 5 years, with production around 3 million tons, or 1.9 tons per hectare. Rice and corn round out the remaining cereal grains, accounting for around 10 percent of total cultivated area, with yields averaging 4.2 and 6.3 tons per hectare [1].

Wheat, rice, and barley are the country's major crops. Total wheat and rice production fails to meet domestic food requirements, however, making substantial imports necessary. Other principal crops include potatoes, legumes, vegetables, fruits, fodder plants, oil seeds, nuts (pistachios, almonds, and walnuts), cotton, sugarcane, sugar beets, herbs, spices, tea, and tobacco (FAOSTAT). Honey is collected from beehives, and silk is harvested from silkworm cocoons. Livestock products include

lamb, beef, goat meat, poultry, eggs, milk, butter, cheese, wool, and leather. Major agricultural exports include fresh and dried fruits, nuts, animal hides, processed foods, and spices [2].

Iran relies heavily on imports to satisfy its demand for major grain crops. From 2011 to 2015, the import share of consumption averaged 23 percent for wheat, 29 percent for barley, 52 percent for rice, and 71 percent for corn. Iran buys most of its corn from Brazil, with additional supplies coming from Argentina and Ukraine. Iran's rice imports originate almost entirely from India. Soy product suppliers include Argentina, Brazil, and India. Over the 2011-2015 period, wheat purchases were spread over Australia, Europe, and Central Asia. Iran's agricultural exports center mainly on horticultural crops, including tree nuts, fruits, and vegetables.

As a rule, pistachios are Iran's most valuable export crop, and, along with walnuts, account for nearly a billion dollars of agricultural sales overseas. Major destinations include the EU-28, Russia, the United Arab Emirates, China, and India. presents a country-specific import summary of wheat, rice, soy products, and corn, compared with Iran's production of each grain. Iran buys most of its corn from Brazil, with additional supplies coming from Argentina and Ukraine. Iran's rice imports originate almost entirely from India. Soy product suppliers include Argentina, Brazil, and India.

References

1. Mesbah Motamed. Developments in Iran's Agriculture Sector and Prospects for U.S. Trade. A Report from the Economic Research Service // USDA, July 2017 – [Electronic source]. - <https://www.ers.usda.gov/webdocs/outlooks/84408/aes-100.pdf?v=45.8>
2. Country Profile Iran. International Trade Centre – [Electronic source] - <https://www.intracen.org/exporters/organic-products/country-focus/country-profile-iran/>
3. Official website of FAO - <http://www.fao.org/3/i4337e/i4337e.pdf>

UDC: 339.5.053:338.43:005

FOREIGN TRADE OF GUINEA BY AGRICULTURAL PRODUCTS

Diallo Mohamed, student
Faichuk O.M., PhD in Economics, Associate professor,
*National University of Life and Environmental
Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine*

As a rule, Guinea was the major agricultural producer among the colonies of French West Africa. But the agrarian sector collapsed, making Guinea a net food importer, despite its immense agricultural potential. Agricultural production is, with few exceptions, at the smallholder (subsistence level). However, foreign firms are looking to invest in agricultural projects in Guinea, such as rice production in the northern region of Boké. The government is currently self-funding the construction of a rice irrigation project on the Koundian plain outside of Kankan.

In turn, the poor condition of transportation routes in the interior of the country means that much of the population depends upon processed and easily transported food products. There is no cold chain transportation network and Guinea does not export much of its agricultural output at a large scale due to the poor state of the roads. Therefore, Guinean producers have little or no access to short-term loans or guaranteed markets, so it is difficult for them to make capital improvements to their farms. Poor or nonexistent infrastructure compounds the problem, as producers have little access to cold storage or good roads. As a result, it is hard to get produce to local markets before it starts to spoil, let alone transport it overseas. Some producers are making the transition to dried foodstuffs, which are easier to transport, but they lack the necessary machinery to make this a large-scale operation.

There is a potential for Guinea to export bananas, pineapples, potatoes, mangoes, and other plants (fruits and vegetables) if these problems are overcome.

It should be noted that rice is the largest imported food item in Guinea, making up almost 40% of all food imports and accounting for over USD 200 million annually. The second largest agricultural product is wheat flour. Both of these commodities are staples of the Guinean diet, and domestic production is currently unable to meet demand. While there is some domestic production of rice and wheat, imported

products are generally much cheaper, and therefore more popular. Guinea's largest suppliers of rice are Thailand, India, Bangladesh, Vietnam, Pakistan, China, and Taiwan. Flour imports originate largely in France and Morocco. Principal sugar suppliers include Belgium, France, Brazil, and Senegal. Sometimes, the government takes measures to protect domestic agricultural production. For example, in 2011 the government banned many agricultural exports, most notably rice, believing that this would hold down domestic prices. In 2016, the government banned the export of many high value agricultural products overland in an attempt to shift more shipping to sea- and airports [1].

Generally, agriculture in Guinea represents 20% of GDP, 80% of the labor force, 11% of exports and 17% of imports. The potential of Guinea is large. Its climate and the quality and diversity of its soils give it a rich agricultural potential. Its location also gives it a central role in regional trade, and a competitive advantage in international trade due to its proximity to Europe [2].

References

1. Official website of the International trade administration, U.S. Department of Commerce [Electronic source] - <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/guinea-agriculture-sector>.
2. Guinea. Diagnostic Trade Integration Study (DTIS) Update Back to business. Final Report / November 14th, 2016 [Electronic source] - <https://www.oecd.org/aidfortrade/countryprofiles/dtis/Guinea-DTIS-2016.pdf>
3. <http://www.fao.org/3/i4337e/i4337e.pdf>

UDC: 339.5.053:338.43:005.52

THE MAIN PECULARITIES OF FOREIGN TRADE OF DEMOCRATIC REPUBLIC OF CONGO

Shada Radjabu Jeanci, student
Faichuk O.M., PhD in Economics, Associate professor,
*National University of Life and Environmental
Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine*

It should be noted that the structure of Democratic Republic Congo's economy is dominated by primary sector performance. Agriculture is keeping a really dominant role. The share of agriculture in total GDP is estimated to be about 30-40%. However, the share of agriculture in total GDP formation is very high, and agricultural

production growth is very limited despite the significant population growth. In the period from 1960 to 2015, the DRC recorded population growth from about 15 million people to more than 77 million. The current inter-annual population growth is about three times higher in comparison to the country's real agricultural production growth, and two times higher in comparison to the country's total real GDP growth [1].

Furthermore, the Democratic Republic of Congo has the potential to become a global agricultural power. This African country has about 80 million hectares of arable land, including 4 million hectares of irrigated land, and many rivers with important fishery resources. Although the agricultural sector contributes 18% of gross domestic product and accounts for over 60 percent of jobs, it fails to ensure food security and generate sufficient revenues and sustainable employment. The main cash crops include coffee, palm oil, rubber, cotton, sugar, tea and cocoa. There has been some success developing cocoa and coffee for export. Food crops also include cassava, plantains, maize, groundnuts and rice. Commercial agricultural production remains limited, with most producers engaged in subsistence food agriculture [2].

In order to develop the agricultural sector the government of the Democratic Republic of Congo launched a program with the following objectives:

- strengthen its contribution to economic growth;
- restore the country's food security;
- reduce poverty and insecurity in rural areas;
- increase the production of food and durable goods.

In turn, to achieve these objectives, the program seeks to develop agricultural and rural strategies and policies that affect awareness, production, collection, storage, processing and marketing. Additionally, the government the Democratic Republic of Congo of intends to build new, and expand existing, agro-industrial projects. These projects will benefit from the participation of foreign agricultural firms with tolerance for risk, experience operating in complex or fragile environments, and with access to capital to finance their participation.

References

1. Official website of the FAO - <http://www.fao.org/>

2. J.- P. E. Lubanda, Lubos Smutka, R. Selby. Agricultural Production and Trade Structure Profile in Democratic Republic of Congo (DRC). June 2016Agris On-line Papers in Economics and Informatics 08(02):67-87 [Electronic source] - https://www.researchgate.net/publication/304583497_Agricultural_Production_and_Trade_Structure_Profile_in_Democratic_Republic_of_Congo_DRC
3. Official website of the International trade administration, U.S. Department of Commerce [Electronic source] - <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/democratic-republic-congo-agriculture>