

ЗМІСТ

О.І. Жук ІННОВАЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УСПІХУ БІЗНЕСУ	5
О.В. Пашенко, О.Б. Жарікова ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	14
О.Ю. Сова, Н.Є. Полякова СИСТЕМА СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ ЯК ГАРАНТІЯ ЗАХИЩЕНОСТІ ВКЛАДНИКІВ	29
Л.М. Степасюк ОЦІНКА КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИКІВ НА РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ	40
Л.В. Шинкарук, К.А. Алексєєва, О.П. Цоколь НАПРЯМКИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	49
Є.Р. Синєцька ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО АГРАРНОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	62

CONTENT

O. Zhuk INNOVATIVE MARKETING AS AN EFFECTIVE TOOL OF BUSINESS SUCCESS.....	5
O. Pashchenko, O. Zharikova POPULATION INCOME DIFFERENTIATION UNDER MODERN CONDITION OF ECONOMICS DEVELOPMENT.....	14
O. Yu. Sova, N. Poliakova DEPOSIT INSURANCE SYSTEM AS A GUARANTEE OF DEPOSITOR'S PROTECTION.....	29
L. Stepasiuk ASSESSMENT OF CONCENTRATION OF PRODUCERS ON THE BEEF MARKET	40
L. Shynkaruk, K. Alekseieva, O. Tsokol DIRECTIONS OF ACTIVATION OF INVESTMENT ACTIVITY OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES OF THE AGRICULTURAL SECTOR.....	49
Y. Synetska PROSPECTS OF UKRAINIAN AGRICULTURAL MARKET DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION	62

ІННОВАЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УСПІХУ БІЗНЕСУ



О.І. ЖУК, старший викладач кафедри маркетингу,
Академія праці, соціальних відносин і туризму
ORCID: 0000-0001-8290-1993
E-mail: xenka_zh@ukr.net

Анотація. У статті обґрунтовано та висвітлено теоретичні засади і механізми розвитку інноваційного маркетингу з урахуванням сучасних європейський практик та національних особливостей.

У процесі дослідження використано діалектичні методи пі-знання процесів і явищ, використано монографічний метод, за допомогою якого проведено аналіз еволюції наукових здобутків українських та іноземних вчених щодо проблем розвитку інноваційного маркетингу, емпіричний метод комплексної оцінки сучасного стану інноваційної діяльності як ефективного інструменту успіху бізнесу, порівняльного аналізу різноманітності видів інновацій, що створює можливості і передумови для більш активного їх застосування підприємствами різних сфер діяльності і сприяє досягненню успіху бізнесу, а також абстрактно-логічний метод, за допомогою якого розроблені теоретичні узагальнення та формулювання висновків.

При вивченні питань розвитку інноваційного маркетингу в Україні та в деяких європейських державах окреслено сучасний стан інновацій та проаналізовано його економічні аспекти. Виявлено головні результати сучасних трансформацій щодо інноваційного маркетингу та визначено, що він є системною інтеграцією повного інноваційного циклу: від розгляду ринкової кон'юнктури інноваційних продуктів, їх бізнес-планування, реалізації, просування інноваційних товарів на ринок, реалізації інновацій та отримання доходу.

Маркетинг інновацій відрізняється від традиційного маркетингу тим, що він пов'язаний не з реальним продуктом, а з нововведеннями та оцінкою ефективності їх розробки та просування в інноваційній діяльності. Поряд зі змінами, що постійно відбуваються, доцільно сформулювати визначення інноваційного маркетингу як комплексної системи підприємства, спрямованої на аналіз і управління нововведеннями на основі маркетингової інформації і за допомогою маркетингових засобів та передбачає реалізацію поставлених завдань із застосуванням інноваційних маркетингових засобів, що і сприятиме успіху бізнесу в цілому.

Ключові слова: інноваційний маркетинг; інновації; ефективність; успіх бізнесу; концепція діяльності підприємства; концепції маркетингу; потреби споживачів; попит виробників; запити суспільства

Актуальність.

Сьогодні український ринок інновацій знаходиться все ще на стадії становлення. Важливість даної сфери діяльності для підприємств в ринкових умовах є загально визнаною. Управлінський склад підприємств та організацій розуміє, що використання інновацій у своїй діяльності підвищує конкурентоспроможність підприємства на ринку, призводить до створення нових продуктів і освоєння нових ринків, також до притоку інвестицій та до зменшення всіх видів витрат. За даними більшості сучасних науковців, інноваційні зміни, що відбуваються сьогодні не тільки трансформують продуктивні сили суспільства, але і являють собою центральну ланку в системі соціально-економічних процесів.

В епоху глобалізації економіки інноваційні способи організації системи всіх рівнів є визначальними у встановленні нової моделі економічного зростання. При цьому, основним інструментом конкуренції стає не володіння капітальними ресурсами і матеріальними цінностями, а здібності до розробки та швидке впровадження інновацій. У зв'язку з цим, зростання інтересу до проблеми інноваційного розвитку як з боку державних органів, так і з боку бізнесу є очевидним явищем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вперше найбільш повний опис інноваційних процесів ввів австрійський вчений Й. Шумпетер у роботі «Теорія економічного розвитку», яка вийшла в 1912 році. На думку Й. Шумпетера, «інновація є джерелом прибутку: прибуток, по суті, є результатом виконання нових комбінацій», «без розвитку не-

має прибутку, без прибутку немає розвитку» (Sekerin, 2020).

Титов Л.Б. розглядає інновації (нововведення) як підсумковий результат створення та освоєння (впровадження) принципово нового або модифікованого товару (нововведення), що задовольняє конкретні суспільні потреби і дає ряд ефектів (економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний).

Відповідно до міжнародних стандартів прийнято в якості інновації (нововведення) визначати кінцевий результат творчої діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності або в новому підході до надання соціальних послуг.

Слід зазначити, що до теперішнього часу термін «інновації» міцно закріпився в економічній науці, але до сих пір не існує єдиного визначення терміну «інновація». Еволюція поняття «інновація» походить поряд зі змінами підходів до джерел і цілей економічного зростання, які відбуваються в глобальній економіці і появою нових сучасних технологій. Різні автори пропонують різні варіанти його тлумачення в залежності від того, яку властивість даного явища вони вважають основною: чи розуміють вони інновацію як процес, як результат діяльності або і те й інше разом. Тобто, комбінована дія будь-яких компонентів при якій сумарний ефект перевищує дію кожного компонента окремо.

Мета статті – обґрунтування підходів до визначення поняття маркетингових інновацій як сучасних та ефективних інструментів успіху бізнесу в різних галузях аграрної сфери діяльності.

Матеріали та методи дослідження.

Враховуючи науковий масив напрацьовань, сутність інновації слід визначити як кінцевий результат синергетичної взаємодії науково-дослідної та науково-технічної діяльності, яка спрямована на підвищення технічного рівня, й так само випуску нових високоефективних видів товарів і приносить економічний, соціальний, екологічний, науково-технічний або інший вид ефекту.

Проаналізувавши літературу (Sekerin, 2020; Demchenko, 2019) виділено такі види інновації, що відрізняються за:

- сферами застосування: науково-технічні, організаційно-економічні та соціально-культурні;
- характером потреб, що задовольняються: створюють нові потреби та розвивають існуючі;
- ступеню радикальності: базисні, покращуючі, псевдоновації (наприклад, зовнішня зміна товару);
- напрямом: спрямовані на споживачів підприємства або для вдосконалення діяльності самої організації.

У роботі «Управління інноваціями» Г.В. Овчаренко пропонує наступну класифікацію інновацій:

- 1) за причинами виникнення:
 - а) реактивні – дії на нові перетворення, що здійснюються іншими підприємствами;
 - б) стратегічні – запровадження перспективних переваг перед конкурентами.
- 2) за функціями, що вони виконують:
 - а) продуктивні – виробництво нового виробу, товару і послуги;
 - б) ринкові – відкривають нові сфери застосування товарів і цим розширюють простір ринку;
 - в) процесорні (творчі) – застосування нових технологій, струк-

тур управління і організація ресурсозберігаючого методу (способу) виробництва, товару або послуги;

- г) споживчі – спрямовані на задоволення поточних запитів споживача і формування нових у перспективі.
- 3) за інноваційним потенціалом в залежності від змісту і темпу реалізації:
 - а) радикальні – із застосуванням принципово нових винаходів;
 - б) комбінаторні – характеризуються використанням різних поєднань нововведень у вигляді конструктивного з'єднання елементів;
 - в) модифіковані, тобто мають спрямованість на вдосконалення, оновлення конструкції і форм нововведень (Demchenko, 2019).

Проведений аналіз (Sekerin, 2020; Fathutdinov, 2011) і систематизація різноманітності видів інновацій створить можливість і передумови для більш активного їх застосування підприємствами різних сфер діяльності і сприятиме досягненню наступних переваг:

- в реалізації людських талантів і ідей, підвищенні наукоємності трудової діяльності, а також втіленні у життя науково-технічних розробок;
- в коригуванні структури відтворення згідно з потребами суспільства;
- в застосуванні нових ресурсів у виробництві, забезпеченні виробництва продукції і послуг з мінімальною кількістю витрат праці, матеріалів, енергії;
- в задоволенні і зростанні потреб суспільства за допомогою розширення асортименту продукції, що виробляється і послуг, а також покращення їх якості.

В інноваційній діяльності підприємство повинно орієнтуватися на певний об'єкт і враховувати вплив факторів

внутрішнього і зовнішнього середовища. На думку дослідника, до внутрішніх чинників, що впливають безпосередньо на інноваційну діяльність підприємства, відносяться (Volkova, 2016):

- фінансове становище компанії, що дає уявлення фінансової стійкості і ступеня залежності від зовнішніх джерел фінансування інновацій, платоспроможності та, як наслідок, можливості отримання кредиту для реалізації інноваційних проєктів;
- науково-технічний потенціал, що характеризує можливості організації в області НДДКР;
- виробничий потенціал, що характеризує виробничу базу компанії, можливість виробляти ту чи іншу продукцію;
- кадровий потенціал, який визначає рівень професійної кваліфікації персоналу організації, необхідний для здійснення інновацій;
- організаційна структура, яка обумовлює мобільність економічної системи в процесі прийняття управлінських рішень та ступінь відповідності рішень впливу зовнішнього середовища;
- розмір організації;
- галузева приналежність, що характеризує спеціалізацію компанії, основну мету її діяльності, частку на ринку та конкурентоспроможність.

Із зовнішнього середовища на внутрішні процеси організації в основному впливають неконтрольовані сили, які називаються зовнішніми факторами: співвідношення попиту і пропозиції, які визначають зв'язок між виробництвом і споживанням; тип конкуренції; політика держави в області інновацій; ймовірність отримання додаткового прибутку, що є стимулом для освоєння інновацій; фаза циклу розвитку економіки, яка обумовить рівень ділової активності.

Попит на товари, що створюються споживачами, істотно впливає на інноваційну діяльність підприємства. Метою інноваційної діяльності підприємства є створення якісно нових товарів і послуг. Розмір фінансування, яке виділяється на товарні інновації, залежить від актуальності потреб покупців в даному виді продукції, а також фінансових можливостей та вимог покупців до новизни і якості товару. Попит на технологічні інновації визначається можливістю реального впровадження їх у виробництво, визнанням переваг нових технологій, а також наявністю фінансових ресурсів.

В інноваційної активності підприємств не останню роль відіграє ринкова пропозиція, яка визначає ціни на використовувані ресурси. Тут можна говорити про фінансову підтримку з боку держави або приватних компаній, про пропозицію кваліфікованих кадрів для впровадження застосування нових розробок у виробництво.

Сьогодні на ринку панує жорстка конкуренція між підприємствами, і щоб виграти в ній, компаніям необхідно прикладати багато зусиль. Таким чином, інноваційна діяльність є одним з основних факторів успіху в ринкових умовах. Саме інновації дають компаніям можливість в умовах жорсткої конкуренції сформувані конкурентні переваги і успішно функціонувати на ринку. Для цього підприємствам необхідно своєчасно здійснювати інноваційні перетворення, виявляти нові ринки, і максимально швидко передбачати нові вподобання споживачів.

Найбільший вплив на інноваційні відносини ми вважаємо, перш за все, має економічна політика держави в інноваційній сфері. Держава повинна прагнути збільшити інноваційний потенціал країни і всіх її областей. Вона

розробляє заходи щодо залучення інновацій організаціями, фінансує розвиток науки в країні, розвиває сферу освіти. Саме держава в першу чергу робить замовлення на нововведення, які необхідні економіці країни.

Інвестиції, вкладені в інновації, забезпечують виживання в конкурентній боротьбі, та існує такий фактор, як орієнтація українських підприємців на короткострокові вкладення, які ускладнюють просування інновацій. І як наслідок, недостатнє розуміння того, що інновації є важливим аспектом в досягненні сприятливого конкурентного стану підприємства на ринку. Саме інновації сприяють тому, що новий вироблений товар має необхідні для споживачів вигоди, які відрізняють його від товарів-конкурентів, а також має захист від копіювання конкурентами. Отже, основною умовою для впровадження будь-яких інновацій в даний час є маркетингові дослідження і технології, за допомогою яких виявляються нові потреби споживачів. І тому маркетинг є найважливішою складовою процесу управління інноваційною діяльністю підприємства, який пропонує і реалізує новий товар на ринку.

Погоджуємося, що маркетинг допомагає підготувати товар, вивести його на ринок і розмістити його там таким чином, щоб домогтися максимально можливого збуту і максимально можливого зворотного відгуку. Маркетинг дозволяє досліджувати потреби ринку в інноваціях, формувати попит на нові технології, проаналізувати можливості компанії, виявити потреби покупців і запропонувати самий інноваційний товар.

За рахунок об'єднання понять «маркетинг» та «інновації» за допомогою застосування на всіх етапах створення

інноваційного продукту маркетингових досліджень, науковці вивели таку дефініцію як «маркетинг інновацій».

Маркетинг інновацій – це створення та просування інновацій, орієнтованих на ринок (Kubahov, 2016). Маркетинг інновацій представляє комплекс маркетингових технологій з визначення товарів і (або) технологій, які мають суттєво нові властивості і спрямовані на створення, розширення та утримання ринків нових товарів і послуг стійкими конкурентними перевагами.

Рівень новизни інновації визначає рівень конкурентних переваг, а в маркетингу інновацій – ступінь інноваційного потенціалу (Табл.1). Основною компетенцією маркетингу інновацій є відповідність технології, товару або послуги вимогам ринку. Об'єктами маркетингу інновацій виступають інтелектуальна власність, інвестиції, нові технології, нові товари або послуги, нові матеріали і компоненти, нові способи просування товарів і послуг, а також засоби праці та зайнятості (Kotler & Keller, 2001).

Маркетинг інновацій дає можливість захоплювати ринок або створити нову нішу за рахунок зміни пріоритетів продуктів від «функціонального» до «інноваційного», при цьому досягаючи більшого задоволення потреб споживача. Тому маркетинг інновацій відіграє ключову роль в інноваційних процесах останнього покоління (Tukkel et al., 2019).

Створення і випуск нового продукту здійснюється за допомогою інструментів маркетингу, які використовуються на всьому шляху створення товару від початкових досліджень до після-продажного обслуговування. Основна мета маркетингу інновацій полягає в розробці стратегії проникнення інновації на ринок. Тому, складовою частиною

Таблиця 1. Критерії рівня та ступеня новизни інновації в аграрному бізнесі

Фактори визначення новизни інновації аграрного бізнесу	
Рівень конкурентних переваг	Ступінь інноваційного потенціалу
1. Абсолютна новизна	1. Радикальні інновації
2. Відносна новизна: а) приватна б) умовна	2. Комбінаторні інновації
	3. Модифікуючі інновації

Джерело: складено автором в процесі дослідження

маркетингу інновацій є стратегічний маркетинг інновацій, елементами якого виступають аналіз кон'юнктури ринку, подальше виділення його сегментів, організація і формування попиту, моделювання поведінки покупця.

Якісне маркетингове дослідження ринку інновацій дозволяє в майбутньому здійснювати ефективну інноваційну діяльність, яка відповідає вимогам і потребам ринку. Перш ніж почати розробку нового продукту, підприємству необхідно визначити, хто є цільовою аудиторією інноваційного товару та які потреби споживачів він буде задовольняти. Такий підхід сприяє правильному просуванню і позиціонуванню нового товару (послуги, технології) на ринку (Gryzovska, 2019).

Комплекс маркетингових заходів необхідно направити на переконання споживачів в ідеальності та зручності для них цього товару в даний час. Тобто на те, що інноваційний товар здатний задовольняти саме їхні специфічні потреби. Перед тим як представити інноваційний товар або послугу на ринок, підприємство має провести пробний маркетинг шляхом тестування товару, здійснення пробних продажів, участі в конкурсах, виставках та ярмарках.

Для просування на ринок нових технологій і товарів підприємству необхідно також розробити маркетингові інноваційні стратегії з урахуван-

ням вимог ринку, так як на ньому вже існує величезна різноманітність різного роду продукції і в зв'язку з цим спостерігається запекла конкуренція. Застосування рекламних комунікацій при просуванні інновацій на ринок дозволять максимально ефективно поінформувати потенційних покупців про новий товар та про його переваги за допомогою інтернет-комунікацій, публікацій в спеціалізованих виданнях, рекламних каталогах і проспектах (Arefieva & Korenkov, 2004).

Інноваційний маркетинг повинен стати провідною концепцією діяльності підприємств сьогодення, тому що вона допоможе українським підприємствам здійснити стрімкий та ефективний прорив у своїй діяльності і перейти на більш новий і якісний рівень розвитку. Саме це дозволить вітчизняним підприємцям вийти з кризи, в якій вони перебувають сьогодні, та й за допомогою інноваційних розробок зайняти лідируючі позиції на ринку і стати конкурентоспроможнішими (Kozlovskiy et al., 2018).

Результати дослідження та їх обговорення.

На нашу думку, інноваційний маркетинг може стати тим перехідним етапом, що дозволить досягти нового рівня, де поєднуються інтереси ви-

робників, споживачів та суспільства в цілому. Адже, по-перше, товари та послуги, що є сьогодні на ринку, не задовольняють потреби суспільства повною мірою, тому потрібні більш інноваційні, під час виробництва яких ці потреби можна буде задовольнити.

По-друге, для того, щоб споживачі зрозуміли важливість такого роду інновацій (які задовольняють не лише їх власні потреби, а й потреби суспільства), підприємства повинні донести цю думку до їх свідомості. Цього досягти можна за допомогою складових маркетингових комунікацій, а в разі поширення таких інновацій слід використовувати нові, нетрадиційні, ще раніше не використовувані методи та інструменти політики маркетингових комунікацій.

І, по-третє, виробництво та поширення інновацій, які є необхідними для споживачів, приносять великі прибутки, що і є головною метою всіх підприємств. Тобто, на нашу думку, саме управління концепцією інноваційного маркетингу та застосування інноваційного маркетингу у своїй діяльності дозволить повною мірою максимально задовольнити потреби споживачів, виробників та всього суспільства.

На закінчення можна відзначити, що все більше підприємств та організацій усвідомлюють значимість інновацій у своїй діяльності і намагаються підвищити свою інноваційну активність, так як це є запорукою успіху в конкурентній боротьбі. Також, застосування маркетингу в інноваційній діяльності підприємства вкрай необхідне, тому що його використання допомагає вирішенню багатьох практичних задач, які сприяють забезпеченню ефективної діяльності підприємства на ринку.

У маркетингу в умовах інноваційного розвитку економіки відбувається перехід від концепцій продукту,

збуту, класичного маркетингу, соціально-етичного маркетингу, маркетингу взаємовідносин до інноваційних концепцій маркетингу.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Проведене дослідження дозволило виділити найважливіші підходи до поняття маркетингових інновацій. Один підхід розглядає маркетингову інновацію як наслідок впровадження декількох видів інновацій (технологічних, продуктових, екологічних та інших інновацій). Відповідно до іншого підходу, маркетингова інновація – це окремий товар, що пропонується споживачам на ринку. Згідно з ще одним підходом під маркетинговою інновацією слід розуміти технології та методи реалізації інноваційного маркетингу.

Маркетинг інновацій може бути визначений системною інтеграцією повного інноваційного циклу: від розгляду ринкової кон'юнктури інноваційних продуктів, їх бізнес-планування, реалізації, просування інноваційних товарів на ринок, реалізації інновацій та отримання доходу. Маркетинг інновацій потребує проведення маркетингових досліджень процесу інновацій і явищ для наступного управління інноваційною діяльністю на підприємстві.

Маркетинг інновацій відрізняється від традиційного маркетингу тим, що він пов'язаний не з реальним продуктом, а з нововведеннями та оцінкою ефективності їх розробки та просування в інноваційній діяльності.

Доцільно сформулювати визначення інноваційного маркетингу як комплексної системи підприємства, спрямованої на аналіз і управління нововведеннями на основі маркетингової

інформації і за допомогою маркетингових засобів. Маркетинг інновацій передбачає реалізацію поставлених завдань із застосуванням інноваційних маркетингових засобів, що і сприятиме успіху бізнесу в цілому.

Список використаних джерел

1. Секерин В.Д. Инновационный маркетинг. Москва: ИНФРА-М, 2020. 237 с. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1081623>
2. Демченко А. Маркетингові інновації в умовах кризи. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2019. № 4. Т. II. URL: https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_4_2_101_109.pdf
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2011. 448 с.
4. Волкова Л.О. Інноваційна активність: визначення та фактори впливу. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Випуск 7. Частина 1. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_17/1/16.pdf
5. Кубахов П.С. Маркетинг інновацій чи нових продуктів? Маркетинг. 2018. № 6. С. 41-50. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/18_ukr/46.pdf
6. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг, менеджмент. СПб: Питер, 2001. 480 с.
7. Туккель И.Л., Сурина А.В., Культин Н.Б. Управление инновационными проектами. Учебник под ред. И.Л. Туккеля. СПб.: БХВ-Петербург, 2019. 416 с.
8. Гризовська Л.О. Інноваційний маркетинг як інструмент переведення економіки України на новий шлях розвитку. Маркетинг в Україні. 2019. № 61. С. 18-29. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/46.pdf
9. Ареф'єва О.В., Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: [монографія]. К.: ГРОТ, 2004. 200 с.
10. Kozlovskiy S., Baidala V., Tkachuk O., Kozyrska T. Management of the Sustainable

Development of the Agrarian Sector of the Regions of Ukraine. Montenegrin Journal of Economics. 2018. 14(4). P. 175-190. DOI: 10.14254/1800-5845/2018.14-4.12

References

1. Sekerin, V.D. (2020). Innovatsionniy marketing [Innovative marketing]. Moskva: INFRA-M. Retrieved from <https://znanium.com/catalog/product/1081623> (in Russian)
2. Demchenko, A. (2019). Marketyngovi innovatsiyi v umovax kryzy [Marketing innovations in a crisis]. Marketyng i menedzhment innovacij, 4/II. Retrieved from https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_4_2_101_109.pdf (in Ukrainian)
3. Fathutdinov, R.A. (2011). Innovatsionniy menedzhment [Innovative management]. StP.: Piter. (in Russian)
4. Volkova, L.O. (2016). Innovacijna aktivnist: vyznachennya ta faktory vplyvu [Innovative activity: definitions and factors of influence]. Naukovyj visnyk Xersonskogo derzhavnogo universytetu, 7, 1. Retrieved from http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_17/1/16.pdf (in Ukrainian)
5. Kubahov, P.S. (2018). Marketyng innovacij chy novyh produktiv? [Marketing innovations or new products?]. Marketyng, 6, 41-50. Retrieved from https://economyandsociety.in.ua/journals/18_ukr/46.pdf (in Ukrainian)
6. Kotler, F. & Keller, K.L. (2001). Marketing, menedzhment [Marketing, management]. SPb: Piter. (in Russian)
7. Tukkell, I.L., Surina, A.V., & Kul'tin, N.B. (2019). Upravlenie innovacionnimi proektami [Management of innovative projects]. Uchebnik pod red. I.L. Tukkelya. SPb: BHV-Peterburg. (in Russian)
8. Gryzovska, L.O. (2019). Innovacijnyj marketing yak instrument perevedennya ekonomiky Ukrayiny na novyj shlyax rozvytku [Innovative marketing as a tool for transferring Ukraine's economy to a new path of development]. Marketyng v Ukrayini, 61, 18-29.

- Retrieved from https://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/46.pdf (in Ukrainian)
9. Arefieva, O.V. & Korenkov, O.V. (2004). *Upravlinnia potentsialom rozvytku promyslovykh pidpriemstv [Management of industrial enterprise development potential]*. K.: HROT. (in Ukrainian)
10. Kozlovskiy, S, Baidala, V., Tkachuk, O., & Kozyrskya, T. (2018). Management of the Sustainable Development of the Agrarian Sector of the Regions of Ukraine. *Montenegrin Journal of Economics*, 14(4), 175-190. DOI: 10.14254/1800-5845/2018.14-4.12
-

O. Zhuk (2021). INNOVATIVE MARKETING AS AN EFFECTIVE TOOL OF BUSINESS SUCCESS. BIOECONOMY AND AGRARIAN BUSINESS, 12(1): 5-13.

<http://dx.doi.org/10.31548/bioeconomy2021.01.001>

Abstract. *Theoretical principles and mechanisms of innovative marketing development substantiated and covered taking into account the best European practices and national characteristics.*

The research is uses dialectical methods of cognition of processes and phenomena, uses a monographic method, which analyzes the evolution of scientific achievements of Ukrainian and foreign scientists on the development of innovative marketing, an empirical method of comprehensive assessment of the current state of innovation as an effective tool for business success, comparative analysis of diversity types of innovations, which creates opportunities and preconditions for their more active use by enterprises of different spheres of activity and contributes to the success of business, comparative analysis of the diversity of types of innovations, which creates opportunities and prerequisites for their more active use by enterprises of different fields and contributes to business success, as well as abstract-logical method, which developed theoretical generalizations and conclusions.

Process of studying is development of innovative marketing in Ukraine and in some European countries, the current state of innovation is highlighted and its economic aspects are analyzed. The main results of modern transformations in innovation marketing are identified and it is determined that it is a systematic integration of the full innovation cycle: from consideration of market conditions of innovative products, their business planning, sales, promotion of innovative products, innovation and revenue generation.

Innovation marketing differs from traditional marketing in that it is not related to a real product, but to innovations and evaluation of the effectiveness of their development and promotion in innovation.

Along with the constant changes, it is advisable to formulate a definition of innovative marketing as a comprehensive system of enterprise aimed at analyzing and managing innovations based on marketing information and marketing tools and provides for the implementation of tasks using innovative marketing tools, which will contribute to business success.

Key words: *innovative marketing; innovations; efficiency; tool; business success; concept of enterprise activity; marketing concepts; needs of consumers; producers and the society.*

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ



О.В. ПАЩЕНКО, к.е.н., доцент
кафедри економічної теорії,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
ORCID: 0000-0002-0603-8072
E-mail: opashchenko26@gmail.com



О.Б. ЖАРИКОВА, к.е.н., доцент
кафедри банківської справи та страхування,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
ORCID: 0000-0002-1259-1712
E-mail: ele0309@ukr.net

Анотація. В умовах політичної нестабільності, кризових ситуацій в економіці країни, пандемії Covid-19 зростає актуальність оцінки матеріального добробуту населення і його показників доходів та витрат. У результаті існування тінізації економіки та поширення тіншової діяльності доходи населення перестали відображати реальний рівень життя і добробуту населення, а це зумовило їх дослідження разом із витратами.

У статті досліджується диференціація доходів населення як складової рівня та якості життя населення. Дослідження показало, що протягом останніх років в Україні спостерігаються позитивні зрушення у структурі сукупних доходів населення, а точніше зростання питомої ваги заробітної плати, трансфертних платежів у вигляді пільг та субсидій, доходів від підприємницької діяльності, також зменшення питомої ваги натуральних доходів та пенсійних виплат. Проаналізовано їх структуру протягом 2016-2020 рр., визначено частку заробітної плати у формуванні доходів населення. Проведено дослідження динаміки середньомісячної заробітної плати штатного працівника у різних галузях економіки і визначено позитивну тенденцію її до зростання, проте вона не відображає реального рівня добробуту населення. Порівняно із розвинутими країнами світу загальний рівень доходів у країні лишається низьким. Останнім часом прослідковується зменшення зареєстрованих доходів від найманої праці і тому більшість домогосподарств приховують свої доходи, а це впливає на рівень життя і зменшення надходжень до державного бюджету.

Також досліджено динаміку доходів та витрат населення за останні п'ять років. Розглянуто причини, які стримують зростання реальної заробітної

плати. Зазначено, що більша частка населення країни витрачає свої доходи на споживання, не маючи можливості здійснювати заощадження. Обґрунтовано основні напрямки покращення державної політики у сфері доходів та витрат. Запропоновано шляхи поліпшення доходів населення у сфері державного регулювання, підвищення рівня життя і добробуту населення.

Ключові слова: диференціація доходів; заробітна плата; купівельна спроможність населення; витрати; заощадження

Актуальність.

Формування доходів – це проблема, яка не може залишити байдужою жодну людину. Відомо, що дохід у ринковій економіці – це плата за використання виробничих ресурсів або це винагорода за внесок у створення продукту. Він є основним джерелом задоволення потреб у споживчих товарах та послугах, за рахунок їх відбувається накопичення та витрачання, а рівень та якість життя визначається кількістю та якістю благ, які можна придбати за свої доходи. Дохід визначає рівень та якість життя населення і є показником його добробуту.

В Україні з кожним роком зростає диференціація доходів населення, що послаблює економічний розвиток країни. Половина населення країни живе за межею бідності, кваліфікована робоча сила емігрує за кордон, як результат зростає соціальна напруженість. Політична нестабільність, військове протистояння на сході, низький рівень життя, епідеміологічна ситуація пов'язана із пандемією коронавірусу, розвиток тіньової економіки, високий рівень корупції, низький рівень заробітної плати, зубожіння населення зумовило диференціацію доходів. Тому держава має спрямувати всю свою діяльність не лише на соціально-економічний розвиток країни, пошук ефективних методів, норм, стандартів підвищення рівня та якості життя населення, а й проводити

розумну та виважену політику регулювання доходів, яка зменшить співвідношення між бідними та багатими верствами населення.

Можливість вимірювання рівня життя населення потребує насамперед аналізу доходів та витрат, а також визначення шляхів їх підвищення й подолання нерівності в суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема диференціації доходів населення є на сьогодні досить актуальною. Найважливіші аспекти формування та нерівномірності розподілу доходів і здійснення витрат розглядало чимало вітчизняних та зарубіжних науковців: Д. Богиня, К. Губіна, О. Гришнова, А. Колот, Н. Коваль, Е. Лібанова, Л. Окунєва, С. Панчишин, М. Соколик, М. Туган-Барановський, О. Новікова, Н. Холод, М. Лоренц, А. Анкінсон, Д. Ламберта, А. Макеля та ін.. Однак, проблеми нерівності доходів населення України останнім часом стали об'єктом дослідження багатьох науковців, що засвідчує доцільність подальшого їх вивчення й дослідження.

Мета статті. Головним завданням даної статті є дослідження феномену диференціації доходів та витрат у сучасних умовах розвитку економіки, а також шляхів покращення рівня життя й зростання доходів населення.

Матеріали та методи дослідження.

Основними методами та інформаційною основою дослідження є: матеріали періодичних видань, праці науковців, інтернет джерела, статистична інформація, наукова та методична література. Також використано при дослідженні основні методи: метод статистичних групувань, економіко-математичний, розрахунково-конструктивний, кореляційно-регресійний.

Результати дослідження та їх обговорення.

Доходи населення – грошові та негрошові надходження населення спрямовані на підтримку фізичного, морального, економічного та інтелектуального стану людини.

У структурі доходів населення України (Табл. 1) найбільшу частку займає оплата праці, яка є основним джерелом доходу та чинником, який визначає матеріальний добробут населення. Проте в сучасних умовах неможливо зафіксувати доходи громадян отримані в “тіньовій” економіці, розміри якої в Україні досягають 40-50% [1]. У 2018 р. рівень тіньової економіки склав 47,2% від загального обсягу ВВП та 46,8% у 2017 році [2]. У першому кварталі 2020 року рівень тіньової економіки склав 31% від обсягу офіційного ВВП України, що на 2 відсоткових пункти більше показника 2019 року [3].

Потягом досліджуваного періоду частка оплати праці коливається від 54,3% до 62,3 відсотків. Оплата праці у структурі доходів Київської області за період 2015-2019 рр. зросла від 63,0 до 70,4%, тобто на 7,4 відсотки і є одним із головних джерел доходів більшості населення. Це позитивне явище, адже

в сучасних умовах розвитку економіки оплата праці є головним джерелом доходів населення і визначальним фактором їх матеріального добробуту.

Так, у високорозвинених країнах світу частка оплати праці у структурі доходів населення займає більше 80%. В Україні ж у структурі доходів населення половина припадає на соціальні трансферти, що демонструє залежність населення від допомог та виплат із державного бюджету і свідчить про невисокий рівень доходів населення нашої країни. Наприклад, соціальне забезпечення американців становить 13% відсотків.

Позитивним явищем є також збільшення частки доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості в Україні від 6,1 до 7,1 відсотків (Табл. 1). У Київській області протягом 2015-2019 рр. частка доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості зросла від 1,54% до 2,6%, тобто на 1,06 відсотків.

Збільшення оплати праці показує збільшення трудової мотивації економічно активного населення до пошуку роботи, як в середині країни так і за її межами. Останнім часом в Україні спостерігається ріст трудової міграції за кордон, а це позначається на недоотриманні доходів у вигляді податкових відрахувань, а також відрахувань у інші фонди, дефіциту Пенсійного фонду та зниженні рівня суспільного виробництва. Проте, порівняно із розвинутими країнами світу (Великобританія – 65%, Німеччина – 64%, Японія – 69%) питома вага оплати праці в сукупних доходах населення України є значно нижчою. Збільшення частки доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості свідчить про те, що у населення з'явилася мотивація до підприємницької діяльності й самозайнятості і цьому посприяли погодні умови, надання державних кредитів під 5-7-9 відсотки, ріст цін тощо.

Таблиця 1. Структура доходів населення України, %

Показник	Рік				
	2016	2017	2018	2019	2020
Оплата праці	54,3	59,9	60,5	60,5	62,3
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	6,1	5,1	6,7	6,7	7,1
Доходи від продажу с/г продукції	3,5	3,4	2,8	2,8	2,6
Доходи від власності	1,7	1,6	1,5	1,5	1,2
Пенсії	22,6	19,6	19,5	19,5	17,8
Стипендії	0,6	0,4	0,3	0,3	0,3
Допомога по безробіттю	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Допомога малозабезпеченим сім'ям	0,4	0,4	0,2	0,2	0,1
Допомога на дітей	2,2	1,8	1,4	1,4	1,1
Субсидії та пільги готівкою на оплату ЖКП, електроенергії та палива	0,1	0,1	0,1	0,1	0,8
Інші допомоги, пільги, субсидії	0,6	0,5	0,4	0,4	0,3
Грошова допомога родичів та інших осіб	6,0	5,1	4,5	4,5	4,1
Аліменти	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Інші грошові доходи	1,5	1,5	1,7	1,7	1,7
Грошові доходи разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: побудовано авторами на основі [4].

Не менш важливою складовою доходів населення України є соціальні допомоги та інші поточні трансферти – 20,6% у 2020 р. (26,8 у 2016 р.). Така ситуація свідчить про те, що 21% доходів населення у 2020 р. поповнюється за рахунок грошових виплат і допомог від держави. На доход від продажу с.-г. продукції у 2020 р. припадає 2,6% усіх грошових доходів населення, на доходи від власності – лише 1,2 відсотки. У Київській обл. на соціальну допомогу та інші поточні трансферти припадало 20,4% у 2019 р. (28% у 2015 р.).

Така ситуація свідчить про те, що 20% доходів населення у 2019 р. поповнюється за рахунок грошових виплат і допомог від держави. На доход від продажу с.-г. продукції у 2019 р.

припадає 1,7% усіх грошових доходів населення, на доходи від власності – лише 1,3 відсотки.

Середньомісячний дохід у розрахунку на домогосподарство Київської обл. у 2019 р. становить 11224,44 грн., що вище значення показника у Вінницькій, Донецькій, Запорізькій, Полтавській, Харківській, Хмельницькій, Черкаській областях та нижче значення показника в Закарпатській, Тернопільській, Дніпропетровській, Івано-Франківській, Львівській областях та м. Києва (Рис.1).

Середньомісячна заробітна плата штатного працівника Київської області у 2020 р. становила 11887 грн., що на 8% більша ніж у 2019 р., у 2,86 рази більша ніж у 2015 р. та у 2,4 рази вище

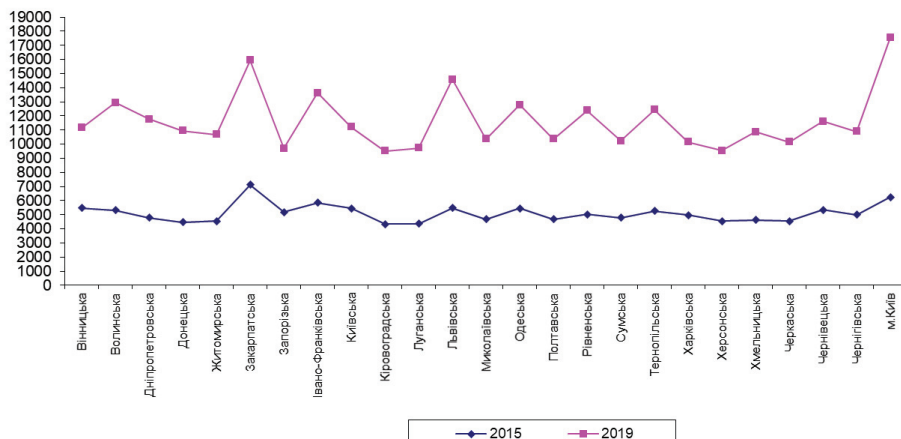


Рис. 1. Сукупний дохід у розрахунку на домогосподарство

Джерело: побудовано авторами на основі [4].

рівня мінімальної заробітної плати (4861,5 грн.) (Табл. 2). Середня номінальна заробітна плата штатного працівника України 2020 року становила 11596 грн., а в грудні цього ж року спостерігався її ріст до 14179 грн., що у 2,8 рази вище рівня мінімальної заробітної плати (5 000 грн.). Порівняно з іншими країнами світу українці мають найнижчий рівень доходу. Так у 2018 р. в Україні середня оплата праці становила 283 євро, у Казахстані – 365 євро, у Білорусі – 400 євро, Болгарії – 586 євро, Польщі – 1102 євро, Чехії – 1149 євро, Великобританії – 2498 євро, Нідерландах – 2855 євро, Бельгії – 3401 євро, Німеччині – 3703 євро, США – 3820 євро [5].

З метою поліпшення свого матеріального становища українці змушені виїжджати працювати за кордон, а населення, що залишилося у країні працює в тіньовому секторі економіки, отримує зарплату в “конвертах”, має не найкращі умови праці, соціально незахищене тощо. Нині українці для розвинених країн світу є дешевою робочою силою, яка формує ринок праці, його попит та пропозицію.

Протягом 2015-2020 рр. спостерігається диференціація в галузевому розподілі оплати праці штатних працівників Київської області. За досліджуваний період найбільші темпи приросту зафіксовано в фінансовій та страховій діяльності (359%), охороні здоров'я (325%), інформації та комунікації (324%), будівництві (307%). Найменші темпи приросту зафіксовано у сферах сільського господарства (269%), промисловості (258%), оптової та роздрібною торгівлі (252%), транспорті (245%), професійній діяльності (236%).

Найбільша заробітна плата спостерігалася на підприємствах фінансової та страхової діяльності (16693 грн.); з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (16513 грн.); добувної промисловості і розроблення кар'єрів (15906 грн.); транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності (14494 грн.), рівень заробітної плати перевищував середній показник в економіці у 3,3-2,9 рази. Найменша заробітна плата простежується на підприємствах з нерухомим майном (7678 грн.); мистецтва,

Таблиця 2. Середньомісячна заробітна плата штатного працівника Київської обл., грн.

Показники	Рік						2020 у % до усього
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Усього	4153	5229	7188	9097	11003	11887	100,0
Сільське, лісове та рибне господарство	3927	4748	6315	8377	9804	10552	88,8
Промисловість	4863	6385	8123	9536	12151	13570	114,2
Будівництво	2788	3976	6074	7470	8023	8557	72,0
Оптова і роздрібна торгівля	5634	6572	9112	12551	14334	14179	119,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5920	7499	9407	11900	15234	14494	121,9
Інформація та телекомунікації	3262	4283	8902	6560	10455	10585	89,0
Фінансова та страхова діяльність	4644	5466	6538	13614	18931	16693	140,4
Професійна діяльність	5678	7135	8456	10068	12392	13381	112,6
Освіта	2950	3585	5675	7039	8111	9400	79,1
Охорона здоров'я	2771	3307	4983	5890	7070	9014	75,8
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2593	3281	4919	5856	6697	7874	66,2
Надання інших видів послуг	3253	4091	4945	5762	6323	7562	63,6

Джерело: побудовано авторами на основі [4].

спорту, розваги та відпочинок (7874 грн.); тимчасового розміщування й організації харчування (7943 грн.); будівництва (8557 грн.); охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (9014 грн.); освіти (9400 грн.); водопостачання, каналізації, поводження з відходами (10055 грн.); діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (10236 грн.). Рівень заробітної плати не перевищував 49% від середнього показника в економіці.

Найбільша середня номінальна зарплата України у грудні місяці 2020 р. була у сфері фінансової та страхової діяльності – в середньому 22843 грн. (на 2,9% більше, ніж за грудень 2019 року). На другому місці за цим показником – державне управління й оборо-

на; обов'язкове соціальне страхування (22637 грн., на 11,2% більше), на третьому – галузь інформації та телекомунікації (22606 грн., на 15,1% більше). Найменші середні номінальні зарплати України за грудень 2020 року були у сферах тимчасового розміщування й організації харчування (6838 грн., на 6,1% менше, ніж за грудень 2019 року), операцій з нерухомим майном (10430 грн., на 3,3% більше), сільському, лісовому та рибному господарстві (10841 грн., на 15,2% більше).

Диференціація розміру середньомісячної заробітної плати населення є одним із основних чинників соціально-економічної нестабільності, що зумовлює соціальну напруженість, перекоси у сфері зайнятості, збільшення

проявів вторинної та неформальної форм зайнятості, зростання рівня міграції працездатного населення, падіння рівня життя в країні [6]. Ще однією з причин зубожіння населення є пандемія коронавірусу. Середня заробітна плата у ряді регіонів України у грудні 2020 р. Київська обл. посіла 4 місце, поступаючись Донецькій та Миколаївській областей та м. Києву.

У Київській обл. серед 325051 тис. осіб працівників, яким у грудні 2020 р. оплачено 50% і більше робочого часу, встановленого на місяць 23,9% нарахування не перевищують розміру мінімальної заробітної плати (5000 грн.). У межах заробітної плати від 6000-15000 грн. отримали 47,6% працівників і 28,5% працівників отримали заробітну плату понад 15000 грн. (Рис. 2).

Досить важливим показником рівня життя є індекс реальної заробітної плати України. У 2020 р. порівняно із 2019 р. він зменшився на 2,4% (від 109,8 до 107,4%), а в порівнянні із 2011 р. зменшився на 5,1% (від 112,5 до 107,4%) за рахунок інфляційних процесів. Індекс споживчих цін характеризує наявність інфляційних процесів та засвідчує ку-

півельну спроможність населення, яка у 2020 р. порівняно із попереднім роком зменшилася на 5,2% (від 107,9 до 102,7%), а в порівнянні із 2007 р. зменшився на 10,1% (від 112,8 до 102,7%). Індекс номінальної заробітної плати у 2020 р. порівняно із 2019 р. зменшився на 8% (від 118,4 до 110,4%), а в порівнянні із 2007 р. зменшився на 19,3% (від 129,7 до 110,4%).

У 2020 р. порівняно із 2019 р. індекс реальної заробітної плати Київської обл. зменшився на 6,9% (від 112,2 до 105,3%), а в порівнянні із 2007 р. зменшився на 8,9% (від 114,2 до 105,3%). При цьому індекс споживчих цін у 2020 р. порівняно із попереднім роком зріс на 0,8%, а в порівнянні із 2007 р. зменшився на 9,1% (Рис. 3). Індекс номінальної заробітної плати у 2020 р. порівняно із 2019 р. зменшився на 9,6%, а в порівнянні із 2007 р. зменшився на 17,5 відсотків.

Протягом січня – серпня 2020 р. в Україні мінімальна заробітна плата була на рівні 4723 грн. (171 євро). Із 1 вересня 2020 р. мінімальна заробітна плата становила 5000 грн. (182 євро), але не зважаючи на це в країні не спо-

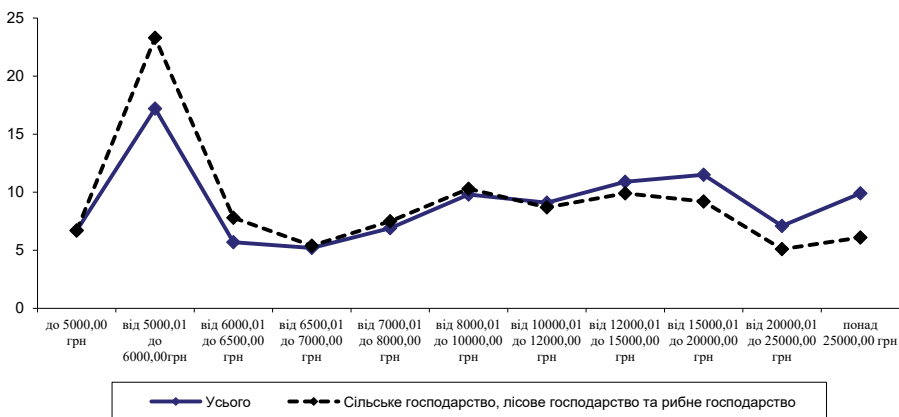


Рис. 2. Розподіл кількості штатних працівників Київської обл. за рівнем заробітної плати у грудні 2020 р.

Джерело: побудовано авторами на основі [4].

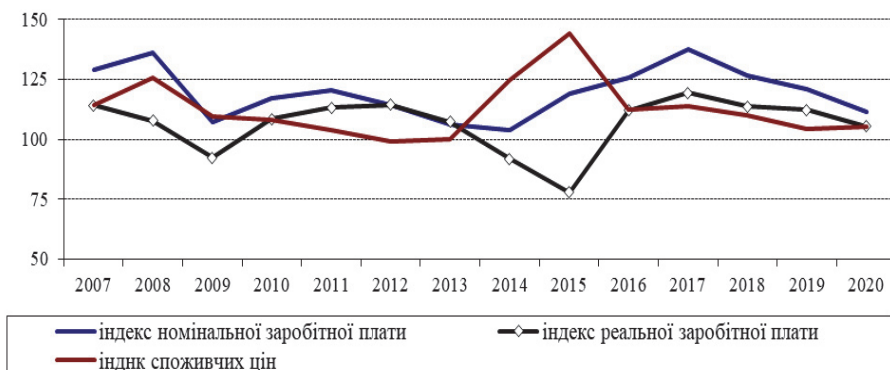


Рис. 3. Темпи проросту номінальної, реальної зарплати та споживчих цін, % до попереднього року Київської обл.

Джерело: побудовано авторами на основі [4].

стерігалось поліпшення рівня та якості життя населення. Наявність інфляції, зростання цін на продукти харчування і товари першої необхідності, тарифів на житлово-комунальні послуги, цін на паливо спричинили збідніння населення. Ще однією з причин зuboжіння населення являється пандемія коронавірусу. За даними міжнародних інституцій у 2020 році рівень бідності в Україні зріс до 50%, а за межею бідності живе близько 19 млн українців [7].

Розміри мінімальної зарплати в Україні набагато менші порівняно з країнами світу. Так, у 2020 р. середньомісячна мінімальна зарплатна плата у Німеччині становила 4021 євро, Фінляндії – 3553 євро, Франції – 3084, Австралії – 2768, Італії – 2467, Іспанії – 1890, Словаччині – 1129 євро [8]. За розмірами мінімальної зарплати Україна програє найбіднішим країнам, як Албанія (213 євро), Північна Македонія (282 євро), Чорногорія (331 євро), Сербія (343 євро), проте більша ніж у Косово (130 євро) [9].

З поміж факторів, які впливають на доходи населення й сповільнюють зростання зарплати населення

являється заборгованість по зарплаті. У більшості країнах заборгованість по зарплаті вважається злочином, і спричиняє кримінальну відповідальність. А також слід відмітити, що її наявність може призвести до глобальних економічних криз. Тому кожна країна має формувати такі механізми, які не допустять заборгованості виплати зарплати перед працівниками. Проте в Україні, не дивлячись на те, що використовуються різноманітні інструменти щодо мінімізації рівня заборгованості по зарплаті, така заборгованість існує в усіх галузях економіки.

Сума заборгованості виплати зарплати станом на 1 січня 2021 р. по Україні становила 3137 млн грн., або 3,5% фонду оплати праці нарахованого за грудень 2020 р., а по Київській області – 158 млн грн., що дорівнювало 3,2% фонду оплати праці, нарахованого за грудень 2020 р. (Рис. 4).

Протягом 2017-2021 рр. сума заборгованості по зарплаті в Україні зросла в 1,7 рази (від 1791 до 3137 млн грн.), а в Київській області зросла в 1,3 рази (від 121 млн грн. до 158 млн грн.)

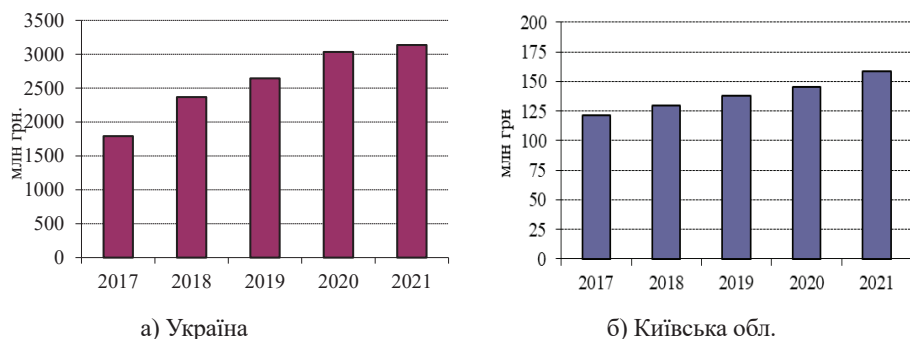


Рис. 4. Заборгованість виплати заробітної плати

Джерело: побудовано авторами на основі [4].

(Рис. 4). Протягом 2020 року зростали й борги українців за комунальні послуги. У листопаді 2020 року (проти листопада 2019 року) заборгованість за оплату газу зросла на 6%, за опалення та гарячу воду – на 10%, за вивезення відходів – на 38%. Нині на державному рівні слід не лише думати як забезпечити високий рівень заробітної плати, але й слідкувати за тим, щоб заробітна плата виплачувалась у зазначеному обсязі і у визначений термін.

Доходи населення мають відображати соціальний статус особи або домогосподарства. Проте, нині доходи не показують реальний рівень життя населення, тому їх вивчають і досліджують разом із витратами (Табл. 3).

У 2019 р. витрати населення України становили 3756517 млн. грн. (Табл. 3). Слід відмітити, що в Україні впродовж останніх років спостерігається погіршення рівня життя населення, що зумовлює скорочення заощадження населення (нагромадження нефінансових активів). Протягом 2015-2019 рр. цей показник має від’ємне значення від -2117 до -40335 млн. грн..

Більшу частину витрат населення України використовує на придбання товарів й послуг – 89,7% усіх витрат населення у 2019 р. (88,5% у 2015 р.),

а 10,3% – сплачується населенням у вигляді поточних податків на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти. У 2019 р. порівняно із 2018 р. їх обсяг збільшився на 16,4 відсотки. Даний показник вищий в порівнянні із розвинутими країнами світу. Приріст фінансових активів у 2019 р. має додатне значення, проте в порівнянні із 2015 р. їх обсяг зменшився на 16%. У динаміці витрат і заощаджень України протягом 2015-2019 рр. спостерігається зростання у 2,1 рази, проте це приріст витрат, а не заощаджень (Табл. 3).

Основним чинником, який впливає на процес накопичення грошових коштів є наявний дохід – частина особистих доходів громадян, що залишаються після сплати податків. Наявний дохід населення України впродовж 2015-2019 рр. збільшився на 1543222 грн., або у 2,1 рази. Наявний дохід у розрахунку на одну особу теж зріс впродовж 2015-2019 рр. на 37337 грн. або у 2,2 рази. Саме наявний дохід є основою фінансового потенціалу населення України.

Важливим показником рівня життя населення і його матеріального стану є витрати домогосподарств. Складовими витрат домогосподарства є споживчі витрати (грошові витрати на продукти харчування та безалкогольні напої;

Таблиця 3. Динаміка витрат населення України, млн. грн.

Показники	Рік ^{1,2}				
	2015	2016	2017	2018	2019
Витрати та заощадження - всього	1772016	2051331	2652082	3248730	3744060
у тому числі:					
придбання товарів та послуг	1568173	1840262	2359985	2884971	3356993
дохід від власності, сплачений	18583	15564	21561	29975	39299
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	154187	182914	239898	302237	360225
у тому числі:					
- поточні податки на доходи, майно тощо	104478	146930	199979	248511	295791
- внески на соціальне страхування	16383	1965	2417	2915	3854
- інші поточні трансферти	33326	34019	37502	50811	60580
нагромадження нефінансових активів	-2117	-5481	-32060	-22889	-40335
приріст фінансових активів	33190	18072	62698	54436	27878
з них:					
- приріст грошових вкладів та заощаджень у цінних паперах	-106306	32528	62180	60951	65720
- заощадження в іноземній валюті	-2870	-63243	10452	32929	34180
- позики, одержані за виключенням погашених (-)	-82752	-20518	12097	30092	24072
Наявний дохід	1362599	1582293	2008278	2470325	2905821
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	31803	37080	47270	58442	69140
Реальний наявний дохід, у відсотках до відповідного періоду попереднього року	79,6	102,0	110,9	110,9	109,0

¹ Розрахунки здійснено відповідно до "Методологічних положень оновленої версії системи національних рахунків 2008 року" (Наказ Держстату України від 17.12.2013 № 398).

² Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: побудовано авторами на основі [10].

алкогольні напої, тютюнові вироби; непродовольчі товари та послуги) і неспоживчі сукупні витрати (витрати на особисте підсобне господарство; допомога родичам та іншим особам; купівля нерухомості; будівництво, капітальний ремонт житла та ін.; купівля акцій, сертифікатів, валюти, вклади до банків; аліменти; податки; збори, внески).

Динаміка основних складових сукупних витрат домогосподарств України (Табл. 4) показує, що питома вага витрат на продукти харчування у 2019 р. зменшилася на 6,5% порівняно із 2015 р. і становила 46,6%, а протягом 2017-2019 рр. практично не змінювалась, проте, саме ця стаття витрат займає найбільшу частку в загальній структурі (у середньому 47,4%).

На непродовольчі товари та послуги домогосподарства у 2019 р. припадає 41,5%. Найбільший відсоток витрат у структурі споживання непродовольчих товарів і послуг займають витрати на житло, воду, електроенергію, газ – 14,6%, на одяг і взуття – 5,5 відсотків. Причиною цього є не покращення якості та асортименту наданих послуг, а підвищення цін й тарифів на них.

Витрати на харчування займають найбільшу питому вагу в структурі сукупних витрат домогосподарства (46,6%), у порівнянні з іншими країнами населення України витрачає на це більше коштів.

Наприклад, середнє домогосподарство США на такі цілі витрачає 17% свого доходу (при більшому обсязі споживчого кошика у фізичному вираженні та вищій якості). Проте витрати на послуги (охорона здоров'я, освіта, культура, відпочинок) залишаються мізерними (6,8% у 2019 р.). Це свідчить про неякісні зміни у сфері споживання й матеріального добробуту домогосподарств, що позначається на неефективному формуванні й використанні фінансових ресурсів.

Протягом 2017-2019 рр. роздрібний товарообмін підприємств у роздрібній торгівлі України збільшився

Таблиця 4. Структура сукупних витрат домогосподарств України¹

Статті витрат	Рік ²				
	2015	2016	2017	2018	2019
Споживчі сукупні витрати	92,9	93,2	92,9	92,0	91,3
продукти харчування та безалкогольні напої	53,1	49,8	47,9	47,7	46,6
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,3	2,9	3,1	3,4	3,2
непродовольчі товари та послуги	36,5	40,5	41,9	40,9	41,5
в тому числі					
одяг і взуття	5,7	5,6	5,5	5,4	5,5
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	11,7	16,0	17,0	15,2	14,6
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,0	1,7	2,0	2,1	1,8
охорона здоров'я	3,7	4,2	3,8	4,0	4,1
транспорт	3,7	3,6	3,7	3,7	4,8
зв'язок	2,4	2,3	2,4	2,6	2,8
відпочинок і культура	1,5	1,4	1,6	1,8	1,6
освіта	1,1	1,0	1,1	1,0	1,1
ресторани та готелі	2,0	2,2	2,3	2,4	2,6
різні товари і послуги	2,7	2,5	2,5	2,7	2,6
Неспоживчі сукупні витрати	7,1	6,8	7,1	8,0	8,7
Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг	10,2	14,7	15,4	13,9	13,0

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя

² Без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: побудовано авторами на основі [11].

Таблиця 5. Роздрібний товарообіг підприємств роздрібної торгівлі

Групи товарів	2017		2018		2019	
	млн. грн.	у % до підсумку	млн грн.	у % до підсумку	млн грн.	у % до підсумку
Усі товари	586330,1	100,0	668369,6	100,0	793479,2	100,0
Продовольчі товари	233204,1	39,8	289695,9	43,3	336587,9	42,4
Непродовольчі товари	353126,0	60,2	378673,7	56,7	456891,3	57,6

Джерело: побудовано авторами на основі [12].

на 35% і у 2019 р. він склав 793479,2 млн. грн., у тому числі 336587,9 млн. грн. на продовольчі товари (42,4%) та 456891,3 млн. грн. непродовольчі товари (57,6%) (Табл. 5).

Результати дослідження показують, що більшу частину своїх доходів населення витрачає на споживання, а саме на забезпечення продовольчими товарами і не мають можливості здійснити заощадження, які можуть бути інвестиційними ресурсами. Тому недостатня кількість грошових ресурсів на внутрішньому ринку змушує уряд і суб'єктів економічної діяльності залучати їх на зовнішньому, а це зумовлює зростання зовнішньої заборгованості та зниження рівня добробуту населення.

Відчутного удару по доходах населення нанесла пандемія коронавірусу, яка підкосила не лише здоров'я українців, але й завдала: підвищився рівень бідності (до 50% внаслідок коронавірусної кризи та карантинних заходів), знизилися реальні доходи (різниця між доходами найбагатших та найбідніших в Україні складає 40 разів) та споживчі можливості населення.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Нині в Україні спостерігається надмірна диференціація доходів, яка призводить до багатьох не бажаних наслідків, а саме: соціальної нерівності, бідності населення, демографіч-

ної кризи, виїзду кваліфікованої робочої сили за кордон з метою кращого рівня життя, відсутності середнього класу, наявності тіньової економіки (40-50%), високого рівня корупційних зловживань та безробіття, політичної нестабільності, що виступає перешкодою соціально-економічного розвитку країни. В розвинутих країнах світу існує диференціація доходів, проте знаходиться на припустимому рівні.

По показникам несправедливої, неправильної диференціації доходів в Україні спостерігається ситуацію де 20% мають хороший доступ до матеріальних благ, а решту 80% приреченні на виживання за свій дохід [13].

Подолати її можливо, проте важко, для цього необхідні фінансові ресурси та ефективна й грамотна соціально-економічна політика орієнтована на покращення рівня і якості життя населення. А для цього необхідно: щоб на сході закінчилося військове протистояння, подолати корупцію на всіх рівнях; розробити чіткий і прозорий механізм фінансування державних програм економічно-соціального розвитку; реалізувати ефективну політику зайнятості населення; встановити мінімальну заробітну плати й прожитковий мінімум, який би відповідав реальним потребам людини й споживчим цінами на товари й послуги, легалізувати тіньові доходи населення; стимулю-

вати розвиток малого та середнього бізнесу, формувати середній клас, стримувати інфляцію, захистити конкуренцію; підвищити ефективність виробництва, що зумовить підвищення оплати праці; розвивати програми партнерства з іншими країнами світу.

Вирішення проблем, які стосуються диференціації доходу населення вимагає подальшого дослідження та наукового пошуку.

Список використаних джерел

1. Юрчик Г., Самолук Н. Оцінювання диференціації доходів населення України з урахуванням їх тіньової компоненти. Демографія та соціальна економіка. 2016. № 3. С. 133-144.
2. Тіньова економіка в Україні. Результати дослідження 2019 року. URL: <https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=897>
3. Рівень тіньової економіки в Україні перевищив 30%. URL: <https://smida.gov.ua/news/allnews/riventinovoiekonomikivukrainiperevisiv>
4. Державна служба статистики України. Доходи та витрати населення України у 2020 р.. URL: <https://www.ukrstats.gov.ua>
5. Офіційний сайт Евростату. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>
6. Наумова М.А. Диференціація доходів населення України: тенденції і фактори. Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. Науковий погляд: економіка та управління. 2018. № 2(60). С. 130-142.
7. Кондратюк О. Верховна Рада має ставити перед Кабміном завдання терміново затвердити нову стратегію боротьби з бідністю в Україні до 2030 року. URL: <https://www.rada.gov.ua/news/Novyny/202459.html>
8. Середня зарплата у різних країнах. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/world>
9. Балканський оглядач. URL: <https://msmy.facebook.com/BalkanObserverforUkraine/posts/777535596060697/>

10. Державна служба статистики України. Витрати та ресурси домогосподарств України 2019 році. Київ, 2020. URL: <https://www.ukrstats.gov.ua>
11. Державна служба статистики України. Структура сукупних витрат домогосподарств. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/gdvvg/ssv/arh_ssv_u.htm
12. Державна служба статистики України. Роздрібний товарообіг підприємств роздрібної торгівлі. URL: <https://www.ukrstats.gov.ua>
13. Розрив між дуже багатими та дуже бідними стрімко збільшується. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2388450-u-sviti-stalo-bilse-i-bagatih-i-bidnih-sos-ne-te.html>

References

1. Yurchyk, H., & Samoliuk, N. (2016). Otsiniuvannia dyferentsiatsii dokhodiv naselennia Ukrainy z urakhuvanniam yikh tin'ovoi komponenty [Estimation of income differentiation of the population of Ukraine taking into account their shadow component]. *Demohrafiia ta sotsial'na ekonomika*, 3, 133-144. (in Ukrainian)
2. Tin'ova ekonomika v Ukraini. (2019). [The shadow economy in Ukraine. The results of the 2019]. Retrieved from <https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=897> (in Ukrainian)
3. Riven' tin'ovoi ekonomiky v Ukraini perevyschiv 30% [The level of the shadow economy in Ukraine has exceeded 30%]. Retrieved from <https://smida.gov.ua/news/allnews/riventinovoiekonomikivukrainiperevisiv> (in Ukrainian)
4. State Statistics Service of Ukraine. (2020). Dokhody ta vytraty naselennia Ukrainy u 2020 [Incomes and expenditures of the population of Ukraine in 2020]. Retrieved from <https://www.ukrstats.gov.ua> (in Ukrainian)
5. Official website of Eurostat. Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat>

6. Naumova, M.A. (2018). Dyferentsiatsiia dokhodiv naselennia Ukrainy: tendentsii i faktory. Demohrafiia, Ekonomika pratsi, sotsial'na ekonomika i polityka [Differentiation of incomes of the population of Ukraine: tendencies and factors. Demography, labor economics, social economy and politics]. Naukovi pohliad: ekonomika ta upravlinnia, 2(60), 130-142. (in Ukrainian)
7. Kondratiuk, O. (2021). Verkhovna Rada maie stavty pered Kabminom zavdania terminovo zatverdyty novu stratehiu borot'by z bidnistiu v Ukraini do 2030 roku [The Verkhovna Rada should set a task to the Cabinet of Ministers to urgently approve a new strategy to combat poverty in Ukraine until 2030]. Retrieved from <https://www.rada.gov.ua/news/Novyny/202459.html> (in Ukrainian)
8. Serednia zarplata u riznykh krainakh [The average salary in different countries]. Retrieved from: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/world> (in Ukrainian)
9. Balkans'kyi ohliadach [Balkan columnist]. Retrieved from <https://ms-my.facebook.com/BalkanObserverforUkraine/posts/777535596060697> (in Ukrainian)
10. State Statistics Service of Ukraine. (2020). Vytraty ta resursy domohospodarstv Ukrainy v 2019 [Expenditures and resources of households in Ukraine in 2019]. Retrieved from <http://ukrstat.gov.ua> (in Ukrainian)
11. State Statistics Service of Ukraine. (2020). Struktura sukupnykh vytrat domohospodarstv [Structure of total household expenditures]. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/gdvdg/ssv/arh_ssv_u.html (in Ukrainian)
12. State Statistics Service of Ukraine. (2020). Rozdribnyi tovarobih pidpriumstv rozdribnoi torhivli [Retail turnover of retail trade enterprises]. Retrieved from <http://www.ukrstats.gov.ua> (in Ukrainian)
13. Rozryv mizh duzhe bahatymy ta duzhe bidnymy strimko zbil'shuiet'sia [The gap between the very rich and the very poor is rapidly widening]. Retrieved from <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2388450-u-sviti-stalo-bilse-i-bagatih-i-bidnih-sos-ne-te.html> (in Ukrainian)

O. Pashchenko, o. Zharikova (2021). POPULATION INCOME DIFFERENTIATION UNDER MODERN CONDITION OF ECONOMICS DEVELOPMENT. BIOECONOMY AND AGRARIAN BUSINESS, 12(1): 14-28. <http://dx.doi.org/10.31548/bioeconomy2021.01.002>

Abstract. *Income generation is a problem that cannot leave anyone indifferent. It is known that income in a market economy is a fee for the use of production resources or a reward for the contribution to the creation of the product. It is the main source of meeting the needs of consumer goods and services, due to their accumulation and consumption, and the level and quality of life is determined by the quantity and quality of goods that can be purchased for their income. Income determines the level and quality of life of the population and is an indicator of its well-being.*

In Ukraine, the differentiation of incomes is growing every year, which weakens the economic development of the country. Half of the country's population lives below the poverty line, and skilled labor emigrates abroad as a result of growing social tensions. Political instability, military confrontation in the east, low living standards, the epidemiological situation associated with the coronavirus pandemic, the development of the shadow economy, high levels of corruption, low wages, and impoverishment have led to income differentiation.

Therefore, the state should focus all its activities not only on socio-economic development of the country, finding effective methods, norms, standards to improve the quality and quality of life, but also pursue a reasonable and balanced income regulation policy that will reduce the ratio between poor and rich.

The income of the population should reflect the social status of the individual or household. However, currently incomes do not show the real standard of living of the population, so they are studied and studied together with the costs. It should be noted that in Ukraine in recent years there has been deterioration in living standards population, which leads to a reduction in household savings (accumulation of non-financial assets).

The results of the study show that the population spends most of its income on consumption, namely on food and do not have the opportunity to make savings, which can be investment resources. Therefore, the lack of monetary resources in the domestic market forces the government and economic entities to attract them abroad, which leads to an increase in external debt and a decrease in the welfare of the population.

It is possible to overcome income differentiation, but it is difficult, it requires financial resources and an effective and competent socio-economic policy aimed at improving the standard and quality of life.

Keywords: *income differentiation; wages; purchasing capacity of the population; costs; savings.*

DEPOSIT INSURANCE SYSTEM AS A GUARANTEE OF DEPOSITOR'S PROTECTION



O. Yu. SOVA, PhD in economics, Assistant Professor,
National University of Life and Environmental Sciences
of Ukraine

ORCID: 0000-0001-6386-6432

E-mail: sovy@ukr.net



N. POLIAKOVA, student,
National University of Life and Environmental Sciences
of Ukraine

E-mail: poliakova1972@ukr.net

Abstract. *The article examines the state and trends in the development of the deposit guarantee system for individuals in Ukraine. The challenges and needs of improving the mechanism of centralized insurance protection of depositors are identified. The authors emphasize the growing role of the Deposit Guarantee Fund of individuals in the banking market and expanding the scope of its modern mechanisms to reduce the negative effects of bank bankruptcy, which is an important factor in ensuring the stability of the banking system.*

Emphasis is placed on considering the disposable income of domestic households, as this indicator is an eloquent indicator of improving the country's economic well-being. Parallels were made in the analysis of quantitative indicators of state social guarantees, namely: the expression of the living wage and the amount of the minimum wage for 2016-2020.

The size of the household savings growing is estimated. The importance of converting household savings into investments for economic development is determined and the number of deposits and the value of deposits for households in 2016-2020 are analyzed. The authors also illustrate the dynamics of changes in the UIRD indicator.

The deposit guarantee system is presented as an important factor in the financial stability of the state economy. The article emphasizes the successful steps of legislative regulation of the subject composition of the Deposit Guarantee Fund of Ukraine and reformation of compensation limits, which brings the domestic insurance field closer to European standards of depositor's protection.

According to the results of attracting deposits from the top-9 commercial banks of Ukraine, tables have been formed, the data in which allow making conclusions about the leaders of the deposit services market and the amount of potential reimbursement. Proposals have been formulated to improve the deposit guarantee system, aimed at optimizing insurance schemes and relations in accordance with the threats to financial security as an objective phenomenon of a market economy and the conditions of globalization.

Keywords: *bank; banking system; household; income; deposit; saving; interest rates; UIRD; Individual Deposit Guarantee Fund; deposit insurance system; Deposit Guarantee Schemes*

Introduction.

The system of individuals' bank deposits protection exists in many countries around the world and it is an important element of risk management of the banking. The deposit insurance mechanism is designed not only to secure depositors' funds, but also to facilitate work with troubled banks, which will prevent crises. Guaranteeing deposits of individuals can be considered as a component of financial security of the country, because it complements prudential banking supervision, enhances the effectiveness of monetary policy, able to stabilize the macroeconomic environment of the state.

Analysis of recent researches and publications.

Many articles are devoted to the study of the functioning of an effective system of centralized insurance of deposits, for example, motives for individuals deposit insurance and deposit insurance system governance were considered (Adema et al., 2019), evolving of initial deposit insurance institutions of post-Soviet countries was analyzed (Horsch et al., 2018). Some papers take a look into the applicable provisions of EU law on the contribution of Deposit Guarantee Schemes in resolution financing (Gortsos, 2019), another one identifies the institutional weaknesses of DGSs and studies their functioning in post-crisis conditions (Kerlin, 2017), there is an analysis of the range of tasks of the deposit insurance schemes (Koziriska, 2020). We consider the next author's opinion as

significant that the strategy of depositing the formation of bank resources should be aimed at adapting the instruments of deposit policy to the changing environment of the banking services market, ensuring the multivariate conditions of placing bank deposits (Sova, 2018). The evolution of international research and practices on building effective deposit guarantee systems in Europe and globally are considered in their best practice recommendations and new regulations (Danylenko, 2017).

But the problems of the functioning of the state deposit guarantee system remain relevant and require further development of promising areas of development, especially in times of economic crisis, such as the protracted coronavirus pandemic.

Purpose. The purpose of the article is to identify trends in reforming the deposit guarantee system of individuals in Ukraine with an analysis of the dynamics of household incomes and deposit interest rates that have developed in the Ukrainian banking system in 2016-2020.

Materials and methods of research.

The study is based on the provisions of the banking legislation of the European Union on deposit guarantee, in particular the Directives 2014/49/EU та 2014/59/EU, Ukrainian legislation, namely, the Law of Ukraine «On the System of Guaranteeing Natural Person Deposits», the Law of Ukraine «On Banks and Banking».

The authors used such general scientific methods of cognition as: generalization – to determine the essence

of household income and **cost** of deposits, comparison – to illustrate the size of state social standards, grouping and analysis of dynamics series – to demonstrate trends in economic indicators, graphical and tabular methods for presenting statistics on selected items during the study period.

Results of the research and their discussion.

From the beginning of 2020, the banking system operates in conditions of unstable macroeconomic conditions caused by quarantine restrictions of COVID-19. Unlike previous financial crises, the situation in Ukraine this time is not accompanied by a reduction in deposits. On the contrary, despite the reduction of interest rates, household deposits are growing. This is encouraging in terms of the rapid intensification of consumer demand after the epidemic situation improves.

Economic growth is impossible without an adequate increase in income. The expansion of disposable household income is the highest factor of economic growing, but at the same time the most difficult in terms of achievement. To ensure it requires a long-term increase in wages, reducing the tax burden on the population. State social programs do not fully achieve such results: it is necessary to qualitatively improve the functioning of market institutions inside the country.

The pandemic has exacerbated the financial inequality of the population, as it has led to falling earnings in low-profitability employment (tourism, hotel and restaurant business, air transport) and increased savings in lucrative industries (digital technology sector, medical goods production).

The income of the population (nominal income) includes cash and material

goods (wages, income and mixed income, property income, social benefits, transfers). The implementation of most of the social guarantees provided for the people of Ukraine depends on the norms of the laws of our state on the state budget, which are adopted annually. For example, in economic terms, the living wage shows how much money a person needs to earn in order to support themselves and not be below the poverty line.

The size of the living wage and the minimum wage in Ukraine during 2016-2020 grew annually, but not at the same rate (Fig. 1).

The minimum wage in 2016 was UAH 1 600, and the living wage was 96,5% of this value. In 2017, the minimum wage was doubled, and the living wage increased by only 10% compared to 2016, and amounted to 53% of the minimum wage. The growth rate of the minimum wage in 2018 was 1,16, and the living wage was 1,1 compared to 2017. At the end of 2020, the minimum wage was UAH 5 000 (20% more than in 2019), and the living wage was UAH 2 270, which is 12% more than in 2019.

It is possible to estimate the size of household savings on the basis of data from sample surveys of living conditions of households in Ukraine, conducted by the State Statistics Service of Ukraine. Let's form a table with data on household income in Ukraine for 2016-2020 (Table 1).

The income of the population of Ukraine amounted to about 2 UAH trln. in 2016 and over the next 4 years we see a growth trend. The growth rate of the indicator was 1,3 in 2017, 1,6 in 2018, 1,8 in 2019, and 1,9 in 2020 compared to 2016. In 2020, the income of the population of Ukraine amounted to almost 4 UAH trln., Which is 7% more than in 2019. The growth rate in 2019 compared to 2018 was 14%.

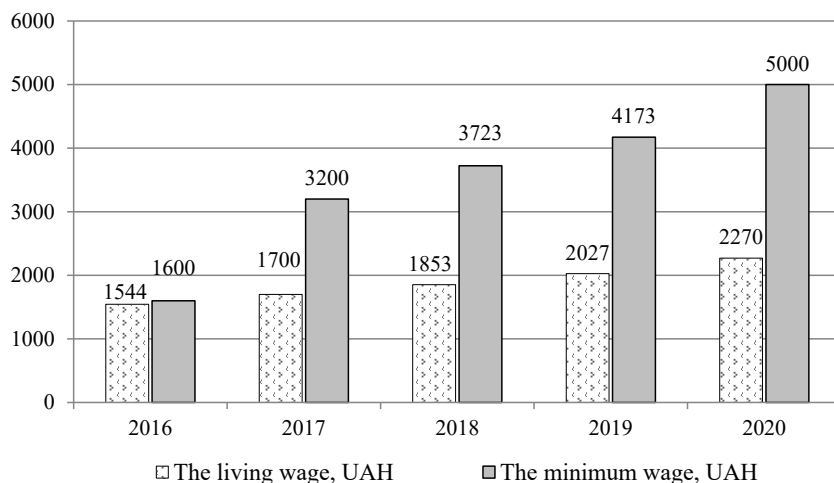


Fig. 1. Ukraine's basic state social standards, at the end of the period, UAH

Source: folded by (Debet-Kredyt, 2021)

Disposable income is nominal income less taxes and other obligatory payments, ie funds used by the population for consumption and savings. The disposable income of the population of Ukraine in 2016 amounted to 1,6 UAH trln., and increased in 2020 to 3 UAH trln., which is 8% more than in 2019. The growth rate of disposable income in 2019 compared to 2018 was 15%.

However, to understand the processes taking place in different consumer markets, it is important not only the indicators of total income (and expenditures), but also the structure of the distribution of these incomes.

Household savings should classically account for a larger share of national savings. If there is no growth, then the resource for the future balanced economic reproduction is not formed. The balance of «savings – investments» makes it possible to reconcile changes in national savings with changes in the financial position of the economy with the outside world.

Changes in the savings of Ukrainians show a negative downward trend: from +12,6 UAH bln. in 2016 to -17 UAH bln. in 2020. The most successful year in the study period was 2018, when the change in saving was +31,5 UAH bln., and 2019 was marked by the outflow of household capi-

Table 1. Household income of Ukraine in 2016-2020

No	Indicator	2016	2017	2018	2019	2020
1	Household income, UAH mln.	2 051 331	2 652 082	3 248 730	3 699 346	3 972 428
2	Disposable income, UAH mln.	1 582 293	2 008 278	2 470 325	2 838 056	3 062 229
3	Change in saving (Increase/Decrease), UAH mln.	+12 591	+30 638	+31 547	-116 165	-17 017
4	Official Exchange Rate UAH versus USD, as of the end of the period	27,19	28,07	27,69	23,69	28,27

Source: folded by (State Statistics Service of Ukraine, 2021)

Table 2. Bank deposit services for individuals in Ukraine in 2016-2020

No	Indicator	2016	2017	2018	2019	2020	
1	Deposits by households (outstanding amounts at the end of the period), UAH mln.	444 676	495 313	530 249	576 125	730 317	
2	Cost of term person's deposits, %	national currency	16,9	13,8	14,5	14,1	8,7
		foreign currency	6,7	3,2	3,2	2,3	1,4
3	Interest rates on term person's deposits, %	national currency	17,0	13,8	14,9	14,9	8,7
		foreign currency	5,9	3,3	3,3	2,6	1,4
4	Integral rate, average weighted, % annual	11,1	8,4	9,7	9,9	5,7	
5	Ukrainian Index of Retail Deposit rates (UIRD), national currency, % annual, at the end of the year	17,5	14,3	15,7	15,1	8,7	

Source: folded by (National Bank of Ukraine, 2021)

tal with an indicator of -116 UAH bln.. In dollar terms, the change in savings in 2016 was +436 \$ mln., and -602 \$ mln. in 2020.

Determining the importance of converting household savings into investments for economic development, let's analyze the cost of deposits for households in Ukraine (Table 2).

Support of social-political stability is of great importance to ensure a high specific weight of population's savings in banks (Serpeninova, 2014). Bank deposits in Ukraine are in demand among the population, as the risk of investing in other assets is quite high and is not offset by their profitability.

Cost of deposits is understood the total amount of remuneration (a real fee for a deposit) specified in a deposit agreement, including a fee for the use of funds attracted in the form of an interest rate as well as any other costs.

Deposits of households in Ukraine during 2016-2020 increased by 64% from 444,7 UAH bln. to 730,3 UAH bln. (Table 2). The dynamics is constant, and the growth rate is as follows -7,1% in 2018 compared to 2017, 8,7% in 2019 compared to 2018. National Bank of Ukraine publishes the cost of term person's deposits. The indicator in the national currency decreased almost 2 times

in 2020 compared to 2016: from 16,9% to 8,7%. In foreign currency, the indicator decreased almost 5 times: from 6,7% in 2016 to 1,4% in 2020. The most significant reduction in interest rates occurred in 2020.

Interest rates on term deposits obtained by banks from individuals also shows a downward trend. Indicators in 2020 coincide with the values of the cost of term person's deposits of that year in both national and foreign currencies (Fig. 2).

The average weighted integral rate decreased 2 times in 2020 compared to 2016: from 11,1% to 5,7%. In 2018 and 2019, the indicator tended to increase: by 1,3 percentage points in 2018 compared to 2017, and by 0,2 percentage points in 2019 compared to 2018. But the integral rate in 2020 compared to 2019 decreased by 1,2 percentage points.

UIRD (Ukrainian Index of Retail Deposit Rates) – the Ukrainian index of interest rates on retail deposits – an indicative rate calculated each banking day in the Thomson Reuters system based on nominal rates on time deposits of individuals in UAH for a period of 12 months with interest paid after the expiration of the deposit agreement valid in 20 the largest Ukrainian banks by the size of the deposit portfolio of individuals.

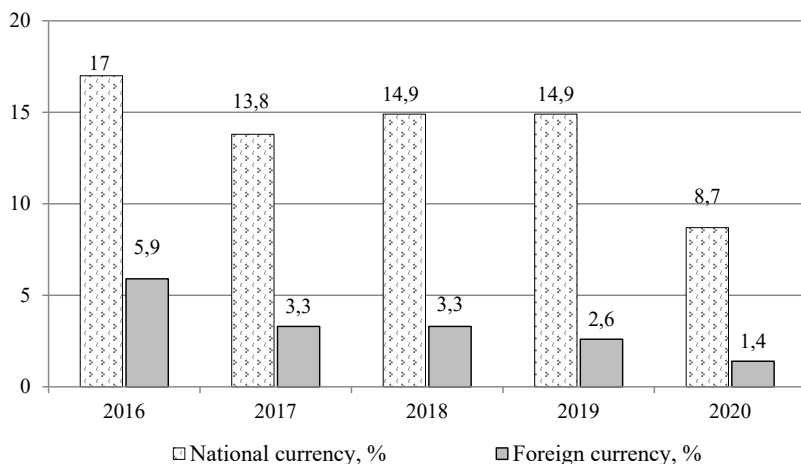


Fig. 2. Interest rates on term deposits obtained by banks from individuals

Source: folded by (National Bank of Ukraine, 2021)

This rate in the national currency also shows a declining trend during the study period: from 17,5% in 2016 to 8,7% in 2020. Last year was not the best for the economy, but favorable for the formation of the resource base of banks and its reduction in price. With a significant amount of liquidity in 2020, banks had the opportunity to save on interest expenses. If at the beginning of the year the UIRD index on 12-month deposits in hryvnia was 15,18% per annum, in dollars – 2,54%, and in euros – 1,09%, then at the end of 2020 – 8,7%, 1,21% and 0,56%, respectively.

The introduction of quarantine measures through COVID-19 has increased the volume and amount of online transactions and strengthened the role of technology. Since October 2020, the National Bank of Ukraine has allowed banks to open accounts remotely using an electronic passport, so the convenience, accessibility and speed of money management came first.

Interest in bank deposit insurance schemes and the discussions on how they function are revived in times of crisis in financial markets (Czechowska, 2018).

It is generally accepted that Deposit Guarantee Schemes play a fundamental role in the financial safety net in three ways (Mecatt, 2020):

- 1) they prevent bank runs by assuring depositors they will have immediate access to their insured funds even if their bank fails (deposit pay-out);
- 2) they avoid banks' disorderly liquidation through a variety of measures (capital support, guarantees, etc.);
- 3) they preserve depositors' access to covered deposits in the context of insolvency proceedings finance, by means of transfer of assets and liabilities and deposit book transfer.

In Ukraine, the Deposit Guarantee Fund of individuals (DGF, 2021) protects the interests of depositors. The Fund's guarantees apply to deposits of individuals in national or foreign currency, including individual entrepreneurs, in all operating banks, except for the Joint-Stock Company «State Savings Bank of Ukraine».

The Fund reimburses each depositor in the amount of the deposit, including interest accrued at the end of the day preceding the day of the Fund's withdraw-

al from the market, but not more than the amount of the maximum amount of reimbursement. From 21.08.2012, the maximum amount of reimbursement on deposits is UAH 200 000, regardless of the number of accounts in one bank.

The Fund's administration is actively working on the implementation of EU Directives, which will allow introducing an early response system and further preventing bank insolvency (Directives, 2014). The aim is to achieve a European level of deposit guarantee – 100 € thous.. Draft Law No 5542-1 of 28.05.2021 passed in the first reading, is a significant step which guarantees the amount of compensation for deposits is planned in the amount of 400 UAH thous., and from January 1, 2023 – 600 UAH thous. (Draft Law, 2021).

Data on deposits of individuals in DGF member increased 1.6 times from 2016 to 2020 (Table 3).

DGF financial resources was 15,7 UAH bln. in 2020. The growth rate compared to 2019 was 50%. But in 2019 compared to 2018 the amount decreased, namely by 28% to the level of 10,4 UAH bln.. The maximum growth rate of DGF financial resources is observed in 2017 by 1,9 times to 14,6 UAH bln..

In order to invest safely, liquidly and profitably, the DGS has to invest in highly rated governmental securities that have a high liquidity, along with the diversification of investments by investment instruments, issues, securities issuers, securities duration and their currency, selecting the most profitable instruments (Žilinskas et al., 2015). Deposit-taking by riskier banks is not restrained by higher contributions to the Fund. We identify two patterns among the variety of approaches to risk-based premiums: formula-based risk-weighting (used in the EU) and scoring-based risk-weighting (used in the US, Canada, Kazakhstan, Malaysia, Taiwan) (Danylenko, 2017).

At the end of 2020, 72 DGF member banks had 607,6 UAH bln. on their household deposit accounts. Thus, JSC «State Savings Bank of Ukraine» has 122,7 UAH bln. deposits.

According to Article 44 of the Law of Ukraine «On the System of Guaranteeing Natural Person Deposits» From the date of liquidation of the bank within three years (in case of liquidation of a systemically important bank – within five years) the Fund ensures the implementation of measures to manage the bank's assets and satisfy creditors' claims (Law of Ukraine, 2021). This explains the figures in rows 3-6 in Table 4, when the number of insolvent banks minus the number of liquidated banks of the previous year does not coincide with the number of banks that the Fund withdraws from the market in the current year.

The number of commercial banks in Ukraine is constantly decreasing: from 96 in 2016 to 73 at the end of 2020. Members of the Deposit Guarantee Fund of Ukraine are all operating banks except JSC «State Savings Bank of Ukraine». The number of insolvent banks under liquidation has halved in 2020 compared to 2017 – from 92 to 46. The process of withdrawal of banks from the market continues, and during 2020, 16 commercial banks have already been liquidated. The year with the largest number of liquidated banks was 2019 – 30 units.

In the spring of 2021, the Cabinet of Ministers supported the draft law «On Amendments to Certain Laws of Ukraine Concerning the Acquisition of JSC «State Savings Bank of Ukraine» the Status of a Member of the Deposit Guarantee Fund for Individuals». For «Oschadbank», joining DGF means an increase in costs due to mandatory contributions – this is 1% of the regulatory capital plus a quarter of the amount of deposits must be paid quarterly.

Table 3. Activity of the Deposit Guarantee Fund of Ukraine in 2016-2020, at the end of the year

No	Indicator	2016	2017	2018	2019	2020
1	DGF financial resources, UAH mln.	7 690,8	14 606,6	14 628,4	10 432,6	15 691,6
2	Number of banks, units	96	82	77	75	73
3	DGF member banks, units (banks during the provisional administration)	99 (4)	83 (2)	77 (1)	74	72
4	Insolvent banks under liquidation, units	81	92	90	58	46
5	Insolvent banks during the provisional administration, units	4	2	1	3	2
6	Banks liquidated, units	18	-	4	30	16
7	Paid out to depositors, UAH mln.	80 865,5	87 924,4	88 906,8	89 740,8	90 131,4
8	Data on deposits of individuals in DGF member banks, UAH mln.	382 150,5	413 769,3	438 353,8	474 440,2	607 564,0

Source: folded by (Deposit Guarantee Fund, 2021)

Paid out to depositors has a constant tendency to increase during the analyzed period. The amount for 5 years increased by 11,5% from 80,9 UAH bln. in 2016 to 90,1 UAH bln. in 2020 (Table 3).

We must not forget about the domestic mechanism of auctions for the sale of assets of liquidated banks, the system «ProZorro.Sale», the first of which took place in November 2016.

A few factors complicate an increased efficiency in the sale of assets of liquidated banks: internal factors (the Fund's lack of resources, including staff, given the scale of the crisis) and external factors, including the slow recovery of economic activity in the aftermath of the crisis and the poor legal protection for creditors (Danylenko, 2017).

Guaranteed compensation payments to depositors are made through the Automated Payment System, which was launched in February 2017. The introduction of the system allows depositors of liquidated banks to apply to any branch of agent banks. At the beginning of 2021, 11 commercial banks were connected to the system.

Let's consider the indicators of banks with the largest number of depositors in Ukraine (Table 4). The data are

entered in the table in descending order of the number of depositors for 2020.

The leader in terms of both the number of individual depositors and the amount of deposits is JSC «PRIVATBANK». In 2019 and 2020, the gap in amounts from the bank on the second step is significant. The number of depositors in 2020 was 22,6 mln. persons, and the amount of deposits 252,7 UAH bln.. The growth rate of the amount of deposits for 2019-2020 was 28%.

The second place in 2019 and 2020 was taken by various banks. In 2020 it was JSC «UNIVERSAL BANK» with the number of individual depositors 3,2 mln., and in 2019 – it was JSC «ALPHA BANK» with the number of individual depositors 2,2 mln.. During the year «UNIVERSAL BANK» increased client portfolio of 1,4 mln. persons. As for the amount of deposits in 2019-2020 the second was «ALPHA BANK»: the amount of 36,2 UAH bln. in 2019 and 43,8 UAH bln. in 2020. Due to the growth in the number of depositors «UNIVERSAL BANK» significantly increased its deposit portfolio from 10,7 UAH bln. in 2019 to 23,2 UAH bln. in 2020.

In 2019 potential reimbursement covered 89,8% of depositors and 80,7%

Table 4. Banks with the largest number of depositors in Ukraine, at the end of the year

No	Name of the bank	Number of depositors, thous. pers.		Amount of deposits, UAH mln.		Potential reimbursement amount			
		2019	2020	2019	2020	thous. persons		UAH mln.	
						2019	2020	2019	2020
1	PRIVATBANK	22 466	22 555	196 790	252 743	17 000	18 070	143 799	179 544
2	UNIVERSAL BANK	1 800	3 192	10 677	23 202	751	1 562	7 699	16 025
3	RAIFFEISEN BANK AVAL	1 974	2 459	29 925	39 153	1 617	1 892	18 022	21 726
4	ALPHA BANK	2 215	2 439	36 159	43 801	811	813	17 128	18 638
5	PUMB	2 032	2 418	21 460	28 536	713	820	11 281	13 932
6	UKRGASBANK	2 085	2 299	25 008	30 237	596	595	13 022	13 964
7	UKRSIBBANK	2 181	2 254	22 690	31 885	1 364	1 382	13 123	16 315
8	ACCENT BANK	1 535	1 766	4 595	6 488	489	526	4 072	5 309
9	OTP BANK	1 025	1 191	16 121	21 884	429	452	6 531	7 687
Total in banks		37 314	40 574	363 425	477 928	23 771	26 111	234 677	293 146
% of total in the Fund		86,0	87,0	76,6	78,7	89,8	91,0	80,7	82,9
TOTAL in the Fund		43 379	46 621	474 440	607 564	26 471	28 687	290 872	353 539

Source: folded by (Deposit Guarantee Fund, 2021)

of deposit amounts. In 2020 – 91% of depositors and almost 83% of deposit amounts. Banking system has a good perspective to continue to attract capital and generate sufficient profits.

Conclusions and future perspectives of the study.

Thus, deposit insurance is a widely used and integral part of the financial safety provided by states including Ukraine.

Interest in bank deposit insurance schemes is recovered in times of crisis on financial markets. Therefore, it is necessary to timely and effectively reorganize and improve the domestic deposit insurance system so that it can meet all the challenges of a cyclical economy.

Promising ways to improve deposit guarantee systems in Ukraine are:

- 1) cooperation of deposit insurance and bank resolution authority to strengthen the relationships between the participants of financial safety system;
- 2) increasing the efficiency of sales of insolvent banks' assets for growing the sum of the available financial resources of the DGF to perform its functions;
- 3) improving the approaches to calculation of risk-based premiums to achieve a macroprudential effect – higher price of deposit resources for market institution in case of high risk of operations;
- 4) enhancement the operational readiness for the payment of guarantee compensation to depositors and the calculation of the amount of depositors' claims;
- 5) strengthening financial discipline in the insurance market through the use of a joint insurance mechanism;
- 6) extending coverage to retail deposits at other credit institutions to provide

the protection of depositors of financial institutions that are not members of the DGF;

- 7) identification the measures to mitigate moral hazards when growing the covered amount because system protects the parties against losses, which weakens market discipline among banks and depositors;
- 8) overcoming low financial literacy of households on deposit guarantee issues to prevents weak social groups from becoming impoverished.

The deposit guarantee system must be dynamic, ie respond to the challenges facing the financial system. Thus, the Deposit Guarantee Fund of individuals is a necessary institution that provides trust to depositors, increases their confidence in the depository system and has all the prospects for further operation and development.

References

1. Adema, J., Hainz, C., & Rhode, C. (2019). Deposit Insurance: System Design and Implementation Across Countries. Journal of DICE Report of Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, 17(1), 42-51. Retrieved from <https://www.econstor.eu/handle/10419/199058>
2. Czechowska, D. (2018). The essence of the Bank Guarantee Fund's activity and related dilemmas in the context of banking system stability. *Annales Etyka w życiu gospodarczym*, 21(5):121. DOI: 10.18778/1899-2226.21.5.10
3. Danylenko, A. (2017). Evolving Ukraine's deposit guarantee system towards global standards: a macroprudential perspective. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*, 242, 14-27. DOI: 10.26531/vnbn2017.242.030
4. Debet-Kredyt. (2021). Dovidnyky. Indeksy, minimumy [Debit-Credit Directories. Indices, minima]. Retrieved from <https://services.dtk.ua/catalogues/indexes/1> (in Ukrainian)
5. Directives 2014/49/EU & 2014/59/EU (2014). Official Journal of the European Union, L 173/149 and L 173/190.
6. Draft Law on Amendments to Some Laws of Ukraine to Ensure the Stability of the Deposit Guarantee System for Individuals. Retrieved from http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=72056 (in Ukrainian)
7. Gortsos, C. (2019). The Role of Deposit Guarantee Schemes (DGSS) in Resolution Financing. *European Banking Institute Working Paper*, 37. DOI: 10.2139/ssrn.3361750
8. Horsch, A., Sysoyeva, L., & Bogma, S. (2018). Deposit insurance systems of post-soviet countries: a comparative analysis. *Journal of International Studies*, 11(4), 22-44. DOI: 10.14254/2071-8330.2018/11-4/2
9. Individual Deposit Guarantee Fund of Ukraine. Statistics. Retrieved from <https://www.fg.gov.ua/pro-fond/statistika-ta-zviti/statistika> and <https://www.fg.gov.ua/storage/files/eng2020.pdf>
10. Kerlin, J. (2017). The Role of Deposit Guarantee Schemes as a Financial Safety Net in the European Union. *Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions*. DOI: 10.1007/978-3-319-54163-1
11. Koziriska, M. (2020). The scope of the Bank Guarantee Fund's activities and its potential for extension. *Problems and Opinions*, 2(79). DOI: 10.26354/bb.5.2.79.2020
12. Law of Ukraine. On the System of Guaranteeing Natural Person Deposits. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17> (in Ukrainian)
13. Law of Ukraine. On Banks and Banking. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (in Ukrainian)
14. Mecatt, I. (2020). Deposit guarantee schemes and bank crisis management: legal challenges arising from the actual EU legal framework. Retrieved from https://www.srb.europa.eu/system/files/media/document/6_dgs_and_crisis_management_2020_-_irene_mecatti.pdf
15. National Bank of Ukraine. (2021). Financial Sector Statistics. Monetary Statistics. Re-

- trieved from <https://bank.gov.ua/en/statistic/sector-financial/data-sector-financial>
16. Serpeninova, Y.S. (2014). Deposit Guarantee System in Ukraine: Problems and Perspectives after the financial crisis. *Economics and Management: Problems of science and practice*. Nurnberg, 2, 129-134.
 17. Sova, O.Yu. (2018). Spetsyfika depozytynykh posluh u suchasnykh umovakh bankivskoho rynku Ukrainy [Features of deposit products in modern conditions of the banking market of Ukraine]. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 3(26), 72-80. DOI: 10.18371/fcaptr.v3i26.143865 (in Ukrainian)
 18. State Statistics Service of Ukraine. (2021). Retrieved from https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2021/zb/06/vrd_20_ue.pdf and http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/02/zb_dvn2018.pdf
 19. Žilinskas, R., & Gaižauskas, L. (2015). The investment policy of deposit guarantee funds under conditions of limited domestic securities markets. DOI: 10.15388/EKON.2015.1.5324

О.Ю. Сова, Н.Є. Полякова (2021). СИСТЕМА СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ ЯК ГАРАНТІЯ ЗАХИЩЕНОСТІ ВКЛАДНИКІВ. BIOECONOMY AND AGRARIAN BUSINESS, 12(1): 29-39. <http://dx.doi.org/10.31548/bioeconomy2021.01.003>

Анотація. У статті досліджено стан та тенденції розвитку системи гарантування вкладів фізичних осіб в Україні. Визначено виклики та потреби вдосконалення механізму централізованого страхового захисту вкладників. Авторами підкреслено зростання ролі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб на банківському ринку та розширення сфери застосування ним сучасних механізмів зниження негативних наслідків банкрутства банків, що є важливим фактором у забезпеченні стійкості банківської системи.

Зроблено акцент на розгляді наявних доходів вітчизняних домогосподарств, адже цей показник є красномовним індикатором підвищення економічного добробуту країни. Проведено паралелі в аналізі кількісних показників державних соціальних гарантій, а саме: виразу прожиткового мінімуму для працездатних громадян та суми мінімальної заробітної плати за 2016-2020 роки.

Оцінено розмір приросту заощаджень домогосподарств. Визначено важливість перетворення заощаджень населення в інвестиції для розвитку економіки та проаналізовано кількість вкладів та вартість депозитів для домогосподарств у 2016-2020 роках. Також авторами унаочнено динаміку змін показника UIRD.

Систему гарантування вкладів представлено як важливий чинник фінансової стабільності економіки держави. У статті наголошено на успішних кроках законодавчого врегулювання суб'єктного складу Фонду гарантування вкладів України та реформування компенсаційних лімітів, що наближає вітчизняне страхове поле до європейських стандартів захисту вкладників.

За результатами залучення депозитів топ-9 комерційними банками України сформовано таблицю, дані в якій дозволяють зробити висновки про лідерів ринку депозитних послуг та обсяги можливого страхового покриття. Сформульовано пропозиції щодо вдосконалення системи гарантування вкладів, націлені на оптимізацію страхових схем і відносин між учасниками відповідно до загроз фінансової безпеки як об'єктивного явища ринкової економіки та умов глобалізації.

Ключові слова: банк; банківська система; домогосподарства; доходи; депозити; заощадження; процентні ставки; UIRD; Фонд гарантування вкладів фізичних осіб; система страхування депозитів; схеми гарантування вкладів.

ОЦІНКА КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИКІВ НА РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ



Л.М. СТЕПАСЮК, кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
ім. проф. І.Н. Романенка,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України
ORCID: 0000-0002-7258-9243
E-mail: ludastepasuk@gmail.com

Анотація. У статті здійснено аналіз особливостей функціонування ринку яловичини та його вплив на розвиток економіки країни.

Підкреслено, що беззаперечним фактом є важливість національної продовольчої безпеки та експортний потенціал країни. Наголошено, що важливу роль в даній місії держави відіграє скотарство, яке забезпечує населення цінними продуктами харчування. Тому стан розвитку даної галузі сільського господарства є актуальним на даний час та віднесений до пріоритетних завдань аграрної політики держави.

Проведено аналіз динаміки обсягів виробництва та реалізації яловичини. На основі розрахунку показників концентрації (коефіцієнта концентрації, індекса Херфіндаля-Хіршмана, індекса Холла-Тайдмана, дисперсії ринкових часток, коефіцієнта варіації, коефіцієнта ентропії, коефіцієнта відносної ентропії) визначено особливості конкуренції на вітчизняному ринку виробників м'яса. Розрахунки свідчать, що даний ринок є помірно концентрований з обмеженою олігополією, має слабку ринкову владу суб'єктів господарювання, та високий рівень конкуренції на зовнішньому ринку ВРХ.

Встановлено, що забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної яловичини є можливим через відродження галузі м'ясного скотарства на засадах розвитку спеціалізованих підприємств, що дозволить зменшити собівартість продукції, забезпечити доступні для населення ціни на м'ясо ВРХ в умовах зростаючих цін на продовольство, а також стандарти якості продукції для виходу на зовнішні ринки.

Підкреслюється, що ефективний розвиток ринку м'яса сприятиме сталому розвитку аграрної сфери в Україні та підвищить конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Залишається широке поле для досліджень механізмів державної підтримки розвитку скотарства з метою відновлення потенціалу галузі та забезпечення країни стабільними міжнародними позиціями.

Ключові слова: концентрація; яловичина; ринок; індекс; коефіцієнт; виробники

Актуальність.

Впродовж тривалого періоду в усіх категоріях господарств України спостерігається стійке скорочення чисельності поголів'я, внаслідок чого обсяги виробництва яловичини та телятини зменшилися до критичного рівня, що поставило під загрозу продовольчу безпеку країни та негативно впливає на загальний економічний стан розвитку сільського господарства, звужуючи його експортний потенціал.

Водночас, в усьому світі даний напрям агробізнесу є перспективним, а яловичина цінується як високоякісне м'ясо – одне із важливих джерел забезпечення незамінного тваринного білка в харчуванні людей різного віку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основні аспекти оцінки концентрації на ринку яловичини в своїх працях розглядали такі вітчизняні науковці: В.І. Бойко [2], М.М. Ільчук [3], Ю.В. Кернасюк [4], М.В. Місюк [5], В.М. Микитюк [6], П.Р. Пуцентейло [7], І.В. Свиноус [8], В.Ю. Станько [9], О.М. Шпичак [10] та інші. Водночас, слід відзначити відсутність переконливої теоретико-методологічної бази дослідження вказаної проблеми. Тому, зважаючи на це пошук шляхів вдосконалення оцінки показників концентрації основних гравців на ринку яловичини як у науково-методичному, так і в практичному плані залишається актуальним і свідчить про об'єктивну необхідність проведення досліджень зазначеної проблеми.

Мета статті. Метою статті є оцінка концентрації виробників на ринку яловичини та визначення основних факторів формування їх конкурентних переваг.

Матеріали та методи дослідження.

Для написання статті були використані такі основні методи дослідження: абстрактно-логічний – для формулювання висновків; монографічний – для деталізації функціонування ринку яловичини; порівняльний – для порівняння показників та виявлення тенденцій їх зміни у часі; статистичний – для вивчення процесів, фактів, виявлення тенденцій та закономірностей розвитку скотарства; табличний – для наочного зображення отриманих результатів; графічний – для ілюстрації тенденцій досліджуваних економічних явищ; економіко-математичні методи – для побудови олігопольного ядра та визначення показників концентрації.

Результати дослідження та їх обговорення.

В Україні впродовж 20 останніх років виробництво яловичини є збитковим, обсяги якого постійно скорочуються. Водночас, є підприємства, де вдалося зберегти поголів'я тварин і забезпечити порівняно стійкий розвиток виробництва продукції на конкурентоспроможних засадах.

На сучасному етапі заслуговує на увагу така модель розвитку ринку яловичини як конкурентна олігополія. Аналіз новітніх тенденцій свідчить, що конкурентна олігополія поступово утворює ядро сучасної структури ринків (переважно основних галузей, крім новітніх), має перспективи до подальшого зміцнення. Олігополія належить до ринкових структур, які є найбільш поширеними в сучасній економіці.

Олігополія у буквальному перекладі з грецької мови означає «панування небагатьох», тому головною ознакою

олігополістичного ринку є панування на ньому кількох фірм, їх може бути від трьох до двадцяти, оскільки олігополія займає весь проміжок між чистою монополією та монополістичною конкуренцією. Олігополістичний ринок формується за умови досягнення високого ступеня концентрації виробництва. Для його виміру використовується ціла система показників, серед яких такі: частка кількох найбільших виробників (як правило, чотирьох чи восьми) у загальному обсязі галузевого продажу.

Для підтримки конкурентного середовища у багатьох країнах встановлюється гранична межа галузевої концентрації виробництва. Так, у Сполучених Штатах Америки вважається, що для нормального розвитку галузі має бути не менше ніж 10 конкуруючих фірм. При цьому на частку найбільшої з них не повинно припадати більше ніж 31% усіх галузевих продаж, двох фірм – не більше ніж 44, трьох – не більше ніж 54, чотирьох – не більше ніж 64% [1]. Тому, для оцінки концентрації виробників на ринку яловичини виділимо підприємства, які формують олігопольне ядро.

Згідно здійснених розрахунків, порушення неперервності відбулося при $k = 5$ ($L_6 > L_5$), отже, олігополію утворюють 4 перших за своєю ринковою часткою господарюючих суб'єкти, які охоплюють 37% виробництва яловичини в Україні.

Отримані результати дозволяють визначити рівномірність розподілу часток між підприємствами-конкурентами, що входять до зазначеної в таблиці сукупності, з метою оцінювання ризиків колективної монополізації, тобто досягнення ними домінуючого становища на ринку шляхом узгодженої поведінки. Для цього використовують узагальнюючий показник – коефіцієнт Герфіндала-Гіршмана (ННІ), що розраховується за формулою:

$$\text{ННІ} = \sum_{i=1}^k S_i^2 \quad (1)$$

де S_i – частка i -го підприємства на ринку;

k – кількість підприємств на ринку.

Розрахунок даного індексу дає можливість підкреслити значущість найбільшого суб'єкта господарювання в загальній сукупності. Ринок вважається неконцентрованим, якщо ННІ <

Таблиця 1. Розрахунок індексу Лінда для підприємств-виробників яловичини, 2019 рік

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	
2	1,400									0,700
3	1,556	1,500								0,509
4	1,826	1,846	2,133							0,484
5	2,000	2,000	2,133	1,850						0,399
6	2,258	2,286	2,462	2,313	2,800					0,404
7	2,471	2,500	2,667	2,523	2,800	2,500				0,368
8	2,722	2,769	2,963	2,846	3,150	3,000	3,571			0,375
9	2,947	3,000	3,200	3,083	3,360	3,214	3,571	6,500		0,401
10	3,150	3,200	3,394	3,265	3,500	3,333	3,571	10,125	10,125	0,485

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2. Частка підприємств-виробників яловичини в Україні, 2019 рік, %

Підприємство	Частка підприємств-виробників яловичини, %	Частка в олігопольному ядрі, %
«Козятинський м'ясокомбінат»	14,0	37,8
«Агро-Продукт»	10,0	27,0
«Житомирський м'ясокомбінат»	8,0	21,6
«Рачинм'ясопром»	5,0	13,5
«Конотопм'ясо»	5,0	
«Пустомити м'ясо» (входить до складу групи Ukrlandfarming)	3,0	
«Гайсин-м'ясокомбінат»	3,0	
«ВКП «Вербівське»»	2,0	
«Лубним'ясо»	2,0	
«Янтас»	2,0	

Джерело: [17]

1000, помірно концентрованим, якщо $ННІ < 18000$ та висококонцентрованим, якщо $ННІ > 18000$. Якщо значення індексу знаходиться в діапазоні від 1225 до 3400, ринок називають обмеженою олігополією, від 3400 до 10000 – ринком з домінуючою фірмою.

За нашими розрахунками коефіцієнт Герфіндала-Гіршмана дорівнює – 2812, отже даний ринок є помірно концентрований з обмеженою олігополією.

Для визначення ступеня концентрації ринку застосовується також індекс Холла-Тайдмана, або Розенблота (I_R), який відображає кількість конкурентів, частку кожного з них у загальному обсязі реалізації продукції і ранги цих часток:

$$I_R = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^n (i \cdot S_i) - 1} \quad (2)$$

де i – ранг частки підприємства від максимуму до мінімуму.

Максимальне значення коефіцієнта дорівнює 1, що відповідає монополії, мінімальне – $1/n$ (n – число підприємств на ринку).

За нашими підрахунками Індекс Холла-Тайдмана (Розенблота), який враховує співвідношення розмірів підприємств, має значення – 0,311, що вказує на слабку монополізацію ринку, або слабку ринкову владу суб'єктів господарювання.

З метою оцінки можливої ринкової влади підприємств через нерівність їх розмірів використовують показник дисперсії ринкових часток, який відбиває ступінь нерівномірності розподілу часток підприємств на певному ринку і визначається за формулою:

$$\sigma^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (S_i - \bar{S})^2 \quad (3)$$

де σ – середнє квадратичне відхилення ринкових часток підприємств;

S_i – частка i -го підприємства на ринку;

\bar{S} – середня частка підприємства на ринку;

n – кількість підприємств.

Вище значення показників дисперсії та варіації відповідає більшій нерівномірності розподілу часток підприємств.

Розрахунки свідчать, що високе значення дисперсії ринкових часток - 78,1 та коефіцієнта варіації - 3,12 пояснюється значним розривом між часткою на ринку найбільших виробників яловичини та решти підприємств-конкурентів.

Також для оцінки ступеня неупорядкованості ринку застосовується коефіцієнт ентропії, який є сумою часток продажів підприємств, які діють на ринку, зважених по натуральному логарифму зворотної їй величини:

$$E = \sum_{i=1}^n S_i \ln \frac{1}{S_i} \quad (4)$$

Значення цього показника коливається в діапазоні від 0 до 1, чим воно вище, тим вищим є рівень конкуренції на ринку.

Розрахунки свідчать, що значення коефіцієнта ентропії становить - 0,857, що свідчить про високий рівень конкуренції на зовнішньому ринку ВРХ.

Отже, за всіма показниками, які визначають концентрацію, ринок яловичини є помірно концентрований з обмеженою олігополією, має слабку ринкову владу суб'єктів господарювання, та високий рівень конкуренції на зовнішньому ринку ВРХ (табл. 3).

Водночас, багаторічний досвід ведення скотарства у країнах Європи,

США, Канади, Австралії і Південної Америки переконливо доводить можливість ефективного виробництва яловичини, передусім за рахунок вдалого поєднання селекційно-племінної роботи, годівлі та дотримання технологічного процесу, запорукою чого є висока ресурсовіддача і продуктивність галузі. При цьому важливою умовою успішної реалізації цієї моделі є забезпечення у цих країнах паритету цін і цивілізованих рівновигідних відносин на ринку м'яса та вдале використання природно-кліматичних можливостей сільського господарства. Не менш значимим для конкурентоспроможного розвитку галузі є надання місцевим фермерам суттєвої державної фінансової підтримки [13].

Сьогодні в усьому світі надається прерогатива якісним характеристикам, тобто якісній, безпечній, екологічній та корисній продукції, що не завжди відзначається низькою ціною та собівартістю виробництва. Тому для втримання наявної частки на ринку та подальшого розвитку сільськогосподарським виробникам, окрім зниження собівартості потрібно шукати шляхи до формування конкурентних переваг через адаптивні методи управління, організації, збуту продукції, інституційні зміни, систему інноваційного, екологічного та соці-

Таблиця 3. Розрахункові індекси концентрації підприємств-виробників яловичини в Україні, 2019 рік

Показник	Значення
Індекс Герфіндала-Гіршмана	2812
Індекс Холла-Тайдмана	0,311
Дисперсія ринкових часток	78,1
Коефіцієнт варіації	3,12
Коефіцієнт ентропії	0,857
Коефіцієнт відносної ентропії	1,237

Джерело: розраховано автором

ального розвитку, нарощування конкурентного потенціалу, підвищення якості продукції, формування ефективного портфеля стратегій згідно місії і цілей підприємств, вимог споживачів та інших суб'єктів за інтересами в динамічних ринкових умовах [14].

Лише цілеспрямованість векторів економічного, екологічного та соціального розвитку сільськогосподарських підприємств, формування їх конкурентних переваг дасть змогу досягти конкурентоспроможності вітчизняної галузі як на національному, так і світовому рівні. Такий напрям руху, в першу чергу, має бути сформований та закріплений на рівні державного управління через ефективну систему стимулювання та механізми підтримки сільськогосподарського виробника [15].

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Отже, яловичина залишається одним із перспективних, однак ще недостатньо розвинутих напрямів вітчизняного аграрного сектору економіки. Суттєве зменшення обсягів її виробництва внаслідок тривалого скорочення чисельності поголів'я призвело до того, що ринок яловичини має слабку ринкову владу суб'єктів господарювання, та високий рівень конкуренції на зовнішньому ринку. Тому, для виходу на міжнародні ринки потрібно узгодити стандарти якості та безпеки національної продукції до європейських.

Вважаємо, що головним чинником катастрофічної ситуації на даному ринку є економічна незацікавленість товаровиробників займатись вирощуванням великої рогатої худоби та її реалізацією. З одного боку, низькі закупівельні ціни не забезпечують навіть простого відтворення в галузі,

а з іншого – високі роздрібні ціни на яловичину та м'ясопродукти приносять надприбутки посередникам, а попит на продукцію зменшується у зв'язку з низькою купівельною спроможністю кінцевих споживачів.

Залишаються неврегульовані питання, які гальмують розвиток скотарства в сільськогосподарських підприємствах. Тому, держава як регулятор повинна зосередити увагу на таких пріоритетних напрямках: стабілізація й збільшення поголів'я худоби; пільгове інвестування державою виробничої бази сільськогосподарських підприємств, які збільшують поголів'я великої рогатої худоби, спрямоване на розвиток інноваційного забезпечення технологічних та інтеграційних процесів; формування інфраструктури ринку для створення системи збуту; посилення системи державного контролю за розміром та нормативами коштів, порядку їх надходження, системи пільг оподаткування, морального і матеріального заохочення.

Правильне застосування запропонованих заходів, які є важливими напрямами розвитку галузі, може стимулювати розробку наукових стратегічних програм з відродження м'ясного скотарства.

Список використаних джерел

1. Ознаки олігополістичного ринку. 2020. URL: <http://www.wikipage.com.ua/1x287f.html>
2. Бойко В.І.. Скотарство та сезонне будівництво в Карпатах: спроба класифікації. Народознавчі зошити. 2016. № 6. С. 1350-1361.
3. Ільчук М.М.. Ефективне функціонування молокопродуктового підкомплексу України, 2004. К.: Нічлава. С. 51-61.
4. Кернасюк Ю.В.. Ринок яловичини: нові перспективи. Агробізнес сьогодні. 2017. № 24(367). С. 12-16.

5. Місюк М.В. Ринок продукції скотарства: монографія. 2012. К.: ННЦ ІАЕ. 330 с.
6. Микитюк В.М.. Відродження галузі скотарства в умовах ринкових трансформацій: монографія. 2012. Житомир: ЖНАЕУ. 508 с.
7. Пуцентейло П.Р.. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика: монографія. 2011. Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ». 420 с.
8. Свиноус І.В., Ібатуллин М.І.. Перспективи розвитку тваринництва в особистих селянських господарствах. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. № 14. С. 111-115.
9. Станько В.Ю.. Європейські тенденції розвитку м'ясного скотарства. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2012. № 2(18). С. 361-368.
10. Шпичак О.М., Боднар О.В., Копитець Н.Г.. Ринок м'яса великої рогатої худоби. Поточна кон'юнктура і прогноз ринків сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні на 2014/2015 маркетинговий рік. 2014. К. ННЦ ІАЕ. С. 168-191.
11. Аналіз ринку м'яса свіжого та субпродуктів в Україні. 2020. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-myasa-svezhego-i-subproduktov-ukrainy-2020-god-1>
12. Головний м'ясний портал України: Meat Inform. 2020. URL: <https://meat-inform.com>
13. Індекс цін м'яса на світовому ринку: суцільне подорожчання. 2020. URL: <https://meat-inform.com/novyny-promiaso/indeks-tsin-m-iasa-na-svitovomu-rynku-sutsilne-podorozhchannia.html>
14. Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я., Грищенко О.Ю., Волосюк Ю.В.. Очікувані показники собівартості продукції, її дохідності та рентабельності в сільськогосподарських підприємствах України у 2018 році: методика і розрахунки. 2018, Київ: ННЦ «ІАЕ».
15. Козак О.А., Грищенко О.Ю.. Особливості формування попиту та пропозиції на ринку яловичини. Економіка АПК. 2019. № 7. С. 21-31.
16. Ляховська О.В. Основні тенденції зовнішньої торгівлі України м'ясом та м'ясними продуктами. Агросвіт. 2020. № 4. С. 70-75.
17. ТОП-10 производителей говядины в Украине за 2019 год. URL: <https://latifundist.com/rating/top-10-proizvoditelej-govyadiny-v-ukraine-za-2019-g>

References

1. Oznaky olihopolystychnoho rynku. (2020). [Signs of an oligopolistic market]. Retrieved from <http://www.wikipage.com.ua/1x287f.html> (in Ukrainian)
2. Boiko, V.I. (2016) Skotarstvo ta sezonne budivnytstvo v Karpatakh: sproba klasyfikatsii [Livestock and seasonal construction in the Carpathians: an attempt to classify]. Narodoznavchi zoshyty, 6, 1350-1361. (in Ukrainian)
3. Ilchuk, M.M. (2004) Efektyvne funktsionuvannia molokoproduktovoho pidkompleksu Ukrainy [Effective functioning of the dairy subcomplex of Ukraine]. K.: Nichlava, 51-61. (in Ukrainian)
4. Kernasiuk, Yu.V. (2017). Rynok yalovychyny: novi perspektyvy [Beef market: new prospects]. Ahrobiznes sohodni, 24(367), 12-16. (in Ukrainian)
5. Misiuk, M.V. (2012). Rynok produktsii skotarstva: monohrafiia [Livestock market]. K.: NNTs IAE. (in Ukrainian)
6. Mykytiuk, V.M. (2012). Vidrodzhennia haluzi skotarstva v umovakh rynkovykh transformatsii: monohrafiia [Revival of the livestock industry in terms of market transformations]. Zhytomyr: ZhNAEU. (in Ukrainian)
7. Putsenteilo, P.R. (2011). Konkurentospromozhnist miasnoho skotarstva Ukrainy: teoriia i praktyka: monohrafiia [Competitiveness of meat cattle breeding of Ukraine: theory and practice]. Ternopil: VPTs «Ekonomiczna dumka TNEU». (in Ukrainian)
8. Svinous, I.V., & Ibatullin, M.I. (2015). Perspektyvy rozvytku tvarynnytstva v osobystykh selianskykh gospodarstvakh [Prospects for the development of animal husbandry

- in private farms]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, 14, 111-115. (in Ukrainian)
9. Stanko, V.Iu. (2012). Yevropeiskii tendentsii rozvytku miasnoho skotarstva [European trends in the development of beef cattle]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky)*, 2(18), 361-368. (in Ukrainian)
 10. Shpychak, O.M., Bodnar, O.V., & Kopytets, N.H. (2014). Rynok miasa velykoi rohatoi khudoby. Potochna koniunktura i prohnoz rynkiv silskohospodarskoi produktsii ta prodovolstva v Ukraini na 2014/2015 marketynhovy rik [Cattle market. Current situation and forecast of agricultural and food markets in Ukraine for the 2014/2015 marketing year]. K.: NNTs IAE, 168-191. (in Ukrainian)
 11. Analiz rynku miasa svizhoho ta subproduktiv v Ukraini. (2020). [Analysis of the market of fresh meat and offal in Ukraine]. Retrieved from <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-myasa-svezhego-i-subproduktov-ukrainy-2020-god-1> (in Ukrainian)
 12. Meat Inform. (2020). Holovnyi miasnyi portal Ukrainy [The main meat portal of Ukraine]. Retrieved from <https://meat-inform.com> (in Ukrainian)
 13. Indeks tsin miasa na svitovomu rynku: sutsilne podorozhchannia. (2020). [The index of meat prices on the world market: a continuous rise in price]. Retrieved from <https://meat-inform.com/novyny-pro-miaso/indeks-tsin-m-iasa-na-svitovomu-rynku-sutsilnepodorozhchannia.html> (in Ukrainian)
 14. Lupenko, Yu.O., Mesel-Veseliak, V.Ia., Hryshchenko, O.Iu., & Volosiuk, Yu.V. (2018). Ochikuvani pokaznyky sobivartosti produktsii, yii dokhidnosti ta rentabelnosti v silskohospodarskykh pidpriemstvakh Ukrainy u 2018 rotsi: metodyka i rozrakhunky [Expected indicators of production cost, profitability and profitability in agricultural enterprises of Ukraine in 2018: methods and calculations]. Kyiv: NNTs «IAE». (in Ukrainian)
 15. Kozak, O.A., & Hryshchenko, O.Iu. (2019). Osoblyvosti formuvannia popytu ta propozyttsii na rynku yalovychny [Features of the formation of supply and demand in the beef market]. *Ekonomika APK*, 7, 21-31. (in Ukrainian)
 16. Liakhovska, O.V. (2020). Osnovni tendentsii zovnishnoi torhivli Ukrainy miasom ta miasnymy produktamy [The main trends in Ukraine's foreign trade in meat and meat products.]. *Ahrosvit*, 4, 70-75. (in Ukrainian)
 17. TOP-10 proizvoditeley govyadyny v Ukraine za 2019 god [TOP-10 beef producers in Ukraine in 2019]. Retrieved from <https://latifundist.com/rating/top-10-proizvoditelej-govyadyny-v-ukraine-za-2019-g> (in Russian)

L. Stepasiuk (2021). ASSESSMENT OF CONCENTRATION OF PRODUCERS ON THE BEEF MARKET. BIOECONOMY AND AGRARIAN BUSINESS, 12(1): 40-48.
<http://dx.doi.org/10.31548/bioeconomy2021.01.004>

Abstract. *The article analyzes the peculiarities of the functioning of the beef market and its impact on the development of the country's economy.*

It is emphasized that the importance of national food security and the country's export potential is an indisputable fact. It is emphasized that an important role in this mission of the state is played by livestock, which provides the population with valuable food. Therefore, the state of development of this branch of agriculture is relevant at present and is one of the priorities of agricultural policy.

The importance and role of cattle meat in food security are substantiated. Based on the calculation of five concentration indicators (concentration ratio, Herfindahl-Hirschman index, Hall-Tidman index, market share variance, coefficient of variation, entropy coefficient, relative

entropy coefficient), the peculiarities of competition in the domestic meat market are determined. Calculations show that this market is moderately concentrated with a limited oligopoly, has weak market power of economic entities, and a high level of competition in the foreign market of cattle.

It is established that ensuring the competitiveness of domestic beef is possible due to the revival of the meat industry based on the development of specialized enterprises, which will reduce production costs, provide affordable prices for beef in rising food prices and product quality standards to enter foreign markets.

It is emphasized that the effective development of the meat market will contribute to the sustainable development of the agricultural sector in Ukraine and increase the competitiveness of domestic products. There is still a wide field for research on the mechanisms of state support for the development of livestock in order to restore the potential of the industry and provide the country with stable international positions.

Keywords: concentration; beef; market; index; coefficient; producers.

DIRECTIONS OF ACTIVATION OF INVESTMENT ACTIVITY OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES OF THE AGRICULTURAL SECTOR



L. SHYNKARUK, Doctor of economics, Professor,
National University of Life and Environmental Sciences
of Ukraine

ORCID: 0000-0003-1763-4432

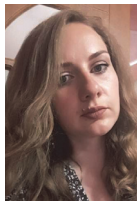
E-mail: lidia_shyn@ukr.net



K. ALEKSEIEVA, PhD in economics, Assistant Professor,
National University of Life and Environmental Sciences
of Ukraine

ORCID: 0000-0003-1129-0771

E-mail: katerinaalex@ukr.net



O. TSOKOL, PhD student,
National University of Life and Environmental Sciences
of Ukraine

ORCID: 0000-0001-5122-079X

E-mail: olyazokol@ukr.net

Abstract. *The article substantiates the directions of investment activity of the small and medium enterprises of the agrarian sector of Ukraine. The role of the small and medium sized enterprises is well-grounded in modern economic conditions and the need to intensify their investment activities is shown. The current situation with the development of such enterprises is analyzed and the specific measures to stimulate the investment activity are indicated.*

It is proved that the investment activity of small and medium-sized agrarian enterprises should be intensified. It is obvious that the large agrarian enterprises possess more abilities in attracting investments in particular in implementing the new technologies. However, these are the small and medium sized agrarian enterprises able to reach both economic and social goals and serve as an elevator for the youth in the villages. Also the food security function is implemented by the small and medium-sized agrarian enterprises.

The analysis of the data on the development of small and medium-sized agrarian enterprises in Ukraine shows the importance of them for the economic growth and the development of the national economy. Their development was unfortunately negatively affected by the fast spread of the corona virus in the world and the following quarantine restrictions. The data on the development of small and medium agrarian enterprises in Ukraine and in Germany has been presented in order to compare and to use the positive German experience in domestic conditions.

In current conditions it is necessary to implement urgent measures to support the small and medium enterprises, i.e. to reduce the tax burden, to provide access to markets, in particular by stimulating the export activities of small and medium enterprises, to increase the level of digitalization of them.

Presently there are public programs for support of the small and medium agrarian enterprises introduced by the Government. If these measures prove to be effective there are positive anticipations concerning the renewal and intensification of the development of small and medium enterprises in Ukraine.

Key words: *agrarian sector; investment activity; medium-sized enterprises; small enterprises*

Introduction.

At present, small and medium-sized agricultural enterprises in Ukraine are not yet capable of autonomous operation and implementation of all their tasks, in particular, to attract investment. At the same time, it should be noted that the agricultural sector plays an important role in the Ukraine's economy and, in fact, is a budget donor. With regard to small and medium-sized agricultural enterprises, in addition to the economic function, these enterprises perform a social function in terms of providing opportunities for self-realization of rural youth.

Domestic small and medium-sized agricultural enterprises are often separate families or groups of people who live together and run a joint farm. In this case, private farmers can be owners or tenants of land. So far, officially small and medium-sized agricultural producers in Ukraine do not have a certain status, such as the status of "farmer", and the products of such producers are most frequently sold in natural markets or through intermediaries, i.e. there are no clear mechanisms for selling agricultural products. The efficiency of management in small and medium-sized agricultural enterprises is also influenced by other factors related to the economic de-

velopment of the country at this stage. In such conditions, the research of specialists in economic sciences aimed at intensifying investment activities in small and medium-sized agricultural enterprises is relevant and necessary.

Analysis of recent researches and publications.

Issues of intensification of investment activity in the agricultural sector are currently around the scientific interests of Ukrainian scientists. In particular, O. Vlasyuk pays attention to the study of the investment climate in Ukraine (Vlasyuk, 2002). L. Shynkaruk works in her scientific works on substantiation of the role of investments, innovations and technologies in structural changes of industry (Heyets' et al., 2011). Also, Ukrainian scientists are actively interested in mechanisms to stimulate the development of innovative entrepreneurship in modern conditions in different ways.

For example, in the works of A. Ostapchuk, K. Alekseieva and others, attention is paid to the creation of public-private partnerships to ensure the digitalization of the agricultural sector (Reznik et al., 2019).

S. Yushchin pays attention to developing specific ways to develop public-private partnerships in the ag-

ricultural sector of Ukraine. As for the problems of investment support for the development of the land market in Ukraine, the works of O. Krynytska, O. Nikolyuk, S. Plotnytska (Krynytska et al., 2019) are devoted to this problem.

At the same time, specific measures to intensify the investment activities of small and medium-sized agricultural enterprises still need research. This proves that the topic is relevant and requires the following research.

Purpose. The aim of the article is to substantiate the directions of activation of investment activity of small and medium enterprises in the agricultural sector.

This aim determines the performance of the following research tasks:

- to prove the need to intensify the investment activities of small and medium-sized agricultural enterprises in Ukraine;
- to analyze the current situation with the development of small and medium-sized agricultural enterprises;
- to indicate specific measures to stimulate investment activity of small and medium-sized agrarian enterprises.

Materials and methods of research.

To implement the tasks of the research a number of scientific methods and techniques have been used. In particular:

- using of the method of induction and deduction was applied to collect information on the theoretical background of the importance of the small and medium sized agrarian enterprises for the economic development and fulfillment of the economic and social functions;
- the method of analysis and synthesis was used to provide the comparative

analysis of the development of such enterprises in Ukraine and in Germany;

- the statistical method was used to demonstrate the figures of development of the small and medium enterprises in Ukraine;
- using the method of constructing schemes made it possible to present visual scheme of recommended initiatives to lessen the impact of the pandemic on SMB development and to show the areas of intensification of investment activity of small and medium enterprises of the agricultural sector;
- the method of abstracting was used to neglect some specific details of the development of the small and medium agrarian enterprises in order to carry out the research;
- using the method of logical conclusions made it possible to make common conclusions on the development of the small and medium enterprises.

Results of the research and their discussion.

The process of managing the activities of agricultural enterprises is the basis on which the strategy for the development of these sectors is being built. Today, the agricultural sector is, in fact, a donor to the budget, i.e. it produces more than it consumes. Agricultural enterprises create jobs and constantly increase production. Some agricultural enterprises have even managed to compete successfully on the world market and ensure the growth of domestic exports.

However, in Ukraine there are ongoing discussions about what should be the model of agricultural sector development. On the one hand, large agricultural enterprises are able to attract investment in “digitalization” and renewal of the sector, the active introduction of new

technologies, as well as to provide higher revenues to the budget. It is within the framework of large agricultural holdings that savings are ensured due to the effect of scale and the principle of economic efficiency is best implemented.

From the standpoint of ensuring rapid growth of national product in Ukraine's economy, investing in large agricultural enterprises means rapid multiplier growth of exports, gross product, as well as accelerated technological renewal of the sector, which stimulates the renewal of related industries, including food and processing, through diffusion of innovation.

In addition, large agribusiness is a kind of locomotive to stimulate the development of small and medium-sized agribusiness.

On the other hand, judging by the dimensions of the national economy, it should be noted that small and medium enterprises are considered its basis. Investing in small and medium-sized agricultural enterprises provides an opportunity to create a model of multicultural agricultural production, as they ensure the realization of both economic and

social goals, serving as a kind of social elevator for young people living in rural areas, creating opportunities for self-realization in market conditions. In addition, the function of small and medium-sized agricultural enterprises in the country's food security is important. That is why the development of small and medium-sized agricultural enterprises is currently one of the prerequisites for sustainable development not only in rural areas but also in the country as a whole.

Countries with a large number of small and medium-sized enterprises ensure sustainable economic growth through the introduction of knowledge and innovation. For example, in Germany, the development of small and medium-sized agricultural enterprises (in Germany, these enterprises are called "Mittelstand") has led to the creation of so-called "hidden champions", which largely determine the economic success of the country.

In general, in Germany, small and medium-sized enterprises are the largest employers with a share of 60.7% of employees. In 2017, 1.8 million small and medium-sized enterprises operated in Ukraine, includ-

Table 1. Data on the number of SMEs and large enterprises in Ukraine and Germany, 2017

The size of the enterprise	Ukraine				Germany			
	Number	%	Employment, persons employed	%	Number	%	Employment, persons employed	%
Microenterprises	278 100	15,4	714 600	8,8	1983 076	80,36	5 416 503	18,62
Small businesses	44 800	2,5	944 300	11,6	394 596	15,99	6 742 562	23,18
Medium enterprises	14 900	0,8	2 593 100	31,9	72 155	2,92	5 627 840	19,35
Individual entrepreneurs (PE)	1 466 800	81,3	2 328 100	28,6	(not allocated separately)			
Together SMEs	1 804 700	99,98	6 580 100	80,8	2 449 827	99,28	17 786 905	61,15
Large enterprises	400	0,02	1 560 900	19,2	17 859	0,72	11 299 510	38,85
Total enterprises	1 805 100	100	814100	100	2 467 686	100	29 086 415	100

Source: (10)

Table 2. Parameters of small and medium enterprises by number of employees (Ukraine, Germany)

The size of the enterprise	Number of employees, pers.	
	Ukraine	Germany
Micro	< 10	< 10
Small	< 50	< 50
Medium	< 250	< 500

Source: (10)

ing 15,000 medium-sized enterprises and 323,000 small (including micro) enterprises. Also in Ukraine there are separate individual entrepreneurs (“FOP”), which numbered 1.467 million. By the way, individual entrepreneurs (“FOP”) in Ukraine are the main part (81.3%) of the SME sector.

Comparing the data on Ukraine and Germany on the number of small and medium enterprises, it should be noted that there are some differences in the definition of such enterprises. A significant difference between the statistics of small and medium enterprises in Germany and Ukraine is the broader definition of medium enterprises in Ukraine. Thus, in Ukraine, medium-sized enterprises are those with up to 250 employees with incomes below 50 million euros (hryvnia equivalent), and in Germany, all enterprises with more than 250 employees are classified as large.

The key role of the small and medium enterprises in the economic development of Ukraine is confirmed by the fact that in 2018, 1.624 trillion hryvnias of added value (64%) was created in the sector of small and medium enterprises. At the same time, 6.9 million people (79%) were employed there (Rynokzemli, 2020).

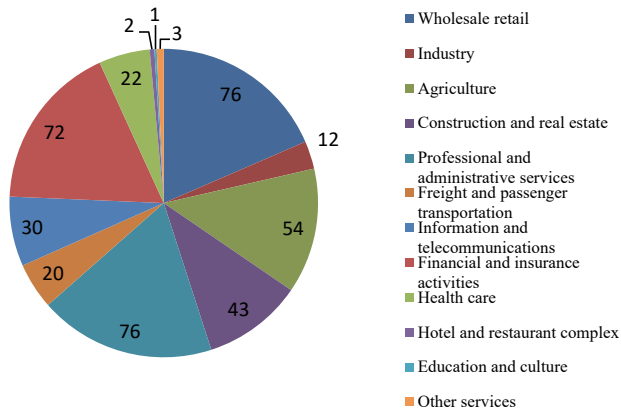
Another important indicator of the role of small and medium enterprises in the economic development of Ukraine is that, for example, in 2019 they paid 330 billion hryvnias, which is 37% of all

taxes paid, and the third place in terms of industry belongs to small and medium enterprises of the agrarian sector.

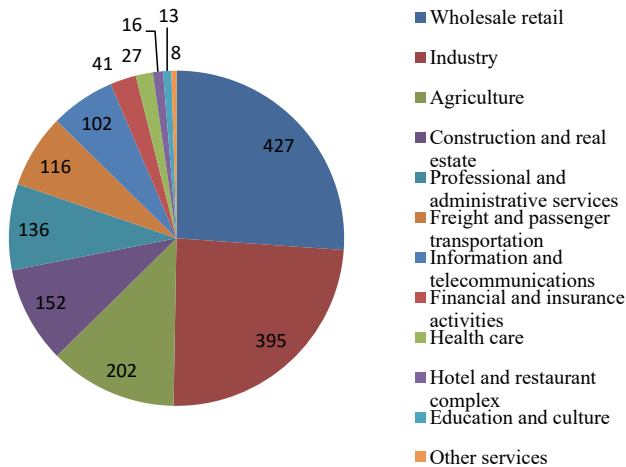
However, in 2020, a significant challenge for the development of small and medium-sized enterprises in Ukraine and the world was the rapid spread of the COVID-19 virus worldwide and the resulting quarantine restrictions. Due to the significant decline in effective demand during the pandemic, sales of small and medium-sized enterprises in Ukraine decreased significantly. In particular, in the agricultural sector, where the share of SMEs in the value added of the industry is 97% (although this number of SMEs in the sector is due to the fact that agricultural holdings often register themselves as LLCs, not really representing small and medium businesses), the fall in gross value added small and medium business amounted to 7% (UAH 202 billion), employment decreased by 4% (617 people), and the amount of taxes paid decreased by 7% (UAH 54 billion).

In general, by industry and sector, the growth of all SME performance during the pandemic was demonstrated only by the health sector, where, in particular, the gross value added of small and medium-sized enterprises in the industry increased by 20%.

Currently, up to 52% of small and medium-sized enterprises are not sure that they will be able to maintain the



Taxes paid by SMEs, UAH billion



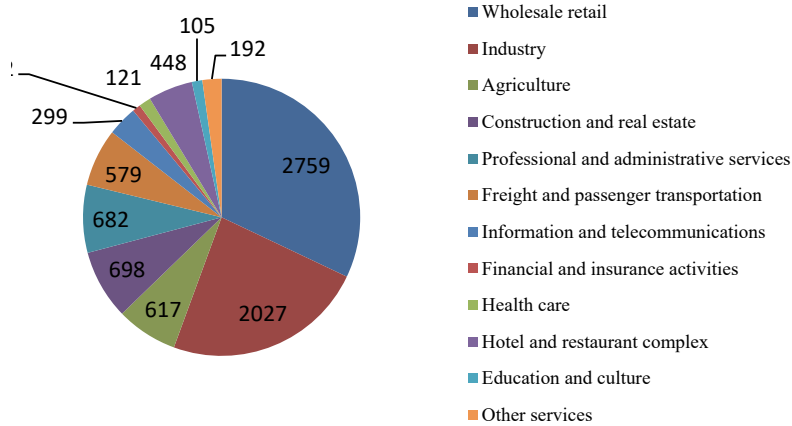
Gross value added of SMEs in the industry, UAH billion

Fig. 1. Indicators of the role of SMEs in economic development (data for 2018)

Source: (11)

level of their employees' salaries at all, a quarter of all SMEs lose up to 40% of their income and expect their income to fall to 60%. Ukrainian small and medium-sized businesses, unlike large ones, are not protected by long-term contracts, and the loss of average annual profits due to various administrative procedures can be up to 20%.

In this regard, the urgent task to support the development of small and medium-sized businesses in Ukraine is to reduce the tax burden, to provide access to markets, in particular by stimulating the export activities of small and medium enterprises (currently the share of SMEs in total exports of goods and services is less than 30%),



SME employment in the industry, thousand people

Fig. 2. Taxes paid by SMEs in 2019, UAH billion

Source: (11)

to increase the level of digitalization of such enterprises in order to facilitate administrative procedures and increase the efficiency of their activities.

With regard to small and medium-sized enterprises in the agricultural sector, here, in particular as a result of the pandemic, increased risks of supply of resources due to the rupture of international value chains. The situation is deteriorating due to the existing high exchange rates and low access of small and medium-sized agricultural enterprises to financial resources.

The three main groups of initiatives to address the impact of COVID-19 on the development of small and medium-sized enterprises in Ukraine include ensuring SMEs' access to finance, markets, infrastructure and their prudent regulation. In conditions when the decline in incomes of small and medium-sized enterprises can reach 60%, all small and medium-sized businesses are vulnerable, it is necessary to reduce

the tax burden on them and stimulate development through increased public procurement (Prohrama, 2020).

Today it is necessary to apply differentiated approaches to stimulate investment activity of different sized enterprises of the national economy in general, and the agricultural sector in particular. For a long time, Ukraine has lacked a balanced and scientifically sound state policy to stimulate the development of such small and medium-sized agricultural formations. It should be noted that investments in agriculture have their own characteristics, which are due to the fact that along with investing directly in business (in this case agricultural) is a simultaneous investment in nature, which makes such investments more capital-intensive and increases their payback period. Risks associated with unpredictability, such as weather and climate, are also increasing. That is why the availability of certain guarantees and benefits for investors is an important prerequisite for increasing the inflow of in-

Table 3. Three groups of recommended initiatives to lessen the impact of the pandemic on SMB development

SMB challenges	Tasks that need to be solved	Recommended initiatives
52% of companies are not sure that they will be able to maintain the level of salaries of their employees for more than 2 months A quarter of SMEs are losing 40% of their income compared to 2019 Only 21% of SMEs use loans to finance operating activities Micro businesses lose an amount comparable to 20% of the average annual profit for administrative procedures	Maintain business activity and employment in SMEs during the crisis for further development after overcoming it Provide unconditional assistance to SMEs in the form of reducing the tax burden Save time and money for SMEs, as well as allow you to focus on business development	ACCESS TO FINANCING ENSURING REASONABLE ADJUSTMENT
46% of SMEs expect revenue to fall by more than 60% in 2020 Unlike big business, SMEs are not protected by long-term contracts SMEs account for less than 30% of total exports of goods and services 35% of SMEs cannot refrain due to the peculiarities of the business model	Give SMEs access to markets by stimulating exports and public procurement Increase the institutional capacity of SMEs to operate in markets Digitize the activities of SMEs to accelerate future growth	ACCESS TO MARKETS CREATION OF SME DEVELOPMENT INFRASTRUCTURE

Source: authors' own development

vestment, especially in medium and small businesses, where the risks are greater.

The important role of agrarian holdings in ensuring the growth of gross exports and GDP dynamics of Ukraine, as well as the strong potential for technological renewal of the sector and related industries cannot be completely ruled out, and, accordingly, their development cannot be hindered. The agricultural sector should be concerned with supporting investment in new technologies. On the other hand, given the important social function of small and medium-sized agricultural enterprises, active state support must be directed here, in particular in terms of attracting investment.

In a market economy, the directions of public policy to attract investment in small and medium-sized agricultural businesses should be scientifically sound pricing policy, credit, budget and tax, depreciation policy and increase opportunities for leasing in agriculture (Fig. 4).

When organizing leasing schemes, it is necessary to support the organization

and operation of guarantee funds, which will act as an insurer, providing guarantees to creditors of leasing companies regarding the return of lease payments.

Nowadays, the introduction of the so-called "Affordable Loans 5-7-9" program, aimed at supporting small businesses regardless of industry affiliation, has been positive in terms of providing state support to small and medium-sized businesses in the agricultural sector in terms of attracting additional investment (ZakonUkrayiny, 2010). As for the conditions of participation in this program, they are relatively simple and transparent, and entrepreneurs can participate both to expand existing businesses and to start a new business. Banks usually do not lend to companies that have not yet started to receive regular income, which is associated with additional risks.

This program provides for certain guarantees from the Fund for Entrepreneurship Development and, accordingly, provides opportunities for young entrepreneurs. At the same time, the farmer

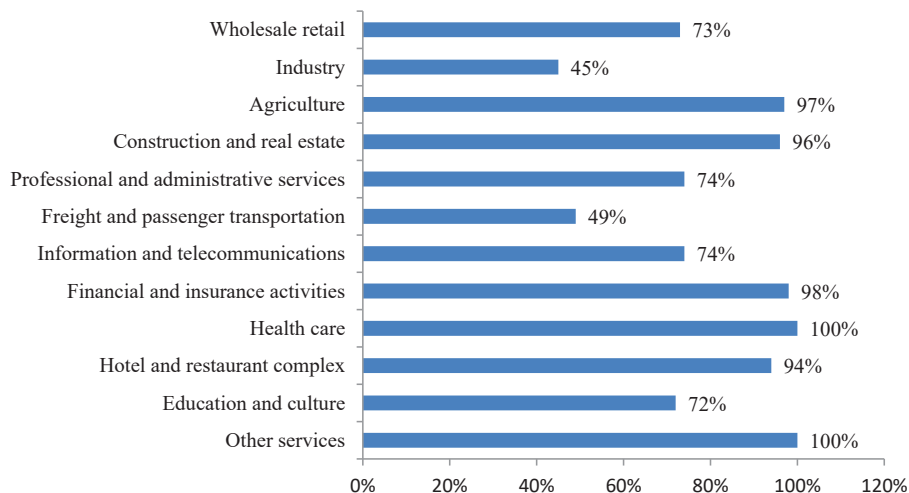


Fig. 3. The share of SMEs in the value added of the industry, %

Source: (11)

must prove that he is really a small business entity and not part of an agricultural holding. Another obstacle to participation in the program may be if a certain farmer already enjoys certain state support, for example, participates in the program of state support of animal husbandry.

So far, the lack of clear mechanisms for storage, processing and transportation of agricultural products remains a significant impediment to investment in small and medium-sized agricultural businesses. The implementation of the results of small and medium-sized agricultural

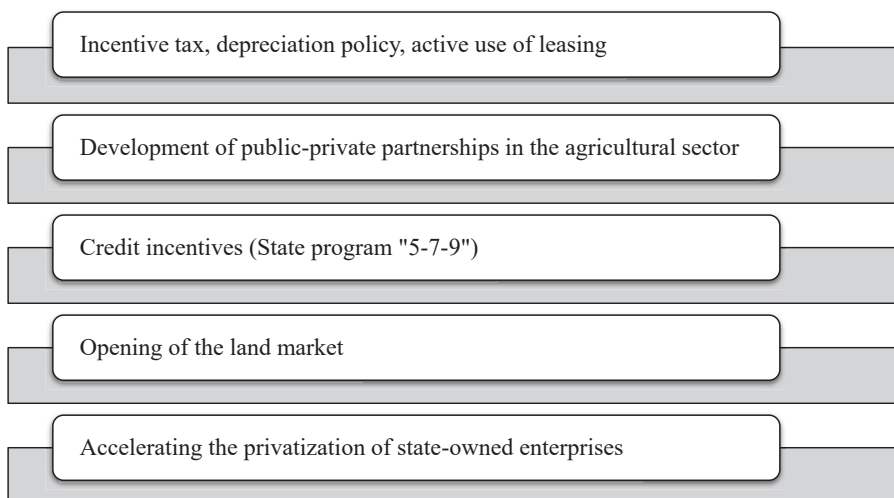


Fig. 4. Areas of intensification of investment activity of small and medium enterprises of the agricultural sector

Source: authors' own development

producers takes place in natural markets or through private agreements with intermediaries. At the same time, small and medium-sized agricultural businesses are able to provide the population with quality food at affordable prices.

Therefore, farmers need assistance in the development of agricultural infrastructure (warehouses, elevators, transport arteries with high capacity) of agricultural products. In this regard, the most appropriate to stimulate the development of small and medium-sized agricultural producers is the development of public-private partnership mechanisms, through the practical implementation of which there is an opportunity to attract additional investment at all levels. Specific forms of public-private partnership mechanisms are joint financing of certain agricultural projects, when private investors together with agricultural producers are “responsible” for the production of quality products and logistics, and infrastructure development becomes a task for the state.

On the basis of investment and concession agreements, it is possible to implement various projects to raise funds, in particular in the agricultural sector, of course, provided that there is an appropriate legal framework for this. In Ukraine, in 2010 the Verkhovna Rada of Ukraine adopted the Law of Ukraine “On Public-Private Partnership” (Otkrytoye okno, 2021). The law defined the principles of equality of partners and coordination of their interests with the principles of public-private partnership, provided for the appropriate distribution of risks, responsibilities and the end result, the possibility of mutually beneficial cooperation on a long-term basis. It is noteworthy that the said Law also regulated the national regime of investment activities for foreign private

partners, stating that the selection of a private partner is carried out on a competitive basis in the prescribed manner.

In order to reduce risks in the implementation of investment projects in the agricultural sector, it is necessary to choose from a variety of forms of public-private partnership, which will be based on financial capabilities and administrative resources of public authorities at the initial stage of the project. Subsequently, when the joint-stock or private business will be able to make a profit in this project, it will repay the state share of the invested capital until the privatization of the entire property complex (Vyshlinsky et al, 2019). As in 2017 the most common form of public-private partnership in Ukraine was the concession, which accounted for 82.3% of all public-private partnership projects in general.

It should be noted that an important role in the development of public-private partnership in the agricultural sector is played by the activity of local authorities in specific rural areas to work with businesses to attract investment in rural infrastructure, housing, training for the agricultural sector. At the same time, local authorities solve both economic and social problems in the countryside: attract funds for the development of agricultural production and implement urgent problems of the rural population.

The next direction to accelerate investment in small and medium-sized agricultural businesses should be to create an efficient land market. Due to a number of political obstacles, the implementation of concrete steps to create it has long been opposed by some lawmakers. In general, it is clear that the sale of land in Ukraine should be carried out through transparent competition mechanisms due to the existence of effective financial support

programs through the banking system by providing cheap loans for land acquisition and reducing risks for banks in providing such loans. Thanks to such mechanisms, it is possible not only to achieve significant GDP growth, but also to increase the culture of market participants by gradually removing domestic agribusiness from semi-legal corruption schemes. For a long time in Ukraine there was a moratorium on agricultural sales.

Incentives for landowners to attract new technologies and various irrigation systems were too weak. This is one of the reasons why today the Ukrainian agricultural sector continues to focus on the production of low value-added products, and the level of productivity in the agricultural sector remains low (440 US dollars per hectare) compared to, for example, Poland, where per hectare of value added in 2018 was 1.100 US dollars. In addition, farmers (landowners) were restricted in accessing credit because the land could not be used as collateral.

That is why land reform is an important step in attracting investment to develop modern agricultural production systems.

Another important measure to intensify investment activity in the agricultural sector should be to accelerate the privatization of agricultural enterprises that continue to be state-owned. As in 2019, there were 3.600 state-owned companies in Ukraine, 493 state-owned agricultural enterprises were transferred to the privatization procedure. These are, in particular, Ukrspirt, PJSC Agrarian Fund, Artemsil, Konyarstvo and others. The government considered the possibility of large-scale (for enterprises with a capital of UAH 250 million) and small (for enterprises up to UAH 250 million) privatization after their inventory. The reasons for the privatization of such enterprises are primarily their unprofitable

nature. According to various estimates, up to 57% of state-owned enterprises in Ukraine were unprofitable, i.e. with a negative financial result of economic activity. In addition, such companies are characterized by high levels of corruption and related scandals.

Conclusions and future perspectives of the study.

Thus, the need to intensify the investment activities of enterprises in the agricultural sector is due to the key role of this sector in the economy of Ukraine. Today, the agricultural sector is crucial in ensuring the growth of key macroeconomic indicators, including export indicators. At the same time, there is no consensus on what the model of development of the agricultural sector of Ukraine should be. On the one hand, large agricultural enterprises are crucial in ensuring a rapid economic result and are capable of rapid technological renewal of the sector and related industries. On the other hand, the development of small and medium-sized agricultural enterprises is important to ensure the performance of not only economic but also social functions.

Due to the spread of the coronavirus pandemic, small and medium-sized enterprises in the agricultural sector have experienced serious difficulties. A number of important measures need to be taken to stimulate investment activity of small and medium-sized enterprises in the agricultural sector. In general, large-scale investment growth is possible if investors, in particular foreign ones, have confidence that the state pursues a targeted investment policy and implements measures to improve the investment climate. Leasing schemes are used to ensure the practical implementation

of credit incentives, in particular provided by the so-called State Program “5-7-9”. Necessary at this stage is to support the introduction of various forms of public-private partnership, the opening of the land market and the privatization of state-owned enterprises.

In case of implementation of these measures a positive impact on the intensification of investment activities of small and medium-sized agricultural enterprises can, in our opinion, affect positively and accelerate their renewal and development.

References

1. Vlasyuk, O. (2002). *Stratehiyi rozvytku Ukrainy: teoriya i praktyka* [Development strategies of Ukraine: theory and practice]. K.: SHSD. (in Ukrainian)
2. Nikol'yuk, O.V., Plotnyts'ka, S.I., & Levchuk, Yu.S. (2019). Investytsiynе zabezpechennya rozvytku rynku zemli v Ukraini na osnovi aktyvizatsiyi ipoteknykh vidnosyn [Investment support for the development of the land market in Ukraine on the basis of intensification of mortgage relations]. *Financial and credit activities*, 2 (29), 169-177. Retrieved from <http://fkd.org.ua/article/view/172304/173392> (in Ukrainian)
3. Rynok zemli ta zaluchennya investytsiy: shcho Minekonomiky hotuye dlya Ukrainy. (2020). [Land market and investment attraction: what the Ministry of Economy is preparing for Ukraine]. Retrieved from <https://news.finance.ua/ua/news/-/465930/rynok-zemli-ta-zaluchennya-investytsij-shho-minekonomiky-gotuye-dlya-ukrainy> (in Ukrainian)
4. Zemel'na reforma dlya ukraintsiya [Land reform for Ukrainians]. Retrieved from https://dt.ua/zepovit/zemelna-reforma-dlya-ukraintsiya-334094_.html (in Ukrainian)
5. Pryvatyzatsiya ahrarnykh derzhavnykh pidpryemstv: yaki aktyvy pidut'z molotka [Privatization of state-owned agricultural enterprises: what assets will go under the hammer]. Retrieved from <https://agropolit.com/spetsproekty/646-privatizatsiya-agrarnih-derzhavnih-pidpriemstv-yaki-aktivi-pidut-z-molotka> (in Ukrainian)
6. Heyets', V.M., Shynkaruk, L.V., Art'omova, T.I., & et al. (2011). *Strukturni zminy ta ekonomichnyy rozvytok Ukrainy: monohrafiya* [Structural changes and economic development of Ukraine: monograph], za red. d-ra ekon. nauk L.V. Shynkaruk; NAN Ukrainy; In-t ekon. ta prohozuv. Kyiv. (in Ukrainian)
7. Reznik, N., Ostapchuk, A., & Alekseeva, K. (2019). Development of Public-Private Partnerships in the agrarian sector of Ukraine: Digitalization as a Priority. *International Journal of Recent Technology and Engineering*, 8, 3-C, November. Retrieved from <https://www.ijrte.org/wp-content/uploads/papers/v8i3c/C10461183C19.pdf> (in Ukrainian)
8. Yushyn, S. (2015). Naukovo-metodolohichnyy seminar "Rozvytok derzhavno-pryvatnoho partnerstva v ahrarnomu sektori ekonomiky" [Scientific and methodological seminar "Development of public-private partnership in the agricultural sector of the economy"]. Retrieved from <http://www.iae.org.ua/presscentre/archnews/1263--l-r.html> (in Ukrainian)
9. "Otkrytoye okno". (2021). Kak Ukraine na tret' uvelichit' VVP s pomoshch'yu APK ["Open window". How to increase Ukraine's GDP by a third with the help of the agro-industrial complex]. Retrieved from <https://www.dsnews.ua/economics/-otkrytoe-okno-kak-ukraine-na-tret-uvlichit-vvp-s-pomoshchyu-23102018114000> (in Russian)
10. Vyshlinsky, G., Kuzyakiv, O., & Ruffer N. (2019). Proekt "Pobudova mostiv v derzhavniy politytsi: Ukrainya" [The project "Building Bridges in Public Policy: Ukraine"]. Retrieved from <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2019/09/%D0%A6%D0%95%D0%A1-final-UA.pdf> (in Ukrainian)

11. Prohrama stymulyuvannya ekonomiky dlya podolannya naslidkiv COVID-19: "Ekonomichne stymulyuvannya". (2020). [Economic Incentive Program for Overcoming the Consequences of COVID-19: "Economic Incentives"]. Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/18%20-%20PDF/07.2020/prohrama.pdf> (in Ukrainian)
12. Law of Ukraine. (2010). Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo [On public-private partnership]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (in Ukrainian)

Л.В. Шинкарук, К.А. Алексеєва, О.П. Цоколь (2021). НАПРЯМКИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ. BIOECONOMY AND AGRARIAN BUSINESS, 12(1): 49-61.

<http://dx.doi.org/10.31548/bioeconomy2021.01.0051>

Анотація. У статті обґрунтовано напрями інвестиційної діяльності малих та середніх підприємств аграрного сектору України. Розкрито їх роль в сучасних економічних умовах і показана необхідність активізації їх інвестиційної діяльності. Проаналізовано поточну ситуацію з розвитком таких підприємств та вказано конкретні заходи щодо стимулювання інвестиційної активності. Доведено, що інвестиційну діяльність малих та середніх аграрних підприємств слід активізувати. Очевидно, що великі аграрні підприємства мають більше можливостей залучати інвестиції, зокрема у впровадження нових технологій. Аналіз даних про розвиток малих та середніх аграрних підприємств в Україні показує їх значення для економічного зростання та розвитку національної економіки. На їхній розвиток, на жаль, негативно вплинуло швидке поширення коронавірусу у світі та наступні карантинні обмеження.

Дані про розвиток малих та середніх аграрних підприємств в Україні та Німеччині представлені з метою порівняння та використання позитивного німецького досвіду у вітчизняних умовах. Однак це малі та середні аграрні підприємства, здатні досягати як економічних, так і соціальних цілей та служити ліфтом для молоді в селах. У нинішніх умовах необхідно вжити невідкладних заходів для підтримки малого та середнього підприємництва, тобто зменшити податкове навантаження, забезпечити доступ до ринків, зокрема, шляхом стимулювання експортної діяльності малих та середніх підприємств, для підвищення їх рівня цифровізації.

Нині існують державні програми підтримки малих та середніх аграрних підприємств, запроваджені Урядом. Якщо ці заходи виявляться ефективними, очікуються позитивні моменти відновлення та інтенсифікації розвитку малого та середнього підприємництва в Україні.

Ключові слова: аграрний сектор; інвестиційна діяльність; середні підприємства; малі підприємства.

PROSPECTS OF UKRAINIAN AGRICULTURAL MARKET DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION



Y. SYNETSKA, PhD student¹,
Department of Economics,
Slovak University of Agriculture in Nitra
ORCID: 0000-0002-8697-6906
E-mail: yelyzaveta.synetska@gmail.com

Abstract. Ukraine's European integration is a multilevel, dynamic, and long process that has a complex, sometimes dramatic evolution and depends on many internal and external factors. Ukraine has favorable geographical, climatic, resource and other prerequisites for rural development, so it is potentially able to become a country with priority agricultural development and one of the main suppliers to world markets of environmentally friendly food products. However, today the problem of inconsistency between the level of development of the Ukrainian agricultural sector and rural areas in general at the world level and the standards of the EU countries remains unresolved.

The prerequisites for Ukraine's integration into the EU are analyzed, considering the advantages and disadvantages of this process for the country's agricultural market. The necessity of transition to the investment and innovation model of development of this market was proved. Optimization of the development of all sectors of the agricultural market should become a significant direction for improving the management of innovative financing. The article considers the current state of development of the agri-food market in the foreign economic activity of Ukraine. The assessment of the level of competitiveness of agricultural products is summarized. Factors influencing the improvement of competitive positions of agricultural products in the domestic and foreign markets are proposed.

Global trends indicate that Ukraine can gain a lasting push for development and even become a world leader, becoming a breadwinner for almost the whole world. The adoption of EU norms and standards in Ukraine, together with duty-free trade, should attract investors who want to introduce the latest technologies into the country's economy. This will help turn Ukraine's economy into an exporter of value-added products, and exports of raw materials will be a thing of the past.

These global changes would have to be accompanied by a qualitatively new steps to create conditions for the liberalization of markets. This should also apply to markets for agricultural products and food products. In this way, we can expect success only if we increase the competitiveness of agricultural products. And this, in turn, can only be realized in conditions of innovative development.

Keywords: agricultural market; export; import; foreign market; investment; innovation; competitiveness; EU; European integration.

¹ **Supervisor** – doc. Ing. Daniela Hupková, PhD

Introduction.

On the threshold of Ukraine's independence, there were many expectations about the future power of the country. These expectations had a certain basis, because not only the republics of the Soviet Union, but also most of the countries of the so-called socialist camp, were ahead of the main economic indicators. The hopes were not to be fulfilled.

The next stage of hopes for Ukraine's economic recovery is the expectation of Ukraine's rapprochement with the European Union. This was seen as a certain chance to restore the lost power and further development. There were significant obstacles on the way to the European Union. The political part of the Association Agreement with the EU was signed on March 21, 2014, and the economic part was signed on June 27, 2014. And then the European Parliament and the Verkhovna Rada of Ukraine simultaneously ratified the Agreement on September 16, 2014.

These global changes would have to be accompanied by a qualitatively new steps to create conditions for the liberalization of markets. This should also apply to markets for agricultural products and food products. In this way, we can expect success only if we increase the competitiveness of agricultural products. And this, in turn, can only be realized in conditions of innovative development.

Analysis of recent researches and publications.

Scientific and applied problems of increasing the competitiveness of products, forming and developing the market and studying the effectiveness of its functioning were constantly in the field of view of foreign and domestic scientists. The works of Ukrainian scientists: V. Andriy-

chuk, O. Berezin, V. Boyko, P. Gaidutsky, V. Geets, S. Dusanovsky, Y. Kovalenko, T. Ostashko, B. Paskhaver, P. Sabluk, V. Tochilin are devoted to the study of the problems of formation and development of the national agro-food market, individual product markets, determining the role of the state in their effective functioning in the conditions of reforming the agricultural sector of Ukraine, which formed the basis for the development of the research methodology. Their efforts created a theoretical and methodological foundation for the study of this problem, solved a number of methodological and applied aspects of the formation of the agricultural market, improving the economic mechanism of its functioning in the post-reform period.

At the same time, the high dynamics of modern economic, political and social factors in Ukraine requires in-depth research on the impact of market transformations on the agricultural sector and on the level of food consumption by the population, the study of potential demand for organic agricultural products, the development of qualitatively new models for the development of the national agricultural market, saturated with competitive products to meet the domestic food needs of the state and expand its export opportunities.

Purpose. The purpose of this research is to substantiate the theoretical, methodological and applied aspects of the development of the Ukrainian agricultural market in the context of European integration processes, as well as their advantages and disadvantages.

Materials and methods of research.

In order to achieve the objective in this article were used general scientific and special research methods, in particu-

lar: analytical and logical generalizations, system-structural and comparative analysis. For analyzing Ukraine's foreign trade and dynamics of gross agricultural output of Ukraine the method of statistical observation was used. Methods of theoretical level were used: abstraction, idealization, formalization, analysis and synthesis, induction and deduction, generalization. To determine competitive strategies for the agricultural market of Ukraine, a matrix research method was used.

Results of the research and their discussion.

Ukraine accounts for 11% of all arable land in Europe (Trangul et al., 2014). Ukraine is able to provide food for about 140 million people, and in the conditions of changes in the management system of the agricultural sector, Ukraine can take a leading position in the European Union. However, there are many problems along the way that require research and solutions.

The agricultural market of our planet is constantly growing, and the world food market is gradually reformatted in favor of high-calorie products, including meat and milk, for the production of which more and more feed grains are needed. Under these conditions, Ukraine has a huge potential in the development of agriculture and obtaining competitive advantages in the international division of labor.

To achieve this, the country's economic development should be accelerated, and this cannot be achieved without adequate investment in agriculture. The Ukrainian government should simplify the conditions for attracting investment in the agricultural sector, otherwise the country risks losing global competition in one of its most promising industries – agricultural.

Changes in the investment climate of Ukrainian agriculture are possible only after restoring order in the turnover of land. While the government has not lifted the moratorium on its sale, it is important to simplify rental relations.

Agriculture is the only industry in Ukraine that has shown growth over the past 17 years, but the agro-industrial complex provides 14% of Ukraine's GDP. The agricultural sector brings every third dollar that Ukraine receives. Without these foreign exchange earnings it would be difficult to hope for stabilization of the hryvnia exchange rate and an increase in the gold and foreign exchange reserves of the National Bank of Ukraine.

After the large-scale expansion of the EU in 2004-2007, new challenges arose for the European agricultural market, since the new countries had a large agricultural sector that specialized in products that were primarily supported under the CAP (common agricultural policy). Common Agricultural Policy – is an integrated system of measures that support prices for agricultural products and subsidize the production of agricultural products such as beef, milk, and cereals.

In November 2008, the review of the organizational and economic mechanism for implementing the EU CAP was completed, which made it clear that after 2013, the next stage of reforming the common agricultural policy will take place, adapting it to new long-term trends in the development of the world agricultural sector. The European Commission published a communique entitled "Joint agricultural policy until 2020: meeting the food, natural resource and territorial challenges of the future", where were described possible options for the development of the EU's common agricultural policy in 2014-2020 (Varshavska, 2016).

The priorities of the EU CAP for the planning period 2014-2020 were chosen according to the "Europe 2020" strategy, which defines three approaches to strengthening the economy: reasonable growth, sustainable development, and comprehensive growth (Ministry of Justice of Ukraine, 2014).

As a result, three agricultural policy goals for 2014-2020 were identified: sustainable food production; sustainable use of natural resources and climate change mitigation; and balanced rural development.

One of the main goals of the common agricultural policy of the European Union for the development of the agricultural sector is to provide farmers with an acceptable standard of living. The development of the agricultural market is characterized by deepening of integration processes, liberalization of agricultural trade, orientation toward external markets, and increased attention to product quality (Lissitsa A., 2014).

The free trade area (FTA) with the EU countries has opened new opportunities for Ukraine's economy. With the adoption of the FTA, Ukraine received trade preferences – duty-free tariff quo-

tas for 36 types of goods (beef, pork, lamb, poultry, milk, yogurt, cereals, bran, honey, sugar, starch, mushrooms, garlic, malt, grape and apple juices, butter, cigarettes, ethanol, eggs, etc.).

The Association Agreement with the EU provides for a reduction in the duty rate for Ukrainian goods and the unilateral abolition of customs duties by the EU at the initial stage (Fig. 1).

In turn, Ukraine has set tariff quotas for three types of goods (pork meat, poultry meat and poultry semi-finished products, sugar) and provided additional volumes for two more. According to the State statistics service, in the first year of free trade with the EU, Ukrainian exports to the EU increased by more than 3%, and trade turnover – by more than 6%. But in general, trade in agricultural products is not as rapid as expected. Duty-free quotas are used quickly, and the general conditions are not so attractive and feasible for domestic producers.

Thus, 11 groups of goods under quotas were quickly exhausted. The main drivers of accelerating the exhaustion of quotas for exports of domestic products to the EU were such groups of goods as:



Fig. 1. Stages of implementation of the free trade area (FTA) with the EU

Source: formed by author based on (Salkova, 2015)

glucose and syrup from it (the quota in 2016 was used by 58.7% against 6.1% in 2015), barley (99.8 % vs. 77.7%), malt and wheat gluten (100% vs. 72.9%), poultry meat (additional quota, 43% vs. 22.5%), starch (18.8% vs. 9.6%).

Recent statistics show that Ukrainian producers have begun to increase exports of value-added goods. Such rates of trade pushed to the initiation of quota increases. By the way, today 288 Ukrainian companies have the right to export to the EU. In particular, 108 companies export food products to this market (State statistics service of Ukraine).

At the end of 2016, the European Commission accepted the proposal of Ukrainian producers and in May 2017 increased the quota for cereals and flour by 7.8 thousand tons, oats – by 4 thousand tons, corn – 650 thousand tons, honey – 3 thousand tons, wheat – 100 thousand tons, grape juice – 500 tons, processed tomatoes – 5 thousand tons, barley – 350 thousand tons.

As of October 4, 2017, the EU import tariff quotas for such Ukrainian goods as: honey, sugar, barley groats and flour, processed tomatoes, grape and apple juices, oats, barley, corn, wheat – have already been exhausted. 98% of the quota for duty-free export of malt and wheat gluten has been exhausted. Experts note that compared to 2016, the dynamics of closing quotas has accelerated significantly. But there are still a number of goods where quotas are not exhausted at all (lamb, beef, mushrooms, processed milk products, etc.).

In August 2017, the EU Council approved a number of preferences for three years. Preferences include temporary (for three years) additional annual import quotas at zero tariff on the following agricultural products: natural honey – 2.5 thousand tons; processed

tomatoes – 3 thousand tons, grape juice – 500 tons; oats – 4 thousand tons; wheat and flour – 65 thousand tons; corn and flour from it – 650 thousand tons; barley and flour from it – 350 thousand tons; barley groats – 7.8 thousand tons (State statistics service of Ukraine).

From October 1, 2017, additional quotas began to apply to five items of Ukrainian agricultural products from this list: honey, grape juice, barley flour, processed tomatoes, oats. Quotas for wheat, corn and barley groats took effect from January 1, 2018. As of January 11, 2018, EU quotas for Ukrainian honey (8,000 tons), grape and apple juice (14,000 tons) have been exhausted, and quotas wheat exports were exhausted by 25%.

If the quota expires, Ukrainian companies can supply their products to the EU by paying a duty, which makes their products uncompetitive in EU markets due to significant price increases. This indicates the need to diversify Ukrainian exports, connecting the countries of Asia and Africa to Ukrainian area of interest, paying special attention to Chinese markets.

One of the priority areas for the agro-industrial complex of Ukraine for 2018 is farming. The restraining factor for the production and export of high-quality beef is the structure of farming in Ukraine. Most of farms (almost 66%) are maintained by households, and only 34% are agricultural enterprises. For the development of this industry it is necessary to change the structure of animal husbandry. For this purpose, the budget of Ukraine for 2018 provided UAH 2.3 billion. So far, Ukraine is dominated by the purchase and sale of calves and young cattle from the population. To change this situation, it is necessary to create attractive conditions for long-term investment in the industry, as their payback has a long time.

State support should be aimed at: reducing the cost of construction or reconstruction of livestock farms and complexes; cheaper loans for such construction; development of genetics and selection. Their implementation is impossible without the connection of innovative technologies.

Unfortunately, live animals predominate in the structure of livestock exports so far. In 2016, the export of cattle reached 51 thousand heads, and the main importers were Azerbaijan and Egypt (Golub, 2017). At the same time, in the chilled beef sector, which is the most attractive in terms of exports, Ukrainian share is very small, although gradually growing. The priority markets for the development of beef exports today are the countries of the Middle East, Asia and others.

It should be kept in mind that any investment projects will not solve the tasks set by the state for the development of the livestock industry in the country without the introduction of innovative technologies. Any company that has such technologies and is able

to implement them by investing in the economy of Ukraine, before entering Ukrainian market, will assess the level of “security” for their property: it is the courts and the “stability” of the law; secondly – infrastructure: roads, airports, railway stations; lastly, it is the potential of human capital and fourthly, the tax regime (Cheberiak, 2014).

Ukraine has difficulties with all these factors. In addition, Ukraine has recently had a rather negative trend in the outflow of human capital from the country. The working capable share of the country’s rural population is declining at a particularly rapid pace. Only significant investments can stop this extremely terrible trend, because the primary reason for the outflow of “brains” from the country is the lack of adequate jobs proposition, the creation of which directly depends on the capital to which the country has access.

According to the results of 2019, the foreign trade turnover of agricultural products amounted to 24.3 billion US of which 18.8 billion accounted for ag-

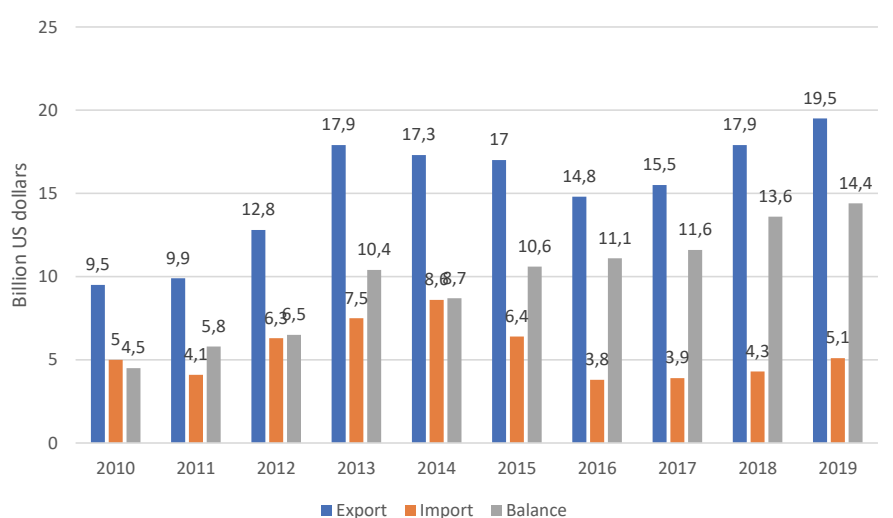


Fig. 2. Dynamics of Ukraine’s foreign trade in agricultural products for 2010-2019

Source: formed by the author on the basis State Statistic Service of Ukraine

gricultural exports, which accounted for 39.8% of Ukraine's total exports. Agricultural exports retain leadership in the commodity structure of export. In 2019, the record of 2012 was exceeded, when exports of agricultural products amounted to 18.2 billion US dollars.

Between May 2018 and April 2019, Ukraine became one of the three largest exporters of agricultural products to the European Union, selling agricultural products worth 6.3 billion euros. According to a report by the European Commission, in May 2019, Ukraine exported agricultural products to EU countries for 519 million euros, which is 173 million euros more than in May 2018. This means that in terms of growth in exports of agricultural products to EU countries in May 2019, Ukraine ranked first in the world. Fig. 2 presents the dynamics of Ukraine's foreign trade in agricultural products for 2010-2019.

The main direction of Ukrainian agribusiness is crop production (about 70% of agricultural products). It should be noted that the basis of the agricultural sector of Ukraine are raw materials, in

particular products of plant origin (corn, wheat, soybeans, and barley) (Fig. 3).

The largest volumes in exports of plant products are cereals (\$ 1188.2 million), seeds (\$ 213.8 million), finished food products - residues and waste from the food industry (\$ 166.1 million), vegetable processing products (\$ 69.9 million), as well as cocoa and cocoa products (\$ 57.2 million). In the volume of animal products, the largest share of milk and dairy products (\$ 98.3 million), meat and edible products (\$ 43.5 million).

In matters of additional capital raising in Ukraine, it makes sense to turn to the experience of Poland. Poland and Ukraine are two post-socialist states that had roughly the same starting positions at the beginning of the transformations, a rather similar economic structure, a similarly complex geopolitical situation, and a polarized political system. For a long time, they followed different paths, so it is interesting to compare the current results of the two countries, including agricultural development indicators, which allows us to assess the effectiveness of each of the two eco-

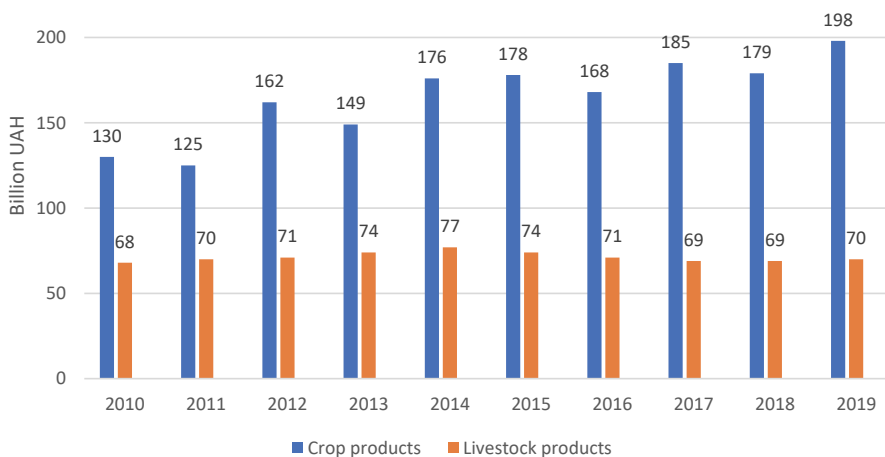


Fig. 3. Dynamics of gross agricultural output of Ukraine, UAH billion

Source: formed by the author on the basis State Statistic Service of Ukraine

conomic strategies: clear and pro-European integration and East-West balancing.

Poland has introduced tax incentives for investments in attractive projects. In addition, much attention is paid to the creation of technology parks and business incubators, where university graduates can implement their boldest ideas. For this they receive initial capital and three years of free rent of premises and equipment.

Territorial reform is currently being introduced in Ukraine, which provides the consolidation of local communities and the delegation of greater powers to them, along with responsibility (Coreiba, 2016). It is known that a third of our population lives in rural areas. Community consolidation should take place there.

The idea, at first glance, is good, because it is supposed to restore Ukraine's rural communities, or rather the Ukrainian villages, which are dying out. But given the growing debate in Ukrainian society over this reform, it should be noted that without demonopolization in the agricultural sector of the

economy and without the return of land to the rural population, Ukrainian villages will not be revived or flourished.

Today, Ukrainian agriculture is quite far from the level of Poland, and Polish scientists, in turn, emphasize that their agriculture is 30 years behind the development of agriculture in Western Europe, and from the United States – for a much longer period (Lipchuk, 2018). It is becoming obvious that the attempt to compete with highly developed countries in the industrial model of agricultural development is unpromising.

The generalization of the state of Ukrainian and Polish agriculture makes it possible to assess the achievements of the agro-industrial complex in Poland and to overcome the backwardness of the Ukrainian countryside. First of all, the strength of Poland is the Polish gminas, centers of self-government at the local level. The current system of local self-government in Poland is able to effectively manage territories and promote their development. It has the opportuni-

Table 1. Matrix of competitive advantages of Ukrainian agricultural enterprises under the terms of the Association Agreement with the EU

Success strategies	Competition strategies
Increasing the production of agricultural products. Export of organic products. Promotion of goods on EU markets. Development of Ukrainian agricultural brands. Activation of agricultural and ecological tourism development.	Agricultural policy leading to the development of the organic market. Development of professional associations and consumer cooperatives. Introduction of the latest technologies. Establishment of organic production companies. Establishing links between manufacturers and retailers in the EU. Lending development
Conservation strategies	Defense strategies
Improving the quality of organic products, which is the basis for increasing the competitiveness of Ukrainian companies. Increasing farmers' incomes based on small business development Access to European funds	Attracting foreign capital. Introduction of new technologies. Formation of competitive markets. Attracting European funds.

Source: formed by author based on (Varshavska, 2016; Vitko, 2018)

ty not only at the discretion of the local community to redistribute funds allocated from the state budget, but also to actively attract additional funds for the implementation of projects of various levels. Unfortunately, the United Territorial Communities (UTCs) established in Ukraine do not yet have experience in writing and defending fundraising projects to address pressing community issues.

The most painful place for all UTCs in Ukraine are roads, or rather their almost complete absence. There is clearly a lack of funds allocated from the state budget and attracted from local budgets. Winning projects in competitions in international organizations could come to the rescue. Poland's experience in project management is impressive and should be useful to Ukrainian UTCs. Without creating proper living conditions for people in the countryside, one should not think about the significant successes of the Ukrainian countryside. Especially about the return home of Ukrainian seasonal workers, so that they create added value in their homeland.

The analysis of the prospects of Ukrainian agricultural enterprises in the implementation of the Association Agreement allowed to form strategies for the development of their competitive advantages and leveling of shortcomings (Table 1).

Conclusions and future perspectives of the study.

Global trends indicate that Ukraine can gain a lasting push for development and even become a world leader, becoming a breadwinner for almost the whole world. The adoption of EU norms and standards in Ukraine, together with duty-free trade, should attract investors who want to introduce the latest technologies into the country's economy. This will help turn Ukraine's economy

into an exporter of value-added products, and exports of raw materials will be a thing of the past.

More active involvement of innovative technologies can ensure a steady growth of exports from the Ukraine. To this end, it is necessary to constantly expand the markets for its products, relying not only on EU countries, but also on cooperation with African and Asian countries, in particular with China.

The analysis allows us to conclude that Ukraine continues to grow production in the agricultural sector due to a significant increase in yields of sunflower, corn, canola, soybeans and a number of other crops. At the same time, the role of the national agricultural sector in the foreign market intensified, the export of certain types of agricultural products reached large proportions, and the budget-generating function of agriculture intensified.

While prioritizing European integration, Ukraine should adapt its agricultural policy to the standards of the European Union. This is influenced not only by internal processes in the EU, but also by the requirements of the external environment.

Acknowledgements. This paper was supported by the Ministry of Education, Science, Research and Sport of the Slovak Republic under project VEGA no. 1/0808/21.

References

1. Cheberiak, O. (2014). Peredumovy ta obiektyvna neobkhdnist modernizatsii ahrarynoho sektoru ekonomiky Ukrainy [Prerequisites and objective necessity of modernization of the agricultural sector of the economy of Ukraine]. *Agrosvit*, 4, 44-51. (in Ukrainian)
2. Coreiba, L. (2016). Administratyvna reforma v Ukraini [Administrative reform in Ukraine]. *Propozytsiya*, 3, 108-111. (in Ukrainian)

3. Golub, V. (2017). U zoni vilnoi torhivli. Yak zminylasia torhivlia mizh Ukrainoiu ta YeS [In the free trade Zone. How trading between Ukraine and the EU has changed]. AgroPolit.com. Retrieved from <https://agropolit.com/> (in Ukrainian)
4. Lipchuk, N. (2018). Porivnialna otsinka silskoho gospodarstva Ukrainy ta Polshchi [Comparative assessment of agriculture in Ukraine and Poland]. *Agrosvit*, 63, 22-26. (in Ukrainian)
5. Lissitsa, A. (2014). Kudy rukhaietsia ukraïnskyi ahropromyslovyi kompleks: zona vilnoi torhivli z YeS abo Mytnyi soiuз? [Where does the Ukrainian agro-industrial complex go: the free trade Zone with the EU or the Custom Union?]. *Latifundist*. Retrieved from <http://latifundist.com/spetsproekt/34858-kuda-kurs-derzhitukraïnskij-apk-zona-svobodnoj-torgovH-s-es-ili-tamozhennyj-soyuz> (in Ukrainian)
6. Ministry of Justice of Ukraine. (2014). *Dopovid Yevropeiskoi Komisii "levropa 2020"*. *Stratehiia rozumnoho, staloho ta inkluzyvnoho zrostantia* [European Commission Report "Europe 2020". Strategy for smart, sustainable and inclusive growth]. Retrieved from <http://www.minjust.gov.ua/file/31493> (in Ukrainian)
7. Salkova, I., & Oleksienko, O. (2015). Rozvytok eksportnoi diialnosti APK v umovakh zony vilnoi torhivli z YeS [Development of agro-industrial activity in the conditions of the free trade zone with the EU]. Retrieved from <http://global-national.in.ua/issue-8-2015/16-vipusk-8-listopad-2015-r/1429-salkova-i-yu-oleksienko-o-p-rozvytok-eksportnoji-diialnosti-apk-v-umovakh-zony-vilnoji-torgivli-z-es> (in Ukrainian)
8. State Statistics Service of Ukraine. *Zovnishnoekonomichna diialnist. Tovarna struktura zovnishnoi torhivli Ukrainy za 2010-2019 roky* [Foreign economic activity. Commodity structure of Ukraine's foreign trade for the 2010-2019]. Retrieved from www.ukrstat.gov.ua (in Ukrainian)
9. Trangul, L. et al. (2014). *Ahropromyslovyi kompleks Ukrainy* [Agro-industrial complex of Ukraine]. Kyiv. Retrieved from <http://www.vuzlib.su/rps/210.html> (in Ukrainian)
10. Varshavska, N. (2016). *Spilna ahurna polityka YeS: henezys, osnovni tsilovi oriientyry dlia ukrainy* [EU common agricultural policy: genesis, main targets for Ukraine]. *Economics and management organization*, 2, 215-222. Retrieved from <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/4813> (in Ukrainian)
11. Vitko, D. (2018). *Determinanty mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti: vypadok ukraïnskykh silskohospodarskykh pidpriemstv* [The determinants of international competitiveness: the case of Ukrainian agricultural enterprises]. *Naukovyj visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, 17(1), 36-40. (in Ukrainian)

Є.Р. Синецька (2021). ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО АГРАРНОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ. BIOECONOMY AND AGRARIAN BUSINESS, 12(1): 62-72. <http://dx.doi.org/10.31548/bioeconomy2021.01.006>

Анотація. *Європейська інтеграція України – це багаторівневий, динамічний та тривалий процес, який має складну, часом драматичну еволюцію та залежить від багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів. Україна має сприятливі географічні, кліматичні, ресурсні та інші передумови для розвитку села, тому вона потенційно може стати країною з пріоритетним розвитком сільського господарства та одним із основних постачальників на світові ринки екологічно чистих харчових продуктів. Однак сьогодні проблема невідповідності між рівнем розвитку українського аграрного сектору та сільської місцевості загалом на світовому рівні та стандартами країн ЄС залишається невирішеною.*

Проаналізовано передумови інтеграції України до ЄС, враховуючи переваги та недоліки цього процесу для аграрного ринку країни. Доведено необхідність переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку цього ринку. Оптимізація розвитку всіх секторів аграрного ринку має стати значним напрямком для вдосконалення управління інноваційним фінансуванням. У статті розглянуто сучасний стан розвитку агропродовольчого ринку у зовнішньоекономічній діяльності України. Узагальнюється оцінка рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Запропоновано фактори, що впливають на покращення конкурентних позицій сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Світові тенденції вказують на те, що Україна може отримати тривалий поштовх до розвитку і навіть стати світовим лідером, ставши годувальником майже усього світу. Прийняття в Україні норм і стандартів ЄС разом з безмитною торгівлею має залучити інвесторів, які хочуть впроваджувати новітні технології в економіку країни. Це допоможе перетворити економіку України на експортера продукції з доданою вартістю, а експорт сировини залишиться в минулому.

Ці глобальні зміни мають супроводжуватися якісно новими кроками для створення умов для лібералізації ринків. Це також має стосуватися ринків сільськогосподарської та харчової продукції. Таким чином, ми можемо очікувати успіху лише за умови підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. А це, у свою чергу, можна реалізувати лише в умовах інноваційного розвитку.

Ключові слова: ринок сільського господарства; експорт; імпорт; зовнішній ринок; інвестиції; інновації; конкурентоспроможність; ЄС; європейська інтеграція.
