

АГРОСВІТ

№9-10 травень 2023

Науково-практичний журнал



ISSN 2306-6792



9 772306 679204

ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР:

Васильєва Наталя Костянтинівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем і технологій, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ЗАСТУПНИК ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА:

Вініченко Ігор Іванович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ СЕКРЕТАР: Кучеренко Г. Б.

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:

Андрющенко Катерина Анатоліївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та підприємництва, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Безус Роман Миколайович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Василенко Леся Олексіївна, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри технологій захисту навколишнього середовища та охорона праці, Київський національний університет будівництва і архітектури, академік академії будівництва України

Гончаренко Оксана Володимирівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Грабчук Оксана Миколаївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Добровальська Олена Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Козловський Сергій Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса (м. Вінниця)

Каткова Наталя Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і економічного аналізу, Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова

Качула Світлана Валентинівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Козловський Сергій Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

Крючко Леся Станіславівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Кураташвілі Альфред Анзоревич (Тбілісі, Грузія), доктор економічних, філософських і юридичних наук, професор в галузі суспільних наук, професор Грузинського технічного університету в області Публічного права (Факультет Права і Міжнародних відносин), науковий керівник Інституту Бізнесу і Права факультетів Права і Міжнародних відносин і Бізнестехнологій ГТУ, завідувач відділом економічної теорії Інституту економіки імені П.Гугушвілі Тбіліського державного університету імені Іване Джавахішвілі

Курбачка Лариса Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Лозинський Дмитро Леонідович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Державний університет «Житомирська політехніка»

Павлова Галина Євгенівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Пантелєєва Наталя Миколаївна, доктор економічних наук, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи, Черкаський навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»

Самойленко Алла Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Сеґеда Сергій Андрійович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри маркетингу та бізнес-аналітики, Донецький національний університет імені Василя Стуса

Трусова Наталя Вікторівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Таврійського державного агротехнологічного університету, Таврійський державний агротехнологічний університет

Федоренко Станіслав Валентинович, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри технологій захисту навколишнього середовища та охорона праці, Київський національний університет будівництва і архітектури, академік академії будівництва України

Фролова Тетяна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних фінансів, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Халатур Світлана Миколаївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Череп Олександр Григорович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки, Запорізький національний університет

Чирва Ольга Григорівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Шабатура Тетяна Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії і економіки підприємства, Одеський державний аграрний університет



Журнал засновано у січні 2001 року. Виходить 2 рази на місяць.

№ 9—10 травень 2023 р.

Журнал включено до Переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»).

Наказ Міністерства освіти і науки України
№ 975 від 11.07.2019 р.

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

- Index Copernicus (IC);
- SIS;
- Google Scholar.

Свідоцтво KB № 23728-13568ПР від 27.12.2018 року
ISSN 2306-6792

Передплатний індекс: 21847

Адреса редакції:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Телефон: (044) 458-10-73
(050) 382-06-63

E-mail: economy_2008@ukr.net
www.nayka.com.ua
www.agrosvit.info

Засновники:
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
ТОВ "ДКС Центр"
Видавець:
ТОВ "ДКС Центр"

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою 18.05.23 р.
Підписано до друку 18.05.23 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 15.5
Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.
Замовлення №1805/1.

Віддруковано у ТОВ «ДКС Центр»
м. Київ, пров. Куренівський, 17
Тел. (044) 537-14-34

© АгроСвіт, 2023



Журнал засновано у січні 2001 року. Виходить 2 рази на місяць.

№ 9—10 травень 2023 р.

У НОМЕРІ:

<u>Панченко В. А.</u>	
Концептуальні засади стратегування моделі розвитку аграрного підприємства	4
<u>Третяк А. М., Третяк В. М., Ковалишин О. Ф., Капінос Н. О.</u>	
Особливості методології щодо застосування вартісного підходу при оцінці ефективності землекористування	10
<u>Трусова Н. В., Свиноус І. В., Гринчук Ю. С., Присяжнюк Н. М., Шевченко А. Я.</u>	
Теоретичні підходи до розуміння поняття категорії "ефективність функціонування суб'єктів господарювання"	18
<u>Жибак М. М., Габор В. С.</u>	
Господарський механізм та особливості його розвитку в сучасних умовах	27
<u>Липчук В. В., Липчук Н. В.</u>	
Купівельна поведінка споживачів на ринку продовольства в кризовий період	33
<u>Гнатишин А. Б., Прокопишин О. С., Трушкіна Н. В.</u>	
Тенденції розвитку ринку кормових добавок в Україні	40
<u>Князь С. В., Русин-Гриник Р. Р., Ковальчук Ю. І., Бахор О. Р.</u>	
Принципи розвитку механізмів тактичного управління в діяльності суб'єктів е-бізнесу	52
<u>Макаренко П. М., Карась Ю. М.</u>	
Ресурси конкурентних переваг у виробничому потенціалі підприємств	58
<u>Бердар М. М., Осипов Г. Ю.</u>	
Товарні біржі та їх роль у розвитку аграрного бізнесу в Україні	65
<u>Капліна А. І.</u>	
Крос-культурний менеджмент у сформованій культурі комунікацій	71
<u>Сітковська А. О., Масляєва О. О.</u>	
Земельно-ресурсний потенціал аграрного сектору: стан та особливості використання	77
<u>Буркова Л. А., Шепелюк В. А., Репенко В. Є.</u>	
Сучасні аспекти та проблеми організації обліку та контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками згідно національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку з урахуванням ведення підприємством зовнішньоекономічної діяльності	82
<u>Дідур К. М., Дмитрюк С. П.</u>	
Економічні наслідки виробничого травматизму	96
<u>Кириченко С. О., Баранніков М. О.</u>	
Автоматизація основних бізнес-процесів як основа підвищення ефективності функціонування підприємства в сучасних умовах	106
<u>Кухтін Ю. В.</u>	
Показники оцінки ефективності управління земельними ресурсами в ОТГ	113

CONTENTS:

<u>Panchenko V.</u> CONCEPTUAL PRINCIPLES OF STRATEGIZING THE AGRICULTURAL ENTERPRISE DEVELOPMENT MODEL	4
<u>Tretiak A., Tretiak V., Kovalyshyn O., Kapinos N.</u> PECULIARITIES OF THE METHODOLOGY REGARDING THE APPLICATION OF THE COST APPROACH IN ASSESSING THE EFFICIENCY OF LAND USE	10
<u>Trusova N., Svytnous I., Hrynychuk Yu., Prysiashniuk N., Shevchenko A.</u> THEORETICAL APPROACHES TO UNDERSTANDING THE CONCEPT OF THE CATEGORY "EFFECTIVENESS OF THE FUNCTIONING OF ECONOMIC ENTITIES"	18
<u>Zhybak M., Habor W.</u> FINANCIAL MECHANISM AND FEATURES OF ITS DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS	27
<u>Lypchuk V., Lypchuk N.</u> CONSUMER PURCHASING BEHAVIOR IN THE FOOD MARKET DURING A CRISIS PERIOD	33
<u>Hnatyshyn L., Prokopyshyn O., Trushkina N.</u> TRENDS OF THE FEED ADDITIVES MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE	40
<u>Kniaz S., Rusyn-Hrynyk R., Kovalchuk Yu., Bahor O.</u> PRINCIPLES OF DEVELOPMENT OF TACTICAL MANAGEMENT MECHANISMS IN THE ACTIVITIES OF E-BUSINESS SUBJECTS	52
<u>Makarenko P., Karas Y.</u> RESOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE PRODUCTION POTENTIAL OF ENTERPRISES	58
<u>Berdar M., Osipov G.</u> COMMODITY EXCHANGE AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL BUSINESS IN UKRAINE	65
<u>Kaplina A.</u> CROSS-CULTURAL MANAGEMENT AT FORMATION OF CULTURE AND COMMUNICATIONS	71
<u>Sitkovska A., Masliaieva O.</u> LAND AND RESOURCE POTENTIAL OF THE AGRICULTURAL SECTOR: STATUS AND FEATURES OF USE	77
<u>Burkova L., Shepeliuk V., Repenko V.</u> MODERN ASPECTS AND PROBLEMS OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND CONTROL OF PAYMENTS WITH SUPPLIERS AND CONTRACTORS IN ACCORDANCE WITH NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS, TAKING INTO ACCOUNT THE ENTERPRISE'S FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY	82
<u>Didur K., Dmitryuk S.</u> ECONOMIC CONSEQUENCES OF WORKING INJURIES	96
<u>Kyrychenko S., Barannikov M.</u> AUTOMATION OF THE CORE BUSINESS PROCESSES AS A BASIS FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE FUNCTIONING IN MODERN CONDITIONS	106
<u>Kukhtin Yu.</u> INDICATORS OF EVALUATION OF MANAGEMENT EFFICIENCY LAND RESOURCES IN UTC	113

УДК 631.1 (338.1)

В. А. Панченко,

д. е. н., професор, завідувач секції економіки та менеджменту кафедри математики та методики її навчання, Центральнотукраїнський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0953-7752>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.4

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГУВАННЯ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

V. Panchenko,

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Head of the Section of Economy and Management,

Central Ukrainian State University named after Volodymyr Vinnichenko

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF STRATEGIZING THE AGRICULTURAL ENTERPRISE DEVELOPMENT MODEL

Розкрито актуальність моделювання розвитку суб'єктів аграрного бізнесу в системі стратегічного планування їх функціонування та розвитку. Метою дослідження визначено узагальнення концептуальних засад стратегування моделі розвитку аграрного підприємства. Розроблено алгоритм процесу стратегічного планування розвитку аграрного підприємства, що складається з етапів аналізування зовнішнього та внутрішнього середовища бізнесу, визначення місії та стратегічних цілей зростання бізнесу, формування стратегії та тактики реалізації обраної моделі. Розроблено класифікацію цілей стратегічного розвитку підприємства за змістом, за тривалістю, за горизонтом планування, за сферою дії, за ієрархічним рівнем, за вимірюваністю, за призначенням, за середовищем та за суб'єктом. Визначено напрями розробки стратегій розвитку аграрного підприємства. Розроблено методику стратегічного планування моделі розвитку аграрного бізнесу.

The relevance of modeling the development of agrarian business entities in the system of strategic planning of their functioning and development is revealed. The purpose of the research is to generalize the conceptual principles of strategizing the development model of an agrarian enterprise. It is shown that the development strategy or business strategy involves a set of measures and actions that form the business strategies of all strategic areas of the company's management. This is the strategy of a business unit or type of enterprise activity. An algorithm of the process of strategic planning of the development of an agrarian enterprise has been developed, which consists of the stages of analyzing the external and internal business environment, defining the mission and strategic goals of business growth, forming a strategy and tactics for implementing the chosen model. A classification of the strategic development goals of the enterprise by content, duration, planning horizon, scope, hierarchical level, measurability, purpose, environment and subject has been developed. The directions of developing strategies for the development of an agrarian enterprise have been determined. A methodology for strategic planning of the agrarian business development model has been developed. It is proven that the business strategy of an agricultural enterprise is a line of its alternative behavior, which should lead to the long-term success of the specific business of the enterprise and its strategic divisions, and thus all business processes of the enterprise as a whole. The development of a business strategy actually consists in clarifying the competitive position and choosing the appropriate type of strategic alternative for the development of the enterprise for certain types of its activities

(businesses, strategic areas of management). The number of strategies that a company can choose from is practically unlimited. The scientific novelty of the research results lies in the further development of the scientific and methodological foundations of the strategic planning of the business model of the development of an agrarian enterprise. The applied value of the research results lies in increasing the efficiency and quality of strategic planning for the development of agrarian business entities.

Ключові слова: аграрне підприємство, стратегування розвитку, бізнес-модель, концепція, стратегічне планування, стратегія і тактика.

Key words: agricultural enterprise, development strategy, business model, concept, strategic planning, strategy and tactics.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ефективна реалізація підприємницького проекту, у т. ч. в аграрному бізнесі, для якого характерна висока нестабільність та істотні ризики та загрози, має бути процесом плановим і стратегічно вивіреним. У бізнесі такий підхід набув назви стратегічної моделі зростання. Розробка такої моделі фактично є узагальненням всієї роботи, яка проводиться на стадії стратегічного планування функціонування та розвитку бізнесу. На жаль, більшість вітчизняних аграрних підприємств не мають таких розроблених бізнес-моделей, що погіршує результати їх господарювання, робить траєкторію зростання не чітко окресленою. Така ситуація потребує подальшого розвитку і теоретико-методичних і прикладних засад стратегічного моделювання розвитку підприємств аграрної сфери національної економіки України.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Загальні тенденції, перспективи, а також проблемні аспекти функціонування та розвитку суб'єктів аграрного сектора національної економіки України достатньо добре вивчені та комплексно охарактеризовані у результатах досліджень таких науковців, як І. Крюкова, С. Степаненко [2, с. 3—12], В. Куницький, М. Куницька-Іляш, Б. Бричка [4, с. 137—142], Н. Патица [9, с. 130—145] та ін.

Ідентифікації умов, чинників та можливостей стратегічного і тактичного планування функціонування й розвитку вітчизняних аграрних підприємств присвячені численні публікації, з поміж яких можна виділити праці Т. Васильціва, Р. Лупака, Н. Юрків [1, с. 90—101], М. Савченко, О. Шкурченко [6, с. 47—54], О. Фінагіна, О. Руденко, Ю. Хорошун [7, с. 41—52] та ін. дослідників.

Попри все ще не достатній рівень поширення практик стратегічного планування розвитку бізнесу на вітчизняних підприємствах аграр-

ного сектора національної економіки слід вказати, що відповідні напрацювання теоретичного характеру наявні і достатнім чином висвітлені в працях таких науковців, як І. Кукса, Л. Васюренко [3, с. 3—16], О. Лазарева, А. Мась, К. Борисевич [5, с. 3—9], І. Гришова, О. Мітяй, В. Кужель [8, с. 66—72], Т. Васильців, Р. Лупак [10, с. 105—112] та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Однак, попри наявність численних публікацій, якість роботи зі стратегічного планування та бізнес-моделювання функціонування й розвитку суб'єктів аграрного бізнесу в Україні залишається недостатньою, що актуалізує потребу в нових дослідженнях в цій сфері.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є узагальнення концептуальних засад стратегування моделі розвитку аграрного підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Стратегія розвитку або стратегія бізнесу передбачає сукупність заходів та дій, які формують собою бізнес-стратегії усіх стратегічних зон господарювання аграрного підприємства. Це стратегія бізнес-одиниці чи виду діяльності підприємства. Бізнес-стратегія визначає шляхи досягнення підприємством бажаного результату (стабілізації (обмеженого зростання), зростання, скорочення) в конкретному бізнесі чи секторі бізнесу, в конкретному продуктово-ринковому сегменті.

Щоб усвідомити місце ділової стратегії аграрного підприємства у сукупності елементів стратегічного управління підприємством слід проаналізувати послідовність процесу стратегічного планування (рис. 1). Згідно внутрішньої логіки рис. 1 спочатку здійснюють аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства. Його ре-



Рис. 1. Алгоритм стратегічного планування розвитку аграрного підприємства

зультати можуть бути представлені у вигляді матриці SWOT-аналіз і є вихідними для подальшої розробки стратегії та тактики функціонування підприємства на ринку.

Наступним кроком є формулювання місії підприємства. Її слід шукати у зовнішньому середовищі функціонування підприємства. Як правило, це потреба, чи набір потреб, які підприємству необхідно задовольняти на ринку. Формулювання місії підприємства повинно містити в собі наступні елементи: призначення

підприємства з точки зору його конкретного виду діяльності (товари, послуг) в умовах конкретного сегменту ринку; виражені в якій-небудь формі основні напрями, орієнтири, до яких прагне підприємство; переваги підприємства, які виокремлюють його серед конкурентів та вказують на нові, кращі чи оригінальні шляхи задоволення запитів споживачів.

Фундаментальними джерелами місії підприємства аграрного бізнесу є його принципи та етика, ціннісні орієнтири, культура підприємства тощо. Вони виступають в якості основоположних правил дій, які відображають сукупність універсальних суспільних вимог до поведінки працівників підприємства.

Після місії визначають цілі підприємства. Ціль — це майбутній бажаний стан підприємства та його стратегічних підрозділів (табл. 1). На відміну від місії, цілі виражають більш конкретні напрями діяльності підприємства та виконують такі основні функції: ініціативи — співставлення існуючого та бажаного стану підприємства, мотивації; критерія прийняття рішення — оцінки інформації і вибору альтернатив, пріоритетів у аграрному бізнесі; інструмента управління — керівні вимоги до дії, визначення напрямів бізнесу; координатії — забезпечення безконфліктних стосунків осіб, які приймають рішення, узгодження роботи підрозділів підприємства; контролю — співставлення оперативного стану показників господарської діяльності підприємства.

Цілі повинні бути чіткими, ясними, однозначними та сформульованими в термінах, які відображають перспективний майбутній стан підприємства. Процес формування цілей проходить декілька етапів: пошук цілей, аналіз можливостей реалізації, вибір, планування заходів, реалізація на практиці, перегляд та уточнення.

На основі загальних цілей підприємства формуються часткові цілі функціональних підрозділів підприємства, які конкретизуються та деталізують задачі структурних одиниць.

Цілі досягаються лише при наявності визначених обмежень. Зовнішніми обмеженнями є законодавчі норми, інфляція, конкуренти, зміна економічної кон'юнктури та рівня доходів населення, фінансовий стан дебіторів тощо. Внутрішніми обмеженнями є принципи підприємства, рівень витрат, виробничі потужності, стан маркетингу та управлінського персоналу, різно-

Таблиця 1. Класифікація цілей аграрного підприємства

Ознаки класифікації	Групи цілей	
За змістом	Економічні Організаційні Політичні Виробничі	Соціальні Технологічні Наукові Естетичні Психологічні
За тривалістю	Максимум Не більше	Мінімум Не менше
За горизонтом планування	Довгострокові (стратегічні) Середньострокові (тактичні)	Короткострокові (оперативні)
За сферою дії	Глобальні Регіональні Вищі Проміжні	Національні Локальні Сприяючі Нижчі
За ієрархічним рівнем	Підприємство	Структурний підрозділ
За взаємними відношеннями	Комплементарні Індиферентні	Конкурентні
За вимірюваністю	Кількісні	Якісні
За призначенням	Комерційні	Некомерційні
За середовищем	Внутрішні	Зовнішні
За суб'єктом	Індивідуальні (особистісні)	Групові (колективні)

манітні диспропорції тощо.

Особлива увага щодо вимог правильного оформлення цілей підприємства полягає в тому, що правильно сформульовані цілі повинні відповідати таким вимогам:

— цілі повинні бути конкретними, якісно визначеними та вимірюваними (наприклад, збільшити обсяги продаж за 2 роки на 10%);

— цілі повинні бути зорієнтованими у часі, тобто точно вказувати не тільки на те, що підприємство хоче досягнути, але і коли саме це повинно бути досягнутим;

— цілі повинні бути реалістичними та такими, що можна досягнути, без перебільшення можливостей підприємства;

— цілі не повинні бути протиречивими, вони мають бути узгодженими, взаємопов'язаними, а досягнення однієї цілі не повинно виключати можливість досягнення інших цілей підприємства;

— цілі повинні бути сформульовані письмово.

Одна і та ж ціль може бути досягнута різними способами. Відповідно керівництво підприємства розробляє кілька варіантів стратегічних альтернатив та обирає серед них найбільш прийнятний.

Основні напрями стратегій розвитку суб'єктів аграрного бізнесу наведені на рис. 2.

М. Портер (табл. 2) пропонує такі типи бізнес-стратегій забезпечення конкурентної переваги підприємства на ринку: (1) досягнення лідерства за рахунок мінімізації витрат виробництва; (2) забезпечення широкої диференціації продукції; (3) забезпечення фокусування на певному ринковому сегменті і концентрації зусиль підприємства на цьому сегменті.

Стратегія контролю над затратами базується на зниженні затрат підприємства у порівнянні з затратами конкурентів. При більш низьких затратах підприємство може забезпечити необхідний для власного виживання рівень прибутку, хоча ціни в нього нижчі, ніж у

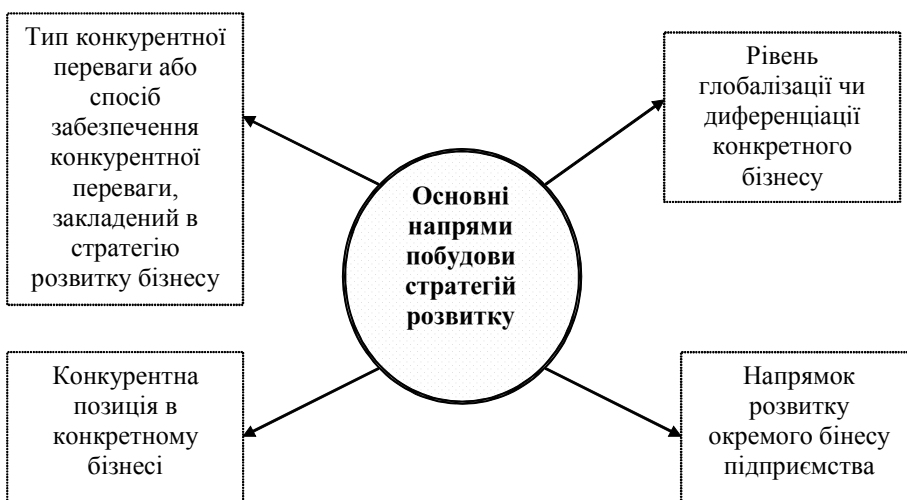


Рис. 2. Напрями розробки стратегій розвитку аграрних підприємств

Таблиця 2. Типи бізнес-стратегій забезпечення конкурентної переваги підприємства на ринку за М. Портером

	Конкурентні переваги підприємства	
	Найбільш низькі затрати	Унікальність товару (послуги)
Увесь ринок чи його більша частина	Стратегія контролю над затратами	Стратегія диференціації
Сегмент ринку (ринкова ніша)	Стратегія фокусування	
	Фокус затрат	Фокус диференціації

конкурентів. Ті ж низькі ціни можуть служити бар'єром для появи нових конкурентів. Слід мати на увазі, що стратегії контролю над затратами спрацьовують коли: покупці чуттєві до зміни цін; конкуруючі підприємства чуттєві до зміни цін; підприємство має реальні можливості регулювати обсяги продаж та масштаби виробництва продукції.

Стратегія диференціації направлена на те, щоб постачати на ринок аграрну продукцію, яка за своїми властивостями більш приваблива для споживача, ніж продукція конкурентів. Різні фактори зумовлюють вибір підприємцем стратегії диференціації, проте ключовим є наявність у продукції унікальної властивості, яка приваблює споживача (наприклад, висока якість продукції; широка сітка філіалів; високий рівень обслуговування клієнтів; принципова новизна продукції; імідж підприємства тощо).

В основу стратегії фокусування закладена ідея про те, що будь-який ринок складається з сукупності окремих сегментів. Якщо підприємство забезпечить виробництво та збут продукції, яка відповідає специфічними вимогам і зробить це краще, ніж його конкуренти, він може збільшити частку своєї участі на ринку.

Таблиця 3. Види бізнес-стратегій диференціації

Цінність і ціна зростають вище стандартної пропозиції Цінність і ціна падають нижче стандартної пропозиції	Весь ринок зауважує і оцінює унікальність пропозиції	Певний сегмент ринку зауважує і оцінює унікальність пропозиції
	Стратегія вдосконалення	Стратегія спеціалізації
	Стратегія здешевлення	Стратегія звуження
	Сегментація викликається пропозицією	Вже існуюча сегментація викликає пропозицію

Позитивна відмінність пропозиції

Від'ємна відмінність пропозиції

Розробка стратегії фокусування включає:
1) вибір одного чи декількох сегментів ринку. При цьому підприємець може цілеспрямовано орієнтуватись або на якусь визначену групу споживачів, або на обмежену частину асортименту продукції, або на специфічний географічний ринок. В цьому випадку говорять про обрання ринкової ніші;

2) ідентифікацію специфічних потреб, бажань та інтересів споживачів в цьому сегменті ринку;

3) пошук кращих, ніж у конкурентів, способів задоволення цих специфічних запитів споживачів. При чому зробити це можна або шляхом контролю над затратами, або шляхом диференціації. Відповідно, в стратегії фокусування є два варіанта: фокус затрат і фокус диференціації, які обмежені одним чи декількома вузькими сегментами ринку.

Щодо такого напрямку стратегічного планування, як диференціація, то за цим напрямом прийнято виділяти чотири головних види бізнес-стратегій диференціації (табл. 3).

За рівнем глобалізації чи диференціації окремого бізнесу виділяють стратегії вузької спеціалізації та диверсифікації в межах певного бізнесу.

Стратегія вузької спеціалізації в окремому бізнесі зазвичай дотримуються невеликі підприємства, які розпочинають свій бізнес у фрагментарній галузі. Спеціалізація може торкатись одного чи декількох аспектів бізнесу.

Стратегія диверсифікації передбачає розвиток бізнесу аграрного підприємства одночасно в декількох його секторах, галузях чи сферах, на декількох ринках. Диверсифікація полягає в урізноманітненні традиційного напрямку бізнесу підприємства шляхом здійснення входження підприємства в нові сектори, на нові сегменти ринку чи розширення діапазону його діяльності в межах бізнесу за іншими ознаками.

За конкурентною позицією у бізнесі виділяють такі стратегії: лідерства, претенденства на лідерство, наслідування, новачка у галузі.

За напрямом розвитку окремого бізнесу аграрного підприємства (відповідно до основних стадій життєвого циклу бізнесу, галузі чи окремого продукту) виокремлюють такі бізнес-стратегії: зростання, стабілізації, скорочення і ліквідації бізнесу підприємства.

Стратегії стабілізації передбачають зосередження уваги на подальшій підтримці певного бізнесу. Їх використовують, коли попит на продукцію стійкий і за прогнозами та експертними оцінками стан ринку буде стабільним, що дозволить накопичувати фінансові ресурси для подальшої реалізації стратегій зростання.

Стратегії зростання передбачають два типи стратегічних завдань: розширення операцій (бізнесу) підприємства, які в довгостроковій перспективі повинні бути рентабельними, хоча на певний момент такі дії можуть викликати і негативний вплив на рентабельність; поживавлення основної діяльності підприємства за рахунок активізації її внутрішніх резервів та можливостей. Вдтак стратегія зростання чи позитивного ділового розвитку (бізнес-розвитку) підприємства стосується процесу розширення та збільшення масштабів бізнесу підприємства, зусиль, спрямованих на задоволення ринкового попиту, процесу створення нових сфер в межах певного бізнесу підприємства; стимулювання ініціатив, спрямованих на розвиток бізнесу.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДК

Стратегія бізнесу підприємства — це лінія альтернативної поведінки аграрного підприємства, яка повинна привести до довготривалого успіху конкретного бізнесу підприємства та його стратегічних підрозділів і таким чином усіх бізнес-процесів підприємства в цілому. Розробка бізнес-стратегії фактично полягає в уточненні конкурентної позиції та виборі відповідного виду стратегічної альтернативи розвитку підприємства аграрного бізнесу за окремими видами його діяльності (бізнесами, стратегічними зонами господарювання). Кількість стратегій, з яких підприємство може зробити свій вибір є практично не обмеженим.

Подальші дослідження повинні стосуватись стратегування державної політики розвитку аграрного сектора національної економіки,

що передбачатиме створення середовища, у якому задовольнятимуться потреби та інтереси країни, бізнесу і населення.

Література:

1. Васильців Т. Г., Лупак Р. А., Юрків Н. Я. Інституційне забезпечення розширення фінансових можливостей підприємств промисловості та АПК на регіональному рівні. *Фінанси України*. 2012. № 3. С. 90—101.
2. Крюкова І. О., Степаненко С. В. Ефективність вітчизняного агробізнесу у призмі пріоритетів сталого розвитку. *Агросвіт*. 2022. № 9—10. С. 3—12.
3. Кукса І. М., Васюренко А. В. Теоретичні засади стратегування інноваційного розвитку в галузі сільського господарства. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія: Економічні науки*. 2020. № 2. С. 3—16.
4. Куницький В. В., Куницька-Іляш М. В., Бричка Б. Б. Розвиток АПК в сучасних умовах: ефективність управлінських рішень. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. Серія "Економічні науки"*. 2013. Том 15. № 2 (56). Ч. 5. С. 137—142.
5. Лазарева О. В., Мась А. Ю., Борисевич К. Ю. Орієнтири розвитку агробізнесу в системі управління земельними ресурсами в Європі та Україні. *Агросвіт*. 2022. № 2. С. 3—9.
6. Савченко М. В., Шкуренко О. В. Тенденції і перспективи розвитку агропродовольчого ринку в умовах глобалізації економіки. *Проблеми економіки*. 2019. № 4. С. 47—54.
7. Фінагіна О. В., Руденко О. А., Хорошун Ю. В. Концептуальні підходи до інвестиційного забезпечення стратегічного розвитку українського агросектору на засадах міжрегіонального партнерства, лідерства підприємств та ділових комунікацій. *SWorld Journal*. 2021. Issue 9. Part 2. С. 41—52.
8. Gryshova I. Y., Mityay O. V., Kuzhel V. V. Competitive position stability of agricultural sector of Ukraine at internal and external markets. *Actual Problems of Economics*. 2016. № 3 (177). P. 66—72.
9. Patyka N. Priorities ensuring of the Ukraine's agriculture competitiveness in the world markets. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2018. Vol. 4. № 4. P. 130—145.
10. Vasylytsiv T., Lupak R. Priorities and Tools of the State Regional Policy of Import Substitution in the Market of Ukraine's Consumer Goods. *Стратегічні пріоритети*. 2017. Вип. 3. С. 105—112.

References:

1. Vasylytsiv, T.G., Lupak, R.L., and Yurkiv, N.Ya. (2012), "Institutional support for the expansion of financial capabilities of industrial and agricultural enterprises at the regional level", *Finansy Ukrainy*, vol. 3, pp. 90—101.
 2. Kryukova, I.O., and Stepanenko S.V. (2022), "Effectiveness of domestic agribusiness in the perspective of sustainable development priorities", *Ahrosvit*, vol. 9—10, pp. 3—12.
 3. Kuksa, I.M., and Vasyurenko, L.V. (2020), "Theoretical principles of strategizing innovative development in the field of agriculture", *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu im. V. V. Dokuchayeva. Seriya: Ekonomichni nauky*, vol. 2, pp. 3—16.
 4. Kunytskyi, V.V., Kunytska-Ilyash, M.V., and Brychka, B.B. (2013), "Development of agro-industrial complex in modern conditions: effectiveness of management decisions", *Naukovyy visnyk L'vivs'koho natsional'noho universytetu veterynarnoyi medytsyny ta biotekhnolohiy imeni S. Z. Gzhyts'koho. Seriya "Ekonomichni nauky"*, vol. 15, no. 2 (56), p. 5, pp. 137—142.
 5. Lazareva, O.V., Mas, A.Yu., and Borysevich, K.Yu. (2022), "Landmarks of agribusiness development in the land management system in Europe and Ukraine", *Ahrosvit*, vol. 2, pp. 3—9.
 6. Savchenko, M.V., and Shkurenko, O.V. (2019), "Trends and prospects for the development of the agro-food market in the conditions of economic globalization", *Problemy ekonomiky*, vol. 4, pp. 47—54.
 7. Finagina, O.V., Rudenko, O.A., and Kho-roshun, Yu.V. (2021), "Conceptual approaches to investment support for the strategic development of the Ukrainian agricultural sector on the basis of interregional partnership, enterprise leadership and business communications", *SWorld Journal*, vol. 9, no. 2, pp. 41—52.
 8. Gryshova, I.Y., Mityay, O.V., and Kuzhel, V.V. (2016), "Competitive position stability of agricultural sector of Ukraine at internal and external markets", *Actual Problems of Economics*, vol. 3 (177), pp. 66—72.
 9. Patyka, N. (2018), "Priorities ensuring the competitiveness of Ukraine's agriculture in the world markets", *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, vol. 4, no. 4, pp. 130—145.
 10. Vasylytsiv, T., and Lupak, R. (2017), "Priorities and Tools of the State Regional Policy of Import Substitution in the Market of Ukraine's Consumer Goods", *Stratehichni priorytety*, vol. 3, pp. 105—112.
- Стаття надійшла до редакції 01.05.2023 р.*

УДК 332.2:332.3

А. М. Третяк,
д. е. н., професор, член-кореспондент НААН України, професор кафедри геодезії та землеустрою, Білоцерківський національний аграрний університет,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1154-4797>
В. М. Третяк,
д. е. н., професор, професор кафедри геодезії та землеустрою, Сумський національний аграрний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6779-1941>
О. Ф. Ковалишин,
д. е. н., професор, професор кафедри земельного кадастру, Львівський національний аграрний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7045-2462>
Н. О. Капінос,
к. е. н., доцент, доцент кафедри геодезії та землеустрою, Сумський національний аграрний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9354-5311>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.10

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДОЛОГІЇ ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ ВАРТІСНОГО ПІДХОДУ ПРИ ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

A. Tretiak,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Researcher, Professor of the Department of Geodesy and Land Organization, Bila Tserkva National Agrarian University
V. Tretiak,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Geodesy and Land Organization, Sumy National Agrarian University
O. Kovalyshyn,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Acting Professor of the Department of Land Cadaster, Lviv National Agrarian University
N. Kapinos,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Geodesy and Land Organization, Sumy National Agrarian University

PECULIARITIES OF THE METHODOLOGY REGARDING THE APPLICATION OF THE COST APPROACH IN ASSESSING THE EFFICIENCY OF LAND USE

У статті обговорюється багатогранність категорії ефективності, яка свідчить про складність оцінки, визначення, формування у кількісних та якісних показниках та вимірювачах. Пропонується, для оцінки ефективності землекористування, в якості першого підходу використати концепцію Д. Тобіна "фактора Q" (коефіцієнт Тобіна), який визначається як відношення ринкової вартості активів у матеріально-речовій формі до витрат на їхнє заміщення. Відношення між ринковою оцінкою землекористування як капіталу та його реальною вартістю (балансовою вартістю) нами позначено символом q (коефіцієнт Тобіна). Відповідно, показник оцінки ефективності землекористування (Ез) розраховується за формулою: $Ez = (MV/RV) - 1$, де MV — ринкова вартість землекористування; RV — відновлювальна вартість активів (для землекористування нами прийнято балансову вартість). З'ясовано, що на сьогодні найбільш поширеною концепцією в рамках вартісного підходу є концепція економічної доданої вартості (Economic Value Added, EVA). Третьим підходом до визначення ефективності землекористування запропонована концепція економічної доданої вартості. І тут зростання ефективності сприймається як перевищення рентабельності використовуваного капіталу (в нашому випадку земельного капіталу) над витратами його залучення (в нашому випадку витратами організації використання земель відповідного землекористування).

The article deals with the multifacetedness of the efficiency category, which indicates the complexity of assessment, definition, formation in quantitative and qualitative indicators and measures. It is suggested that the efficiency of land use within the value concept should consider as the degree of compliance of the achieved results of land use by the relevant business entity with the goal of maximizing the market value of land use. The essence of the problem solved by the article is that based on only financial indicators it is not possible to form a sufficiently complete picture of the economic efficiency of land use.

To assess the efficiency of land use, as a first approach, it is proposed to use D. Tobin's concept of the "Q factor" (Tobin's coefficient), which is defined as the ratio of the market value of assets in tangible form to the costs of their replacement. We denote the relationship between the market valuation of land use as capital and its real value (book value) with the symbol q (Tobin's coefficient). The q factor is a key variable in Tobin's system. Accordingly, the land use efficiency assessment index (E_z) is calculated according to the formula: $E_z = (MV/RV) - 1$, where MV is the market value of land use; RV — replacement cost of assets (for land use, we adopted book value). The book value of land use means the value of existing land use for its reflection in accounting; MV/RV — Tobin's coefficient (Tobin's q).

It was found that today the most common concept within the value approach is the concept of Economic Value Added (EVA). The concept of economic added value is proposed as the second approach to determining the efficiency of land use. And here, the increase in efficiency is perceived as an excess of the profitability of the used capital (in our case, land capital) over the costs of its attraction (in our case, the costs of organizing the use of land for the corresponding land use). The EVA indicator is determined by the following formula: $EVA = NOPAT - (CC \cdot NOA)$, where $NOPAT$ is net operating income (in our case, net operating income is the difference between the projected amount of income from the use of the land plot and operating costs associated with obtaining gross income); CC — cost of capital (cost of land capital); NOA — net operating capital (cost of operational land improvements). Land improvements mean the results of any measures that lead to a change in the quality characteristics of the land plot and its value.

The essence of the methodological approach to assessing the effectiveness of land use is to determine the economic added value obtained because of management actions during the actual use of land, the implementation of land improvements or the design of a better, more efficient, and ecologically safe land use. Thus, from the point of view of the cost approach, the concept of land use efficiency is determined by assessing the compliance of land use results with the goal of maximizing the value indicator.

Ключові слова: вартість, ефективність, оцінка, показники, економічний ефект, землекористування, вартісні методи.

Key words: cost, efficiency, assessment, indicators, economic effect, land use, cost methods.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В останні роки все більша увага у науковій літературі приділяється різним методам оцінки ефективності землекористування в Україні. І все частіше при цьому відходять від класичних показників з наступних причин. Класичними показниками для вимірювання доходності землекористування виступають різні показники рентабельності виробництва, які розраховуються, як правило, на основі бухгалтерських даних за підсумками господарської діяльності, і тому їм притаманні певні недоліки:

- за допомогою законних бухгалтерських прийомів можна штучно збільшити або зменшити розмір показуваного доходу;
- бухгалтерські показники не відображають часову вартість грошей і, перш за все, ризики інвесторів;
- показники рентабельності конкретного землекористування недостатньо корелюють із його вартістю на ринку капіталів, що знижує якість рішення щодо розвитку землекористування.

Поняття "ефективність" в різних поєднаннях і стосовно різних явищ використовується в різних галузях науки і практики, і особливо широко в економіці. Такі терміни, як ефективне управління, ефективність землекористування, ефективне проектне рішення, ефективність процесу, можна зустріти у економічній літературі з проблем землекористування. При цьому широке використання даного терміну не підкріплено загальноприйнятим розумінням завдань, умов та обмежень щодо його застосування. У сучасній науковій літературі спостерігаються різні підходи до розуміння цього питання, характеристиках та способах відображення ефективності у показниках та критеріях [1, 2, 3, 4]. Деякі фахівці та вчені під ефективністю розуміють рівень досягнення мети, темпи функціонування економічної системи землекористування, рівень її організованості та інші. В інших випадках застосовують як рівноцінні та взаємопов'язані між собою, але не тотожні поняття: результативність, продуктивність, якість та ефективність" [1]. У сучас-

них умовах традиційні методології оцінки ефективності діяльності економічних об'єктів далеко не завжди дозволяють комплексно та об'єктивно оцінити показники їх діяльності, у тому числі, через обмежений характер застосування традиційних показників оцінки, неповноти даних, на яких ґрунтується аналіз, недостатнього врахування всіх факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на об'єкт оцінки.

В результаті оцінка та аналіз ефективності землекористування, з використанням традиційних методів, не дозволяє об'єктивно оцінити його результати, а отже, у землевласників та землекористувачів, інших зацікавлених осіб, відсутня цінна інформація, яка дозволяє приймати рішення щодо підвищення ефективності землекористування за тими чи іншими критеріями та напрямками функціонування. У цьому особливу значущість набуває розробка інструментів та методів оцінки ефективності землекористування із застосуванням інструментів та методів, що дозволяють комплексно розглянути найважливіші аспекти функціонування об'єктів аналізу. Одним із ключових аспектів функціонування землекористування виступає його вартість, оскільки зростання вартості безпосередньо відображає ефективність ринкового функціонування.

У зв'язку з цим застосування вартісних методів оцінки ефективності землекористування є одним з інструментів, що дозволяють з високою точністю оцінити багато аспектів функціонування будь-яких землеволодінь та землекористувань.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є дослідження особливостей методології щодо застосування вартісного підходу при оцінці ефективності землекористування.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

З недавнього часу особливу популярність мають такі показники, які дозволяють оцінити ефективність землекористування з позиції його власників [3, 5]. У цьому зв'язку серед показників інтерес представляє концепція еконо-

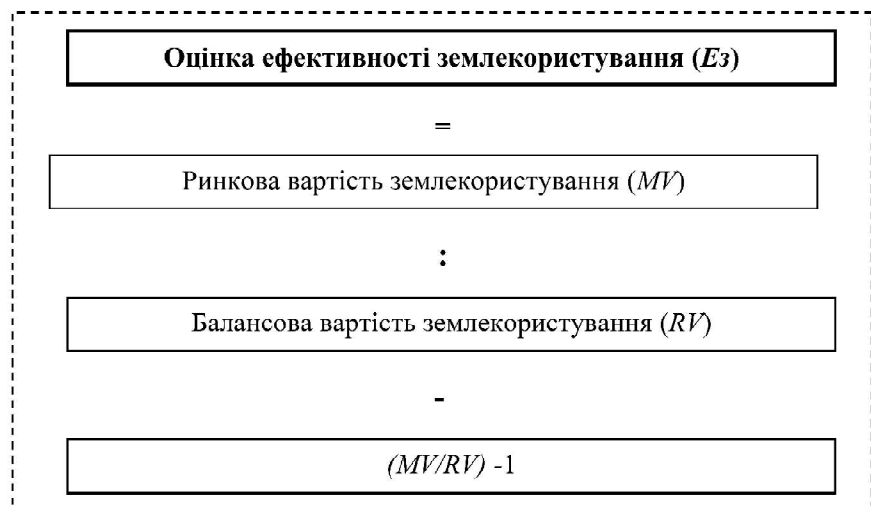


Рис. 1. Оцінка ефективності землекористування

мічної доданої вартості (EVA). В цьому зв'язку актуальним є методологічний підхід щодо застосування вартості землекористування при оцінці його ефективності.

Існує декілька підходів щодо визначення економічної ефективності землекористування [1, 2]. Основна відмінність у них — різне трактування поняття "результат землекористування". У певних умовах економічне зростання зумовлене не інтенсивністю використання чинників організації використання земель, а збільшенням споживання додаткових ресурсів. Узагальнюючи вищевикладене, під ефективністю землекористування у межах вартісної концепції розуміється ступінь відповідності досягнутих результатів землекористування відповідним господарюючим суб'єктом поставленої мети максимізації ринкової вартості землекористування.

Критерієм ефективності є отримання позитивного результату від інновацій та інвестицій за умови прийнятної землекористувачем доходності. Вартісний підхід та виявлення якісного зростання базується на дослідженні факторів вартості на основі ретроспективного та перспективного аналізів. З цих напрямів сформовано дві основні групи методик дослідження. Лаурет Нобілівської премії з економіки Джеймс Тобін — автор однієї з перших вартісних моделей [6]. У 1966 р. він запропонував "теорію вибору портфельних інвестицій". Автор моделі стверджував, що за наявності альтернативних варіантів вкладення коштів, можна забезпечити досягнення збалансованості високо-ризикових і малоризикових інвестицій в інвестиційному портфелі. Д. Тобін пропонував концепцію "фактора Q" (коефіцієнт Тобіна), який визначається як відношення ринкової вартості

активів у матеріально-речовій формі до витрат на їхнє заміщення. Відношення між ринковою оцінкою капіталу та його реальною вартістю (витратами його заміщення) Тобін позначає символом q . Коефіцієнт q є ключовою змінною в системі Тобіна [6]. Нами пропонується його застосувати при визначенні ефективності землекористування. При цьому показник оцінки ефективності землекористування (Ez) розраховується за формулою (1):

$$Ez = (MV/RV) - 1 \quad (1),$$

де MV — ринкова вартість землекористування;

RV — відновлювальна вартість активів (для землекористування нами прийнято балансову вартість). Під балансовою вартістю землекористування розуміється вартість існуючого використання земель для відображення її в бухгалтерському обліку;

RV/MV — коефіцієнт Тобіна (q Тобіна).

Методологія оцінки ефективності землекористування наведена на рис. 1.

З появою моделі пов'язується також виникнення поняття "вартісне мислення", яке характеризується зусиллями менеджерів, спрямованими на максимізацію вартості підприємства, що обчислюється за допомогою значень грошового потоку з урахуванням різних зовнішніх факторів (на відміну від традиційної моделі, сфокусованої на аналізі внутрішніх процесів). Зарубіжні економісти Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррін у роботі "Вартість підприємств. Оцінка та управління" [7] запропонували більш ефективний підхід до виділення факторів вартості, заснований на розрахунку показника вартості як дисконтованого грошового потоку компанії. Цей підхід орієнтований теж на оцінку ефективності землекористування і враховує багато чинників із внутрішнього чи зовнішнього середовища землекористування, які впливають на його ефективність. Пропонується виділяти фактори вартості (економічні; соціальні; інституціональні; фізичні, пов'язані з навколишнім середовищем та місцезнаходженням) та встановлювати їх як показники ефективності для різних типів (підтипів) землекористування [8]. Це можливо в рамках побудови системи, яка дозволяє відстежувати зміну вартості, проте труднощі з виділенням факторів вартості досить складно поширити на всі рівні організації через врахування лише фінансових показників.

Розвиток вартісних моделей відбувався одночасно з удосконаленням систем управління та планування, розвитком інформаційних технологій. Початковий етап розвитку визна-

чається моделями факторного аналізу (модель Дюпон), коефіцієнта рентабельності інвестицій (ROI), коефіцієнта рентабельності активів (ROA), прибутку на акцію (EPS), рентабельності чистих активів (RONA), прибутковості капіталу з урахуванням ризику (RAROC), моделлю Едвардса-Белла-Ольсона (ЕБО). Основний їхній недолік — ведення розрахунків на основі ретроспективних даних обліку. Підходи, що виникли в пізній період: доданої ринкової вартості (MVA), економічної доданої вартості (EVA), дохідності інвестицій на основі потоку грошових коштів ($CFROI$) — забезпечили усунення деяких із виявлених проблем.

На сьогодні найбільш поширеною концепцією в рамках вартісного підходу є концепція економічної доданої вартості (Economic Value Added, EVA), розроблена Д. Стерном та Б. Стюартом [9]. І тут зростання ефективності сприймається як перевищення рентабельності використаного капіталу (в нашому випадку земельного капіталу) над витратами його залучення (в нашому випадку витратами організації використання земель відповідного землекористування).

Показник EVA визначається за такою формулою:

$$EVA = NOPAT - (CC \cdot NOA) \quad (2),$$

де $NOPAT$ — чистий операційний прибуток (у нашому випадку чистий операційний дохід — різниця між прогнозованою сумою надходжень від використання земельної ділянки та операційними витратами, пов'язаними з одержанням валового доходу [10]);

CC — вартість капіталу (вартість земельного капіталу) [11];

NOA — чистий операційний капітал (вартість операційних земельних поліпшень). Згідно статті 14 (пункт 14.1.75) Податкового кодексу України [12] земельне поліпшення — результати будь-яких заходів, що призводять до зміни якісних характеристик земельної ділянки та її вартості. До земельних поліпшень належать матеріальні об'єкти, розташовані у межах земельної ділянки, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни призначення, а також результати господарської діяльності або проведення певного виду робіт (зміна рельєфу, поліпшення ґрунтів, розміщення посівів, багаторічних насаджень, інженерної інфраструктури тощо);

Критерій ефективності показників вартісного підходу — це наявність абсолютного приросту позитивної доданої економічної вартості. Під показником економічної ринкової



Рис. 2. Класифікація методів вартісної концепції

Джерело: [3].

вартості землекористування розуміється додана вартість інвестованого капіталу в земельні поліпшення землекористування за вирахуванням існуючої балансової вартості землекористування.

Сутність методологічного підходу оцінки ефективності землекористування полягає у визначенні економічної доданої вартості, одержаної в результаті здійснюваних управлінських дій при фактичному використанні земель, здійсненні земельних поліпшень або при проектуванні кращого більш ефективного та еколого-безпечного землекористування. Таким чином, з позицій вартісного підходу поняття ефективності землекористування визначається через оцінку відповідності результатів землекористування меті максимізації показника вартості.

Змістовними елементами вартісного підходу є критерії ефективності, методи визначення вартості, вартісні оцінки.

Зі стандартів оціночної діяльності відомі кілька видів вартості землекористування як нерухомості. Щодо управління економічною ефективністю землекористування з позиції вартісного підходу їх можна згрупувати:

— обґрунтована ринкова вартість. Вартість землекористування визначається як грошова сума, яку покупець готовий витратити в даний період в обмін на очікувані грошові потоки. Оцінювачі виділяють вартість чинного землекористування як варіант обґрунтованої ринкової вартості. Передбачається, що коли землекористування генерує грошові потоки, покупцеві їх необхідно оцінити для визначення його вартості загалом, для чого розроблені спеціальні методики. Цей варіант розумно застосовувати для порівняльного аналізу. Існує варіант визначення ринкової вартості, за якою земельна ділянка продається на організованому земельному ринку. Ринкова вартість часто встановлюється через окремі угоди. Вона відображає

угоду між двома чи більше сторонами на конкретний час. Незважаючи на певну волатильність, ринкова вартість постає як надійний критерій визначення вартості активів землекористування;

— балансова вартість розуміється як вартість землекористування, за якою вона враховується в балансі відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку;

— інвестиційна вартість — вартість, визначена з урахуванням конкретних умов, вимог та мети інвестування в об'єкт оцінки;

— вартість у використанні — вартість, яка розраховується виходячи із сучасних умов використання об'єкта оцінки і може не відповідати його найбільш ефективному використанню;

— оціночна вартість — вартість, яка визначається за встановленими алгоритмом та складом вихідних даних та інші.

Класифікація методів вартісного підходу приведено на рис. 2.

Її ознаками є взаємозв'язок кожного методу або з економічною доданою вартістю, або з дисконтуванням грошових потоків. Комплексне використання запропонованих методів оцінки вартості землекористування дозволить оцінити результати діяльності в ретроспективному варіанті. Таким чином формується база для прийняття управлінських рішень, спрямованих на збільшення вартості землекористування та його ефективності.

Ознаками класифікації є взаємозв'язок кожного методу або з економічною доданою вартістю, або з дисконтуванням грошових потоків. Комплексне використання запропонованих методів оцінки вартості землекористування дозволить оцінити результати діяльності у ретроспективному варіанті. Так формується основа прийняття управлінських рішень, вкладених у збільшення вартості землекористування загалом. Але для управління вартістю землекористування необхідний системний підхід, насамперед до аналізу та оцінки факторів, що забезпечують зміну вартості, до застосування наявного інструментарію методів оцінки та показників розрахунку ефективності. Вартісний підхід до оцінки економічної ефективності на основі ринкової вартості землекористування має низку безперечних переваг:

— забезпечує базу для стратегічного аналізу та вибору стратегії розвитку, як усього землекористування, так і окремих складових, за рахунок можливості поетапної, послідовної максимізації ринкової вартості землекористування у вигляді створення спільної мети та фор-

мування умов для її спільного досягнення на всіх рівнях управління;

— зростання якості та економічної ефективності управлінських рішень на основі пріоритетів в управлінні (карта вартості), забезпечення гнучкості та системності. Перевагою є посилення корпоративної прозорості, заохочення інновацій, які створюють цінність. Зрештою забезпечується сталість землекористування у разі його реструктуризації;

— організація процесів планування з урахуванням оптимального розподілу земельних та інших природних ресурсів. Формується модель ефективного управління складними динамічними об'єктами. З'являється можливість контролювати інвестиційну привабливість землекористування за умов невизначеності.

Разом з тим, очевидні й недоліки вартісної концепції оцінки ефективності землекористування. Перший пов'язаний із недооцінкою негативних факторів. Вони призводять до зниження ринкової вартості землекористування. Одним з таких варіантів є надмірна диверсифікація чи неефективний розподіл земельних та інших природних ресурсів.

Другий — відсутність інформації про взаємозв'язок між величиною ринкової вартості землекористування і використовуваними методами оцінки ефективності землевпорядкування.

Третьою організаційною проблемою стала різноманітність застосовуваної термінології у земельно-кадастровій та бухгалтерській звітності.

Для подолання зазначених проблем землевпорядникам та землекористувачам доцільно використати оптимальний набір вартісних показників. У цьому випадку подальша оцінка економічної ефективності буде ґрунтуватися на фактичних умовах функціонування землекористування. Для оцінки економічної ефективності можуть застосовуватися методи, що ґрунтуються на концепції врахування фактору часу, ціни земельних поліпшень як інвестованого капіталу та вимірювання доданої вартості, здатних враховувати ризик та адаптуватися до зміни зовнішніх параметрів. Основна проблема, з якою доводиться стикатися під час аналізу економічної ефективності землекористування та прийнятих економічних рішень, у тому, що здебільшого ефективність не можна виміряти, можна лише її оцінити, використовуючи недосконалі показники. Висновок полягає у необхідності розробки систем оцінки ефективності, що зменшують їх обмеження.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Запропоновано, під ефективністю землекористування у межах вартісної концепції розуміти ступінь відповідності досягнутих результатів землекористування відповідним господарюючим суб'єктом поставленої мети максимізації ринкової вартості землекористування. Для оцінки ефективності землекористування, в якості першого підходу, пропонується використати концепцію Д. Тобіна "фактора Q" (коефіцієнт Тобіна), який визначається як відношення ринкової вартості активів у матеріально-речовій формі до витрат на їхнє заміщення. Відношення між ринковою оцінкою землекористування як капіталу та його реальною вартістю (балансовою вартістю) нами позначено символом q (коефіцієнт Тобіна). Коефіцієнт q є ключовою змінною в системі Тобіна. Відповідно, показник оцінки ефективності землекористування (E_z) розраховується за формулою: $E_z = (MV/RV) - 1$, де MV — ринкова вартість землекористування; RV — відновлювальна вартість активів (для землекористування нами прийнято балансову вартість). Під балансовою вартістю землекористування розуміється вартість існуючого використання земель для відображення її в бухгалтерському обліку; MV/RV — коефіцієнт Тобіна (q Тобіна).

Зясовано, що на сьогодні найбільш поширеною концепцією в рамках вартісного підходу є концепція економічної доданої вартості (Economic Value Added, EVA). Третьим другим підходом до визначення ефективності землекористування запропонована концепція економічної доданої вартості. І тут зростання ефективності сприймається як перевищення рентабельності використовуваного капіталу (в нашому випадку земельного капіталу) над витратами його залучення (в нашому випадку витратами організації використання земель відповідного землекористування). Показник EVA визначається за такою формулою: $EVA = NOPAT - (CC \cdot NOA)$, де $NOPAT$ — чистий операційний прибуток (у нашому випадку чистий операційний дохід — різниця між прогнозованою сумою надходжень від використання земельної ділянки та операційними витратами, пов'язаними з одержанням валового доходу); CC — вартість капіталу (вартість земельного капіталу); NOA — чистий операційний капітал (вартість операційних земельних поліпшень). Сутність методологічного підходу оцінки ефективності землекористування полягає у визначенні економічної доданої вартості, одержаної в результаті здійснюваних управлінських дій при фактично-

му використанні земель, здійсненні земельних поліпшень або при проектуванні кращого більш ефективного та еколого-безпечного землекористування. Таким чином, з позицій вартісного підходу поняття ефективності землекористування визначається через оцінку відповідності результатів землекористування меті максимізації показника вартості.

Перспективи подальших розвідок закладаються в обґрунтуванні кожної із переваг вартісних підходів до оцінки економічної ефективності землекористування на основі ринкової його вартості.

Література:

1. Зось-Кіор М.П. Управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки України в контексті глобалізації. Дис. на зд. Наук. Ст. докт. екон. наук. Запор. ун-т. 2016. 530 с.
2. Управління земельними ресурсами та землекористуванням: навч. посібник / А.М. Третяк, В.М. Третяк, Р.М. Курильців, Т.М. Прядка, Н.О. Капінос, Н.А. Третяк; За заг. ред. професора Третяка А.М. — Біла Церква: "ТОВ "Білоцерківдрук", 2022. — 436 с.
3. Ковалишин О.Ф. Економічні та екологічні відносини власності на землю: теорія, методологія і практика. Дис. на здоб. наук ст. докт. наук. К.: 2020. 478 с.
4. Третяк А. М., Третяк В. М., Прядка Т. М., Капінос Н. О., Третяк Н. А. Оцінка ефективності управлінських дій щодо формування збалансованого землекористування. Агросвіт. № 4. 2022. с. 3—9.
5. Третяк А.М., Другак В.М. Методи оцінки вартості права постійного користування землею для відображення в бухгалтерському обліку. Свідectво про реєстрацію авторського права на твір № 9599 від 19.03.2004.
6. Модифицированная модель Тобина и анализ монетарных факторов динамических процессов в российской экономике. Электронный ресурс: <https://cyberleninka.ru/article/n/modifitsirovannaya-model-tobina-i-analiz-monetarynyh-faktorov-dinamicheskikh-protsessov-v-rossiyskoy-ekonomike/viewer>.
7. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. — 3-е изд., перераб. и доп. / Пер. с англ. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005. — 576 с.
8. Третяк А. М., Третяк В. М., Прядка Т. М., Гунько Л. А., Капінос Н. О. Філософія зонування земель в Україні в контексті територіально-просторового планування землекористування територіальних громад. Економіка та держава. № 4. 2022. с. 13—19.

9. Гусев А.А. Концепция EVA и оценка эффективности деятельности компании // Финансовый менеджмент. 2005. № 1. С. 18—25.

10. Закон України "Про оцінку земель". Електронний ресурс: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15#Text>.

11. Третяк А.М. Земельний капітал: теоретико-методологічні основи формування та функціонування: монографія. Львів. СПО-ЛОМ, 2011. 520 с.

12. Податковий кодекс України. Електронний ресурс: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

References:

1. Zos-Kior, M.P. (2016), "Management of land resources of the agrarian sector of the Ukrainian economy in the context of globalization", Ph.D. Thesis, Economy, Zaporizhia, Ukraine.

2. Tretiak, A.M., Tretiak, V.M., Kuryltsiv, R.M., Pryadka, T.M., Kapinos, N.O. and Tertiak, N.A. (2022), Upravlinnia zemel'nymy resursamy ta zemlekorystuvanniam [Management of land resources and land use], "Bilotserkivdruk" LLC, Bila Tserkva, Ukraine.

3. Kovalyshyn, O.F. (2020), "Economic and ecological relations of land ownership: theory, methodology and practice", Ph.D. Thesis, Kyiv, Ukraine.

4. Tretiak, A., Tretiak, V., Pryadka, T., Kapinos, N. and Tretiak, N. (2022), "Evaluation of the effectiveness of management actions regarding the formation of balanced land use", Ahrosvit, vol. 4, pp. 3—9.

5. Tretiak, A. and Drugak, V. (2004), "Methods of estimating the value of the right to permanent use of land for accounting purposes", Certificate of copyright registration for the work No. 9599 dated 03/19/2004.

6. cyberleninka (2010), "Tobin's modified model and analysis of monetary factors of dynamic processes in the Russian economy", available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/modifitsirovannaya-model-tobina-i-analiz-monetarnykh-faktorov-dinamicheskikh-protsesov-v-rossiyskoy-ekonomike/viewer> (Accessed 24 March 2023).

7. Copeland, T., Koller, T. and Murrin, J. (2005), Stoymost' kompaniy: otsenka y upravleny [Cost of companies: evaluation and management], ZAO "Olymp-Business", Moscow, Russia.

8. Tretiak, A. Tretiak, V. Priadka, T. Gunko, L and Kapinos, N. (2022), "The philosophy of land zoning in Ukraine in the context of territorial and spatial planning of land use of territorial communities", Ekonomika ta derzhava, vol. 4, pp. 13—19.

9. Gusev, A.A. (2005), "The concept of EVA and evaluation of the efficiency of the company's activity", Fynansovyy menedzhment. vol. 1, pp. 18—25.

10. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), Law of Ukraine "On land valuation". available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15#Text>. (Accessed 4 August 2022).

11. Tretiak, A. (2011), Zemel'nyj kapital: teoretyko-metodolohichni osnovy formuvannia ta funktsionuvannia [Land capital: theoretical and methodological foundations of formation and operation], Spolom, Lviv, Ukraine.

12. The Verkhovna Rada of Ukraine (2001), "Land Code of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text> (Accessed 4 August 2022).

Стаття надійшла до редакції 14.04.2023 р.

**ІНВЕСТИЦІЇ.
ПРАКТИКА
ТА ДОСВІД**

<https://nayka.com.ua>

Виходить 24 рази на рік

Передплатний індекс: 23892

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України (Категорія «Б») з

ЕКОНОМІЧНИХ НАУК та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

(Наказ Міністерства освіти і науки України
№ 886 від 02.07.2020)

Спеціальності - 051, 071, 072, 073, 075, 076, 281, 292

УДК 334.7.01

Н. В. Трусова,

д. е. н., професор, Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9773-4534>

І. В. Свиноус,

д. е. н., професор, Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0346-1596>

Ю. С. Гринчук,

д. е. н., професор, Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0297-7432>

Н. М. Присяжнюк,

к. вет. н., доцент, Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4737-0143>

А. Я. Шевченко,

магістр, Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0001-2173-8974>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.18

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ПОНЯТТЯ КАТЕГОРІЇ "ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ"

N. Trusova,

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University, Zaporizhzhia, Ukraine

I. Svytnous,

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Bila Tserkva National Agrarian University, Bila Tserkva, Ukraine

Yu. Hrynchuk,

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Bila Tserkva National Agrarian University, Bila Tserkva, Ukraine

N. Prysiazniuk,

PhD in Veterinary Sciences, Associate Professor,

Bila Tserkva National Agrarian University, Bila Tserkva, Ukraine

A. Shevchenko,

Master, Belotserk National Agrarian University

THEORETICAL APPROACHES TO UNDERSTANDING THE CONCEPT OF THE CATEGORY "EFFECTIVENESS OF THE FUNCTIONING OF ECONOMIC ENTITIES"

Стаття присвячена розгляду теоретичних підходів оцінки ефективності функціонування суб'єктів господарювання. Встановлено, що підвищення ефективності діяльності підприємства є однією із фундаментальних проблем як економічної теорії, так і теорії управління. Ефективність діяльності виступає провідним критерієм стійкого розвитку підприємства та цільовим показником на будь-якій стадії його розвитку. Вивчення ефективності функціонування підприємства та властивих йому закономірностей та тенденцій також вимагає комплексного вивчення причинно-наслідкових зв'язків у економіці, їх взаємної залежності та взаємозв'язку.

З метою вирішення цієї проблеми першочерговим є розуміння економічної сутності категорії "ефективність функціонування підприємства", ідентифікація факторів, що її забезпечують, та розробка механізму формування ефективності. При визначенні економічної сутності категорії "ефективність" важливо розрізняти зміст понять "ефект" та "ефективність". Ефект є абсолютною величиною, яка характеризує результат якого-небудь процесу. За спрощеним підходом поняття "ефективність" можна розглядати як результативність.

Отже, поняття "ефективність" щодо процесів функціонування й розвитку макроекономічної системи є неоднозначним та дискусійним. Багаторівнева модель ефективності макроекономічної системи дозволяє розглядати ефективність

у різних її аспектах, систематизувати сутнісне розуміння ефективності залежно від особливостей її розвитку. Найбільш поширеним є розуміння економічної ефективності, яке розкривається у понятті "ефективність виробництва" та розглядається як співвідношення корисного результату та затрат факторів виробничого процесу. Однак сучасне розуміння економічної ефективності поглиблюється, оскільки передбачає не лише раціональну поведінку, але й ефективну взаємодію усіх агентів макро- та мікроекономічної систем. Критерій ефективності є комплексним та системним, що відображає не конкретний показник функціонування макро- та мікроекономічної систем або процесу, а певний набір факторів і результатів на основі причинно-наслідкових ланцюгів, діалектичних взаємозв'язків. Еволюцію сутності ефективності економічної системи розглянемо через ускладнення процесів розвитку відтворення макроекономічних систем, що зумовлено посиленням невизначеності зовнішнього середовища.

The article is devoted to the consideration of theoretical approaches to assessing the effectiveness of the functioning of economic entities. It has been established that increasing the efficiency of enterprise activity is one of the fundamental problems of both economic and management theories. The efficiency of activity acts as a leading criterion for the sustainable development of the enterprise and a target indicator at any stage of its development. Studying the effectiveness of the enterprise's functioning and its inherent patterns and trends also requires a comprehensive study of cause-and-effect relationships in the economy, their mutual dependence and interconnection.

In order to solve this problem, the first priority is to understand the economic essence of the category 'enterprise functioning efficiency', identification the factors that ensure it, and development of a mechanism for the efficiency formation. When determining the economic essence of the 'efficiency' category, it is important to distinguish the meaning of the concepts 'effect' and 'efficiency'. The effect is an absolute value that characterizes the result of any process. According to simplified approach, the concept of efficiency can be considered as performance.

Therefore, the concept of efficiency in relation to the processes of functioning and development of the macroeconomic system is ambiguous and debatable. The multi-level model of the efficiency of the macroeconomic system allows considering the efficiency in its various aspects, to systematize the essential understanding of the efficiency depending on the features of its development. The most widespread is the understanding of economic efficiency, which is revealed in the concept of production efficiency and is considered as a ratio of useful results and costs of factors of the production process. However, the modern understanding of economic efficiency is deepening, as it involves not only rational behaviour, but also effective interaction of all agents of macro- and microeconomic systems. The efficiency criterion is complex and systemic, which reflects not a specific indicator of the functioning of macro- and microeconomic systems or a process, but a certain set of factors and results based on cause-and-effect chains, dialectical relationships. We will consider the evolution of the essence of the efficiency of the economic system due to the complication of the development processes of the reproduction of macroeconomic systems, which is caused by the increase in the uncertainty of the external environment.

Ключові слова: ефект, ефективність, критерії ефективності, суб'єкт господарювання, ефективність виробництва.

Key words: effect, efficiency, criteria of efficiency, business entity, production efficiency.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Підвищення ефективності діяльності підприємства є однією із фундаментальних проблем як економічної теорії, так і теорії управління. Ефективність діяльності виступає провідним критерієм стійкого розвитку підприємства та цільовим показником на будь-якій стадії його розвитку. Вивчення ефективності функціонування підприємства та властивих йому закономірностей та тенденцій також вимагає комплексного вивчення причинно-наслідкових зв'язків у економіці, їх взаємної залежності та взаємозв'язку.

Економічна ефективність як складна категорія економічної науки охоплює всі сторони практичної діяльності людини, усі стадії суспільного відтворення, а такою є основою формування критеріїв цінності прийнятих управлінських рішень. Категорія "економічна ефективність" характеризує найбільш значимі ознаки фінансової діяльності, є не лише найбільш узагальнювальним поняттям, але виступає як складна соціально-економічна категорія від-

творення, що відображає процеси розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Необхідність обґрунтованого та єдино прийнятого для будь-якого рівня управління (галузі, господарюючого суб'єкта, стратегічної господарської одиниці, окремої технологічної операції) зумовлює підвищений інтерес науковців, які займаються методологічними та практичними питаннями підвищення ефективності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Поглиблену увагу дослідженням проблеми ефективності приділяли відомі іноземні та вітчизняні науковці серед яких Дж. Долан, Дж. Ерроу, К. Макконнелл, У. Петті, Дж. Сакс, П. Самуельсон, А. Сміт, В. Андрійчук, О. Біттер, С. Кваша, А. Даниленко, Б. Пасхавер та ін. Однак певні теоретичні та науково-практичні проблеми формування організаційно-економічних аспектів підвищення ефективності діяльності підприємств залишаються недостатньо розробленими.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є на основі узагальнення досліджень науковців запропонувати теоретичні підходи до розуміння категорії "ефективність функціонування суб'єктів господарювання".

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

З метою вирішення цієї проблеми першочерговим є розуміння економічної сутності категорії "ефективність функціонування підприємства", ідентифікація факторів, що її забезпечують, та розробка механізму формування ефективності. При визначенні економічної сутності категорії "ефективність" важливо розрізняти зміст понять "ефект" та "ефективність". Ефект є абсолютною величиною, яка характеризує результат якого-небудь процесу. Економічний ефект — результат людської праці, спрямованої на виробництво благ, та являє собою різницю між грошовими доходами, одержаними від діяльності, та грошовими витратами, понесеними на її здійснення. Абсолютна величина результату недостатньо повно відображає результативність господарської діяльності, оскільки окрім одержаного результату важливого значення набуває величина понесених витрат і прикладених зусиль. Отже, постає необхідність порівняння величини результату із величиною витрат, що є основою економічної ефективності.

Зазначимо, що у філософському розумінні категорія "ефективна діяльність" характеризує найбільший результат від будь-яких дій, пов'язаних із нею [1]. Це визначає ефективність як комплексну категорію, яка пов'язана з інтенсивним типом розвитку підприємства, його економічним ростом, що включає всі елементи виробничої системи, складові діяльності підприємства. При цьому на підприємстві категорія ефективності може бути дезінтегрованою від загальної категорії, яка характеризує функціонування системи в цілому до кожного елементу цієї системи, наприклад, за напрямками діяльності, та процесами, факторам виробництва та іншим.

Розглянемо більш детально такі взаємопов'язані поняття як "ефект" та "ефективність" розвитку економічного об'єкта, який має вимірні кількісні показники, які характеризують відповідні результати господарської діяльності підприємства. Етимологічне походження терміна "ефективність" часто пов'язують із поняттям "ефект", яке походить від латинського слова "effectus", що означає "виконання, дія, результат".

Разом із тим, незважаючи на наявність численних визначень цієї категорії, дотепер у се-

редовищі науковців-економістів відсутній єдиний науково обґрунтований підхід до визначення сутності економічної ефективності виробництва. Очевидно, що розбіжність думок науковців щодо розуміння категорії "ефективність" ускладнює прийняття єдиного підходу, розробку системи її показників і критеріїв. Різноманітність підходів можна пояснити тим, що нами розглядається складна, багатогранна категорія, пов'язана із сутністю та змістом значимих суспільних економічних законів, які характеризують інтереси як суспільства, так й будь-якого індивідуума та охоплює всі аспекти господарсько-фінансової діяльності, починаючи із суспільного виробництва в цілому та закінчуючи окремими господарюючими структурами і технологічними процесами. Систематизуємо позиції відомих науковців-економістів щодо досліджуваної важливої економічної категорії, що дозволить нам поглибити її сутність.

Так, за спрощеним підходом поняття "ефективність" можна розглядати як результативність. Водночас, як будь-якій категорії їй властиві якісна та кількісна характеристики. Перша характеристика відображає її теоретичний та логічний зміст, тобто сутність категорії. Кількісна характеристика доводить дію закону економії часу, тобто показує, яку економію часу для досягнення цілей суспільного виробництва тощо нами одержано. Йдеться про те, що на всьому історичному шляху розвитку суспільства воно повинно раціонально використовувати свої зусилля, забезпечувати належні обсяги виробництва та асортименту продукції, витрачаючи при цьому менше засобів, ніж у попередньому періоді. Цю тезу можна розглядати як об'єктивний критерій економічної ефективності на всіх рівнях розвитку суспільства.

Стадія виробництво є початковою точкою ефективності, яка досить ґрунтовно розглянута у працях фізіократів (Ф. Кене, П. Буагільбер), які вбачали продуктивну працю фермерів як ефективність держави [2]. Представники класичної школи політичної економії (У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Д. Мілля) під ефективністю розуміли продуктивне використання праці як основи багатства нації. Так. У. Петті та П. Буагільбер, використовуючи принципи матеріалістичної методології, дійшли висновку, що створення багатства є наслідком зусиль праці людини та ресурсів природи [3]. Отже, вперше термін "ефективність" використали у своїх працях фізіократи та представники класичної політичної економії для оцінки результативності урядових та приватних дій.

Однак, у цей період ефективності не був власним характером самостійної економічної категорії.

У виробничому аспекті ефективність досягається за рахунок переваг у продуктивності факторів виробництва та рівнем забезпечення ними.

Подальший розвиток категорії "ефективність" знаходимо у працях прихильників класичної економічної теорії Д. Рікардо, який розглядав ефективність капіталу через одержання прибутку. Так, "... прибуток має природну тенденцію знижуватися, тому що прогресом суспільства та багатства необхідні додаткові доходи отримуються за витрачання все більшої й більшої праці ..., дуже низька норма прибутку зупинить будь-яке нагромадження і майже весь продукт країни... Фермер і фабрикант також можуть жити без прибутку, як робітник без заробітної плати ..." [4]. На цьому етапі ефективність набуває самостійного характеру та виділяється в окрему економічну категорію. Досліджуючи процеси економічного росту, А. Сміт та Д. Рікардо визначили працю найманих робітників основним фактором створення ефективності. Як зазначає Рікардо, "... вартість або кількість якого-небудь іншого товару, на яку він обмінюється, залежить від відносної кількості праці, яка необхідна для його виробництва ..." [5] Водночас, Сміт визначає вартість як "заробітна плата, прибуток і рента є первинними джерелами будь-якого доходу, як і будь-якої мінової вартості" [6]. Зазначимо, що Д. Рікардо сформулював закон, згідно з яким величина заробітної плати та розмір прибутку знаходяться у зворотній пропорційній залежності. Стосовно теорії граничної продуктивності Ж. Б. Сей зазначає про динамічність факторів ефективності. Так, на його думку, праця, капітал і природа рівною мірою беруть участь у процесі створення ефективності, однак внесок у виробництво нової вартості кожного із факторів має певні межі свого продуктивного ефекту [7]. Отже, цей дослідник фактично не враховує трудову теорію вартості та пропонує інший підхід — формулює теорію факторів виробництва.

Ідею про рівноправність факторів, які створюють ефективність, розвинув Дж. Б. Кларк, який довів, що участь праці, капіталу та землі у створенні вартості товару визначається їх граничною продуктивністю — величиною створеного кожним фактором граничного продукту [8]. Дослідник наголошує, що всі фактори виробництва підлягають дії принципу граничної оцінки, а зміна граничного продукту зумов-

люється лише відмінностями у величині капіталу, який припадає на одного працівника.

Створення нової вартості (та відповідного доходу, що припадає на фактор) відбувається відповідно до закону спадної продуктивності послідовних витрат. Так, Б. Олін [9] розвинув ідею формування ефективності за рахунок економії від масштабу виробництва, яку одержують у результаті більш високого рівня забезпечення ресурсами. Зазначимо, що теорема Хекшера-Оліна (Heckscher-Ohlin theorem) розкриває джерела формування ефективності: країна експортує товар, для виробництва якого інтенсивно використовується її відносно надлишковий фактор виробництва, та імпортує товари, для використання яких відчуває відносну нестачу факторів виробництва.

Водночас, Т. Рибчинський висунув ідею про мобільність і взаємозамінність ринкових факторів, які створюють умови до ефективної діяльності. Автор припустив, що в закритій економіці наявні два фактори виробництва, X і Y , й уточнив, що ці фактори є мобільними, подільними й певною мірою взаємозамінні [10]. Він вважав, що інтенсивність факторів у кожній галузі є різною. Під цим поняттям розглядав таке: технічні умови виробництва є такими, що співвідношення (граничного фізичного продукту X)/(граничного фізичного продукту Y) завжди урівнюється між двома галузями за рахунок використання більш високого співвідношення X/Y в одній із галузей (в X -інтенсивній галузі) та більш низького співвідношення X/Y в іншій галузі (в Y -інтенсивній галузі). Отже, збільшення використання лише одного ринкового фактора призводить до погіршення умов торгівлі та зниження ефективності, що відображається через зниження відносної ціни товару, у виробництві якого використовується відносно більший обсяг цього ринкового фактору

Вважаємо, що більш поглиблене уточнення розуміння природи ефективності запропоновано Р. Джонсом, який при розгляді поняття порівняльної переваги наголошував не лише на значимості забезпечення ринковими факторами країн, але й на стані попиту. Водночас П. Самуельсона виділив три фактори виробництва: два немобільних між країнами та галузями (капітал і земля) та один мобільний (робоча сила), на основі чого обґрунтував висновок про те, що у формуванні ефективності мають значення лише пропорції ринкових факторів, але не їхні масштаби [11]. Отже, за підходом науковця основи ефективного стану базуються на певних пропорціях ринкових факторів.

Дослідження в області галузевих ринків М. Мусса та С. Розена дали підстави зробити певних підсумок у пошуках порівняльних переваг на основі різного рівня забезпечення факторами виробництва, подавши всі основні теореми у графічній формі через функцію, обернену виробничій — функцію цін. Ними зроблено висновок, що введення податку на фактор виробництва у галузі, де цей фактор не використовується інтенсивним шляхом, дозволяє підвищити віддачу від даного фактору у виробництві обох товарів [12]. Отже, в основі забезпечення ефективного розвитку автором виділено податкову діяльність залежно від рівня інтенсивності використання факторів.

Статистичний характер ефективного стану макроекономічної системи змінюється на динамічний. Використання статистики та динаміки до вивчення соціальних явищ запропонував О. Конт, унаслідок чого теорію рівноважного стану змінила нова теорія нерівноважної динаміки. Зміна акценту із виробництва на обмін у формуванні ефективності була пов'язана із розвитком теорії вартості. Обмін як відправна точка ефективності розглядається у працях представників меркантилізму (Ман Т., Монкретьєн А.), які вважали ефективність здатністю держави до накопичення торгового капіталу.

Ефективність стану економічної системи наставала тоді, коли економічний агент в особі держави досягав своїх цілей незалежно від цілей і дій інших учасників. Таким інструментом досягнення ефективного стану є протекціоністська політика держави.

Ефективним вважалося те, що в умовах існуючих обмежень дає найбільший дохід (багатство). Підтвердженням цього висновку є те, що Т. Ман розглядав ефективність країни на основі збільшення надходження грошового потоку. Автор підкреслював, що необхідно постійно додержувати наступного правила: продавати іноземцям щорічно на більшу суму, ніж купувати у них [13]. Саме оборот в цілому, а не окремі двосторонні потоки, повинні бути позитивними. Окрім того, Т. Ман також довів, що ввезення товарів, яке начебто приводить до втрати валюти, у реальності стимулює експорт, оскільки торгові партнери одержують гроші на його оплату. Тим самим гроші створюють торгівлю і забезпечують конкурентоспроможність та ефективність країни. У свою чергу, У. Петті не ставить під сумнів протекціоністську політику держави щодо підвищення її ефективності, а більше розмірковує над її раціоналізацією. Питання ефективності країни автор розглядає через критерій обґрунтованого розміру мит та

пропонує принципи кількісного визначення багатства та національного доходу [14]. Саме обґрунтування дослідником використання кількісних параметрів у аналізі економічних явищ, як зазначав Й. Шумпетер є важливим підходом. [15]. При дослідженні цього питання Д. Юм довів, що збалансовані активні експорт та імпорт зумовлюють підвищення темпів економічного зростання, а Дж. Стюарт обґрунтував способи підвищення ефективності країни за рахунок розвитку ефективних галузей.

Встановлено, що споживання як стадія створення ефективності розглядається у працях багатьох економічних шкіл. Так, прихильник теорії А. Сміта Ж. Сімонді поділяв думку, що праця є єдиним джерелом багатства, однак, на відміну від класиків, вважав, що споживання повинно домінувати над виробництвом. Так, "...праця є єдиним джерелом багатства, а ощадливість — єдиним засобом нагромадження його ..., споживання є єдиною метою нагромадження ..., зростання народного багатства є фактом лише тоді, коли зростає сума достатку в країні" [16]. Маржиналізм доповнив економічну теорію, зокрема процес формування ефективності, специфічними методологічними інститутами методологічний індивідуалізм (пояснення економічних явищ через поведінку окремих індивідів); статистичний підхід (акцент не на динамічному, а на статистичному аспекті економічних явищ); економічну раціональність (пріоритет дослідження раціональних форм поведінки господарюючих суб'єктів); рівноважний підхід (аналіз рівноважного стану — стійкість до короткострокових впливів на економічні параметри); граничний аналіз — (основна увага приділялася граничним величинам); математизацію (використання диференціальних обчислень та інших математичних інструментів аналізу).

З розвитком виробництва, впровадженням досягнень науково-технічного прогресу, змінами у суспільстві та формуванням теорії управління ефективність втрачає суто економічний характер та поширюється на інші сфери діяльності. Значний внесок у розвиток теорії ефективності вніс засновник сучасної теорії менеджменту — Г. Емерсон, на думку якого, ефективність виступає головним завданням менеджменту. Він уперше пов'язав ефективність із функціональністю, тобто розглядав ефективність як максимально вигідне співвідношення між сукупними витратами та економічними результатами.

За системного підходу макросистема є сукупністю взаємопов'язаних елементів, які зор-

ієнтовані на досягнення різних цілей на фоні мінливих зовнішніх умов. Основою ефективності є раціональна поведінка агентів для досягнення рівноважного стану із зовнішнім середовищем. Поведінковий аспект у формуванні ефективного стану розглядався в теоретичних обґрунтуваннях представників лозаннської школи (Вальрас Л., Парето В. та ін.) [17].

Макроекономічна теорія акцентує увагу на раціональних реакціях агентів при дії економічних мотивів поведінки. Так, Л. Вальрас запропонував математичну модель загальної економічної рівноваги, яка дає змогу виділити основні умови ефективного стану: відповідність попиту за послуги і пропозиції цих послуг; стійкість цін; відповідність ціни продажу продуктів і витрат на їх виробництво [18]. Дослідник розглядав ефективність через систему рівнянь, яка включає в себе співвідношення між випуском продукції та витратами факторів виробництва. У зв'язку із цим багато авторів вважають Л. Вальраса засновником аналізу "витрати — випуск". Якщо він мотивом до споживання вважав "цінність", розуміючи її як корисність для споживача, то В. Парето ввів поняття "перевага", яке має не кількісне визначення, а характеризується на основі порядкового рівня. Зазначимо, що автор абстрагувався від етичних аспектів формування добробуту та розглядав його лише в аспекті економічної ефективності [19]. При характеристиці переваг він використав ідею "кривих байдужості", запропонованої англійським економістом Ф. Еджуортом, який визначав криву байдужості як відображення на площині комбінацій двох благ, за яких вони показують однакову корисність. Так, В. Парето економічну ефективність розглядав як стан, за якого неможливо збільшити ступінь задоволення потреб хоча б однієї людини, не погіршуючи разом із тим позицію іншої. Він розкривав ефективний стан через взаємодію (поведінку) суб'єктів.

Прихильники австрійського напрямку маржиналізму (Менгер К., Бем-Баверк Е., Візер Ф. та ін.) досліджували суб'єктивні індивідуальні споживчі оцінки та споживчий вибір. На їхню думку, основою формування попиту є індивідуальні оцінки, на основі яких визначається цінність: "... цінність — це судження людей, що господарюють, про значення благ, які перебувають в їхньому розпорядженні для підтримки їхнього життя та добробуту" [20]. Зазначимо, що відмова від суб'єктивного напрямку споживчого вибору та врахування психологічного аспекту оцінювання корисності товарів і послуг в споживчій поведінці двох критеріїв (граничні витрати та гра-

нична корисність) сформували новий напрям маржиналізму — кембрійську школу.

Представник цього наукового напрямку — А. Маршалла, виділяв два рівні формування багатства, наголошуючи при цьому, що будь-яке багатство складається із речей, які ми бажаємо одержати, тобто тих, які задовольняють потреби людини, однак не всі вони вважаються ним [21]. Автором виділено різні рівні формування благ: матеріальні та нематеріальні; внутрішні та зовнішні; ті, що передаються та не передаються, а, отже, сформовано багаторівневість процесу створення ефективності в макроекономічній системі. У цілому у своїх дослідженнях А. Маршалл мав на меті визначити умови досягнення оптимальних умов функціонування окремих фірм, проаналізувати умови рівноважного розвитку їх діяльності, що дозволяє досягти високого рівня ефективності.

Водночас А. Пігу як інтегральне поняття економічної науки запропонував використовувати національний дохід ("національний дивіденд") як сукупність матеріальних благ і послуг, які купуються за гроші, та основну міру суспільного й індивідуального добробуту. Він відносить до національного дивіденду "все те, що люди купують на свої грошові доходи, а також послуги, що надаються людині житлом, яким вона володіє та в якому мешкає" [22]. До поняття індивідуального багатства, окрім найвищої корисності від споживання, А. Пігу вперше включив показники якості життя (навколишнє середовище, житлові умови та ін.).

Засновник англо-американської школи маржиналізму Дж. Кларк наголошував, що економічна оцінка благ формується групами покупців, які здатні регулювати ціну певного блага, що сформулював у вигляді "закону граничної продуктивності" [23]. За цим підходом економічна оцінка благ, їх корисність визначається не окремими індивідуумами-покупцями, а групами покупців, які він називав класами, причому кожний із класів здатний регулювати ціну певного блага — специфічного елементу суспільного багатства. Він доповнив концепцію граничної корисності споживчих благ теорією граничної продуктивності праці та капіталу: "кожному фактору — певна частка у продукті та кожному — відповідна винагорода" [24].

Шведська школа представлена працями Г. Касселя, Д. Давідсона, Е. Ліндаля, Г. Мюрдаля та іншими дослідниками, серед яких провідну роль відігравав К. Віксель. Дослідник об'єднав в одне ціле проблеми ціни, гроші, економічний цикл. Новизна підходу К. Вікселя полягала в тому, що він доповнив загальну еконо-

мічну теорію грошову позицію, за якою грошовий фактор створює невідповідність попиту і пропозиції, що зумовлює зміни цін на товари та нерівноважний стан економіки [25]. Інший послідовник цієї школи — Г. Кассель, вважав, що мірилом вартості є гроші, а споживання та заощадження, як і виробництво, на його думку є, неперервним процесом зі всіма вартісними наслідками. Отже, теорія маржиналізму несе в собі еволюцію розуміння ефективності: від раціональної поведінки суб'єктів до досягнення рівноважної ситуації, до ситуаційної поведінки суб'єктів в умовах динамічної та нерівноважної економіки.

Важливо розглянути підхід Дж. М. Кейнса, який відправною позицією формування ефективності розглядав здатність людей до споживання і заощаджень [26]. Цей видатний економіст досліджував питання, що стосуються теорії вартості (цінності), зайнятості й ефективності використання матеріальних і фінансових ресурсів. Кейнс сформував новий категоріальний апарат: ефективний попит, гранична схильність до споживання та заощаджень, сукупний попит і пропозиція, гранична ефективність капіталу, повна зайнятість та ін. Дослідник запропонував новий варіант вартісної структури суспільного продукту, вважаючи, що вона складається із таких елементів: витрати використання; факторіальні витрати; сукупний дохід підприємця. До виробничих витрат Дж. М. Кейнс відніс витрати підприємця, пов'язані із придбанням знарядь виробництва, при цьому він порівнював граничну ефективність капіталу та ставку процента.

Зазначимо, що формування ефективності на основі пропорційності було запропоновано П. Бугагільбером, який вивчав теорію вартості та обґрунтував думку про пропорційність або "нормальну ціну". Дослідник використовував параметр "витрат праці", порівняння мінових вартостей у різні періоди з метою пояснення, чому мінові пропорції встановлюються певним чином, а не іншим [27].

Нестійкість, динамічність, партнерська, а не змагальна основа ефективного стану макроекономічної системи є особливістю школи конкурентних переваг. Ефективність розглядаються науковцями як внутрішня основа конкурентно-спроможності країни у галузевому, мікро- та мезоекономічному аспекті. Джерелами ефективності є орієнтація до інноваційного оновлення факторів виробництва, технології, товарів, синергія, кооперація, спільне досягнення різнонаправлених цілей. Ефективний стан системи відображає взаємовигідні ситуації, в умовах постійного розвитку, взаємозв'

язків та суперечностей у цілях та поведінці агентів або елементів системи, виникають ситуації, коли учасники економічних відносин можуть покращити свій стан, покращивши позицію іншого учасника.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи вищезазначене, у центрі даного підходу лежить ефективність фірми, конкретних товаровиробників, а не країни. Джерелами ефективності країни С. Ліндер розглядає із позиції торгівлі сировинними продуктами, переваги у виробництві яких досягаються за рахунок надлишку та інтенсивного використання природних ресурсів і торгівлі продукцією обробної промисловості, за рахунок "репрезентативного" споживання всередині країни-виробника цього продукту при переважаючих цінах світового ринку. Дослідник робить висновки, що виробничі функції не можуть бути однаковими для всіх країн, а також виробничі функції товарів, що мають попит на внутрішньому ринку, є найбільш вигідними [28].

Отже, поняття "ефективність" щодо процесів функціонування й розвитку макроекономічної системи є неоднозначним та дискусійним. Багаторівнева модель ефективності макроекономічної системи дозволяє розглядати ефективність у різних її аспектах, систематизувати сутнісне розуміння ефективності залежно від особливостей її розвитку. Найбільш поширеним є розуміння економічної ефективності, яке розкривається у понятті "ефективність виробництва" та розглядається як співвідношення корисного результату та затрат факторів виробничого процесу. Однак сучасне розуміння економічної ефективності поглиблюється, оскільки передбачає не лише раціональну поведінку, але й ефективну взаємодію усіх агентів макро- та мікроекономічної систем. Критерій ефективності є комплексним та системним, що відображає не конкретний показник функціонування макро- та мікроекономічної систем або процесу, а певний набір факторів і результатів на основі причинно-наслідкових ланцюгів, діалектичних взаємозв'язків. Еволюцію сутності ефективності економічної системи розглянемо через ускладнення процесів розвитку відтворення макроекономічних систем, що зумовлено посиленням невизначеності зовнішнього середовища.

Література:

1. Батракова Т. І. Сутність поняття "економічна ефективність" діяльності підприємства в ринкових умовах. Науковий вісник Полтавсь-

кого університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. 2015. № 1 (1). С. 172—178.

2. Економічна теорія: навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівець. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

3. Економічна теорія: підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук]; Житомир. нац. агроєкол. ун-т. Київ: Ліра-К, 2020. 449 с.

4. Рикардо Д. Сочинения: в 5 т. Москва: Политиздат, 1955. Т. 1: Начала политической экономики и налогового обложения. С. 35.

5. Рикардо Д. Начала политической экономики. Классика экономической мысли: соч.; В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, М. Фридмен. Москва: ЭКСМО-Пресс, 2000. 406 с.

6. Smith A. The Invisible Hand: Penguin Books 1759. 144 p.

7. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.]; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон: ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

8. Економічна теорія: навч. посіб. / [Н. П. Мачеюх та ін.]; Ун-т держ. фіск. служби України. Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. 477 с.

9. Морщенок Т. С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття "ефективність". Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Вип. 1. С. 7—13.

10. Габор С. С., Габор В. С. Ефективність як економічна категорія. Інноваційна економіка. 2012. № 7. С. 14—17.

11. Щербатюк В. В. Суть ефективності як економічної категорії. Економіка і організація управління 2016. № 4 (24). С. 390—395.

12. Отенко І. П. Ефективність як основне поняття та критерій діяльності підприємства. Бізнес Інформ. 2020. № 6. С. 190—195.

13. Прядко В. В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методології управління. К.: Наукова думка, 2003. 282 с.

14. Білецька К. Ю. Сутність категорії "Економічна ефективність виробництва". Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2014. Вип. 150. С. 74—81.

15. Погребняк А. Ю., Ліннік І. М. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. Вип. 19. С. 187—192.

16. Пісковець О. В. Теоретичні аспекти формування економічного механізму ефективної діяльності підприємства. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2017. № 3. С. 95—101.

17. Сухарева К. В., Колодьянова А. А. Оцінка ефективності діяльності підприємства: теоретико-методологічний підхід. Економічний форум. 2016. № 1. С. 241—245.

18. Кравченко Х. В. Сутність економічної категорії ефективності та визначення її на транспорті. Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту. 2014. Вип. 8. С. 48—55.

19. Морщенок Т. С., Біляк О. М. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття "ефективність". Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Вип. 1. С. 7—13.

20. Полегенька М. А. Теоретична сутність економічної категорії "ефективність". Агросвіт. 2016. № 10. С. 69—74. 94.

21. Осипов В. І. Дослідження категорії "ефективність" в системі соціально-економічного розвитку суспільства. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2016. № 1. Т. 15. С. 49—66.

22. Ємець Ю. Г. Економічна ефективність як основа конкурентоспроможності підприємства. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 7 (69). С. 156—160.

23. Демченко А. О., Момот О. І. Про сутність понять "ефективність" та "результативність" в економіці. Економічний вісник Донбасу. 2013. № 3. С. 207—210.

24. Білецька К. Сутність категорії "Економічна ефективність виробництва". Вісник ХНТУСГ. 2014. Вип. 150. С. 74—81.

25. Кудренко Н. Теоретико-методичні підходи щодо оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств. Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. 2014. Вип. 24. С. 61—67.

26. Синіговець О. Сучасні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств. Вісник Національного технічного університету "ХПІ". 2010. Вип. 58. С. 8—13.

27. Погребняк, А. Ю., Ліннік І. М. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. № 19. С. 187—192.

28. Баглаєва Н. С., Суховєєва Ю. А. Теоретична сутність поняття економічна ефективність діяльності підприємства. Вісник студентського наукового товариства. 2020. Вип. 2. С. 98—101.

References:

1. Batrakova, T.I. (2015), "The essence of the concept of "economic efficiency" of the enterprise in market conditions", *Naukovy visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriya: Ekonomichni nauky*, vol. 1 (1), pp. 172—178.
2. Bojda, S.V. Kolosins'ka, M.I. and Belej, S.I. (2021), *Ekonomichna teoriia [Economic theory]*, ChNU. Ruta, Chernivtsi, Ukraine.
3. Yakobchuk, V.P. (2020), *Ekonomichna teoriia [Economic theory]*, Zhytomyr. nats. ahroekol. un-t. Lira-K, Kyiv, Ukraine.
4. Rykardo, D. (1955), *Sochyneniya: v 5 t. [Works: in 5 volumes]*, vol. 1, Nachala polytycheskoj ekonomyy y nalohovoho oblozheniya [The beginnings of political economy and taxation], Polytyzdat, Moscow, Russia.
5. Rykardo, D. (2000), *Nachala polytycheskoj ekonomyy [Principles of political economy]*, EKSMO-Press, Moscow, Russia.
6. Smith, A. (1759), *The Invisible Hand*, Penguin Books.
7. Zabarna, E.M. (2020), *Ekonomichna teoriia: zakonornosti, praktyka ta suchasnist' [Economic theory: regularities, practice and modernity]*, OLDI-plius, Kherson, Ukraine.
8. Matseliukh, N.P. (2019), *Ekonomichna teoriia [Economic theory]*, Universytet DFS Ukrainy, Irpin', Ukraine.
9. Morschenok, T.S. (2016), "Overview of approaches to determining the economic essence of the concept of "efficiency"", *Ekonomichny visnyk Zaporiz'koi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, vol. 1, pp. 7—13.
10. Habor, S.S. and Habor, V.S. (2012), "Efficiency as an economic category", *Innovatsijna ekonomika*, vol. 7, pp. 14—17.
11. Scherbatiuk, V.V. (2016), "The essence of efficiency as an economic category", *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, vol. 4 (24), pp. 390—395.
12. Otenko, I.P. (2020), "Efficiency as the main concept and criterion of enterprise activity", *Biznes Inform*, vol. 6, pp. 190—195.
13. Priadko, V.V. (2003), *Ekonomichna efektyvnist' vyrobnytstva: problemy teorii ta metodologii upravlinnia [Economic efficiency of production: problems of management theory and methodology]*, Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.
14. Bilets'ka, K.Yu. (2014), "The essence of the category "Economic efficiency of production"", *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu sil'skoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka*, vol. 150, pp. 74—81.
15. Pohrebniak, A.Yu. and Linnik, I.M. (2017), "Methodical approaches to assessing the efficiency of the enterprise", *Suchasni problemy ekonomiky i pidpriemnytstvo*, vol. 19, pp. 187—192.
16. Piskovets', O.V. (2017), "Theoretical aspects of the formation of the economic mechanism of the effective activity of the enterprise", *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, vol. 3, pp. 95—101.
17. Sukhareva, K.V. and Kolod'ianova, A.A. (2016), "Evaluation of the efficiency of the enterprise: theoretical and methodological approach", *Ekonomichny forum*, vol. 1, pp. 241—245.
18. Kravchenko, Kh.V. (2014), "The essence of the economic efficiency category and its definition in transport", *Zbirnyk naukovykh prats' Dnipropetrovs'koho natsional'noho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana. Problemy ekonomiky transportu*, vol. 8, pp. 48—55.
19. Morschenok, T.S. and Biliak, O.M. (2016), "Overview of approaches to determining the economic essence of the concept of "efficiency"", *Ekonomichny visnyk Zaporiz'koi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, vol. 1, pp. 7—13.
20. Polehenka, M. (2016), "The theoretical essence of economic categories "efficiency"", *Agrosvit*, vol. 10, pp. 69—74.
21. Osypov, V.I. (2016), "Research of the category "efficiency" in the system of socio-economic development of society", *Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia*, vol. 1, no. 15, pp. 49—66.
22. Yemets', Yu.H. (2013), "Economic efficiency as the basis of enterprise competitiveness", *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika". Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, vol. 7 (69), pp. 156—160.
23. Demchenko, A.O. and Momot, O.I. (2013), "About the essence of the concepts "efficiency" and "effectiveness" in economics", *Ekonomichny visnyk Donbasu*, vol. 3, pp. 207—210.
24. Bilets'ka, K. (2014), "The essence of the category "Economic efficiency of production"", *Visnyk KhNTUSH*, vol. 150, pp. 74—81.
25. Kudrenko, N. (2014), "Theoretical and methodological approaches to the evaluation of the economic efficiency of the functioning of enterprises", *Naukovy chasopys Natsional'noho pedahohichnoho universytetu imeni M.P. Drahomanova*, vol. 24, pp. 61—67.
26. Synihovets', O. (2010), "Modern approaches to evaluating the efficiency of enterprises", *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KhPI"*, vol. 58, pp. 8—13.
27. Pohrebniak, A.Yu. and Linnik, I.M. (2017), "Methodical approaches to assessing the efficiency of the enterprise", *Suchasni problemy ekonomiky i pidpriemnytstvo*, vol. 19, pp. 187—192.
28. Bahlaieva, N.S. and Sukhovieieva, Yu.A. (2020), "The theoretical essence of the concept of economic efficiency of the enterprise", *Visnyk students'koho naukovoho tovarystva*, vol. 2, pp. 98—101.

Стаття надійшла до редакції 18.04.2023 р.

УДК 338.242

М. М. Жибак,

д. е. н., професор, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України "Бережанський агротехнічний інститут"

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1765-820X>

В. С. Габор,

к. е. н., доцент, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України "Бережанський агротехнічний інститут"

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5923-8564>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.27

ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

M. Zhybak,

Doctor of Economic Science, Professor, SS of NULES of Ukraine "Berezhany Agrotechnical Institute"

W. Habor,

PhD in Economics, Associate Professor, SS NULES of Ukraine "Berezhany Agrotechnical Institute"

FINANCIAL MECHANISM AND FEATURES OF ITS DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

У статті розкрито теоретичні підходи щодо господарського механізму, його значення та особливості розвитку в умовах ринкової економіки. Висвітлено роль держави, яка має сприяти формуванню дієвого розвитку механізму господарювання, здатного проводити у відповідність продуктивні сили і виробничі відносини. Розглянуто окремі складові господарського механізму та їх взаємозв'язок. Зазначено, що його головними елементами є організаційний та економічний механізми. Розкрито погляди вчених-економістів щодо його сутності та структури. Визначено, що в ринкових умовах є необхідність у вдосконаленні механізму господарювання та тісному його зв'язку з іншими видами механізмів.

На основі проведених досліджень встановлено, що сучасна економіка регулюється державним і економічними механізмами, які в сукупності становлять господарський механізм. Підкреслено, що даний механізм повинен розглядатись комплексно з іншими його видами і системами господарювання та забезпечувати підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

To ensure stable efficient agricultural production, the mechanisms for regulating the processes of reproduction in the agro-industrial complex are important, among which the leading place belongs to the economic mechanism. Considering the essence of the mechanism of management, it is necessary, first of all, to find out what the very concept of "mechanism" is. This is an objective category, which is formed on the observance of the relevant principles of housekeeping. The general principles of economic management of Ukraine are reflected in the "Economic Code of Ukraine".

The article reveals theoretical approaches to the economic mechanism, its significance and features of development in the conditions of a market economy. The role of the state, which should contribute to the formation of the effective development of the economic mechanism capable of bringing the productive forces and production relations into compliance, is highlighted. At the same time, as part of the general principles of management, the "Economic Code of Ukraine" provides for the restriction of state regulation of economic processes in connection with the need to ensure the social orientation of the economy, fair competition among enterprises, environmental protection of the population, protection of consumer rights and the security of society and the state. A separate principle defines the prohibition of illegal interference of public authorities and local governments, their officials in economic relations. Separate components of the economic mechanism and their interrelationship are considered. It is noted that organizational and economic mechanisms are the main elements. The views of economists regarding its essence and structure are disclosed. It was determined that in market conditions there is a need to improve the management mechanism and its close connection with other types of mechanisms.

So, the modern economy is regulated by state and economic mechanisms, which together make up the financial mechanism. This mechanism applies to all agricultural enterprises, regardless of the form of ownership and management, since it creates the same conditions for the entire agrobusiness system. It is emphasized that this economic mechanism should be considered comprehensively with its other types and management systems and ensure an increase in the efficiency of agricultural production.

Ключові слова: закон, механізм, регулювання, ринковий механізм, економічний механізм, організаційний механізм, ефективність.

Key words: law, mechanism, regulation, market mechanism, economic mechanism, organizational mechanism, efficiency.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ринкові відносини в аграрному секторі вимагають сучасних підходів до покращення системи господарювання. Одним із шляхів розв'язання даної проблеми є застосування дієвого господарського механізму в сільськогосподарських підприємствах. Важливою складовою частиною загального господарського механізму є економічний та організаційний механізми господарювання без яких практично неможливо ефективно розвивати виробництво. Тому необхідність формування ефективної системи господарського механізму, від якої у великій мірі залежить успішний розвиток агропромислового комплексу, обумовлюють актуальність статті.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні і практичні питання формування і функціонування механізму регулювання аграрних відносин, їх сутності та впливу на процеси відтворення в агропромисловому виробництві проводили такі вчені — економісти: В. Амрбосов, В. Андрійчук, О. Гудзинський, М. Дем'яненко, О. Єрмаков, Й. Завадський, І. Лукінов, М. Малік, В. Месель-Веселяк, С. Мочерний, О. Онищенко, Б. Пасхавер, В. Россоха, П. Саблук, В. Терещенко, М. Хорунжий, А. Чухно та інші. Подальші дослідження процесів пов'язаних з формуванням господарського механізму і його складових елементів висвітлюють в наукових працях Є. Андрєєва, П. Березівський, О. Грішнова, М. Грищак, Я. Жаліло, А. Заїнчковський, М. Кропивко, Ю. Лузан, Т. Маренич, Н. Трусова, О. Шпичак та інші.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Провести структурно-логічний аналіз господарського механізму, його підсистем і визначити взаємозв'язок складових цього механізму та їх вплив на ефективність виробничо-господарської діяльності.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є опрацювання теоретичних аспектів формування господарського механізму, його складових частин та обґрунтування взаємозв'язків між ними.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

На успішний розвиток аграрного виробництва у великій мірі впливає тісна взаємодія багатьох організаційних, економічних, технічних, технологічних екологічних та інших чинників. Від їх скоординованої діяльності, що проявляється в системі управління, значною мірою залежить результативність як виробничо-господарських структур, так і окремих галузей та видів виробництва сільськогосподарської продукції. Особливе місце в управлінській діяльності у сфері виробництва посідає господарський механізм, або механізм господарювання, який набуває важливого значення в сучасних умовах функціонування ринкової економіки.

З метою раціонального використання ресурсного потенціалу і забезпечення на цій основі стабільного і ефективного сільськогосподарського виробництва важливе значення мають механізми регулювання процесів відтворення. Тому, перш ніж перейти до розгляду сутності господарського механізму потрібно з'ясувати, що являє собою поняття "механізм". В економічній енциклопедії механізм тлумачиться як система, пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності [1, с. 355].

В економічному словнику за редакцією С.В. Мочерного поняття "механізм" визначається як система ланок, пристрій, спосіб, що характеризують порядок певного виду діяльності, систему певних ланок та елементів, що приводять їх у дію, тобто перетворюють рух одних ланок в необхідний рух інших, систему прямих і опосередкованих взаємозв'язків між економічними явищами і процесами, а також

між підсистемами і елементами, які виникають у різних типах економічних систем та між ними (за наявності комплексу умов) [2, с. 496].

Отже, механізм це об'єктивна категорія, що характерна для всіх явищ та процесів і особливо у сфері виробничо-господарської діяльності, яка формується на дотриманні відповідних принципів ведення господарства. Відповідно до шостої статті "Господарського кодексу України" загальними принципами господарювання в Україні є:

- забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання;

- свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом;

- вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України;

- обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємстві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів і безпеки суспільства та держави;

- захист національного товаровиробника;

- заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини [3, с. 6].

Активно досліджувати процеси, пов'язані з формуванням господарського механізму вітчизняна наука почала в 60-х роках минулого століття. У перші роки незалежності основні зусилля спрямовувались до ринку при недооцінці економічної ролі держави. Відповідно дещо однобічно трактувався механізм господарювання, оскільки усе зводилось до механізму ринку, а державний вплив недооцінювався. В організаційному та економічному розвитку агропромислового виробництва визначна роль належить державі, яка має сприяти створенню механізму господарювання, здатного приводити у відповідність продуктивні сили і виробничі відносини. Разом з тим не слід переоцінювати значення надмірного державного впливу на економіку.

Існують різні підходи щодо визначення сутності категорії "господарський механізм" в наукових публікаціях та інших джерелах інформації. Так, в економічній енциклопедії зазначено, що господарський механізм являє собою систему основних форм, методів і важелів використання економічних законів, вирішення суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного

розвитку людини й узгодження її інтересів з інтересами колективу, класу суспільств [1, с. 269].

У підручнику "Економічна теорія" за редакцією В.Г. Федоренка господарський механізм розглядається як необхідний елемент економічної системи, який являє собою сукупність конкретних економічних форм, методів та важелів регулювання економічної діяльності суспільства. Він охоплює підсистеми управління, стимулювання, фінансування, кредитні важелі, правові норми та відповідні інститути [4, с. 38].

Змінюється підхід відносно господарського механізму в процесі переходу від одного способу виробництва до іншого, що є характерним в даний час для економіки України. У зв'язку з цим заслуговує уваги визначення реальної моделі економічного устрою в підручнику "Економічна теорія: Політекономія" за редакцією В.Д. Базилевича. Ця модель передбачає використання як ринкового механізму, що забезпечує ефективне функціонування економіки, так і державного механізму регулювання для вирішення низки проблем, від яких відмовляється ринок, або ринкове вирішення яких для суспільства надто дороге [5, с. 201].

У процесі розвитку суспільного виробництва та переходу від одного способу виробництва до іншого формуються певні умови, які зумовлюють необхідність доповнення ринкового механізму регулювання економіки свідомим централізованим державним механізмом. В навчальному посібнику "Основи економічної теорії" за редакцією М.О. Ажнюка та О.С. Передрія зазначено, що господарський механізм являє собою сукупність певних форм, методів і важелів регулювання економічних процесів та дій господарських суб'єктів на основі використання економічних законів і правових норм [6, с. 228]. Отже, сучасна економіка регулюється ринковим і державним механізмами, які є складовою господарського механізму.

Різноманітність теоретичних і методологічних підходів до визначення поняття "господарський механізм" реалізується через багаточисельні визначення його структур, які запропоновані вченими-економістами. Так, за класифікацією Й.С. Завадського [7, с. 61] до його складу входять такі блоки: організаційно-правовий механізм, економічний механізм, сукупність соціально-психологічних методів. При цьому господарський механізм трактується як сукупність організаційних структур і форм господарювання, методів управління і правових норм за допомогою яких досягаються цілі підприємницької діяльності. Основу господарського механізму становлять система ви-

робничих відносин, форма власності на засоби виробництва, загальні закономірності виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Необхідним елементом господарського механізму виступають організаційні структури, які відображають рівень, внутрішню організацію та структуру продуктивних сил суспільства, конкретний ступінь і конкретні форми суспільного розподілу праці. Тобто господарський механізм включає в себе сукупність організаційно-економічних відносин, організаційно-управлінський аспект продуктивних сил.

Одночасно господарський механізм включає в себе і явища надбудови: правові норми, які регулюють трудові та майнові відносини, структуру господарського управління. Тому господарський механізм тісно пов'язаний з соціальними відносинами, виступає конкретною формою реалізації їх активної ролі щодо виробництва. У цьому плані важлива роль відводиться соціальному механізму і відповідно органам територіальних громад, на балансі яких перебувають об'єкти соціальної сфери. Стосовно соціальної сутності завдання господарського механізму полягає в тому, щоб людина стала активним суб'єктом соціальних, політичних, правових, культурних відносин [8, с. 248]. В сучасних умовах роль соціального механізму зростає. Він повинен бути спрямований на підвищення рівня заробітної плати, інших доходів і пільг та зростання життєвого рівня сільських трудівників.

Складовою частиною господарського механізму є організаційний механізм, який ґрунтується на використанні відносин у владній системі і охоплює організаційну структуру керуючої системи (суб'єкт управління) та організаційного процесу функціонування системи, якою керують (об'єкт управління). Цей механізм включає організаційно-правові нормативи і принципи, що регулюють систему менеджменту, права, обов'язки і відповідальність її працівників та організаційний процес управлінської діяльності, розподіл праці між різними виконавцями та порядок делегування повноважень, чисельність працівників апарату управління та стимулювання їх праці.

З наведених даних можна зробити висновок, що організаційний механізм та менеджмент тісно між собою пов'язані і наближені за сутністю, але це не тотожні поняття. На практиці кожен трудовий колектив незалежно від його розміру, формує свій організаційний механізм господарювання, який є необхідною передумовою для реалізації усіх основних і додаткових функцій підприємства та досягнення поставленої мети.

На стабілізацію доходів і забезпечення розширеного відтворення усіх суб'єктів господарювання спрямований економічний механізм. Він є базисом господарського механізму, основу якого складають такі елементи як планування, комерційний розрахунок, форми організації виробництва й управління, система податків, фінансування, кредитування тощо. Проте питання про сутність та взаємодію категорій "господарський механізм", "економічний механізм" залишається дискусійним. Деякі вчені ототожнюють поняття "господарський" і "економічний" механізми. На нашу думку господарський механізм за своєю будовою складніший у порівнянні з економічним, оскільки має у своєму арсеналі різноманітні форми і методи утворення і регулювання всіх елементів господарської системи. В той же час основою економічного механізму виступають лише основні форми і методи ведення господарства.

Економічний механізм впливає на процес виробництва за допомогою економічних методів управління, тобто способи впливу на економічні процеси і явища здійснюються через інтереси працівників трудових колективів шляхом створення необхідних стимулів, які спонукають працівників підприємства спрямовувати свою діяльність на досягнення поставленої мети.

Економічний механізм визначає сутність системи господарювання як сполучна ланка між її складовими — виробничими відносинами, продуктивними силами і надбудовою (політика, держава, право). Важливу роль у функціонуванні економічного механізму відіграють економічні закони, які виражають сутність, об'єктивно необхідні економічні зв'язки і відносини, що найбільш повно відображають фундаментальний принцип науки — пізнання об'єктивних процесів розвитку суспільства [9, с. 3].

Саблук П.Т., Малік М.Й., Валентинов В.А. вважають що центральною складовою частиною господарського механізму є економічний механізм, тобто "правила гри", який включає ціновий, фінансово-кредитний і податковий механізми [10, с. 207].

Сучасний економічний механізм являє собою сукупність методів і форм впливу на економічну і соціальну стабілізацію, відновлення і подальший розвиток сільського господарства через систему державної підтримки: фінансово-бюджетну, кредитну, податкову, страхову, інвестиційну, інноваційну, інформаційну, кадрову. У складі економічного механізму особливе місце належить противитратному механізму,

який становить сукупність економічних заходів, спрямованих на раціональне використання ресурсного потенціалу та зниження виробничих витрат на одиницю виробленої продукції за умов її зростання відповідно до потреб споживачів.

Дуже важливо намітити конкретні і послідовні цілі економічного механізму, які насамперед стосуються вдосконалення організації аграрного ринку, просування сільськогосподарської продукції на ньому, створення міцної матеріально-технічної бази та розвитку науково-технічного процесу, формування стратегічних завдань з продовольчої й економічної безпеки, розвитку належної інфраструктури аграрного ринку, розширення виробництва екологічно чистої продукції, налагодження чіткої системи державного регулювання агропромислового виробництва.

Усі види механізмів взаємопов'язані, уточнюють та доповнюють один одного. Тому необхідно чітко підходити до їх сутності та особливостей формування і не ототожнювати їх. Амбросов В.Я. і Маренич Т.Г. відзначають, що економічний і господарський механізми повинні бути розмежовані з урахуванням стратегічних і тактичних завдань. Економічний механізм має впливати на галузь, підгалузі, регіони і чітко виконувати цілі економічної політики держави. Господарський механізм має діяти на рівні підприємств і об'єднань [11, с. 17].

Таким чином, господарський механізм являє собою систему тісно пов'язаних організаційно-економічних форм і методів регулювання процесу розширеного відтворення в підприємствах і об'єднаннях усіх форм власності та господарювання.

В сучасних ринкових умовах господарський механізм необхідно розглядати як систему об'єктивно існуючих, так і свідомо регульованих економічних, організаційних, соціальних відносин у процесі господарської діяльності, спрямованих на підвищення економічної ефективності ведення господарства. При формуванні господарського механізму в усіх суб'єктах господарювання необхідно враховувати дію економічного механізму, який спрямований на стабілізацію їх доходів і забезпечення розширеного відтворення.

З цією метою держава може використовувати різні шляхи: пряма допомога через систему соціального забезпечення фермерських господарств, що опинилися у скрутному становищі; державні програми, спрямовані на збільшення попиту на сільськогосподарську продукцію; програми дотацій для покриття

різниці між закупівельними цінами та цінами продажу на продукцію; надання пільгових кредитів шляхом певної компенсації процентів за позику, розробка науково обгрунтованої системи фінансової політики та системи оподаткування тощо.

Загалом господарський механізм агропромислового комплексу — це ринковий механізм реалізації та державного регулювання аграрних відносин в практичній діяльності підприємств. Дія господарського механізму поширюється на всі аграрні підприємства незалежно від форм власності та господарювання, оскільки він створює однакові умови для всієї системи агробізнесу.

Функціонування сучасного господарського механізму у сільському господарстві передбачає насамперед обгрунтування рівня виробництва продукції згідно із споживчим попитом і можливістю конкурентоспроможності. Разом з тим, формування сучасного господарського механізму на рівні підприємств і трудових колективів вимагає повнішого врахування їх інтересів, реалізація і гармонізація яких стає головним змістом дії економічних методів управління в колективах і забезпечує ефективне виробництво. Механізм господарювання повинен бути тісніше пов'язаний не з державними структурами, а безпосередньо із суб'єктами господарювання та його трудовими колективами [11, с. 16].

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Таким чином, господарський механізм у ринковій економіці — це складна система відносин, яка забезпечує злагоджене функціонування ринкових і державних важелів на національному рівні. Він поєднує об'єктивні і суб'єктивні фактори, які утворюють систему регулювання економіки. Основними елементами господарського механізму є ринковий механізм та державне регулювання. У цій системі взаємодіють держава, з одного боку, а ринковий механізм, з іншого. Завдання першого — забезпечення організаційно-економічних умов і законодавчої бази розвитку агропромислового комплексу, а ринкового механізму — формування якісних показників споживчих ринків, їх взаємовідносин і рівня наповненості. Господарський механізм покликаний забезпечити взаємодію всіх елементів господарської системи в усіх сферах діяльності, раціональне використання економічних ресурсів, стабілізувати виробництво та подальше піднесення його економічної і соціальної ефективності.

Література:

1. Економічна енциклопедія. У 3 томах, т. 1. К.: Видавничий центр Академія, 2000. 863 с.
2. Мочерний С.В., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний словник у 2 томах Т.І. Львів: Світ, 2005. 616 с.
3. Господарський кодекс України: офіц. текст: Прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 року. К.: Концерн "Видавничий дім Ін Юрс", 2003. 204 с.
4. Федоренко В.Г., Діденко О.М., Руженський М.М., Іткін О.Ф. Політична економія. Підручник К.: Алерта, 2008. 487 с.
5. Економічна теорія: Політекономія: підручник за ред. В.Д. Базилевича. 8-ме вид., переробл. і доповн. К.: Знання, 2012. 702 с.
6. Ажнюк М.О., Передій О.С. Основи економічної теорії: Навч. посіб. К.: "Знання", 2008. 368 с.
7. Завадський Й.С. Менеджмент. У 3-х томах. Том 2. К.: Видавництво Європейського університету, 2003. 635 с.
8. Мочерний С.В. Економічна теорія: навч. посіб. К.: ВЦ "Академія", 2009. 640 с.
9. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання. Економіка АПК. 2007. № 2. С. 3—10.
10. Саблук П.Т., Малік М.Й., Валентинів В.Л. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології. К.: ІАЕ, 2002. 294 с.
11. Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Наукові положення удосконалення економічного і господарського механізмів розвитку сільського господарств. Економіка АПК. 2005. № 10. С. 14—18.

References:

1. Mochernyj, S.V. (2000), Ekonomichna entsyklopediia. U 3 tomakh [Economic encyclopedia. In 3 volumes], vol. 1, Vydavnychyj tsentr Akademiia, Kyiv, Ukraine.
2. Mochernyj, S.V. Ustenko, O.A. and Yuriy, S.I. (2005), Ekonomichnyj slovnyk u 2 tomakh [Economic dictionary in 2 volumes], vol. 1, Svit, L'viv, Ukraine.
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), Hospodars'kyj kodeks Ukrainy [The Commercial Code of Ukraine], Kontsern "Vydavnychyj dim In Yurs", Kyiv, Ukraine.
4. Fedorenko, V.H. Didenko, O.M. Ruzhens'kyj, M.M. and Itkin, O.F. (2008), Politychna ekonomiiia [Political economy], Alerta, Kyiv, Ukraine.
5. Bazylevych, V.D. (2012), Ekonomichna teoriia: Politekonomiia [Economic theory: Political economy], Znannia, Kyiv, Ukraine.

6. Azhniuk, M.O. and Peredij, O.S. (2008), Osnovy ekonomichnoi teorii [Basics of economic theory], Znannia, Kyiv, Ukraine.

7. Zavads'kyj, J.S. (2003), Menedzhment. U 3-kh tomakh [Management. In 3 volumes], vol. 2, Vydavnytstvo Yevropejs'koho universytetu, Kyiv, Ukraine.

8. Mochernyj, S.V. (2009), Ekonomichna teoriia [Economic theory], VTs "Akademiia", Kyiv, Ukraine.

9. Sabluk, P.T. (2007), "The economic mechanism of agriculture in the market economy system", Ekonomika APK, vol. 2, pp. 3—10.

10. Sabluk, P.T. Malik, M.J. and Valenty-nov, V.L. (2002), Formuvannia mizhhalu-zevykh vidnosyn: problemy teorii ta meto-dolohii [Formation of inter-branch relations: problems of theory and methodology], ІАЕ, Kyiv, Ukraine.

11. Ambrosov, V.Ya. Marenych, T.H. (2005), "Scientific principles of improvement of economic and economic mechanisms of agricultural development", Ekonomika APK, vol. 10, pp. 14—18.

Стаття надійшла до редакції 04.05.2023 р.

<https://nayka.com.ua>

Електронне фахове видання

**Ефективна
ЕКОНОМІКА**

Виходить 12 разів на рік

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)
Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292**

e-mail: economy_2008@ukr.net

 viber: +38 050 3820663

УДК 366.4:330.33.01(477)

В. В. Липчук,

д. е. н., професор, член-кореспондент НААН України,
 професор кафедри туризму, Львівський національний університет
 ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького
 ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6696-6006>

Н. В. Липчук,

к. е. н., доцент, доцент кафедри туризму, Львівський національний університет
 ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького
 ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3437-8063>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.33

КУПІВЕЛЬНА ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

V. Lypchuk,

Doctor of Economics, Professor, Corresponding member of the National Academy
 of Agrarian Sciences of Ukraine, Professor of the Department of Tourism,
 Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies Lviv

N. Lypchuk,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Tourism,
 Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies Lviv

CONSUMER PURCHASING BEHAVIOR IN THE FOOD MARKET DURING A CRISIS PERIOD

В пропонованій статті, використовуючи методи desk research та анкетного комп'ютерного опитування (CAPI) розглядаються основні зміни, що характерні в кризові (пандемія і війна) періоди для українців. Більшість з них вписується у традиційну модель зміни поведінки покупців в кризовій ситуації, зокрема це стосується обмежень всередині домогосподарств, структури витрат, способу задоволення потреб та пошуку засобів для цього. В статті особливу увагу приділено трьом ключовим, з погляду авторів, характеристикам купівельної поведінки українців в існуючих обставинах: преференції споживачів в напрямку задоволення потреб нижчого порядку, вибору із доступних засобів споживання та способу комбонування благ і послуг. Окремі з відмічених змін в купівельній поведінці українців характерні і для громадян сусідніх країн-членів Європейського союзу. З'ясовано вплив війни на доходи та формування продовольчого кошика жителів західних областей України.

Crisis situations cause significant changes in the socio-economic space of every country, significantly impacting both macro and micro activities, as well as the behavior of its citizens. Ukrainians found themselves in a crisis situation caused by the coronavirus pandemic and Russian military actions on Ukrainian territory. This has changed established traditional approaches, identified trends, and formed models. These processes were particularly noticeable in the food market, which provides primary needs for every person. This article, using desk research methods and computer-assisted personal interviewing (CAPI), examines the main changes typical of crisis (pandemic and war) periods for Ukrainians. Most of these changes fit into the traditional model of consumer behavior change in a crisis situation, particularly concerning restrictions within households, spending structures, ways of satisfying needs, and searching for means to do so. The article pays special attention to three key characteristics of consumer behavior among Ukrainians in existing circumstances, as viewed by the authors: consumer preferences for satisfying lower-level needs, the selection of available means of consumption, and the way in which goods and services are combined. It is noted that consumers' main focus is on key food products and essential goods and services, and new priority expenses have emerged related to homeland defense. Ukrainians' purchasing power has decreased, their preferences for satisfying needs in their hierarchy have changed, supply volumes have been restricted, and the food range has been narrowed due to military actions on a

significant portion of the state's territory. Production volumes have decreased, food imports have been restricted, and instability in the market, inflation, and rising prices have been observed. The impact of the war on the incomes of residents of western regions of Ukraine has been studied. Almost every other person among them declared a decrease in their food basket compared to the period of the coronavirus pandemic, while two out of three respondents declared an increase in food expenses. Some of the observed changes in Ukrainian buying behavior are characteristic of citizens of neighboring countries that are members of the European Union.

Ключові слова: купівельна поведінка, ринок продовольства, зміни, криза, війна, Україна.
Key words: purchasing behavior, food market, changes, crisis, war, Ukraine.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Кризові ситуації викликають значні зміни в соціально-економічному просторі кожної країни, суттєво впливаючи як на макро і мікродіяльність, так і на поведінку її громадян. Це змінює усталені традиційні підходи, виявлені тренди та сформовані моделі. Особливо відчутно ці процеси проявилися на ринку продовольства, яке забезпечує первинні потреби кожного споживача.

Споживач знаходиться в центрі уваги ринкової економіки, а його поведінка формує результативність та поведінку інших учасників ринку, зокрема що стосується пропозиції. Умовою успішної діяльності підприємства є його орієнтованість саме на споживача і задоволення його потреб. Визнавати потреби споживачів, помічати зміни їх традиційної поведінки та нові амбіції є основою для пошуку способу їх задоволення та стають для підприємця основою отримання фінансової вигоди, його існування та функціонування.

Поведінка споживачів має багато малоочікуваних або зовсім не очікуваних вимірів та є достатньо складною. Однак, незважаючи на всю складність цього процесу, саме вона була, є і завжди залишатиметься центральною проблемою сучасного управління, адже його основою виступає саме розуміння клієнтів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми поведінки споживачів, зокрема понятійні аспекти, концепції та моделі, чинники та передумови широко розкриваються як у вітчизняній, так і в зарубіжній економічній літературі. Серед визнаних авторитетів A. Aldridge, G. Antonides, G. Armstrong, Z. Bauman, G. Foxall, J. Engel., F. Kotler, M. Solomon. В середовищі вітчизняних науковців ця проблематика знайшла відображення у працях Я. Ларіної, А. Максименко, М. Окландера, Ю. Пачковського, О. Прокопенко, С. Скибінського, А. Старос-

тіної та багатьох інших. Однак, в Україні "вивчення поведінки споживачів не супроводжується, на жаль, широкомасштабними прикладними дослідженнями, що пояснюється відсутністю усвідомлення необхідності фінансування такого роду процесів вітчизняними підприємствами" [1, с. 117]. Однак, пандемія коронавірусу, а з лютого 2022 року і повномасштабна війна росії, спричинили особливий вплив на соціально-економічні процеси в Україні, зокрема і на необхідність зміни поглядів на усталені підходи, концепції і моделі поведінки споживачів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є вивчення зміни купівельної поведінки споживачів в умовах кризових ситуацій, викликаних пандемією коронавірусу та війною росії в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Одним із найуживаніших сьогодні слів, з яким ми часто стикаємось у повсякденному житті, є слово "криза". Воно стосується як окремих громадян, домогосподарств і родин, різного типу установ та організацій, країн та світу в цілому.

Ситуація, в якій опинилися українці, дозволяє ідентифікувати її кризову, що цілком вписується в такі її основні характеристики, як виникнення людських і економічних втрат, загроза безпеці всього населення країни, тривалість кризового періоду, значна територія, де існує кризова ситуація, раптовість, відсутність можливості відповісти власними силами і коштами. Універсальних криз не існує. Їх нетиповість та неповторювальність не дозволяє приймати адекватні рішення стосовно тих чи інших процесів, зокрема це стосується і споживчої поведінки населення.

Поведінка споживачів є процесом багатограним та складним. Вона охоплює "багато сфер і займається вивченням процесів, що від-

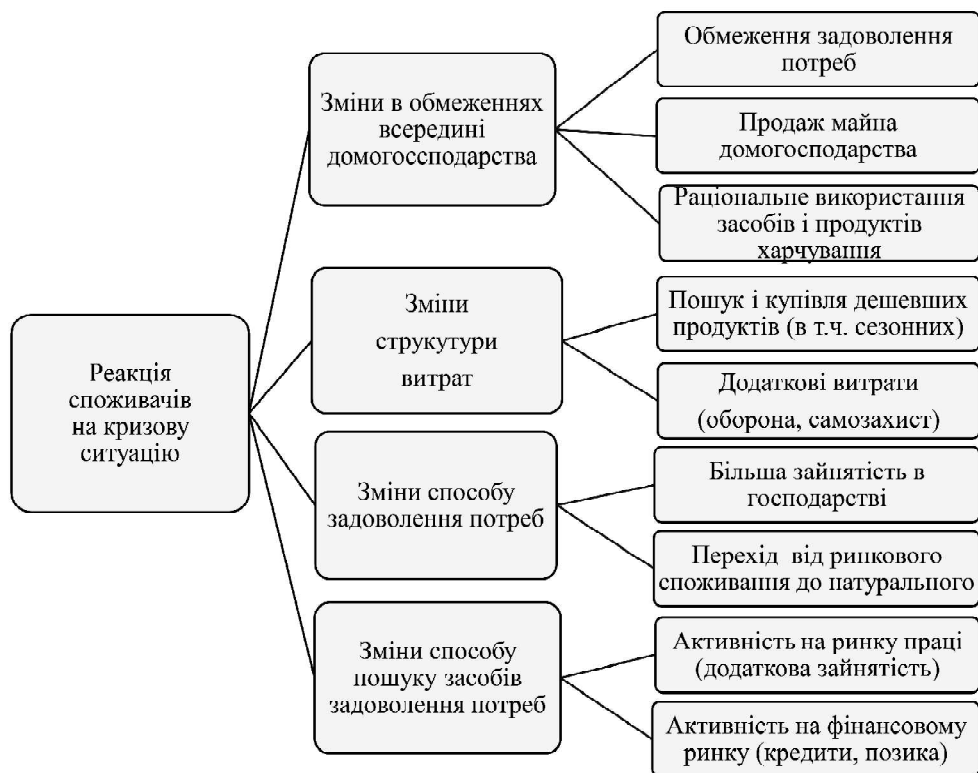


Рис. 1. Модель зміни поведінки покупців в кризовій ситуації

Джерело: вдосконалено авторами на основі [7, с. 235].

бувають під час індивідуальної чи групової діяльності з вибору, купівлі, використання або розпорядження товарами, послугами, ідеями або досвідом для задоволення потреб і бажань" [2, с. 28]. Американська асоціація маркетингу визначає поведінку споживачів як "динамічну взаємодію впливу, пізнання, поведінки та середовища, в якому люди вносять зміни в різних аспектах свого життя" [3].

Поняття "споживчої поведінки" не є статичним, оскільки детермінується сукупністю внутрішніх і зовнішніх чинників, тому постійно розвивається та вдосконалюється. Відмічаючи динамічність цього поняття Ф. Котлер вказував на трансформацію функції споживача від споживання товарів і послуг до співпраці його участі з виробником у створенні вартості [4, с. 34], підкреслюючи цим самим необхідність більш детального вивчення поведінки споживачів для успішного функціонування суб'єктів ринкової пропозиції.

Узагальнення літературних джерел вказує, що поведінку споживача треба розуміти в різний спосіб, зокрема як: безперервний процес, а відповідно і дії, пов'язані з пошуком, купівлею, використанням та оцінкою продуктів/послуг, які мають здатність задовольняти потреби; спосіб розстановки споживачем пріоритетів своїх потреб при виборі товарів та послуг;

економічна поведінка людини щодо рішення про вибір способу задоволення потреби, зокрема способу фінансування; як реакція на стимули, що спонукають до задоволення відповідних потреб.

Купівельна поведінка є складовою споживчої поведінки покупців і охоплює процеси, пов'язані з підготовкою споживача до прийняття рішення, з вибором умов здійснення покупки, зокрема способу її фінансування, безпосередньо з актом купівлі продукту (отримання послуги) та з післякупівельними відчуттями.

Особливою є поведінка споживачів у сфері харчування, оскільки їжа задовольняє багато потреб людини, насамперед першочергові — потребу існування. Поведінка споживачів, пов'язана з харчуванням охоплює не тільки вибір продуктів, організацію їх закупівлі, способи зберігання та приготування їжі, але і частоту споживання та якість продовольчих продуктів і страв, які з них готуються. Основними мотивами, що спонукають покупку і вибір продуктів харчування є: економічні (цінова доступність, економічність споживання), естетичні (форма, колір, зовнішній вигляд, смак), інструментальні (представлення товару) та символічні (соціальний статус споживача).

Початок поточного століття характеризували такі основні домінуючі моделі купівельної поведінки покупців в Україні [5, с. 559]:

1. Зміна структури споживання у напрямку зростання частки витрат на оплату комунальних послуг, збіднення харчування;

2. Пошук утилітарності, максимальної корисності продукту;

3. Часткова екологізація споживання;

4. Обмеження споживання товарів і послуг, спричинене зниженням реальних доходів населення;

5. Віртуалізація, зростання частки покупок в мережі інтернет.

Натомість в країнах Європейського союзу основними характеристика поведінки покупців були:

1. Зміна структури споживання у напрямку підвищення якості спожитих продуктів;

2. Споживчий гедонізм (приємність, розкіш, як ціль життя, головний мотив поведінки)

3. Екологізація споживання

4. Етична відповідальність і зрівноважене споживання

5. Деспоживання (обмеження споживання товарів і послуг)

6. Smart shopping — розумний шопінг

7. Віртуалізація,

8. Домоцентризм [6, с. 98].

Криза в Україні, викликана спочатку пандемією коронавірусу, а в даний час воєнними діями на нашій території, внесла серйозні корективи як в чинники формування, так і в мотиви поведінки українців. В цілому поведінка споживачів в кризових ситуаціях характеризується загальною моделлю з певними обмеженнями та структурними змінами споживчих витрат, способами задоволення потреб та способами пошуку засобів цього задоволення (рис. 1).

В сукупності змін поведінки покупців на ринку продовольства на особливу увагу, на наш погляд, заслуговують наступні:

1. Преференції споживачів в напрямку задоволення потреб нижчого порядку.

2. Вибір із доступних засобів споживання

3. Спосіб компонування благ і послуг

Преференції споживачів в напрямку задоволення потреб нижчого порядку. Безперечно, що найважливішу потребу людина задовольняє в першу чергу. Коли ця потреба задоволена вона перестає бути мотивом діяльності, а людина прагне задовольнити наступну потребу. "Голодна людина не цікавиться ні найновішою подією у світі, ні тим, як він сприймається і оцінюється іншими, а ні навіть тим, чи повітря,

яким вона дихає, є свіжим" [8, с. 15]. Тобто люди починають зі спроб задоволення домінуючих потреб. При цьому потреби більш високого порядку служать мотиваторами їх поведінки. І тільки тоді, коли будуть задоволені потреби нижчого рівня, потреби наступного рівня стануть найбільш потужним фактором, визначаючим поведінку людей [9, с. 233].

Не викликає сумнівів, що в ситуації, яка склалася, українцям прийдеться бути раціональними та ощадливими. Це серйозно вплине на інші товарні ринки: одягу (крім дитячого), солодощів, алкоголю, побутової техніки (не пов'язаної з наслідками воєнних атак світло — газо- водо та теплозабезпеченням домогосподарств) та багатьох інших. На загальному фоні зростання цін саме на ці товари їх приріст буде найменшим, що створюватиме додаткові проблеми для функціонуючого тут бізнесу. Зміни в купівельних планах стосуватимуться також і великих інвестицій, таких як покупка квартири, та покупок, пов'язаних із задоволенням. Цілком очікуваним є зменшення ємності ринку (особливо стосується сільської місцевості) окремих послуг, викликаних мобілізацією та міграцією українців. Отримання цих послуг найправдоподібніше буде відкладено на післявоєнний період.

Основна увага покупців концентрується на ключових продуктах харчування та основних товарах і послугах. Примітно, що в деякій мірі така ситуація характерна і для покупців сусідніх країн. У дослідженні Deloitte 57% польських респондентів вказали, що війна в Україні призведе до збільшення витрат на продукти харчування, а 53% респондентів відкладають заплановані покупки на потім [10].

Зауважимо, що в українців появилися і нові першочергові витрати, пов'язані із захистом вітчизни та самозахистом.

Вибір із доступних засобів споживання. Споживча поведінка безпосередньо корелює зі станом продовольчої безпеки. Цілком очевидно, що в кризовий період пріоритетним стає доступність продовольства, яку слід оцінювати як доступність фізичну через відповідну пропозицію, логістику та транспорт, так і доступність купівельну. Фізична доступність формується під впливом пропозиції, яка обмежена з огляду на воєнні дії на значній території держави, блокування транспортних коридорів агресором, відповідно обмеження імпорту, що передусім приводить до зменшення обсягу пропозиції та звуження її асортименту.

Разом з тим Україна й надалі залишається важливим гравцем на ринку продовольства, її

значення для світової продовольчої безпеки важко переоцінити, що особливо наглядним стало в період війни. Всесвітня продовольча програма ООН зазначає, що до війни Україна виробляла кількість продовольства, достатню для 400 млн людей [11]. Відповідно світовий продовольчий ринок відреагував на початок війни різким зростання цін основних видів агропродовольчої продукції. В зоні високих ризиків продовольчої кризи опинилися країни з низьким рівнем доходів [12, с. 296].

Війна в Україні суттєво скоротила масштаби сільгоспвиробництва і змінила його структуру [13, с. 25]. Вплив війни проявився не тільки в скороченні обсягів виробництва, але й в порушенні ланцюгів створення вартості та постачання, а також в ціновій дестабілізації. Це стосується як сільськогосподарських підприємств, так і селянських господарств. За результати загальнонаціонального опитування сільських домогосподарств кожне четверте з них скоротило чи припинило сільськогосподарське виробництво через війну. Хоча наслідки війни більш помітні в областях (регіонах) уздовж лінії фронту, вони також широко відчуються на решті території країни [14].

Виникла серйозна загроза продовольчій безпеці не лише України, а й низки бідних країн та країн, що розвиваються стало зрозумілим, що Україна і світ опинилися у новій реальності, в якій всі попередні напрацювання, схеми, моделі і закони не працюють [15, с. 50].

В резолюції Європейського соціально-економічного комітету "Війна в Україні та її економічні, соціальні та екологічні наслідки" наголошується, що "конфлікт неминуче спричинить серйозні наслідки для агропродовольчого сектору ЄС.... Споживачі в усіх державах-членах ЄС зіштовхнуться із значним зростанням цін на продовольство та енергоносії, що може підвищити рівень бідності в ЄС" [16].

Дослідження проведені в Польщі консалтинговою компанією Deloitte вказують, що 96 відсотків опитаних заявляють, що війна в Україні впливає на їхнє повсякденне життя [10], а більше половини поляків, згідно з дослідженням UCE RESEARCH і BLIX Group, побоюються, що через зростання інфляції та війну в Україні незабаром у магазинах можуть закінчитися окремі продовольчі товари [17].

Зростання цін і важка фінансова ситуація серйозно погіршили купівельну спроможність українців. В 2022 році Україна внаслідок війни опинилася на останньому місці в Європі за купівельною спроможністю населення. Українці мають у своєму розпорядженні на витрати і

Таблиця 1. Зміни в продовольчому кошику в залежності від зміни доходів в період війни в порівнянні з періодом пандемії, %

Характеристики	Групи респондентів за впливом війни на їх доходи			Разом
	Так	Ні	Складно відповісти	
Зміни продовольчого кошика				
Зменшення	33,9	6,5	6,3	46,7
Без змін	16,4	14,9	3,1	34,5
Складно відповісти	11,0	3,1	4,7	18,8
Зміни витрат на продовольство				
Збільшилися	43,9	13,5	9,4	66,8
Зменшилися	6,3	4,7	0	11,0
Без змін	11,2	6,3	4,7	22,2

Джерело: на основі проведеного анкетного опитування*.

*Автори свідомі того, що наведені дані не можуть бути репрезентовані на все населення України з огляду на відносну безпечність проживання в досліджуваному регіоні

заощадження лише 1540 євро на душу населення [18], що в 10,6 разів менше за середнього європейця та в 43 рази менше порівняно з жителями Ліхтенштейна.

Підтвердженням ускладнення ситуації з купівельною спроможністю населення є проведене в грудні 2022 року опитування жителів західних областей України (таблиця 1). Майже кожен другий респондент відмічає зменшення продовольчого кошика, а дві третини опитаних вказують на збільшення витрат на продовольство в порівнянні з кризовим періодом пандемії.

В населення викликає занепокоєння погіршення економічної ситуації в країні через стрімке зростання цін та інфляцію. Саме вони прискорюють кумулятивний ефект нестачі грошей.

Спосіб компонування благ і послуг. Значно погіршилася цінова та фізична доступність продовольства. Українці менше уваги почали приділяти таким сенсорним факторам як смак, свіжість і висока якість продовольчих товарів, натомість більше уваги звертають на економічні фактори. Особливо це стосується малозабезпечених верств населення, для якого підставою прийняття рішення є низька, зокрема і акційна, ціна.

Збільшилося самозабезпечення населення сільськогосподарською продукцією. Рік вагань, невпевненості українців щодо ситуації на ринку довів доцільність і необхідність розширення та структурних змін в асортименті вирощуваної продукції домогосподарствами.

Боязнь українців щодо чергового подорожчання продовольчих товарів, та зменшення в умовах воєнного стану їх пропозиції на внутрішньому ринку збільшує попит, а відповідно і черговий виток зростання цін. Тому, зовсім не

дивною виглядає ситуація, з накопичування основних товарів у важкі економічні часи. Війна ще більше змусить українців бути еластичними та гнучкими у використанні благ.

Відмічені особливості по різному проявляються як у регіональному, так і віковому розрізах. Однак, цілком очевидно, що ситуація, яка склалася, посилить занепокоєність, обережність і уважність українців при витрачанні грошей, спровокує пошук компромісів між насолодою життям і забезпеченням безпечного існування.

ВИСНОВКИ

Кризова ситуація, викликана пандемією коронавірусу та війною в Україні, суттєво вплинули на купівельну поведінку споживачів, зробивши її надто ускладненою та мало передбачуваною, змусивши всіх учасників продовольчого ринку адаптуватися до існуючих обставин.

Поведінка споживачів в кризових ситуаціях пов'язана з певними обмеженнями та структурними змінами споживчих витрат, способами задоволення потреб та способами пошуку засобів цього задоволення. Це змушує споживачів реагувати певним чином і зумовлює прийняття ними складних рішень щодо преференції в задоволенні потреб нижчого порядку, вибору із доступних засобів споживання та способу компонування благ і послуг.

Література:

1. Коваль Л.А., Романчук С.А. Основні аспекти поведінки споживачів і чинників, що зумовлюють вибір певного типу споживачької поведінки, Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2010. Вип. 18 ч. II. С. 117—122. (с. 117).
2. Solomon M.R. Consumer Behavior. Buying, Having, and Being. Twelfth Edition, Pearson Education Limited, Harlow. 2018. 627 p., s. 28
3. American Marketing Association, Dictionary. URL: <http://www.ama.org/resources/Pages/dictionary.aspx?dLetter=C> (дата звернення: 21.12.2022).
4. Kotler Ph., Kartajaya H., Setiawan I. Marketing 3.0. From Products to Customers to the Human Spirit, John Wiley & Sons, Hoboken. 2010. 208 p.
5. Lypchuk V., Larina Y., The main external factors forming consumer behavior patterns in Ukraine/ Business and Non-Profit Organizations Facing Increased Competition and Growing Customers Demands. 2018. Vol 17. Pp. 549—566.
6. Sobczyk G. Wspolczesna konsumpcja — nowe trendy na polskim rynku. Zeszyty Naukowe

WSEI seria: EKONOMIA, 2014. № 9 (2). S. 87—104.

7. Smyczek S. Modele rynkowych zachowan konsumentow. Konsument i jego zachowanie na rynku europejskim. Warszawa. PWN. 2010. S. 218—248.

8. Kotler P., Armstrong G., Saunders J., Wong V. Marketing. Podrecznik europejski. Warszawa. PWN. 2002. 1104 s. С. 15.

9. Липчук В. В., Погрибняк Л. В. Маркетингові дослідження. — Львів: "Магнолія 2006", 2011. — 348 с. С. 233.

10. Nastroje konsumentenckie pod wplywem wojny w Ukrainie. URL: <http://https://interaktywnie.com/biznes/newsy/biznes/nastroje-konsumentenckie-pod-wplywem-wojny-w-ukrainie-oto-wyniki-badania-deloitte-262222> (дата звернення: 21.12.2022).

11. Act by giving: WFP Executive Director calls for private sector to "step-up" in a world jolted by Europe's war. URL: <https://www.wfp.org/news/act-giving-wfp-executive-director-calls-private-sector-step-world-jolted-europes-war> (дата звернення: 08.05.2023).

12. Мудрак Р. Вплив російсько-української війни на глобальне та внутрішнє продовольче забезпечення. Вісник ХНУ. Економічні науки. 2022. № 3. С. 294—298.

13. Шубравська О.В., Прокопенко К.О. Забезпечення продовольчої безпеки України: повоєнний контекст. Економіка України. 2022. № 7. С. 21—42.

14. Ukraine. Impact of the war on agriculture and rural livelihoods in Ukraine Findings of a nation-wide rural household survey December 2022. Food and Agriculture Organization of the United Nations Rome 2022. URL: <https://www.fao.org/3/cc3311en/cc3311en.pdf> (дата звернення: 06.05.2023).

15. Негрей М.В., Трофімцева О.В. Аналіз функціонування аграрного сектору України в умовах війни. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна серія "Економічна". 2022. Вип. 102. С. 49—56.

16. The war in Ukraine and its economic, social and environmental impact. EESC Resolution. 24.03.2022. 12 p. URL: <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-09-22-154-en.pdf> (дата звернення: 22.03.2023).

17. Badanie UCE RESEARCH i GRUPY BLIX. URL: <https://poradnikhandlowca.com.pl/artykuly/> (дата звернення: 22.03.2023).

18. The average purchasing power of Europeans in 2022 is €16,34. URL: https://www.gfk.com/hubs/website/editorial_ui_pdfs/20221025_PR_Purchasing_Power_Europe_efin.pdf (дата звернення: 07.05.2023).

References:

1. Koval, L.A. and Romanchuk, S.A. (2010), "Main aspects of consumers' behavior and factors, which provide choice of some type of consumers", *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 18 (II), pp. 117—122.
2. Solomon, M.R. (2018), *Consumer Behavior. Buying, Having, and Being*, Twelfth Edition, Pearson Education Limited, Harlow, UK.
3. American Marketing Association (2023), "Dictionary", available at: <http://www.ama.org/resources/Pages/dictionary.aspx?dLetter=c> (Accessed 21 December 2022).
4. Kotler, Ph., Kartajaya, H. and Setiawan, I. (2010), *Marketing 3.0. From Products to Customers to the Human Spirit*, John Wiley & Sons, Hoboken, USA.
5. Lypchuk, V. and Larina, Y. (2018), "The main external factors forming consumer behavior patterns in Ukraine", *Business and Non-Profit Organizations Facing Increased Competition and Growing Customers Demands*, vol 17, pp. 549—566.
6. Sobczyk, G. (2014), "Contemporary consumption — new trends on the Polish market", *Zeszyty Naukowe WSEI seria: EKONOMIA*, vol. 9 (2), pp. 87—104.
7. Smyczek, S. (2010), "Models of market behavior of consumers", *Konsument i jego zachowanie na rynku europejskim*, Warszawa, PWN, pp. 218—248.
8. Kotler Ph., Armstrong G., Saunders J. and Wong V. (2002), *Marketing, Podrecznik europejski*, Warszawa, PWN, PL.
9. Lypchuk, V. V. and Pohrybniak, L. V. (2011), *Marketynhovi doslidzhennia [Marketing researches]*, "Mahnoliia 2006", L'viv, Ukraine.
10. Interaktywnie (2023), "Consumer moods influenced by the war in Ukraine", available at: <https://interaktywnie.com/biznes/newsy/biznes/nastroje-konsumentenkie-pod-wplywem-wojny-w-ukrainie-oto-wyniki-badania-deloitte-262222> (Accessed 21 December 2022).
11. WFP (2022), "Act by giving: WFP Executive Director calls for private sector to "step-up" in a world jolted by Europe's war", available at: <https://www.wfp.org/news/act-giving-wfp-executive-director-calls-private-sector-step-world-jolted-europes-war> (Accessed 8 May 2023).
12. Mudrak, R. (2022), "The influence of the Russian Ukrainian war on global and domestic food supply", *Visnyk KhNU. Ekonomichni nauky*, vol. 3, pp. 294—298.
13. Shubravska, O.V. and Prokopenko, K.O. (2022), "Ensuring food security of Ukraine: post-war context", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 7, pp. 21—42.
14. Food and Agriculture Organization of the United Nations (2022), "Ukraine. Impact of the war on agriculture and rural livelihoods in Ukraine Findings of a nation-wide rural household survey December 2022", available at: <https://www.fao.org/3/cc3311en/cc3311en.pdf> (Accessed 6 May 2023).
15. Nehrej, M.V. and Trofimtseva, O.V. (2022), "Analysis of the agriculture sector of Ukraine during the war", *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho universytetu imeni V.N. Karazina seria "Ekonomichna"*, vol. 102, pp. 49—56.
16. EESC (2022), Resolution "The war in Ukraine and its economic, social and environmental impact", available at: <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-09-22-154-en.pdf> (Accessed 22 March 2023).
17. Poradnik Handlowca (2023), "UCE RESEARCH and BLIX GROUP study", available at: <https://poradnikhandlowca.com.pl/artykuly/> (Accessed 22 March 2023).
18. Muranyi, T. (2022), "The average purchasing power of Europeans in 2022 is €16,34", available at: https://www.gfk.com/hubfs/website/editorial_ui_pdfs/20221025_PR_Purchasing-Power_Europe_efin.pdf (Accessed 7 May 2023).
Стаття надійшла до редакції 08.05.2023 р.

<https://nayka.com.ua>

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б») Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net

 viber: +38 050 3820663

УДК 338.4:339.5:339.9:631.1:658.8

Л. Б. Гнатишин,

д. е. н., професор, завідувач кафедри обліку та оподаткування,

Львівський національний університет природокористування

ORCID ID: <https://doi.org/0000-0003-4425-0514>

О. С. Прокопишин,

к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,

Львівський національний університет природокористування

ORCID ID: <https://doi.org/0000-0002-7027-3499>

Н. В. Трушкіна,

к. е. н., старший дослідник, докторант, старший науковий співробітник,

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

ORCID ID: <https://doi.org/0000-0002-6741-7738>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.40

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КОРМОВИХ ДОБАВОК В УКРАЇНІ

L. Hnatyshyn,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Accounting and Taxation, Lviv National University of Nature Management

O. Prokopyshyn,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation, Lviv National University of Nature Management

N. Trushkina,

PhD in Economics, Senior Research Fellow, Doctoral Candidate, Senior Researcher, Research Center for Industrial Problems of Development of the NAS of Ukraine

TRENDS OF THE FEED ADDITIVES MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті виконано статистичний аналіз основних показників розвитку ринку кормових добавок в Україні. Розраховано коефіцієнти кореляції Пірсона, Спірмена і Фехнера для визначення кореляційного зв'язку між валовою доданою вартістю і випуском аграрної продукції, обсягами виробленої та реалізованої аграрної продукції, доданою вартістю за витратами виробництва і обсягом капітальних інвестицій у сільське господарство.

Визначено стратегічні напрями активізації розвитку ринку кормових добавок, серед яких: управління процесом транспортування (впровадження інформаційних систем управління вантажами; застосування автоматизованої обробки документів при перевезенні вантажів; розроблення пропозицій щодо оптимізації завантаження транспорту; використання Інтернет-технологій для автоматизації транспортних процесів); управління процесами обслуговування споживачів (аналіз і прогнозування обсягів відвантаження сільськогосподарської продукції з урахуванням чинника сезонності; розроблення алгоритмів обслуговування різних категорій споживачів і пропозицій щодо підвищення рівня логістичного сервісу); управління збутовою діяльністю (обґрунтування використання мережевого підходу до організації збутової діяльності аграрних підприємств; формування системи договірних відносин зі споживачами; удосконалення клієнтоорієнтованого підходу до обслуговування різних категорій споживачів у контексті концепції маркетингу взаємовідносин, механізму реалізації публічно-приватного партнерства в управлінні збутовою діяльністю підприємств на основі формування агрокластеру, методичного підходу до вибору оптимального каналу збуту кормових добавок; визначення пріоритетних напрямів розвитку електронної комерції як ефективного інструменту просування агропродукції на зовнішні ринки).

The article provides a statistical analysis of the main indicators of the development of the feed additives market in Ukraine. Pearson, Spearman and Fechner correlation coefficients were calculated to determine the correlation between gross added value and the output of agricultural products, volumes of produced and sold agricultural products, value added by production costs and the volume of capital investments in agriculture.

Strategic directions for the activation of the feed additive market development have been identified, including: management of the transportation process (implementation of cargo management information systems; application of automated document processing during cargo transportation; development of proposals for optimizing transport loading; use of Internet technologies to automate transportation processes); management of customer service processes (analysis and forecasting of the volume of shipments of agricultural products taking into account the seasonality factor; development of service algorithms for various categories of customers and proposals for improving the level of logistics service); management of sales activities (justification of the use of a network approach to the organization of sales activities of agrarian enterprises; formation of a system of contractual relations with consumers; improvement of a client-oriented approach to serving different categories of consumers in the context of the concept of relationship marketing, a mechanism for implementing public-private partnerships in the management of sales activities of enterprises based on the formation agro-cluster, a methodical approach to choosing the optimal sales channel for feed additives; determination of priority directions for the development of e-commerce as an effective tool for promoting agricultural products to foreign markets). It was established that there are many risks that should be taken into account when organizing the activities of enterprises of the agro-industrial complex. Therefore, it is advisable to carry out continuous monitoring, systematic analysis of the risks of the activities of agricultural enterprises and, on this basis, to manage them with the help of a complex of methods, means and information systems that allow to predict to a certain extent the occurrence of risky events and take timely measures to minimize them.

It is proposed to develop a Comprehensive Strategy and Action Plan for the development of agriculture and rural areas in Ukraine for the period until 2027, the State program "Development of the production of feed and feed additives for animals" within the framework of the Strategy for the Development of the Sphere of Innovative Activity in Ukraine for the period until 2030.

Ключові слова: ринок кормових добавок, агропромисловий комплекс, продовольча безпека, розвиток, стійке функціонування, особливості, тенденції, закономірності, моделювання, статистичні методи, економіко-математичний інструментарій.

Key words: feed additives market, agro-industrial complex, food security, development, sustainable functioning, features, trends, regularities, modelling, statistical methods, economic and mathematical tools.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Першочергову роль у забезпеченні продовольчої безпеки грає сільське господарство загалом і тваринництво зокрема. Головною умовою стійкого функціонування та динамічного розвитку цієї підгалузі є доступність якісних кормів і кормових добавок. За підрахунками фахівців у сфері сільського господарства, витрати на корми становлять 60% виробничих витрат виробників. При цьому корми у собівартості продукції у галузі тваринництва становлять більшу частину. Так, у виробництві молока — 54%, м'яса свинини — 60%, м'яса птиці — 70%.

Варто зазначити, що в останні роки все частіше актуалізуються питання про відродження вітчизняного виробництва кормових добавок. Однак це вимагатиме значних інвестиційних вкладень і з урахуванням політичної та економічної ситуації, особливостей функціонування галузі буде пов'язано з певними ризиками. Так, одні експерти вважають, що не варто прагнути самозабезпеченості кормовими добавками, і

наводять приклади успішної роботи закордонних ферм, залежних від імпорту кормових добавок. Інші впевнені, що ці продукти потрібно виробляти у своїй країні, щоб повністю не залежить від нестабільної політичної, фінансово-економічної ситуації та постійних коливань кон'юнктури ринку кормів і кормових добавок.

З огляду на це, актуальність даного дослідження полягає у необхідності виявлення тенденцій і закономірностей розвитку ринку кормових добавок, а також моделювання процесів функціонування вітчизняних підприємств для зниження ризику їхнього банкрутства та неліквідності через випуск застарілої продукції та рівень неефективних вкладень у застарілі технології.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми і перспективи розвитку ринку кормових добавок висвітлено у багатьох працях науковців: І. Петриченко [1]; І. Воронецька, О. Кравчук, Г. Корнійчук [2]; А. Степасюк, З. Тітенко [3]; М. Ібатулін [4]; В. Лаврук [5]; В. Петриченко, О. Корнійчук [6]; А. Лівінський [7]; І. Яців, С. Темненко [8] та інші.

Управлінські, інноваційні, кадрові, фінансові, інформаційні аспекти функціонування суб'єктів господарювання, у тому числі й аграрного сектору, розглядаються у наукових працях зарубіжних вчених (А. Kwilinski et al. [9; 10; 11]; R. Miskiewicz [12]; Z. Dacko-Pikiewicz et al. [13]; J. Marszalek-Kawa et al. [14]; H. Dzwigol et al. [15]; A. Ahadiat and Z. Dacko-Pikiewicz [16]; R. Vanickova and K. Szczepanska-Woszczyna [17]; K. Szczepanska-Woszczyna and S. Gatnar [18]).

Питанням моделювання та прогнозування соціально-економічних процесів і змін кон'юнктури ринків з використанням статистичного та економіко-математичного інструментарію присвячено праці дослідників, серед них такі: А. Єріна [19]; В. Геєць та ін. [20]; Р. Кулинич [21]; М. Медиковський, О. Шуневич [22]; А. Кузьменко [23] та інші.

Ця стаття є продовженням наукових розробок у напрямі обґрунтування концептуальних положень щодо вдосконалення діяльності підприємств агропромислового комплексу. У попередніх дослідженнях [24—30]: розроблено науково-методичні положення вдосконалення організаційно-економічного механізму управління розвитком сільськогосподарських кооперативних взаємовідносин; узагальнено та систематизовано існуючі наукові підходи до трактування поняття "маркетинговий менеджмент" з урахуванням специфіки функціонування аграрних підприємств в умовах діджиталізації; обґрунтовано концептуальні засади створення інноваційних агрокластерів як важливої складової інноваційної екосистеми в умовах забезпечення сталого розвитку; визначено стратегічні заходи з підвищення ефективності управління логістичною діяльністю підприємств аграрного сектору України у сучасному інформаційному середовищі.

Разом з тим, незважаючи на таку пильну увагу до окресленої проблеми з боку вчених, актуальним і необхідним залишається проведення наукових досліджень у напрямі виявлення тенденцій і закономірностей розвитку українського ринку кормових добавок. Все це значною мірою обумовило вибір теми даного дослідження та його цільову спрямованість.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Означена проблема зумовила мету даної статті, яка полягає у дослідженні й виявленні особливостей, сучасних тенденцій і закономірностей розвитку ринку кормових добавок в Україні.

Теоретико-методологічну основу дослідження становлять положення економічної

Таблиця 1. Динаміка валової доданої вартості аграрного виробництва

Роки	Усі види економічної діяльності (у фактичних цінах), млн грн	У тому числі сільське господарство, млн грн	Питома вага у загальному обсязі валової доданої вартості, %
2010	992175	82948	8,4
2015	1689387	239806	14,2
2018	3017896	360998	12,0
2019	3421628	356563	10,4
2020	3626725	393077	10,8
2021	4691619	580519	12,4

Джерело: складено на підставі статистично-аналітичних матеріалів Державної служби статистики України.

Таблиця 2. Динаміка випуску аграрної продукції в Україні

Роки	Загальний обсяг (у фактичних цінах), млн грн	У тому числі			
		нефінансові корпорації і сектор загальнодержавного управління		домашні господарства	
		млн грн	частка, %	млн грн	частка, %
2000	54259	20735	38,2	33524	61,8
2005	92540	36273	39,2	56267	60,8
2010	189405	94630	50,0	94775	50,0
2015	544206	327346	60,2	216860	39,8
2018	847587	532683	62,8	314904	37,2
2019	842767	531465	63,1	311302	36,9
2020	892852	566248	63,4	326604	36,6
2021	1366456	928917	68,0	437539	32,0

Джерело: складено на підставі статистично-аналітичних матеріалів Державної служби статистики України.

Таблиця 3. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання в аграрному секторі

Роки	Усі види економічної діяльності (у фактичних цінах), млрд грн	У тому числі сільське господарство, млрд грн	Виробництво готових кормів для тварин, млрд грн
2013	2593,3	187,8	6,0
2014	2885,6	276,6	7,2
2015	3449,9	402,0	25,4
2016	4217,8	456,9	10,3
2017	5328,9	503,3	10,7
2018	6207,7	591,1	13,6
2019	6981,9	613,6	18,0
2020	7294,4	656,9	20,2

Джерело: складено на підставі статистично-аналітичних матеріалів Державної служби статистики України.

теорії, теорій систем, інформаційного суспільства, мережевої економіки, інфраструктури ринку; концепцій стратегічного, логістичного та маркетингового менеджменту; проблеми економіки аграрних підприємств; статистики, моделювання і прогнозування соціально-економічних процесів.

У процесі дослідження використовувалися такі загальнонаукові методи: аналізу й синте-

Таблиця 4. Динаміка обсягу реалізованої аграрної продукції

Роки	Усі види економічної діяльності, млрд грн	У тому числі сільське господарство, млрд грн	Виробництво готових кормів для тварин, млрд грн
2010	3692,6	97,7	8,9
2011	4302,6	122,1	10,5
2012	4563,8	159,6	11,2
2013	4437,3	158,2	6,0
2014	4609,0	210,2	7,4
2015	5716,4	357,4	19,7
2016	6877,1	397,3	15,7
2017	8467,0	447,5	11,9
2018	10148,8	516,2	14,7
2019	10725,4	550,1	18,6
2020	11285,6	602,0	21,0
2021	15240,1	910,3	22,2

Джерело: складено на підставі статистично-аналітичних матеріалів Державної служби статистики України.

зу; індукції й дедукції; спостереження, порівняння, формалізації; експертних оцінок; статистичного аналізу; структурно-логічного узагальнення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Агропромисловий комплекс визнано одним із стратегічних секторів національної економіки, у якому у довоєнний період формувалося у середньому 12,4% валової доданої вартості (табл. 1) і 9,3% загальноукраїнського ВВП.

Як показує статистичний аналіз, частка випуску аграрної продукції нефінансовими корпораціями і сектором загальнодержавного управління збільшилася у 2021 р. порівняно з 2000 р. на 29,8 відсоткових пункти або з 38,2 до 68% загального випуску сільського господарства. А питома вага випуску аграрної продукції домашніх господарств скоротилася на 29,8 в.п. або з 61,8 до 32% загального випуску сільськогосподарства (табл. 2).

Таблиця 6. Рівень рентабельності операційної діяльності, %

Роки	Усі види економічної діяльності	У тому числі сільське господарство	Виробництво готових кормів для тварин
2010	4,0	24,4	1,9
2011	5,9	24,7	1,1
2012	5,0	22,8	1,6
2013	3,9	11,7	2,6
2014	-4,1	21,4	-0,9
2015	1,0	43,0	0,9
2016	7,4	33,6	2,5
2017	8,8	23,2	5,5
2018	8,1	18,9	5,7
2019	10,2	19,8	7,7
2020	6,2	19,1	5,6
2021	12,6	41,8	5,9

Джерело: складено на підставі статистично-аналітичних матеріалів Державної служби статистики України.

Таблиця 5. Додана вартість за витратами виробництва суб'єктів господарювання в аграрному секторі

Роки	Усі види економічної діяльності (у фактичних цінах), млрд грн	У тому числі сільське господарство, млрд грн	Виробництво готових кормів для тварин, млрд грн
2013	1038,4	67,3	1,3
2014	1293,6	123,5	1,8
2015	1396,3	179,1	8,8
2016	1805,6	181,7	2,9
2017	2257,3	189,9	1,9
2018	2510,7	195,3	2,9
2019	2973,6	200,5	3,9
2020	3140,9	260,2	3,7

Джерело: складено на підставі статистично-аналітичних матеріалів Державної служби статистики України.

Питома вага обсягу виробленої продукції суб'єктів господарювання в аграрному секторі зросла у 2020 р. порівняно з 2013 р. на 1,8 відсоткових пункти або з 7,2 до 9% загальноукраїнського обсягу за всіма видами економічної діяльності. За цей період частка обсягу виробництва готових кормів для тварин в обсязі виробленої агропродукції майже не змінилася і становила в 2020 р. 3,2% (у 2013 р. — 3,1%) (табл. 3).

За 2010—2021 рр. частка обсягу реалізованої аграрної продукції збільшилася на 3,4 відсоткових пункти або з 2,6 до 6% загального обсягу реалізованої продукції за всіма видами економічної діяльності. Питома вага обсягу реалізованих кормів для тварин скоротилася на 6,7 в.п. або з 9,1 до 2,4% обсягу реалізованої продукції аграрного виробництва (табл. 4).

Розрахунки показують, що частка доданої вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання в аграрному секторі зросла за 2013—2020 рр. на 1,8 в.п. або з 6,5 до 8,3% загальноукраїнської доданої вартості за всіма ви-

Таблиця 7. Кількість діючих суб'єктів господарювання в аграрному секторі

Роки	Усі види економічної діяльності	У тому числі сільське господарство	Виробництво готових кормів для тварин
2010	2184105	72697	521
2011	1701797	56197	447
2012	1600304	62878	471
2013	1722251	65238	520
2014	1932325	67967	543
2015	1974439	70721	600
2016	1865631	66837	557
2017	1805144	69536	579
2018	1839672	69596	553
2019	1941701	68675	557
2020	1973652	67121	540
2021	1956320	64960	551

Джерело: складено на підставі статистично-аналітичних матеріалів Державної служби статистики України.

Таблиця 8. Кількість зайнятих і найманих працівників у суб'єктів господарювання з виробництва кормів

Роки	Кількість зайнятих працівників		Кількість найманих працівників	
	сільське господарство	виробництво готових кормів для тварин	сільське господарство	виробництво готових кормів для тварин
2010	723390	8050	656527	7716
2011	664502	8460	645012	8202
2012	666761	8600	636096	8288
2013	645224	6911	593341	6605
2014	654722	6204	598602	5865
2015	563859	7118	510330	6708
2016	577807	5974	523898	5616
2017	556527	6142	501033	5774
2018	549254	5848	493607	5504
2019	537188	6560	485917	6170
2020	509959	7213	462976	6906
2021	511098	7100	460015	6804

Джерело: складено на підставі статистично-аналітичних матеріалів Державної служби статистики України.

дами економічної діяльності. А питома вага доданої вартості за витратами виробництва готових кормів, навпаки, знизилася на 0,5 в.п. або з 1,9 до 1,4% доданої вартості у сільському господарстві (табл. 5).

Виявлено, що у довоєнний період спостерігалася зростання кількості аграрних підприємств, що одержали прибуток. Так, питома вага підприємств в аграрному секторі, які одержали прибуток, збільшилася за 2010—2020 рр. на 13,2 відсоткових пункти або з 69,9 до 83,1% загальної кількості підприємств. А частка аграрних підприємств, які одержали збитки, скоротилася за цей період на 13,5 в.п. або з 30,4 до 16,9% загальної кількості підприємств за всіма видами економічної діяльності. Однак рівень

Таблиця 10. Витрати кормів на годівлю сільськогосподарських тварин, тис. т корм. од.

Роки	Господарства усіх категорій		У тому числі			
			сільськогосподарські підприємства		господарства населення	
	Корми усіх видів	з них комбікорми	Корми усіх видів	з них комбікорми	Корми усіх видів	з них комбікорми
1990	103562	15156	78209	14040	25353	1116
2000	42513	2258	15951	996	26562	1262
2005	37481	3934	11790	2633	25691	1301
2010	33874	5707	11774	4837	22100	870
2011	33659	5755	11484	4928	22175	827
2012	34093	6206	11953	5356	22140	850
2013	34644	6413	12234	5663	22410	750
2014	32515	6245	11795	5655	20720	590
2015	30987	6440	11857	5920	19130	520
2016	30439	6822	11739	6326	18700	496
2017	29738	6881	11468	6411	18270	470
2018	29986	8819	12376	8359	17610	460
2019	29612	9115	12862	8735	16750	380
2020	27788	8730	12188	8360	15600	370
2021	26541	8060	11804	7690	14737	370

Джерело: складено на підставі статистично-аналітичних матеріалів Державної служби статистики України.

Таблиця 9. Динаміка капітальних інвестицій у розвиток аграрного сектору в Україні

Роки	Усі види економічної діяльності (у фактичних цінах), млн грн	У тому числі сільське господарство, млн грн	Питома вага у загальному обсязі капітальних інвестицій, %
2010	180575,5	10817,7	6,0
2011	241286,0	16140,9	6,7
2012	273256,0	18564,2	6,8
2013	249873,4	18175,0	7,3
2014	219419,9	18388,1	8,4
2015	273116,4	29309,7	10,7
2016	359216,1	49660,0	13,8
2017	448461,5	63400,7	14,1
2018	578726,4	65059,4	11,2
2019	623978,9	58555,4	9,4
2020	508217,0	50189,4	9,9
2021	673899,3	67992,6	10,1

Джерело: складено на підставі статистично-аналітичних матеріалів Державної служби статистики України.

рентабельності всієї діяльності підприємств агропромислового комплексу знизився за 2010—2020 рр. на 3,6 відсоткових пункти (з 17,5 до 13,9%). За 2010—2021 рр. рівень рентабельності від операційної діяльності підприємств у сфері сільського господарства зріс на 17,4%, а з виробництва готових кормів для тварин — на 4% (табл. 6).

Як свідчить аналіз статистичних даних, кількість діючих суб'єктів господарювання в аграрному секторі зменшилася за 2010—2021 рр. на 10,6%. А частка сільськогосподарських підприємств майже не змінювалася і становила у 2021 р. 3,3% загальної кількості суб'єктів господарювання за всіма видами економічної діяльності. За досліджуваний період кількість підприємств з виробництва готових кормів для тварин збільшилася на 5,8% (табл. 7).

За 2010—2021 рр. кількість зайнятих працівників у сфері сільського господарства скоротилася на 29,3%, а з виробництва готових кормів — на 11,8%. Кількість найманих працівників в аграрному секторі зменшилася на 29,9%, а з виробництва готових кормів для тварин — на 11,8% (табл. 8).

В Україні у довоєнний період спостерігалася тенденція зростання обсягів інвестування розвитку сільського господарства. За 2010—2021 рр. частка капітальних інвестицій у розвиток аграрного сектору збільшилася на 4,1 відсоткових пункти або з 6 до 10,1% загального обсягу капітальних інвестицій за всіма видами економічної діяльності (табл. 9).

Таблиця 11. Витрати кормів усіх видів на виробництво одиниці продукції тваринництва та у розрахунку на одну умовну голову великої худоби, ц корм. од.

Роки	На один центнер			На одну умовну голову великої худоби
	приросту великої рогатої худоби	приросту свиней	виробництва молока	
1990	11,73	7,92	1,41	32,50
2000	8,88	9,05	1,33	29,63
2005	9,94	8,25	1,04	32,42
2010	10,98	7,26	1,02	31,01
2011	10,73	7,06	1,01	30,87
2012	11,17	6,82	0,98	31,35
2013	11,51	6,35	0,98	30,85
2014	11,93	6,28	0,97	30,53
2015	10,03	5,99	0,96	30,78
2016	9,89	5,79	0,96	31,23
2017	10,39	5,35	0,94	31,18
2018	9,26	5,64	0,91	31,97
2019	9,18	5,38	0,90	31,93
2020	8,52	5,23	0,87	31,29
2021	8,29	5,18	0,96	31,35

Джерело: складено на підставі статистично-аналітичних матеріалів Державної служби статистики України.

Ключовими економічними показниками функціонування суб'єктів господарювання в агропромисловому комплексі є витрати на корм і вартість приросту. За даними Державної служби статистики України, витрати комбікормів у господарствах усіх категорій зменшилися у 2021 р. порівняно з 1990 р. на 46,8%, у тому числі на сільськогосподарських підприємствах — на 45,2%, у господарствах населення — на 66,8%. При цьому частка витрат комбікормів у господарствах усіх категорій зросла на 15,8 в.п. або з 14,6 до 30,4% загальних витрат кормів усіх видів (табл. 10).

За досліджуваній період спостерігається тенденція зниження витрат кормів усіх видів на виробництво одиниці продукції тваринництва.

Так, у господарствах усіх категорій витрати кормів на один центнер приросту великої рогатої худоби скоротилися на 29,3%, приросту свиней — на 34,6%, виробництва молока — на 31,9%, а на одну умовну голову великої худоби — на 3,5% (табл. 11).

Аналогічна ситуація спостерігається і на сільськогосподарських підприємствах. Витрати кормів на один центнер приросту великої рогатої худоби зменшилися за 1990—2021 рр. на 2,7%, приросту свиней — на 53,3%, виробництва молока — на 41,5%, а на одну умовну голову великої худоби — на 11,7% (табл. 12).

Для виявлення залежності між показниками діяльності підприємств в аграрному секторі та тенденцій розвитку в умовах невизначеності

Таблиця 12. Витрати кормів усіх видів на виробництво одиниці продукції тваринництва та у розрахунку на одну умовну голову великої худоби, ц корм. од.

Роки	На один центнер			На одну умовну голову великої худоби
	приросту великої рогатої худоби	приросту свиней	виробництва молока	
1990	13,53	9,85	1,47	32,50
2000	16,73	17,90	1,63	25,51
2005	15,89	8,97	1,31	30,15
2010	15,69	5,98	1,18	26,73
2011	14,98	5,37	1,16	25,99
2012	15,52	5,39	1,09	26,78
2013	14,97	4,62	1,06	25,60
2014	15,05	4,57	1,02	25,08
2015	14,80	4,46	1,00	26,46
2016	14,74	4,41	0,97	27,32
2017	14,34	4,31	0,94	27,26
2018	12,06	4,84	0,86	29,19
2019	13,95	4,84	0,89	29,59
2020	12,84	4,79	0,84	28,78
2021	13,17	4,60	0,86	28,70

Джерело: складено на підставі статистично-аналітичних матеріалів Державної служби статистики України.

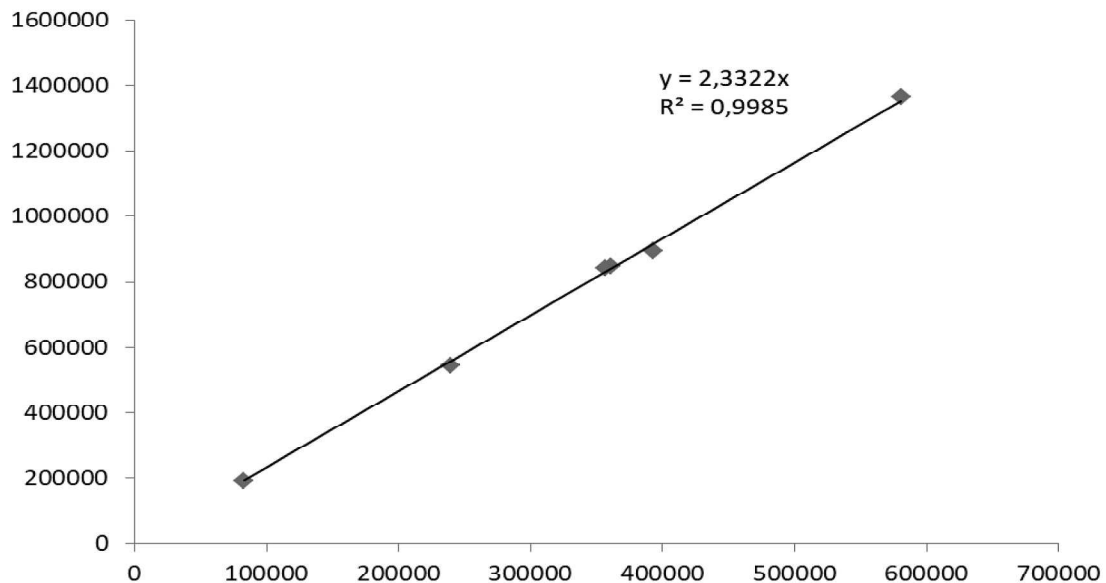


Рис. 1. Залежність між валовою доданою вартістю і випуском аграрної продукції

Джерело: побудовано авторами.

кон'юнктури ринку кормів і кормових добавок використано кореляційний аналіз. Встановлено, що між валовою доданою вартістю і випуском аграрної продукції існує високий рівень прямого кореляційного зв'язку, оскільки значення величини достовірності апроксимації R становить 0,9985, тобто наближується до 1 (рис. 1).

Аналогічні кореляційні залежності встановлено між обсягами виробленої та реалізованої продукції (рис. 2) і між доданою вартістю за витратами виробництва суб'єктів господарювання і капітальними інвестиціями у розвиток аграрного сектору (рис. 3).

Як видно з рис. 2 і 3, між обсягами виробленої та реалізованої аграрної продукції, доданою вартістю за витратами виробництва суб'єктів господарювання і капітальними інвестиціями у розвиток аграрного сектору існує тісний прямий кореляційний зв'язок (величина достовірності апроксимації R становить, відповідно, 0,7014 і 0,5365).

Це підтверджують й результати розрахунку коефіцієнтів кореляції Пірсона, Спірмена і Фехнера, на основі чого визначено тісноту і напрямок кореляційного зв'язку між вищезазначеними показниками. У статистиці коефіцієнт

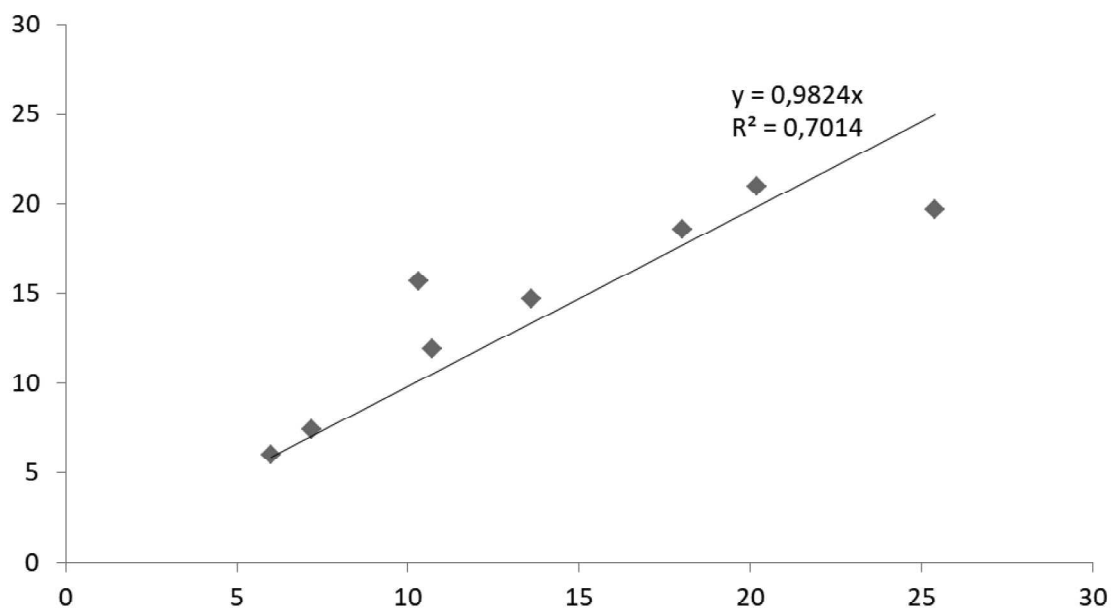


Рис. 2. Залежність між обсягами виробленої та реалізованої аграрної продукції

Джерело: побудовано авторами.

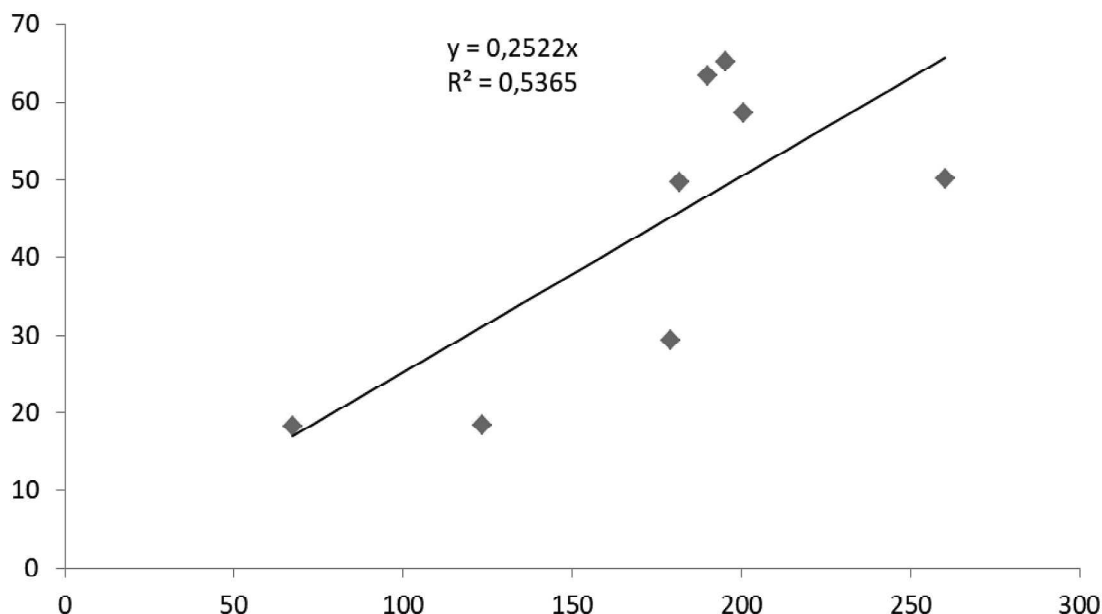


Рис. 3. Залежність між доданою вартістю за витратами виробництва і капітальними інвестиціями у розвиток агропромислового комплексу

Джерело: побудовано авторами.

кореляції Пірсона (r_{xy}) є показником залежності між двома змінними x та y , який набуває значень від -1 до +1 включно.

Із використанням даних табл. 1, 2 та нижче наведених формул середніх значень показників $\bar{x}, \bar{y}$

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n} \quad (1),$$

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} \quad (2),$$

$$\overline{xy} = \frac{\sum x_i \cdot y_i}{n} \quad (3),$$

дисперсій

$$S^2(x) = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n} \quad (4),$$

$$S^2(y) = \frac{\sum (y_i - \bar{y})^2}{n} \quad (5),$$

середньоквадратичного відхилення

$$S(x) = \sqrt{S^2(x)} \quad (6),$$

$$S(y) = \sqrt{S^2(y)} \quad (7),$$

розраховується лінійний коефіцієнт кореляції Пірсона

$$r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S(x) \cdot S(y)} \quad (8),$$

Таким чином, між валовою доданою вартістю і випуском аграрної продукції відзначається високий рівень лінійного кореляційного зв'язку, оскільки значення лінійного коефіцієнта кореляції становить 0,9994.

На основі розрахунку коефіцієнту кореляції Спірмена визначено тісноту (силу) і напрямок кореляційного зв'язку між обсягами виробленої та реалізованої аграрної продукції. Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена є непараметричною мірою статистичної залежності між двома змінними. За ним оцінюється, наскільки задовільним може бути відношення між двома змінними за допомогою монотонної функції.

Цей коефіцієнт розраховується за формулою

$$r = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n \cdot (n^2 - 1)} \quad (9),$$

де d^2 — сума квадратів різниці рангів;
 n — кількість спостережень.

Із використанням даних табл. 3, 4 і за формулою (9) маємо $r=0,905$. Отже, між обсягами виробленої та реалізованої агропродукції наявна значна тіснота зв'язку (значення коефіцієнта кореляції Спірмена майже досягає 1). При цьому знак "+" означає, що між показниками існує прямий кореляційний зв'язок, тобто більшому значенню обсягу виробленої продукції відповідає більше значення обсягу реалізованої аграрної продукції.

На основі розрахунку коефіцієнта Фехнера визначено наявність і напрямки кореляційного зв'язку між доданою вартістю за витратами виробництва і обсягом капітальних інвестицій у сільське господарство.

Із використанням даних табл. 5, 9 і за формулою

$$k = \frac{\sum a - \sum b}{\sum a + \sum b} \quad (10)$$

маємо $k=0,75$. Це означає, що між цими показниками існує суттєвий прямий кореляційний зв'язок.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Дослідження вказують на необхідність розроблення Комплексної стратегії і Плану дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на період до 2027 року, Державної програми "Розвиток виробництва кормів і кормових добавок для тварин" у рамках Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності в Україні на період до 2030 року. Їх реалізація дозволить створити міцну кормову базу шляхом раціонального використання кормових ресурсів, застосування сучасних технологій переробки сировини та виробництва незамінних амінокислот, вітамінів, ферментів і мінеральних добавок.

Крім цього, доцільним є пошук нових джерел фінансування аграрного сектору, які передбачають не тільки державні й іноземні інвестиції, а й авансування ресурсів через соціальне інвестування підприємництва; венчурне фінансування, краудфандінг, кошти міжнародних фінансових організацій, гранти тощо. Це, у свою чергу, забезпечить сталий розвиток вітчизняного агропромислового комплексу в цілому.

Для ефективного розвитку ринку кормових добавок необхідно розробити комплекс стратегічних заходів з:

підвищення технічного рівня виробництва; впровадження інноваційних технологій на виробництві;

зниження капіталомісткості, тепло- та енергоемності виробництва;

управління процесом транспортування (впровадження інформаційних систем управління вантажами; застосування автоматизованої обробки документів при перевезенні вантажів; розроблення пропозицій щодо оптимізації завантаження транспорту; використання Інтернет-технологій для автоматизації транспортних процесів);

управління процесами обслуговування споживачів (аналіз і прогнозування обсягів відвантаження сільськогосподарської продукції з урахуванням чинника сезонності; розроблення алгоритмів обслуговування різних категорій споживачів і пропозицій щодо підвищення рівня логістичного сервісу);

управління збутовою діяльністю (обґрунтування використання мережевого підходу до організації збутової діяльності аграрних підприємств; формування системи договірних відносин зі споживачами; удосконалення клієнтоорієнтованого підходу до обслуговування різних категорій споживачів у контексті концепції маркетингу взаємовідносин, механізму реалізації публічно-приватного партнерства в управлінні збутовою діяльністю підприємств на основі формування агрокластеру, методичного підходу до вибору оптимального каналу збуту кормових добавок; визначення пріоритетних напрямів розвитку електронної комерції як ефективного інструменту просування агропродукції на зовнішні ринки).

У результаті дослідження встановлено, що існує безліч ризиків, які слід враховувати при організації діяльності підприємств агропромислового комплексу. Тому доцільно здійснювати безперервний моніторинг, системний аналіз ризиків діяльності аграрних підприємств і на цій основі управляти ними за допомогою комплексу методів, засобів та інформаційних систем, які дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикових подій і вжити своєчасних заходів з їх мінімізації.

У подальших дослідженнях планується розробити сценарії розвитку ринку кормових добавок в Україні з використанням методів прогнозування, а також обґрунтувати маркетингову стратегію управління діяльністю підприємств-виробників кормових добавок в умовах повоєнної відбудови вітчизняного аграрного сектору.

Література:

1. Петриченко І. І. Перспективи розвитку ринку кормів в Україні. Агросвіт. 2015. № 19. С. 44—48.
2. Воронецька І. С., Кравчук О. О., Корнійчук Г. В. Науково-практичні засади функціонування ринку кормів. Агросвіт. 2016. № 20. С. 3—11.
3. Степасюк А. М., Тітенко З. М. Кормова база, як один із чинників підвищення ефективності виробництва продукції скотарства. Агросвіт. 2016. № 21. С. 15—18.

4. Ібатулін М. І. Кормозабезпечення як основа ефективного свинарства в Україні. Економіка та держава. 2017. № 10. С. 13—16.

5. Лаврук В. В. Кормовиробництво як складник механізму економічної модернізації тваринництва. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 14 (1). С. 178—182.

6. Петриченко В. Ф., Корнійчук О. В. Стратегії інноваційного розвитку кормовиробництва України в умовах сучасних викликів. Вісник аграрної науки. 2018. № 1. С. 11—17.

7. Лівінський А. І. Стратегія реновації економічних механізмів виробничо-господарської діяльності підприємств тваринництва: теорія і практика: монографія. Одеса: ТЕС, 2019. 344 с.

8. Яців І. Б., Темненко С. М. Формування кормової бази як чинника розвитку тваринництва у сільськогосподарських підприємствах. Агросвіт. 2020. № 16. С. 24—31. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2020.16.24>.

9. Ivanov S., Liashenko V., Kaminska B., Kvilinskyi O. A Concept of Modernization Evaluation. European Cooperation. 2016. Vol. 12. No. 19. P. 86—101.

10. Ivanov S., Lyashenko V., Tolmachova H., Kvilinskyi O. Własciwosci modernizacji sfery przedsiebiorczej w kontekście państwowej polityki gospodarczej na Ukrainie. Wspylpraca Europejska. 2016. Nr. 3(10). S. 9—34.

11. Kwilinski A. Development of industrial enterprise in the conditions of formation of information economics. Thai Science Review. 2017. Autumn. P. 85—90.

12. Miskiewicz R. Challenges Facing Management Practice in the Light of Industry 4.0: The Example of Poland. Virtual Economics. 2019. Vol. 2. No. 2. P. 37—47. [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02(2)).

13. Zabolotniaia M., Cheng Z., Dacko-Pikiewicz Z. Influence of Leadership Style on Employees' Innovative Activity. Polish Journal of Management Studies. 2019. Vol. 20. No. 1. P. 478—496.

14. Drozd W., Marszalek-Kawa J., Miskiewicz R., Szczepanska-Waszczyzna K. Digital Economy in the Comporary World. Torun: Wydawnictwo Adam Marszalek, 2020. 366 p.

15. Dzwigol H., Dzwigol-Barosz M., Miskiewicz R., Kwilinski A. Manager Competency Assessment Model in the Conditions of Industry 4.0. Entrepreneurship and Sustainability Issues. 2020. Vol. 7. No. 4 (5). P. 2630—2644. [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4\(5\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4(5)).

16. Ahadiat A., Dacko-Pikiewicz Z. Effects of ethical leadership and employee commitment on employees' work passion. Polish Journal of Management Studies. 2020. Vol. 21. No. 2. P. 24—35. <http://dx.doi.org/10.17512/pjms.2020.21.2.02>.

17. Vanickova R., Szczepanska-Woszczyna K. Innovation of business and marketing plan of growth strategy and competitive advantage in exhibition industry. Polish Journal of Management Studies. 2020. Vol. 21. No. 2. P. 425—445. <https://doi.org/10.17512/pjms.2020.21.2.30>.

18. Szczepanska-Woszczyna K., Gatnar S. Key Competences of Research and Development Project Managers in High Technology Sector. Forum Scientiae Oeconomia. 2022. Vol. 10. No. 3. P. 107—130. https://doi.org/10.23762/FSO-VOL10_NO3_6.

19. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування. Київ: КНЕУ, 2001. 170 с.

20. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Іванов, Н. А. Дубровіна, А. В. Ставицький. Харків: ІНЖЕК, 2005. 396 с.

21. Кулинич Р. О. Статистичні методи аналізу взаємозв'язку показників соціально-економічного розвитку: монографія. Київ: Формат, 2008. 288 с.

22. Медиковський М. О., Шуневич О. Б. Дослідження ефективності методів визначення вагових коефіцієнтів важливості. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 5. С. 176—182.

23. Кузьменко А. В. Аналіз оцінки рівня розвитку наявних об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури підприємств. Економіка і суспільство. 2017. Вип. № 9. С. 484—490.

24. Lypchuk V., Hnatyshyn L., Prokopyshyn O. Improvement of the mechanisms of land use of farming enterprises in Ukraine. Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development. 2019. Vol. 19. Iss. 3. P. 379—386.

25. Прокопишин О. С. Організаційно-економічний механізм управління розвитком сільськогосподарських кооперативних взаємовідносин. Ефективна економіка. 2020. № 3. С. 45—49.

26. Гнатишин А. Б., Прокопишин О. С. Ринок кормів для тваринництва: шляхи стабілізації. Аграрна економіка. 2021. Т. 14. № 3—4. С. 20—29. <https://doi.org/10.31734/agrarecon2021.03-04.020>.

27. Гнатишин А. Б., Трушкіна Н. В. Цифрова трансформація системи управління логістичною діяльністю аграрних підприємств. Бізнес Інформ. 2021. № 12. С. 98—107. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-12-98-107>.

28. Hnatyshyn L., Prokopyshyn O., Trushkina N. Transformation of marketing activity of agricultural enterprises in the digital economy: theoretical aspects. Digitalization and Information Society. Selected Issues: Monograph 53 / Edited by A. Ostenda, T. Nestorenko. Katowice: Publishing House of University of Technology, 2022. P. 361—372.

29. Кошкालда І. В., Прокопишин О. С., Трушкіна Н. В. Концептуальні засади створення інноваційних агрокластерів в умовах сталого розвитку національної економіки. Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Сер.: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. 2022. № 1 (25). С. 74—88. [https://doi.org/10.31471/2409-0948-2022-1\(25\)-74-88](https://doi.org/10.31471/2409-0948-2022-1(25)-74-88).

30. Kwilinski A., Hnatyshyn L., Prokopyshyn O., Trushkina N. Managing the Logistic Activities of Agricultural Enterprises under Conditions of Digital Economy. Virtual Economics. 2022. Vol. 5. No. 2. P. 43—70. [https://doi.org/10.34021/ve-2022.05.02\(3\)](https://doi.org/10.34021/ve-2022.05.02(3)).

References:

1. Petrychenko, I. I. (2015), "Prospects development feeds market in Ukraine", *Agrosvit*, vol. 19, pp. 44-48.

2. Voronetska, I. S. Kravchuk, O. O. and Korniiichuk, H. V. (2016), "Scientific and practical principles of feed market", *Agrosvit*, vol. 20, pp. 3—11.

3. Stepasiuk, L. M. and Titenko, Z. M. (2016), "Forage as one of the factors increasing the efficiency of production of cattle", *Agrosvit*, vol. 21, pp. 15—18.

4. Ibatullin, M. I. (2017), "Fodder supply as the basis of effective pig breeding in Ukraine", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 10, pp. 13—16.

5. Lavruk, V. V. (2017), "Fodder production as a component of animal husbandry economic modernization mechanism", *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Ser.: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, vol. 14 (1), pp. 178—182.

6. Petrychenko, V. F. and Korniiichuk, O. V. (2018), "Strategies of innovative development of forage industry of Ukraine in conditions of today's calls", *Visnyk aharnoi nauky*, vol. 1, pp. 11—17.

7. Livinskyi, A. I. (2019), *Stratehiia renovatsii ekonomichnykh mekhanizmiv vyrobnycho-hospodarskoi diialnosti pidpriemstv tvarynyntstva: teoriia i praktyka* [Strategy of economic mechanisms renovation of production and economic activity of livestock enterprises: theory and practice], TES, Odesa, Ukraine.

8. Yatsiv, I. and Temnenko, S. (2020), "Formation of forage reserve as a livestock development factor in agricultural enterprises", *Agrosvit*, vol. 16, pp. 24—31. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2020.16.24>.

9. Ivanov, S., Liashenko, V., Kaminska, B. and Kvilinskyi, O. (2016), "A Concept of Modernization Evaluation", *European Cooperation*, vol. 12, no. 19, pp. 86—101.

10. Ivanov, S., Lyashenko, V., Tolmachova, H., and Kvilinskyi, O. (2016), "Features of the modernization of the entrepreneurial sphere in the context of the state economic policy in Ukraine", *Wspylpraca Europejska*, vol. 3(10), s. 9—34.

11. Kwilinski, A. (2017), "Development of industrial enterprise in the conditions of formation of information economics", *Thai Science Review*, Autumn, pp. 85—90.

12. Miskiewicz, R. (2019), "Challenges Facing Management Practice in the Light of Industry 4.0: The Example of Poland", *Virtual Economics*, vol. 2, no. 2, pp. 37—47. [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02(2)).

13. Zabolotniaia, M., Cheng, Z., and Dacko-Pikiewicz, Z. (2019), "Influence of Leadership Style on Employees' Innovative Activity", *Polish Journal of Management Studies*, vol. 20, no. 1, pp. 478—496.

14. Drozd, W., Marszalek-Kawa, J., Miskiewicz, R., and Szczepanska-Waszczyzna, K. (2020), *Digital Economy in the Comporary World*, Wydawnictwo Adam Marszalek, Torun.

15. Dzwigol, H., Dzwigol-Barosz, M., Miskiewicz, R., and Kwilinski, A. (2020), "Manager Competency Assessment Model in the Conditions of Industry 4.0", *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, vol. 7, no. 4 (5), pp. 2630—2644. [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4\(5\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4(5)).

16. Ahadiat, A. and Dacko-Pikiewicz, Z. (2020), "Effects of ethical leadership and employee commitment on employees' work passion", *Polish Journal of Management Studies*, vol. 21, no. 2, pp. 24—35. <http://dx.doi.org/10.17512/pjms.2020.21.2.02>.

17. Vanickova, R. and Szczepanska-Woszczyzna, K. (2020), "Innovation of business and marketing plan of growth strategy and competitive advantage in exhibition industry", *Polish Journal of Management Studies*, vol. 21, no. 2, pp. 425—445. <https://doi.org/10.17512/pjms.2020.21.2.30>.

18. Szczepanska-Woszczyzna, K. and Gatnar, S. (2022), "Key Competences of Research and Development Project Managers in High Technology Sector", *Forum Scientiae Oeconomia*, vol. 10, no. 3, pp. 107—130. https://doi.org/10.23762/FSO_VOL10_NO3_6.

19. Yerina, A. M. (2001), *Statystyczne mode-*

liuvannia ta prohnouzuvannia [Statistical modelling and forecasting], KNEU, Kyiv, Ukraine.

20. Heiets, V. M., Klebanova T. S., Cherneniak, O. I., Ivanov, V. V., Dubrovina, N. A. and Stavitskyi, A. V. (2005), Modeli i metody sotsial'no-ekonomichnoho prohnouzuvannia [Models and methods of socio-economic forecasting], INZhEK, Kharkiv, Ukraine.

21. Kulynych, R. O. (2008), Statystychni metody analizu vzaïmozv'iazku pokaznykiv sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku [Statistical methods of analyzing the relationship of indicators of socio-economic development], Format, Kyiv, Ukraine.

22. Medykovskiy, M. O. and Shunevych, O. B. (2011), "Research on the effectiveness of methods for determining weighting coefficients of importance", Bulletin of the Khmelnytskyi National University, vol. 5, pp. 176—182.

23. Kuzmenko, A. V. (2017), "Analysis of the assessment of the level of development of the existing objects of the transport and logistics infrastructure of enterprises", Economy and society, vol. 9, pp. 484—490.

24. Lypchuk, V., Hnatyshyn, L. and Prokopyshyn, O. (2019), "Improvement of the mechanisms of land use of farming enterprises in Ukraine", Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development, vol. 19, no. 3, pp. 379—386.

25. Prokopyshyn, O. S. (2020), "Organizational and economic mechanism of managing the development of agricultural cooperative relationships", Efektyvna ekonomika, no. 3, pp. 45—49.

26. Hnatyshyn, L. B. and Prokopyshyn, O. S. (2021), "Livestock feed market: ways of stabilization", Agrarian economy, vol. 14, no. 3—4, pp. 20—29. <https://doi.org/10.31734/agrarecon2021.03-04.020>.

27. Hnatyshyn, L. B. and Trushkina, N. V. (2021), "Digital transformation of the logistics management system of agricultural enterprises", Business Inform, vol. 12, pp. 98—107. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-12-98-107>.

28. Hnatyshyn, L., Prokopyshyn, O. and Trushkina, N. (2022), "Transformation of marketing activity of agricultural enterprises in the digital economy: theoretical aspects", Digitalization and Information Society. Selected Issues: Monograph 53, Publishing House of University of Technology, Katowice, Poland, pp. 361—372.

29. Koshkalda, I. V., Prokopyshyn, O. S. and Trushkina, N. V. (2022), "Conceptual principles of creation of innovative agroclusters in conditions of sustainable development of the national economy", Scientific Bulletin of the Ivano-

Frankivsk National Technical University of Oil and Gas. Ser.: Economics and Management in the Oil and Gas Industry, vol. 1 (25), pp. 74—88. [https://doi.org/10.31471/2409-0948-2022-1\(25\)-74-88](https://doi.org/10.31471/2409-0948-2022-1(25)-74-88).

30. Kwilinski, A., Hnatyshyn, L., Prokopyshyn, O. and Trushkina, N. (2022), "Managing the Logistic Activities of Agricultural Enterprises under Conditions of Digital Economy", Virtual Economics, vol. 5, no. 2, pp. 43—70. [https://doi.org/10.34021/ve.2022.05.02\(3\)](https://doi.org/10.34021/ve.2022.05.02(3)).

Стаття надійшла до редакції 11.05.2023 р.

**ІНВЕСТИЦІЇ.
ПРАКТИКА
ТА ДОСВІД**

<https://nayka.com.ua>

Передплатний індекс: 23892

Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України (Категорія «Б») з

ЕКОНОМІЧНИХ НАУК та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

(Наказ Міністерства освіти і науки України
№ 886 від 02.07.2020)

Спеціальності - 051, 071, 072, 073, 075, 076, 281, 292

УДК 331.103.2

С. В. Князь,

д. е. н., професор, завідувач кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів,
Національний університет "Львівська політехніка"

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7236-1759>

Р. Р. Русин-Гриник,

PhD, доцент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів,
Національний університет "Львівська політехніка"

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2895-6437>

Ю. І. Ковальчук,

аспірант кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів,
Національний університет "Львівська політехніка"

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5381-5591>

О. Р. Бахор,

аспірант кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів,
Національний університет "Львівська політехніка"

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2081-6504>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.52

ПРИНЦИПИ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМІВ ТАКТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ Е-БІЗНЕСУ

S. Kniaz,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Entrepreneurship
and Environmental Examination of Goods, Lviv Polytechnic National University

R. Rusyn-Hrynyk,

PhD, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship
and Environmental Examination of Goods, Lviv Polytechnic National University

Yu. Kovalchuk,

Postgraduate student of the Department of Entrepreneurship and Environmental
Examination of Goods, Lviv Polytechnic National University

O. Bahor,

Postgraduate student of the Department of Entrepreneurship and Environmental
Examination of Goods, Lviv Polytechnic National University

PRINCIPLES OF DEVELOPMENT OF TACTICAL MANAGEMENT MECHANISMS IN THE ACTIVITIES OF E-BUSINESS SUBJECTS

Механізм тактичного управління є однією з вагомих складових системи управління підприємствах. Метою такого управління є забезпечення досягнення мети в короткостроковому періоді, тобто найближчій перспективі. Використання тактичного управління допоможе досить швидко відреагувати на зміни в економічному середовищі та досягти більш ефективних результатів діяльності підприємства. Актуальність дослідження принципів розвитку механізмів тактичного управління у діяльності суб'єктів е-бізнесу зумовлена потребою в розумінні особливостей, які будуть використовуватися для підвищення ефективності управління підприємством. Тому управління підприємством за сучасних умов вимагає швидкого реагування на зміну ринкових умов та конкурентних тисків, що змушує керівників використовувати тактичні прийоми та інструменти.

Доведено, що механізми тактичного управління є важливою складовою успішного функціонування суб'єктів е-бізнесу. Обґрунтовано, що включення принципів гнучкості, реалізованості, інтеграції, орієнтованості на результат, моніторингу та аналізу, схильності до ризику, співпраці та комунікації в механізмах тактичного управління дозволяє підприємствам ефективно реагувати на зміни в ринкових умовах та управляти внутрішніми процесами. Аргументовано, що сповідування цих принципів сприяє досягненню як тактичних, так і оперативних та стратегічних цілей підприємств, підвищенню її продуктивності. Успішне застосування механізмів тактичного управління забезпечує конкурентну перевагу підприємству на ринку та сприяє її стабільному розвитку.

The mechanism of tactical management is one of the important components of the enterprise management system. The purpose of such management is to ensure the achievement of the goal in the short term, that is, in the near future. The use of tactical management will help to react quickly enough to changes in the economic environment and achieve more effective results of the enterprise's activities. The relevance of the study of the principles of the development of tactical management mechanisms in the activities of e-business entities is due to the need to understand the features that will be used to improve the efficiency of enterprise management. Therefore, managing an enterprise under modern conditions requires a quick response to changing market conditions and competitive pressures, which forces managers to use tactical techniques and tools.

The purpose of writing the article is the theoretical substantiation and definition of the principles of development of tactical management mechanisms in the activities of e-business entities.

It has been proven that tactical management mechanisms are an important component of the successful functioning of e-business entities. It is substantiated that the inclusion of the principles of flexibility, realizability, integration, orientation to the result, monitoring and analysis, propensity to risk, cooperation and communication in tactical management mechanisms allows enterprises to effectively respond to changes in market conditions and manage internal processes. It is argued that the observance of these principles contributes to the achievement of both tactical, operational and strategic goals of enterprises, increasing their productivity. The successful application of tactical management mechanisms provides the enterprise with a competitive advantage on the market and contributes to its stable development.

Therefore, each of the seven principles is interconnected with others and is important for the development of tactical management mechanisms in the activity of E-business entities and the achievement of the strategic goals of the enterprise.

Ключові слова: тактичне управління, підприємства е-бізнесу, принципи тактичного управління, розвиток, конкуренція.

Key words: tactical management, e-business enterprises, principles of tactical management, development, competition.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Механізм тактичного управління є однією з вагомих складових системи управління підприємствах. Метою такого управління є забезпечення досягнення мети в короткостроковому періоді, тобто найближчій перспективі. Використання тактичного управління допоможе досить швидко відреагувати на зміни в економічному середовищі та досягати більш ефективних результатів діяльності підприємства. Актуальність дослідження принципів розвитку механізмів тактичного управління у діяльності суб'єктів е-бізнесу зумовлена потребою в розумінні особливостей, які будуть використовуватися для підвищення ефективності управління підприємством. Тому управління підприємством за сучасних умов вимагає

швидкого реагування на зміну ринкових умов та конкурентних тисків, що змушує керівників використовувати тактичні прийоми та інструменти.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Огляд та аналіз наукової літератури [1—10] показав, що дослідження проводиться за різним аспектам розвитку управління діяльності суб'єктів е-бізнесу. Отримані дослідження показали, що дослідники в основному звертають свою увагу на е-бізнес в контексті розвитку, як міжнародної, так і регіональної торгівлі, серед них можемо виділити: Ю. Нанехаран, Н. Борецько, Р. Ботенг, В. Бабенко, О. Синявська, А. Гліненко, Ю. Дайновський,

Тай Юнг Кім, Р. Деккер, Х. Хей, І. Лазнева, М. Долгополова, О. Синявська, Т. Орехова, М. Дубель, І. Трубін.

Однак, на даний момент, дуже мало наукових праць присвячено саме вивченню принципів розвитку механізмів тактичного управління в діяльності підприємства, а у нашому випадку підприємств е-бізнесу. Тому актуальність обраної теми є вагомою.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ НАПИСАННЯ СТАТТІ

Метою написання статті є теоретичне обґрунтування та визначення принципів розвитку механізмів тактичного управління у діяльності суб'єктів е-бізнесу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБґРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Принципи розвитку механізмів тактичного управління в діяльності суб'єктів е-бізнесу можуть бути сформульовані наступним чином:

1. Гнучкість. Механізми тактичного управління повинні бути гнучкими та адаптивними до змін у ринкових умовах та внутрішнього середовища підприємства. Гнучкість — це ключ до успіху в е-бізнесі, де ринкові умови змінюються з неймовірною швидкістю. Для забезпечення гнучкості механізми тактичного управління повинні бути адаптивними та готовими до змін, які можуть виникнути в будь-який момент. Ключовим аспектом гнучкості є здатність швидко реагувати на ринкові та конкурентні зміни та приймати стратегічні рішення відповідно до ситуації. Гнучкі механізми тактичного управління дозволяють підприємствам змінювати свою стратегію, щоб забезпечити конкурентну перевагу на ринку. Забезпечення гнучкості механізмів тактичного управління може включати створення резервних планів дій, використання аналізу даних та забезпечення взаємодії між різними функціональними областями.

2. Реалізовуваність. Механізми тактичного управління повинні бути реалізовуваними та дієвими для досягнення стратегічних цілей підприємства. Реалізовуваність механізмів тактичного управління є критично важливою для ефективного впровадження стратегій підприємства. Реалізовуваність механізмів передбачає, що кожен механізм може бути застосований на практиці. Це є критично важливим для ефективного впровадження стратегій підприємства. Реалізовуваність механізмів тактичного управ-

ління передбачає, що кожен механізм може бути придатний для використання в реальних умовах, тобто ці механізми вони мають бути реалізовані та дієвими для досягнення стратегічних цілей підприємства. Для забезпечення реалізовуваності механізмів тактичного управління необхідно мати детальний аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів, які можуть впливати на реалізацію як тактичних, так і стратегічних цілей. Реалізовуваність також означає, що механізми тактичного управління мають бути придатні для застосування на різних етапах розвитку підприємства та мають бути змінними відповідно до зміни ситуації. Ефективність механізмів тактичного управління повинна бути оцінена на підставі досягнення показників продуктивності та відповідності стратегічним цілям компанії. Для забезпечення реалізовуваності механізмів тактичного управління необхідно мати високо кваліфікований персонал зі знаннями та навичками управління проектами та реалізації стратегій компанії. Реалізовуваність механізмів тактичного управління також залежить від наявності необхідних ресурсів, включаючи фінансові, технічні та людські ресурси, для виконання встановлених завдань та досягнення стратегічних цілей компанії.

3. Інтеграція. Принцип інтеграції передбачає, що механізми тактичного управління повинні бути чітко зв'язані зі стратегічними планами компанії та управлінням процесами, що дозволяє підприємству ефективно використовувати свої ресурси для досягнення поставлених цілей. Інтеграція тактичного управління зі стратегічними планами компанії забезпечує збільшення ефективності та зменшення ризиків, пов'язаних з виконанням цих планів. Механізми тактичного управління повинні бути розроблені з урахуванням особливостей конкретного підприємства та його стратегії, що сприяє забезпеченню їх інтеграції з управлінням процесами та ефективному використанню ресурсів. Інтеграція механізмів тактичного управління зі стратегічними планами компанії забезпечує цілісність управління та знижує ймовірність конфліктів між різними підрозділами компанії. Механізми тактичного управління повинні бути розроблені таким чином, щоб забезпечити їх інтеграцію з управлінням процесами та стратегічними планами підприємства, що в свою чергу дозволить досягати більш високих результатів та ефективності.

4. Орієнтованість на результат. Механізми тактичного управління повинні бути орієнтованими на результат, щоб забезпечити досяг-

нення конкретних цілей та показників продуктивності. Орієнтованість на результат є одним з ключових принципів тактичного управління, оскільки саме результат визначає успіх підприємства. Для забезпечення орієнтованості на результат, необхідно визначити чіткі та вимірювані цілі для кожного механізму тактичного управління. Крім того, важливо забезпечити постійний моніторинг та оцінку результатів для адаптації механізмів управління до змінних умов. Наступним кроком є внесення коректив у план дій та стратегії розвитку підприємства, щоб досягти покращення показників результативності. Іншим важливим аспектом є забезпечення комунікації між різними рівнями управління підприємства для впровадження нових механізмів та підтримки досягнення цілей та результатів.

5. Моніторинг та аналіз. Механізми тактичного управління повинні включати моніторинг та аналіз ефективності застосованих тактик та вчасну корекцію недоліків. Принцип моніторингу та аналізу є критично важливим для ефективного впровадження стратегії підприємства. Цей принцип передбачає, що механізми тактичного управління повинні бути оснащені інструментами для моніторингу та аналізу ефективності застосованих тактик. Наприклад, це можуть бути інформаційні системи, які дозволяють зібрати та обробити дані про результати діяльності підприємства. Механізми тактичного управління повинні забезпечувати відстеження та аналіз даних про виконання планів, профілювання споживачів та моніторинг ринку. Це допоможе підприємству зрозуміти, які тактики працюють, а які — ні, та вчасно внести корективи. Принцип моніторингу та аналізу також передбачає регулярний аудит механізмів тактичного управління з метою виявлення можливих проблем та удосконалення системи. Наприклад, може бути проведений аналіз ефективності рекламних кампаній, який дозволить визначити найбільш ефективні канали маркетингу та просування продукту. Для виконання моніторингу та аналізу необхідні якісні дані та інформація. Тому підприємство повинно забезпечити точність та достовірність збирання та аналізування даних. Основна мета моніторингу та аналізу полягає в забезпеченні постійного підвищення ефективності діяльності підприємства та досягнення його стратегічних цілей. Для цього необхідно вчасно виявляти проблеми та реагувати на них, а також впроваджувати найбільш ефективні тактики та стратегії на основі моніторингу та аналізу результатів. Моніторинг та аналіз дозволяють

визначити ефективність вжитих заходів та вчасно внести необхідні корективи у тактичний план. Крім того, моніторинг та аналіз дозволяють забезпечити високий рівень контролю над процесом впровадження тактики та стратегії. Це дозволяє вчасно виявляти проблемні зони та недоліки, що забезпечує можливість їх швидкого виправлення та уникнення негативних наслідків. Крім того, моніторинг та аналіз дозволяють підвищити ефективність механізмів тактичного управління та підвищити загальну продуктивність підприємства. Відповідно, моніторинг та аналіз є важливим елементом механізмів тактичного управління, що забезпечують його ефективність та успішність.

6. Схильність до ризику. Механізми тактичного управління повинні забезпечувати схильність підприємства, а вірніше його керівників до ризику та прийняття швидких та обґрунтованих рішень в умовах невизначеності. Принцип схильності до ризику включає в себе розуміння та прийняття ризиків як необхідної складової бізнес-процесів. Механізми тактичного управління, що забезпечують схильність підприємства до ризику, мають допомагати зменшити вплив невизначеності на прийняття рішень та забезпечувати гнучкості управління. Успішне впровадження принципу схильності до ризику може забезпечити підприємству значну перевагу на ринку. Цей принцип також вимагає здатності до аналізу та оцінки ризиків, що можуть вплинути на бізнес підприємства. Механізми тактичного управління, що забезпечують схильність до ризику, мають бути динамічними та здатними адаптуватися до змінних умов ринку та бізнес-середовища.

7. Співпраця та комунікація. Механізми тактичного управління повинні забезпечувати ефективну співпрацю та комунікацію між різними підрозділами та працівниками підприємства для досягнення спільних цілей. Це означає, що механізми повинні бути розроблені таким чином, щоб кожен підрозділ та працівник міг взаємодіяти з іншими, надавати і отримувати необхідну інформацію та здійснювати необхідні дії. Для забезпечення ефективної співпраці та комунікації необхідно встановити взаємозв'язки між різними підрозділами та працівниками компанії та визначити чіткі ролі та відповідальності. Крім того, доцільно, щоб механізми тактичного управління включав засоби для вирішення конфліктів та взаємодії з зовнішніми стейкхолдерами, такими як клієнти, постачальники та партнери. Для успішної співпраці та комунікації також необхідно забезпечувати відкритість та прозорість взаємодії.

Механізми тактичного управління повинні забезпечувати доступ до необхідної інформації та сприяти взаємному обміну думками та ідеями між працівниками. Крім того, важливо, щоб механізми тактичного управління підтримував високий рівень довіри та співпраці між працівниками та підрозділами підприємства. Нарешті, успішна співпраця та комунікація вимагає постійного нарощування кваліфікації працівників і використання сучасних технологій для ефективного обміну інформацією. Також важливо забезпечити чітку взаємодію між різними підрозділами та збалансований розподіл завдань між ними. Виконані дослідження показали, що для сповідування цього принципу необхідно використовувати комунікаційні технології, які забезпечують швидкий та ефективний обмін інформацією між різними підрозділами та працівниками підприємства. Крім того, важливо встановлювати механізми контролю за виконанням завдань та узгодженням дій між різними підрозділами для підтримки ефективної співпраці. Цей принцип є ключовим для досягнення успіху в бізнесі, оскільки спільна робота та взаємодія між працівниками може значно покращити ефективність роботи підприємства і допомогти досягти поставлених цілей.

Ці сім принципів розвитку механізмів тактичного управління в діяльності суб'єктів е-бізнесу взаємопов'язані між собою, оскільки кожен з них відображає певний аспект ефективності управління та сприяє досягненню стратегічних цілей компанії. Наприклад, принцип гнучкості підтримує інтегрованість та реалізовуваність механізмів тактичного управління, оскільки гнучкість дає можливість адаптуватися до змін у ринкових умовах та внутрішнього середовища підприємства, що сприяє реалізації стратегічних планів та управлінню бізнес-процесами. Принцип орієнтованості на результат також взаємопов'язаний з іншими принципами, оскільки він забезпечує досягнення конкретних цілей та показників продуктивності, що залежить від гнучкості механізмів, їх реалізовуваності та інтеграції зі стратегічними планами підприємства. Принцип схильності до ризику також пов'язаний з іншими принципами, оскільки вимагає швидких та обґрунтованих рішень в умовах невизначеності, що можливо лише з урахуванням гнучкості механізмів, їх реалізовуваності та моніторингу ефективності. Принцип моніторингу та аналізу взаємопов'язаний з іншими принципами, оскільки забезпечує вчасну корекцію недоліків, що можливо лише з урахуванням інтеграції механізмів, орієнтованості

на результат та гнучкості. Принцип співпраці та партнерства взаємодії суб'єктів е-бізнесу є важливим для досягнення стратегічних цілей та розвитку підприємства. Цей принцип пов'язаний з принципом моніторингу та аналізу, оскільки співпраця вимагає збору, аналізу та обміну інформацією між партнерами. Принцип інноваційності та технологічності також взаємопов'язаний з іншими принципами, оскільки інноваційні рішення та застосування новітніх технологій вимагають гнучкості та орієнтованості на результат, а також моніторингу та аналізу ефективності.

Отже, кожен з семи принципів взаємопов'язаний з іншими та має важливе значення для розвитку механізмів тактичного управління в діяльності суб'єктів е-бізнесу та досягнення стратегічних цілей підприємства.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Доведено, що механізми тактичного управління є важливою складовою успішного функціонування суб'єктів е-бізнесу. Обґрунтовано, що включення принципів гнучкості, реалізовуваності, інтеграції, орієнтованості на результат, моніторингу та аналізу, схильності до ризику, співпраці та комунікації в механізмах тактичного управління дозволяє підприємствам ефективно реагувати на зміни в ринкових умовах та управляти внутрішніми процесами. Аргументовано, що сповідування цих принципів сприяє досягненню як тактичних, так і оперативних та стратегічних цілей підприємств, підвищенню її продуктивності. Успішне застосування механізмів тактичного управління забезпечує конкурентну перевагу підприємству на ринку та сприяє її стабільному розвитку.

Література:

1. Nanehkaran, Y. (2013). An Introduction To Electronic Commerce. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 2 (4), 190—193.
2. Richard Boateng. (2016) Resources, Electronic-Commerce Capabilities and Electronic-Commerce Benefits: Conceptualizing the Links. *Information Technology for Development*, 22 (2), 242—264.
3. Бабенко, В. А. та Синявська, О. О. (2019). Аналіз сучасного стану розвитку ринку електронної комерції в Україні. Звіт про науково-дослідну роботу сучасні інформаційні технології в соціально-економічних системах. Сумський державний університет, 48—60.

4. Борецько, Н. М. (2020). Специфіка електронної комерції у вітчизняному сегменті мережі Інтернет. Бізнес-навігатор, 2 (58), 87—93.

5. Hlinenko, L. K. & Daynovskyy, Y. A. (2018). State-of art and prospects of development of Ukrainian electronic commerce. Marketing and Management of Innovations, 1, 83-102.

6. Лазнева, І. О. та Долгополова, М. В. (2019). Розвиток електронної торгівлі у структурі інформаційної економіки України. Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал, 31, 31—37.

7. Орехова, Т. В. та Дубель, М. В. (2018). Вплив процесу діджиталізації на розвиток електронної комерції в Україні. Економіка і організація управління, 4 (32), 17—25.

8. Синявська, О. О. (2019). Електронна торгівля в Україні: тенденції та перспективи розвитку. Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія "Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм", 9, 126—132.

9. Трубін, І. О. (2013). Правові засади функціонування електронних грошей у сфері електронної комерції: монографія. Київ: Алерта.

10. Thai Young Kim, Rommert Dekker & Christiaan Heij. (2017) CrossBorder Electronic Commerce: Distance Effects and Express Delivery in European Union Markets. International Journal of Electronic Commerce, 21(2), 184-218.

References:

1. Nanekhkan, Y. (2013), "An Introduction To Electronic Commerce", International Journal of Scientific & Technology Research, vol. 2 (4), pp. 190—193.

2. Boateng, R. (2016), "Resources, Electronic-Commerce Capabilities and Electronic-Commerce Benefits: Conceptualizing the Links", Information Technology for Development, vol. 22 (2), pp. 242—264.

3. Babenko, V. A. & Synyavska, O. O. (2019), "Analysis of the current state of development of the e-commerce market in Ukraine", Report on research work of modern information technologies in socio-economic systems, Sumy State University, pp. 48—60.

4. Boreyko, N. M. (2020), "Specifics of e-commerce in the domestic segment of the Internet", Business Navigator, vol. 2 (58), pp. 87—93.

5. Hlinenko, L. K. & Daynovskyy, Y. A. (2018). State-of art and prospects of development of Ukrainian electronic commerce. Marketing and Management of Innovations, vol. 1, pp. 83—102.

6. Lazneva, I. O. & Dolgopolova, M. V. (2019), "Development of e-commerce in the structure of

information economy of Ukraine", Market infrastructure. Electronic scientific-practical journal, vol. 31, pp. 31—37.

7. Orekhova, T. V. & Dubel, M. V. (2018), "The impact of the digitalization process on the development of e-commerce in Ukraine", Economics and Organization of Management, vol. 4 (32), pp. 17—25.

8. Sinyavska, O. O. (2019), "E-commerce in Ukraine: trends and prospects", Bulletin of KhNU named after VN Karazina. Series "International Relations. Economy. Local lore. Tourism", vol. 9, pp. 126—132.

9. Trubin, I. O. (2013), Pravovi zasady funktsionuvannya elektronnykh hroshey u sferi elektronnoyi komertsiiy [Legal bases of functioning of electronic money in the field of e-commerce], Alert, Kyiv, Ukraine.

10. Thai Young Kim, Rommert Dekker & Christiaan Heij. (2017), "CrossBorder Electronic Commerce: Distance Effects and Express Delivery in European Union Markets", International Journal of Electronic Commerce, vol. 21 (2), pp. 184—218.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2023 р.

<https://nayka.com.ua>

Електронне фахове видання

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ
удосконалення та розвиток

Виходить 12 разів на рік

включено до переліку наукових фахових видань України
з питань **ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**
(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України
від 28.12.2019 №1643

Спеціальність 281

e-mail: economy_2008@ukr.net

 viber: +38 050 3820663

УДК 338.24

П. М. Макаренко,

д. е. н., професор, член кореспондент НААН України, завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Полтавський державний аграрний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8967-9122>

Ю. М. Карась,

здобувач вищої освіти СВО "Доктор філософії", Полтавський державний аграрний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9479-6107>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.58

РЕСУРСИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У ВИРОБНИЧОМУ ПОТЕНЦІАЛІ ПІДПРИЄМСТВ

P. Makarenko,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Ukraine,
Head of the Department of Economics and International Economic Relations, Poltava State Agrarian University
Y. Karas,

PhD student of higher education "Doctor of Philosophy", Poltava State Agrarian University

RESOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE PRODUCTION POTENTIAL OF ENTERPRISES

Стаття присвячена дослідженню основ формування виробничого потенціалу підприємства та його складових елементів. В статті розглянуто поняття "виробничий потенціал", визначено фактори впливу на виробничий потенціал. Виробничий потенціал — це можливість людей, землі, засобів праці, галузі або підприємства виробити певний обсяг товару чи послуг. Щоб реалізація виробничого потенціалу була ефективною, необхідно накопичувати і застосовувати інтелектуальний капітал підприємства. Інтелектуальний капітал охоплює розумову діяльність людини і для підприємства являє собою капітал у формі знань співробітників, що забезпечують його конкурентоспроможність. Дослідження показали, що інтелектуальний капітал тісно переплітається з мотивацією праці. Мотивація спонукає власників інтелектуального капіталу підприємства до ефективної праці. Найкращі конкурентні переваги в ринковому середовищі матимуть ті підприємства, де науково-технічні надбання формуються за рахунок інтелектуального капіталу.

The article is devoted to the study of the basics of formation of the production potential of an enterprise and its constituent elements. Each of the researchers had a different approach to the characteristics, role, significance, interaction and ensuring the effectiveness of the use of certain resource components of production potential and their competitive advantages. The article examines the concept of "production potential" and identifies the factors influencing production potential. The production potential is the ability of people, land, labor means, industry or enterprise to produce a certain amount of goods or services. The resources that are in organic unity and are capable of ensuring the production of goods are the carriers of production potential. Functioning in the market environment, the production potential of an enterprise can provide competitive advantages using various forms of resource competition, among which its qualitative components are becoming increasingly important: knowledge, qualifications, educational level. It is determined that for the realization of production potential to be effective, it is necessary to accumulate and use the intellectual capital of the enterprise. Intellectual capital encompasses human mental activity and for an enterprise is capital in the form of employee knowledge that ensures its competitiveness. Studies have shown that intellectual capital is closely intertwined with work motivation. Motivation encourages the owners of an enterprise's intellectual potential to work effectively. In market conditions, it is not enough for enterprises to have only material resources, they need to accumulate and possess knowledge, qualifications and skills that allow them to compete in the market. The best competitive advantages in the market environment will be enjoyed by those enterprises where scientific and technological achievements are formed by intellectual capital. The concept of intellectual capital is recognized worldwide, according to which education is viewed as a key factor in economic growth, social and economic well-being, and as an investment sector of spiritual production. The production potential of the enterprise will be more efficient when using the innovative component in its tangible and intangible components.

Ключові слова: виробничий потенціал, ресурси, конкурентоспроможність, людський капітал, інтелектуальний капітал, інтелектуальний потенціал, трудові ресурси.

Key words: production potential, resources, competitiveness, human capital, intellectual capital, intellectual potential, labor resources.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Прагнення України до інтеграції в європейську спільноту вимагає від нас мати в економіці кон-

курентний виробничий потенціал. Він на період післявоєнної відбудови та надалі обумовлює унікальні переваги підприємств в глобалізованому ринковому середовищі. У цьому в'язку вплив на

формування та ефективність використання виробничого потенціалу складових виробничих ресурсів стає об'єктом уваги сучасних підприємств оскільки дієві ресурси, як фактори виробництва, здатні відігравати вирішальну роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках. Одним із вагомих каталізаторів такого процесу має стати сукупність ресурсів, які в процесі використання спираються на безупинний пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємств у мінливих умовах зовнішнього середовища за обраною місією і прийнятою мотивацією діяльності. З урахуванням нових викликів окремі аспекти використання ресурсів виробничого потенціалу (здатних сприймати і використовувати науковий, науково-технічний та інтелектуальний потенціал) є досить ситуаційними та потребують подальшого дослідження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемами визначення ресурсних складових потенціалу підприємства, їх ролі та забезпечення результативної діяльності в конкурентному середовищі ринкової економіки займалися такі науковці як: В.М. Авдеєнко, Т.А. Бутенко, Ю.В. Синевіна, В.Р. Веснін, Ю.В. Ковтуненко, А.М. Колот, О.І. Олексюк, І.М. Репіна, О.С. Федонін, І.З. Должанський, Т.О. Загора, І.М. Герасименко, О.О. Удалих, О.А. Грішаківа, І. Нонака, Х. Такеучі та інші.

Кожен з дослідників по різному підходить щодо характеристики, ролі, значимості, взаємодії та забезпечення результативності використання тієї чи іншої ресурсних складових виробничого потенціалу, набуття ними конкурентних переваг. При цьому потребує подальшого наукового дослідження проблема взаємозв'язку складових виробничого потенціалу, особлива роль і значимість інтенсивної компоненти виробничих ресурсів та формування і використання такого елементу їх нематеріальної структури як інтелектуальних ресурс кадркової компоненти.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження особливостей формування ресурсів виробничого потенціалу, виявлення їх властивостей які можуть забезпечити переваги підприємства в конкурентній боротьбі на ринках.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Виробничий потенціал формується на наявних ресурсах, що є в розпорядженні під-

приємства. Ресурсна версія характеризується його кількісними і якісними параметрами здатними виробляти матеріальні блага чи певний обсяг продукції за сукупністю сумісно функціонуючих ресурсів [1], чи мати "ймовірну здатність виконувати цілеспрямовану роботу [2, с. 13]. Річ в тому, що підприємство повинне мати не просто ресурси, тобто засоби, запаси, можливості, джерела чого-небудь (природні, економічні, людські тощо), а виробничі ресурси. Вони охоплюють насамперед потенційні можливості речових та особистих (людських) елементів, які необхідні для функціонування виробництва. Речові елементи охоплюють матеріальні ресурси. Вони можуть бути як економічні (будівлі, споруди, складні машини, устаткування та інші) та природні (енергія сонця, вітру, води) відтворювані так і невідтворювані (вугілля, нафта, газ, залізни і марганцеві руди). Вони є інструментом полегшення процесів виробництва і за прикладом класичних ресурсів подають собою матеріальний капітал. Крім того, до матеріальних складників виробничого потенціалу відносяться грошовий (гроші призначені для придбання засобів праці та сировини) та земельний (земля як просторовий і виробничий ресурс) капітал.

Особиста або нематеріальна складова виробничого потенціалу формується на засадах використання робочої і розумової сили, знань і умінь робітників, їх здатності виступати діючою рушійною силою виробництва.

Виробничий потенціал — це можливість людей, землі, засобів праці, національної економіки, галузі або підприємства виробити певний обсяг товару, продукту, послуг. Отже, виробничі ресурси є лише потенційним джерелом випуску продукції чи надання послуг. Щоб бути представленим як дещо діюче, виробляюче вони мають бути організованими та об'єднаними у створювальний процес. Матеріальні та нематеріальні виробничі ресурси в конкретний період мобілізуються, готуються до споживання у відповідному співвідношенні та використовуються виробництвом для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства.

Для того, щоб усі фактори привести в рух, потрібно знайти правильні кількісні співвідношення між усіма речовими елементами виробництва та чисельністю робітників. Це залежить від технології, яка визначає способи виробництва та використання природних й інших речовин для одержання готових продуктів. Іншими словами, в кількісному аспекті між виробничими ресурсами — факторами виробництва повинна

бути відома пропорційність розмірів. Вона заздалегідь визначена техніко-технологічними параметрами виробництва. Наприклад, кількість доярок визначається не тільки чисельністю корів, а й технологією їхнього утримання та доїння. У кількісному плані незбалансованість робочих місць і трудових ресурсів призведе до того, що якийсь компонент виробництва залишиться чинником майбутнього використання, та зможе виявити себе, як продуктивна сила.

Речові і особисті фактори виробничого потенціалу мають знаходитися між собою в певній якійсь відповідності. Без адекватності професійно-кваліфікаційного рівня працівника речовинним елементам продуктивних сил він не зможе функціонувати як фактор виробничого потенціалу. Наприклад, обслуговувати ЕОМ може лише людина, що має відповідну кваліфікацію.

Отже, фактори виробничого потенціалу постійно знаходяться між собою в певному кількісному та якісному співвідношенні. У загальному плані людський та речовий фактори складають одне ціле — систему продуктивних сил суспільства.

Узагальнюючи викладене, можна стверджувати, що ресурси які знаходяться в органічній єдності і здатні забезпечити виробництво продукції є носіями виробничого потенціалу. Функціонуючи в ринковому середовищі виробничий потенціал підприємства може забезпечити конкурентні переваги використовуючи різні форми ресурсного суперництва серед яких все більшого значення набувають її якісні компоненти: знання, кваліфікація, освітній рівень і т.д. [3] та проявляються інтелектуальні, підприємницькі, організаційні, управлінські здібності і моделі, їх психологічний стан та мотиваційні чинники.

Нематеріальні засади виробничих ресурсів охоплюють знання людей та вміння організовувати виробництво. Знання — це інтелектуальна власність. "Знання — писав А.Маршалл — це наймогутніший двигун виробництва, за допомогою їх люди підкорюють природу та примушують її сили задовольняти свої потреби" [6, с. 208].

Вміння організувати, як елемент менеджменту кадрової компоненти трудових ресурсів у виробничому потенціалі охоплює функції повноважень влади, лідерські якості, стиль управління та настанови для досягнення мети підприємства. Зазначений ресурс націлений на делегування повноважень і відповідальності; посилення контролю і звітності менеджерів через внутрішню систему контролю та аудиту; підвищення відповідальності за рішення як приймають-

ся; реорганізацію структури управління з метою розширення господарської самостійності структурних підрозділів; пристосування стилю роботи менеджерів до умов впровадження сучасних інформаційних технологій.

Кадрова компонентна трудових ресурсів забезпечує процеси менеджменту запускаючи в дію ресурс управління виробництвом підприємства. Саме управлінський елемент є внутрішньою прихованою можливістю суб'єктів кадрового персоналу, менеджерів вищої і середньої ланки використовувати і координувати накопичені інтелектуальні й інформаційні ресурси через управлінські дії в об'єктах управління з метою підтримки конкурентоспроможності і підвищення результативності функціонування підприємства.

Щоб реалізація виробничого потенціалу була ефективною необхідні підприємницькі здібності, знання і навички фахівців підприємства. Здійснення підприємницької діяльності реалізується як виробничий ресурс. Через підприємство поєднуються інші виробничі ресурси, приймаються управлінські рішення, впроваджуються інновації, формується підприємницьке середовище. В ньому виробничий потенціал підприємства стає матеріальною передумовою прискорення науково-технічного процесу. Підприємницький ресурс з одного боку є основним елементом виробничого потенціалу, а з іншого — в ньому ресурси виробничого потенціалу є функціональною підсистемою. Однозначно успішне використання підприємництва обумовлено перш за все наявністю високого рівня його складової в кадровій компоненті трудових ресурсів. Підприємницький ресурс є невід'ємною частиною трудового. Викладене вище дає певне уявлення про те, що існування виробничого потенціалу без підприємницької компоненти цілком прийнятно, а ось існування і нарощування підприємницького ресурсу без відповідного рівня виробничого потенціалу вельми проблематичне. Професійна та інтелектуальна компоненти трудових ресурсів виробничого потенціалу передбачають необхідність проведення комунікаційної, організаційної, інформаційної роботи у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства.

Інформаційна компонента є базою, яка формує управлінські рішення. Інформаційний ресурс та ухвалення рішень взаємопов'язані між собою складною системою прямих і зворотних зв'язків. Тож організація інформаційного ресурсу значною мірою залежить від виробничої діяльності, розмірів підприємства, організації виробництва, управління [13].

Виробничий потенціал повинен бути достатньо забезпеченим нематеріальним інформаційним ресурсом, який характеризується достатністю для всіх виробничих процесів, ефективністю збору, обробки і аналізу інформаційних потоків, наявністю прогресивних інформаційних технологій. До цього ресурсу належать інформація про знання, досвід, аналітичні дані, патенти, ліцензії та інші інформаційні продукти. За низького рівня потенціалу інформаційних ресурсів, виробничий потенціал підприємства постає перед проблемою втрати конкурентоспроможності. З метою проведення глибокої аналітичної обробки інформаційні ресурси поєднуються в систему, яка за сукупністю соціальних, економічних, виробничих та інших даних є невід'ємним елементом будь-якої системи управління. Тож формування виробничих ресурсів інформаційної системи є одним із напрямів підвищення ефективності ресурсу управління.

У теперішній час для ефективного використання виробничого потенціалу підприємства потрібен інноваційний ресурс. Він охоплює як матеріальну так і нематеріальну складові виробничого потенціалу. Ряд дослідників характеризуючи потенціал інноваційних ресурсів зазначають, як сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного, технічного, організаційного та управлінського оновлення [5].

Потенціал інноваційних ресурсів визначає науково-технічні позиції, інноваційні можливості та здатність підприємства сприймати нововведення. Останні здатні суттєво впливати на перебіг економічних процесів в ході використання виробничого потенціалу і значно прискорити їх. Про це свідчить досвід передових підприємств ринково-розвинених країн, які зробили ставку на техніко-технологічні й інтелектуальні інновації та за короткий термін забезпечили конкурентні переваги в ринковому середовищі. В ринкових умовах підприємствам недостатньо володіти тільки матеріальними ресурсами, їм потрібно накопичувати та володіти знаннями, кваліфікацією та вміннями, які дозволяють конкурувати на ринку [14].

Професійні знання і навички набуті в процесі навчання в складі реалізації потенціалу трудових ресурсів характеризують один із основних елементів їх нематеріальної структури — інтелектуальний ресурс (капітал). Він є творчою потенцією людини в засвоєнні набутих і продукуванні повних знань у сфері науки, інтелектуальної праці, мистецтва тощо [4].

Характерною особливістю теперішньої економіки ринково-розвинених країн є збільшення частки інтелектуальних ресурсів у виробничому потенціалі підприємства. Це стосується не тільки високотехнологічних й інноваційних виробництв. Реалізація "звичайних" товарів, продукції і послуг все більше залежить від інтелектуальних ресурсів, якими володіє підприємство: його імідж, репутація, бренд, компетентність персоналу, організація культури та інше.

В якості одного з підходів, що дозволяють конкретизувати економічний зміст інтелектуальних ресурсів є концепція інтелектуального капіталу, яка була введена в науковий обіг Дж. Гелбрейтом у 1969 р. та набула поширення у 90х рр. XX століття. В інтерпретації І. Нонака та Х. Такеучі інтелектуальний капітал позначають як створення нового знання й інноваційного розвитку з використанням так званих таємних та неявних знань [12].

Інтелектуальний капітал охоплює розумову діяльність людини і для підприємства це означає "сукупність знань всіх співробітників, що забезпечує його конкурентоспроможність" [9, с. 4].

Інтелектуальний капітал разом із фізичною складовою людини (показники здоров'я, можливості вільно рухатись, сила мускулатури, хороший зір та інше) формує людський капітал, що подібно фінансовому має накопичуватись.

Природні і набуті властивості та навички, накопичення бази знань та корисних комунікацій в результаті зовнішньої дії мотивації до реалізації мають бути основою активного виробничого потенціалу. Як зазначають окремі дослідники, що це робить його унікальним в контексті здатності до самозростання та капіталізації. Крім того, "Сукупність ресурсів, які формують інтелектуальний капітал і використовуються підприємством у своїй господарській діяльності, надають можливість займати провідні позиції на ринку нових товарів та послуг" [15, с. 51]. Між тим в останні десятиліття помітна тенденція до підвищення цінності, економічної ваги інтелектуального капіталу. Цей процес зумовлений рядом обставин. Але його початок криється в науково-технічній революції. Як зазначалося, вона істотно змінила технологічний спосіб виробництва. Відповідно змінилися вимоги до людської праці, якості її робочої сили. А остання потребує дедалі більших термінів і коштів для підготовки висококваліфікованих робітників. Тобто, інвестиції в людину праці зростають, людський капітал в розрахунку на одного працівника стає дедалі вагомим і цінним в економічному аспекті. Водночас на відміну від ряду природних ре-

курсів стосовно інтелектуального капіталу не спостерігається "закону спадання ефективності".

Концепція інтелектуального капіталу є визнаною у світі, згідно з якою освіта розглядається як ключовий фактор економічного зростання, соціального й економічного добробуту, як інвестиційна галузь духовного виробництва. Вкладення в освіту є найперспективнішими через свою високу економічну і соціальну значущість. Розрахунки, зроблені на основі даних багатьох країн, свідчать, що співвідношення розміру витрат на освіту й економічного ефекту від неї дорівнює 1:4, а продуктивність праці фахівця з вищою освітою у 10—11 разів перевищує витрати на його підготовку. Заклади вищої освіти позитивно впливають на прискорення перетворення науки в основну продуктивну силу суспільства [16]. Загальновизнаними у практиці західних країн є поділ освіти на загальну і фахову. Загальна освіта охоплює знання та здібності, що підвищують продуктивність працівника незалежно від того, де він набув їх. Фахова освіта означає здобуття таких навичок, вмінь і майстерності, які цінуються в межах певного виду діяльності та форми господарювання. Такий поділ освіти має не лише педагогічне значення, але й економічне. Адже окремі організаційно-правові структури, зацікавлені саме у високій кваліфікації працівника на конкретному робочому місці, яка обов'язково передбачає наявність глибоких спеціальних знань.

Це спонукає ряд суб'єктів господарської діяльності з готовністю оплачувати специфічну підготовку працівників. Витрати на загальну освіту мають набагато більшу вагу, вони не під силу окремим суб'єктам господарювання. Але проблема не в тому, що без ґрунтові загальної підготовки (набуття таких якостей, як грамотність, вміння орієнтуватися в різних складних проблемах, працювати в колективі, знати загальні фізичні, хімічні та інші закони) ефективність специфічної підготовки буде недостатньо. Таким чином, з метою уникнення знецінення інтелектуального капіталу, вузька спеціалізація повинна здійснюватися на кінцевих стадіях виробництва або на виробництві. Саме тому величезна роль має відводитися професійній підготовці в межах підприємства або корпорації безпосередньо на робочому місці. Освіта розглядається в теорії людського капіталу і як важливий фактор перерозподілу доходів. Зростання рівня освіченості в цілому підвищує заробітки тих, хто отримав освіту. Збільшення кількості осіб з вищою освітою знижує заробітки цієї категорії робочої сили, як

правило, високооплачуваної. Скорочення чисельності осіб з низькими заробітками підвищує їх доходи. У цілому ж досягається рівномірний розподіл особистих доходів [18]. Особливе значення освіти полягає в тому, що вона є необхідною передумовою успішного й довгострокового економічного розвитку. Відповідно до оцінок ряду спеціалістів, підвищення тривалості освіти в США на один рік веде до збільшення ВВП на 5—15%. Віддача від вкладень в освіту в країнах, що розвиваються, ще вища: інвестиції у початкову освіту в країнах Центральної Африки забезпечують зростання ВВП на 24%, а в групі країн з низьким доходом — у середньому на 23% [18].

Працівники сфери матеріального виробництва і послуг, зрозуміло, відрізняються за цінністю свого інтелектуального капіталу. Особливий їх прошарок за якістю останнього формують працівники освіти, культури, науки, висококваліфіковані спеціалісти. Саме щодо них у першу чергу можна застосувати поняття "інтелектуальний потенціал". Він являє собою той ресурс, за допомогою якого будь-яка країна може увійти до кагорти провідних держав світу. "В Західній Європі цей компонент забезпечує близько 75% приросту національного багатства" [19, с. 56—57].

Інтелектуальний потенціал працівника тісно переплітається з мотивацією праці. Свого часу А.Сміт сказав, що "мотивом діяльності людини є отримання економічного інтересу, матеріальної вигоди, бажання поліпшити свій добробут" [7, с. 322].

Нематеріальний ресурс мотивації охоплює сукупність економічних соціальних і психологічних чинників, механізмів і процесів та дій, які націлюють працівника до економічних і неекономічних інтересів, соціальної поведінки та психологічного усвідомлення потреби індивіда до досягнення цілей як особистих так і підприємства.

Науковці зазначають, що мотиваційне забезпечення праці ("соціальна мотивація") "пов'язане з орієнтацією працівників на його зміст й розмір заробітної плати" [8, с. 23] та є рушійною силою поведінки, усвідомлення прагнення до певного типу задоволення потреб, успіху" [9 с.3]; "пов'язується з соціальною поведінкою людини у суспільстві під впливом низки чинників, які можуть не залежати один від одного" [10, с. 4].

Мотивація спонукає власників інтелектуального капіталу підприємства до ефективної праці. Її принципами є: "ув'язка цілей підприємства та працівників, простота та справедливості, наявність необхідних умов реалізації; можливість користування, взаємозв'язок між

елементами мотиваційного механізму" [11, с. 562].

Ресурс мотивації праці поділяється на систему і механізм. Перша включає ланки, в яких мотиви групуються за їхніми ознаками. Система існує без відношення до періоду та конкретної соціально-економічної ситуації, тобто параметри її ланки є сталими. Другий включає комплекс економічних стимулів та засобів соціального і морально-психологічного характеру, які є спонукальними мотивами реалізації інтелектуального потенціалу або підсилюють їх. Ним можна управляти з метою посилення мотивації праці чи навіть викликати до дії зовсім нові мотиви. Наприклад, за рахунок надання права приватної власності на майно на основі його приватизації, забезпечення права розпоряджатися результатами своєї праці, лібералізації цін, зміни політичної системи.

Структура ресурсу мотивації у сфері реалізації інтелектуального капіталу формується під впливом двох груп факторів:

1) внутрішніх, пов'язаних самою трудовою діяльністю і спричинених нею. Це склад роботи, усвідомлення своїх досягнень, визнання їх оточуючими, стосунки з колегами, можливість підвищити кваліфікацію, прагнення до просування по службі і почуття відповідальності, самореалізація у праці. На основі цих мотивів праця приносить найбільше задоволення і не потребує контролю та примусу;

2) зовнішніх, що перебувають поза межами реалізації інтелектуального капіталу. Зокрема, політика та методи управління, стиль керівництва, компетентність керівника, стосунки з безпосереднім керівником, з адміністрацією, умови праці, організація праці, психологічний клімат, соціально-грошові винагороди, суспільний та професійний статус.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗРОБОК

Виробничий потенціал підприємства буде більш ефективним при використанні інноваційної компоненти в його матеріальній і нематеріальній складових. Найкращі результати та конкурентні переваги в ринковій середовищі протягом тривалого періоду матимуть підприємства, де науково-технічні надбання формуються за рахунок використання інтелектуального капіталу, який є ключовим та основним в структурі матеріальних ресурсів.

В подальших наукових дослідженнях необхідно виявити найбільш вагомні чинники що впливають на набуття інтелектуального капіталу та обґрунтувати інтегральний показник його

оцінки в умовах конкурентоспроможної господарської діяльності підприємства в ринковій середовищі.

Література:

1. Авдеенко В.Н. Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия: учебн. пособ. Москва: Экономика, 1989. 240 с.

2. Должанський І.З., Загорка Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М. та інші Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.

3. Мишуров С.С. Щуков В.Н. Основы регионалистики: учебн. пособие. Ивово: ИГТА, 2003. 75 с.

4. Грішаківа О.А. Людський розвиток: навч. посіб., Київ: КНЕУ, 2006. 308 с.

5. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. — метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни; Міністерство освіти і науки України Київський національний економічний університет. Київ: КНЕУ, 2005. 261 с.

6. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 6т. Москва: Процесс, 1993. Т.1 Предварительный обзор. 415 с.

7. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Москва: Соц. — эконом. литература, 1962. 684 с.

8. Куликов Г.Т. Мотивация труда наемных работников: монография. 2-е изд./ за ред. Д.П. Богиня. Київ: Ин-т демографии и социальных исследований НААН Украины, 2006. 244 с.

9. Минков Е. Г. Мотивация: структура и функционирование: монография. Дубна: Феникс+, 2007. 416 с.

10. Алтунина И.Р. Структура и развитие мотивов социального поведения: научн. издание, Москва: Изд-во Московского психолого-социального института, 2006. 112 с.

11. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебн. пос. Москва: МК Вельби, изд. Проспект, 2008. 688 с.

12. Нонака И. Такеучи Х. Комания — творец знаний. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. Москва: ЗАТ "Олимп — Бизнес", 2003. 230 с.

13. Бутенко Т.А. Синявіна Ю.В. Рациональное використання ресурсного потенціалу агропідприємства на основі удосконалення інформаційного забезпечення. Електронний журнал Ефективна економіка. 2017. №11 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4539>

14. Рахлін К.М. Сорока О.Ю. Потенциал организации как основа её конкурентоспособности <https://quality.eup.ru/MATERIALY9/potencial.htm>

15. Ковтуненко Ю.В. Економічна сутність і класифікація інтелектуальних ресурсів підприємства. *Агросвіт*. 2013. № 14. С. 51—53.

16. Куценко В., Удовіченко В., Опалаєва І. Освіта як форма стабільності і національної безпеки України. *Економіка України*. 1998. № 1. С. 12—21.

17. Колесюк І.С. Інвестиції в особистий фактор з позиції концепції "людського капіталу". *Науковий вісник Національного аграрного університету*. 1999. № 8. С. 64—69.

18. Стиглиц Дж. Многообразие инструментов, шире цели: движение к пост — Вашингтонскому конгрессу. *Вопросы экономики*. 1998. № 8. С. 4—34.

19. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002—2011 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України. Київ: Інформаційно-видавничий центр Держкомітету України, 2002. 74 с.

References:

1. Avdeenko, V.N. and Kotlov, V.A. (1989), *Proyzzvodstvennyj potentsyal promyshlennogo predpriyatiya* [Production potential of an industrial enterprise], *Ekonomyka*, Moskva, Russia.

2. Dolzhans'kyj, I.Z. Zahorka, T.O. Udal'nykh, O.O. and Herasymenko, I.M. (2006), *Upravlinnia potentsialom pidpriemstva* [Enterprise potential management], *Tsentr navchal'noi literatury*, Kyiv, Ukraine.

3. Myshurov, S.S. and Schukov, V.N. (2003), *Osnovy rehyonalistyky* [Basics of Regionalism], *Yvanovskaia hosudarstvennaia tekstyl'naia akademiya*, Ivanovo, Russia.

4. Hrishakova, O.A. (2006) *Liuds'kyj rozvytok* [Human development], *Kyivs'kyj natsional'nyj ekonomichnyj universytet*, Kyiv, Ukraine.

5. Fedonin, O.S. Repina, I.M. and Oleksiuk, O.I. (2005), *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka: navch. — metod. posibnyk dlia samostijnogo vyvchennia dystsypliny* [Enterprise Potential: Formation and Evaluation: Study guide for independent study of the discipline], *Kyivs'kyj natsional'nyj ekonomichnyj universytet*, Kyiv, Ukraine.

6. Marshal, A. (1993), *Pryntsypy ekonomycheskoj nauky* [Principles of Economic Science], *Protess*, Moskva, Russia.

7. Smyt, A. (1962), *Ysledovanyia o pryrode y prychynakh bohatsva narodov* [Studies on the Nature and Causes of the Wealth of Nations], *Sotsyal'no-ekonomycheskaia lyteratura*, Moskva, Russia.

8. Kulykov, H.T. (2006), *Motyvatsiya truda naemnykh robotnykov* [Motivation of labor of employees], 2nd ed, *Insitut demohrafiy y*

sotsyal'nykh yssledovanyj NAAN Ukrainy, Kyiv, Ukraine.

9. Kolot, A.M. (2007), *Motyvatsiya: struktura y funktsionirovanye* [Motivation: structure and functioning], *Fenyks+*, Dubna, Russia.

10. Altunyna, Y.R. (2006), *Struktura y razvytye motyvov sotsyal'noho povedenya* [Structure and development of motives for social behavior], *Moskovskoho spykholoho-sotsyal'noho ynstytuta*, Moskva, Russia.

11. Vesnyn, V.R. (2008), *Upravlenye personalom. Teoriya y praktyka: uchebn. pos* [Personnel Management. Theory and practice: tutorial], *Prospekt*, Moskva, Russia.

12. Nonaka, Y. and Takeuchi, K. (2003), *Komaniya — tvorets znanyi. Zarozhdenye y razvytye ynnovatsyi v yaponskykh fyrmakh*. [Comania is a creator of knowledge. The Origin and Development of Innovation in Japanese Firms], *Olymp — Byznes*, Moskva, Russia.

13. Butenko, T.A. and Syniavina, Yu.V. (2015), "Rational use of the resource potential of an agricultural enterprise on the basis of improving information support", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4539> (Accessed 25 April 2023).

14. Rakhlyn, K.M. and Soroka, O.Yu. (2005), "The potential of an organization as the basis of its competitiveness", available at: <https://quality.eup.ru/MATERIALY9/potencial.htm> (Accessed 25 April 2023).

15. Kovtunencko, Yu.V. (2013), "Economic Essence and Classification of Intellectual Resources of an Enterprise", *Agrosvit*, vol. 14, pp. 51—53.

16. Kutsenko, V., Udovichenko, V. and Opalaieva, I. (1998), "Education as a form of stability and national security of Ukraine", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 1, pp. 12—21.

17. Kolesiuk, I.S. (1999), "Investing in the personal factor from the perspective of the "human capital" concept", *Naukovyj visnyk Natsional'noho ahrarnoho universytetu*, vol. 8, pp. 64—69.

18. Styhlyts, Dzh. (1998), "Diverse Tools, Broader Goals: Moving Toward a Post-Washington Congress", *Voprosy ekonomyky*, vol. 8, pp. 4—34.

19. President of Ukraine (2002), *Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy, Yevropejs'kyj vybir Kontseptual'ni zasady stratehii ekonomichnoho ta sotsial'noho rozvytku Ukrainy* [Message of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine, European choice Conceptual principles of the strategy of economic and social development of Ukraine for 2002—2011], *Informatsino-vydavnychyj tsentr Derzhkomitetu Ukrainy*, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 04.05.2023 р.

УДК 339.172

М. М. Бердар,

д. е. н., професор, професор кафедри екологічного менеджменту та підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, УкраїнаORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5124-5233>

Г. Ю. Осипов,

магістр, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0009-7850-0842>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.65

ТОВАРНІ БІРЖІ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

M. Berdar,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Environmental
Management and Entrepreneurship, Taras Shevchenko National University of Kyiv

G. Osipov,

Master of Economic Sciences, Department of Environmental Management
and Entrepreneurship, Taras Shevchenko National University of Kyiv

COMMODITY EXCHANGE AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL BUSINESS IN UKRAINE

У статті досліджено можливості використання товарних бірж у розвитку аграрного бізнесу в Україні. Досліджено структуру та основні функції товарної біржі, проаналізувати ринкові тенденції та динаміку цін на продукцію, що торгується на товарній біржі в аграрному бізнесі. Дослідити вплив товарної біржі на розвиток аграрного бізнесу та підвищення ефективності його функціонування. Визначити переваги та недоліки ф'ючерсних контрактів на продукції аграрного сектору та їх вплив на ринок. Запропонувати рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності товарної біржі в аграрному бізнесу та забезпечення стабільності цін на продукцію для учасників ринку. Автори аналізують різні інструменти, що доступні на товарних біржах, такі як ф'ючерси та опціони, та розглядають їхню придатність для використання на аграрному ринку. Також розглядається взаємодія сільгоспвиробників з товарними біржами та її переваги.

The article examines the possibilities of using commodity exchanges in the development of agrarian business in Ukraine. The structure and main functions of the commodity exchange were studied, market trends and price dynamics of products traded on the commodity exchange in agrarian business were analyzed. Investigate the impact of the commodity exchange on the development of agrarian business and increase the efficiency of its operation. Determine the advantages and disadvantages of futures contracts for products of the agricultural sector and their impact on the market. To offer recommendations on improving the efficiency of the commodity exchange in agrarian business and ensuring the stability of product prices for market participants. The authors analyze various instruments available on commodity exchanges, such as futures and options, and consider their suitability for use in the agricultural market. The interaction of agricultural producers with commodity exchanges and its advantages is also considered.

The study shows that the use of commodity exchanges can be beneficial for the agricultural sector of Ukraine, especially as a risk management tool. Futures and options can help agricultural producers protect themselves from fluctuations in commodity prices and ensure stable profits. In addition, interaction with commodity exchanges can help improve product quality and provide quick access to new technologies and innovations.

However, the authors emphasize that the use of commodity exchanges should be cautious and all possible risks and advantages should be thoroughly studied before producers make a decision to interact with them. In addition, it is necessary to develop the infrastructure of national commodity exchanges and work on increasing their transparency and accessibility for all market players.

Overall, this study can be useful for agricultural producers, analysts, and other participants in the agricultural market who are interested in using commodity exchanges to improve their business processes. The results of the study can be used to inform decision-making and improve the competitiveness of the Ukrainian agricultural sector. In conclusion, this research highlights the potential benefits of using commodity exchanges in the Ukrainian agricultural sector, particularly as a risk management tool. Futures and options can help farmers protect themselves from price fluctuations and ensure income stability. Additionally, interacting with commodity exchanges can help improve product quality and provide quick access to new technologies and innovations. However, caution should be exercised when using commodity exchanges, and all potential risks and benefits should be carefully studied before producers make a decision to interact with them. It is also important to develop the infrastructure of national commodity exchanges and work towards increasing their transparency and accessibility for all market participants.

Ключові слова: аграрний бізнес, товарна біржа, ринок сільськогосподарської продукції, інструменти ризик-менеджменту, ф'ючерсний ринок, стандартизація, експорт, імпорт, розвиток, стратегія.

Key words: agrarian business, commodity exchange, agricultural market, risk management tools, futures market, standardization, export, import, development, strategy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Проблема полягає у необхідності проведення аналізу та оцінки діяльності товарних бірж у розвитку аграрного бізнесу в Україні.

Аграрний бізнес є важливим галуззю економіки в більшості країн світу, а торгівля на товарних біржах є однією з основних форм здійснення комерційних операцій у цьому секторі.

Ця проблема має важливе наукове та практичне значення, оскільки аналіз та оцінка діяльності товарних бірж в аграрному секторі допоможе визначити стан ринку та його динаміку, виявити фактори, що впливають на ціни на продукцію та наявність попиту на неї, а також з'ясувати переваги та недоліки торгівлі на біржі у порівнянні з іншими формами здійснення комерційних операцій в аграрному секторі.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Наразі існує значна кількість досліджень та публікацій, присвячених аналізу та оцінці діяльності товарних бірж в аграрному бізнесі. Деякі з них досліджують ринкову структуру та конкуренцію на товарних біржах, інші аналізують ринкові тенденції та динаміку цін на продукцію. Дослідження товарних бірж та їх роль

у розвитку аграрного бізнесу займалися такі вчені, як Бердар М.М., Кириленко, О. В., Панченко Н. Ю., Саєнко О. О., Соболев Н. М., Сухомлин В. В. Та інші [2; 5—8].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є аналіз та оцінка діяльності товарних бірж у розвитку аграрного бізнесу в Україні з урахуванням специфіки даного ринку. Для досягнення цієї мети поставлені такі завдання:

1. Дослідити структуру та основні функції товарної біржі в аграрному секторі.
2. Проаналізувати ринкові тенденції та динаміку цін на продукцію, що торгується на товарній біржі в аграрному секторі.
3. Дослідити вплив товарної біржі на розвиток аграрного бізнесу та підвищення ефективності його функціонування.
4. Визначити переваги та недоліки ф'ючерсних контрактів на продукти аграрного сектору та їх вплив на ринок.
5. Запропонувати рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності товарної біржі в аграрному бізнесу та забезпечення стабільності цін на продукцію для учасників ринку.

Таблиця 1. Динаміка цін на продукти

Продукт	Одиниця виміру	Середня ціна за 2019 рік	Середня ціна за 2020 рік	Середня ціна за 2021 рік
Пшениця	тонна	\$200	\$210	\$205
Кукурудза	тонна	\$180	\$175	\$190
Соняшник	тонна	\$300	\$305	\$310
Свинина	кілограм	\$4	\$4.5	\$4.2
Куряче м'ясо	кілограм	\$2.5	\$2.7	\$2.8
Молоко	літр	\$0.8	\$0.85	\$0.9

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Товарна біржа — це організація, яка забезпечує можливість торгівлі різноманітними товарами та послугами. У контексті аграрного сектору, товарна біржа може забезпечувати можливість торгівлі такими товарами, як зерно, м'ясо, молоко та інші сільськогосподарські продукти.

Основні функції товарної біржі в аграрному секторі включають:

1. Забезпечення прозорості та стабільності ринку. Товарна біржа надає можливість учасникам ринку оглядати поточні ціни на товари та спостерігати за їх динамікою. Це допомагає забезпечити стабільність цін на продукцію та зменшення ризиків для учасників ринку.

2. Зменшення ризиків для учасників ринку. Товарна біржа може надати можливість учасникам ринку захистити свої позиції від несприятливих ринкових умов за допомогою укладання ф'ючерсних контрактів на продукцію.

3. Забезпечення ліквідності. Товарна біржа надає можливість учасникам ринку здійснювати купівлю та продаж різних продуктів за стандартними умовами та термінами, що забезпечує зростання ліквідності на ринку.

4. Доступ до ринку для всіх учасників. Товарна біржа дозволяє всім учасникам ринку взаємодіяти та торгувати на одних умовах, що дозволяє забезпечити рівні умови для всіх.

Структура товарної біржі в аграрному секторі може включати такі складові:

1. Торговельний зал. Це приміщення, де відбуваються торги.

2. Інформаційне забезпечення. Товарна біржа забезпечує інформаційну підтримку учасникам ринку, що дозволяє їм отримувати інформацію про ринкові умови та поточні ціни на товари.

3. Кліринговий центр. Це структура, яка забезпечує вирішення питань, пов'язаних з розрахунками та забезпеченням виконання угод.

4. Центр управління ризиками. Це структура, яка забезпечує контроль за ризиками, пов'язаними з укладанням угод на ринку.

5. Товарна біржа може бути організована як державна або приватна структура. У більшості країн, де існують товарні біржі, вони регулюються спеціальними законами та підконтрольні відповідним регуляторним органам.

Україна також має свою товарну біржу — Українську товарну біржу (УТБ), яка була створена в 1994 році та зосереджена на торгівлі зерном та насінням. На сьогоднішній день УТБ здійснює торгівлю також м'ясом, молоком та іншими аграрними продуктами. Товарна біржа є важливим інструментом для розвитку аграрного сектору в Україні, оскільки забезпечує прозорість та стабільність ринку, зменшує ризики для учасників ринку та забезпечує доступ до ринку для всіх учасників [4, с. 126].

На основі аналізу даних з товарної біржі в аграрному секторі, можна зробити висновок, що ціни на продукцію були досить стабільними впродовж останніх трьох років. Проте, були спостережені певні зміни в динаміці цін на окремі види продукції. Нижче наведено таблицю з даними про ринкові тенденції та динаміку цін на деякі продукти, що торгуються на товарній біржі в аграрному секторі [1].

З таблиці видно, що ціни на пшеницю та соняшник зберігалися на стабільному рівні, з деякими коливаннями, протягом останніх трьох років. Ціни на кукурудзу зменшилися в 2020 році, але знову зросли в 2021 році. Ціни на свинину зросли у 2020 році, але знову знизилися в 2021 році. Ціни на куряче м'ясо зростали впродовж трьох років, а ціни на молоко зростали на протязі всього періоду.

Товарна біржа в аграрному секторі може відігравати важливу роль у забезпеченні розвитку сільського господарства та підвищенні ефективності його функціонування. Дослідження показують, що товарні біржі забезпечують додаткові можливості для учасників аграрного ринку, такі як захист від ризиків цінових коливань, збільшення ліквідності ринку та забезпечення прозорості та стабільності цін [6, с. 186].

Один з головних впливів товарної біржі на аграрний сектор полягає в забезпеченні стабільності цін на продукцію. Це забезпечується

за рахунок зменшення впливу факторів попиту та подання на ціни [3, с.125]. Товарна біржа надає учасникам можливість укладання ф'ючерсних контрактів на продукцію, що дозволяє захистити їхні позиції від ризиків цінових коливань.

Крім того, товарна біржа сприяє збільшенню ліквідності ринку шляхом забезпечення стандартизації та уніфікації умов торгівлі. Це дозволяє учасникам ринку здійснювати купівлю та продаж продукції з меншими витратами на пошук контрагентів та укладання угод.

Товарна біржа також забезпечує прозорість та стабільність ринку, що в свою чергу забезпечує позитивний вплив на розвиток аграрного сектору. Забезпечення прозорості ринку допомагає зменшити ризики для учасників ринку та забезпечує підвищення довіри до ринку. Це сприяє залученню додаткових інвестицій в аграрний сектор та підвищенню ефективності його функціонування [7].

Нарешті, товарна біржа може сприяти розвитку інноваційних технологій та методів вирощування продукції в аграрному секторі. Це можливо через залучення інвестицій в дослідження та розвиток нових технологій, а також через використання деривативів на інноваційну продукцію.

Так опрацьовуючи матеріал, важливо ознайомитись з Ф'ючерсними контрактами. Ф'ючерсні контракти на продукти аграрного сектору — це фінансові деривативи, які дозволяють учасникам ринку захистити свої позиції від ризиків цінових коливань. Основними перевагами ф'ючерсних контрактів на продукти аграрного сектору є:

1. **Захист від цінових ризиків:** Ф'ючерсні контракти надають учасникам можливість укладання угод на купівлю або продаж продукту за фіксованою ціною на майбутнє, що дозволяє їм захистити свої позиції від негативних цінових коливань.

2. **Ліквідність:** Ф'ючерсні контракти забезпечують ліквідність на ринку, що дозволяє учасникам ринку здійснювати операції з меншими витратами та швидкістю.

3. **Прозорість:** Ф'ючерсні контракти забезпечують прозорість угод, оскільки ціни та інші умови торгівлі встановлюються на публічних біржах, що дозволяє учасникам ринку бути впевненими в чесності операцій [8, с. 22].

Однак, на ринку ф'ючерсних контрактів на продукти аграрного сектору існують деякі недоліки, зокрема:

1. **Ризик неплатежів:** У разі недотримання зобов'язань одним з учасників ринку можуть виникнути проблеми з неплатежами.

2. **Ризик зміни цін:** У разі, якщо ринок рухається в напрямку протилежному до укладеної угоди, то ціна продукту може змінюватися незважаючи на наявність угоди.

3. **Ризик ліквідності:** Іноді можуть виникати проблеми з ліквідністю на ринку ф'ючерсів, зокрема при низькому попиті на певний ринок або в разі економічної нестабільності.

4. **Вплив ф'ючерсних контрактів на ринок продуктів аграрного сектору** може бути як позитивним, так і негативним. З одного боку, ф'ючерсні контракти можуть допомогти зменшити коливання цін на ринку, забезпечуючи захист від негативних ризиків. Це може бути корисним для виробників, які можуть отримати більш стабільний дохід, а також для споживачів, які можуть планувати свої закупки заздалегідь.

5. **З іншого боку, ф'ючерсні контракти** можуть мати негативний вплив на ринок, якщо їх використовують для маніпулювання цінами. Наприклад, великі гравці на ринку можуть використовувати ф'ючерсні контракти для збільшення або зменшення попиту на продукт, що може призвести до нерівності між пропозицією та попитом та, відповідно, до негативних наслідків для менших гравців на ринку [3, с. 37].

З метою підвищення ефективності діяльності товарної біржі в аграрному секторі та забезпечення стабільності цін на продукцію для учасників ринку, можна запропонувати наступні рекомендації:

1. **Розвивати та підтримувати ліквідність на ринку ф'ючерсів:** Для забезпечення ефективно торгівлі необхідно забезпечити належну ліквідність на ринку ф'ючерсів, що можна досягти шляхом привернення нових учасників та підтримки існуючих.

2. **Забезпечувати прозорість операцій на ринку:** Для забезпечення довіри учасників ринку необхідно забезпечити прозорість операцій на ринку, зокрема, публікацію інформації про укладені угоди та ціни на продукцію.

3. **Розробити програму підтримки для нових учасників:** З метою залучення нових учасників та підвищення конкуренції на ринку можна розробити програму підтримки для нових учасників, що міститиме інформацію про вимоги до участі на ринку та надаватиме консультації щодо укладення угод.

4. **Підвищувати ефективність системи забезпечення виконання зобов'язань:** Для забезпечення стабільності цін на продукцію необхідно підвищувати ефективність системи забезпечення виконання зобов'язань учасниками

ринку та контролювати виконання цих зобов'язань.

5. Розвивати нові продукти та інструменти: Для забезпечення конкурентоспроможності та привернення нових учасників можна розробляти нові продукти та інструменти на ринку ф'ючерсів, які будуть відповідати потребам учасників ринку та підвищувати ефективність торгівлі.

6. Здійснювати ефективний моніторинг ринку: Для підвищення ефективності та стабільності ринку необхідно здійснювати ефективний моніторинг цін на продукцію та ринкових умов, що дозволить реагувати на зміни вчасно та уникати збитків для учасників ринку.

7. Забезпечувати розвиток інфраструктури: Для забезпечення ефективно торгівлі необхідно забезпечити належний рівень розвитку інфраструктури на ринку ф'ючерсів, зокрема, забезпечення доступу до інформаційних технологій та інших необхідних ресурсів.

8. Створювати партнерства та співпрацювати з іншими учасниками ринку: Для підвищення ефективності та стабільності ринку можна створювати партнерства та співпрацювати з іншими учасниками ринку, зокрема, з аграрними виробниками, міжнародними торговими компаніями та іншими біржами.

9. Здійснювати розвиток освіти та підвищення кваліфікації учасників ринку: Для забезпечення ефективності та стабільності ринку необхідно забезпечувати розвиток освіти та підвищення кваліфікації учасників ринку, зокрема, щодо розуміння ринкових тенденцій, фінансових інструментів та ризиків.

10. Застосування цих рекомендацій допоможе підвищити ефективність діяльності товарної біржі в аграрному секторі та забезпечити стабільні ціни на продукцію [2, с. 302].

ВИСНОВКИ

У даній статті було розглянуто структуру та основні функції товарної біржі в аграрному секторі, проаналізовано ринкові тенденції та динаміку цін на продукцію, що торгується на товарній біржі в аграрному секторі, досліджено вплив товарної біржі на розвиток аграрного сектору та підвищення ефективності його функціонування, визначено переваги та недоліки ф'ючерсних контрактів на продукти аграрного сектору та їх вплив на ринок, а також запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності товарної біржі в аграрному секторі та забезпечення стабільності цін на продукцію для учасників ринку. Застосування ф'ючерсних контрактів та інших

інструментів на товарній біржі можуть допомогти зменшити ризики та забезпечити більш ефективну торгівлю, а також розвивати нові продукти та інструменти, що відповідають потребам ринку. Прозорість та ліквідність на ринку, підтримка нових учасників та підвищення ефективності системи забезпечення виконання зобов'язань учасниками ринку — це ті рекомендації, які можуть допомогти підвищити ефективність діяльності товарної біржі в аграрному секторі та забезпечити стабільність цін на продукцію для учасників ринку.

Подальші перспективи розвитку товарної біржі в аграрному секторі полягають в постійному розвитку та вдосконаленні ринку ф'ючерсів, що дозволить забезпечити більшу ліквідність, надійність та прозорість на ринку. Також можна очікувати більшого зацікавлення в участі на ринку з боку інституційних інвесторів, що сприятиме підвищенню обсягів торгів та розвитку нових продуктів.

Крім того, дуже важливо продовжувати здійснювати моніторинг ринку та розробляти нові механізми регулювання, що дозволить підтримувати стабільні ціни на продукцію та забезпечувати захист інтересів учасників ринку.

Інші перспективи включають розширення мережі біржових брокерів та підтримку малих та середніх підприємств в аграрному секторі для залучення їх до участі на ринку. Також можна очікувати розвитку нових технологій, таких як блокчейн та штучний інтелект, які можуть допомогти у забезпеченні більшої ефективності та безпеки на ринку товарів.

Загалом, розвиток товарної біржі в аграрному секторі є важливим чинником для забезпечення стабільності та підвищення ефективності аграрного ринку, та відкриває широкі можливості для підприємств та інвесторів у цьому секторі.

Література:

1. Державна служба статистики України. (2021). Агропромисловий комплекс України за 2020 рік. https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnasel2020_u.htm
2. Кириленко, О. В. (2020). Аналіз функціонування товарної біржі в аграрному секторі України. Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія "Економіка", 10 (48), 121—125.
3. Міністерство аграрної політики та продовольства України. (2020). Стратегія розвитку аграрного сектору до 2030 року. <http://minagro.gov.ua/node/23812>

4. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. (2021). Річний звіт за 2020 рік. <https://www.nssmc.gov.ua/ua/about/nssmc/reports>

5. Панченко, Н. Ю. (2020). Ф'ючерсний ринок як інструмент ризик-менеджменту на сировинному ринку України. Інвестиції: практика та досвід, 18, 89—92.

6. Саєнко, О. О. (2019). Особливості взаємодії сільгоспвиробників з товарною біржею. Аграрний вісник Причорномор'я, 4 (68), 139—144.

7. Соболев, Н. М. (2021). Використання інструментів товарної біржі в аграрному секторі України. Економіка та держава, 2 (87), 96—99.

8. Сухомлин, В. В. (2020). Система стандартів як засіб забезпечення якості продукції на аграрному ринку. Технологія і техніка друкарства, 4 (76), 60—63.

9. Товарна біржа "Україна". 2021.

10. Про нас. <https://uba.com.ua/pro-nas/>

11. Українська асоціація фермерів та приватних землевласників. (2021). Про асоціацію. <https://uafp.org/pro-asotsiatsiiu/>

References:

1. State Statistics Service of Ukraine. (2021), "Agricultural sector of Ukraine in 2020", available at: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnasel2020_u.htm (Accessed 25 April 2023).

2. Kirilenko, O. V. (2020), "Analysis of the functioning of the commodity exchange in the agricultural sector of Ukraine", Scientific Notes of the National University of Ostroh Academy. Series "Economics", vol. 10 (48), pp. 121—125.

3. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine (2020), "Strategy for the development of the agricultural sector until 2030", available at: <http://minagro.gov.ua/node/23812> (Accessed 25 April 2023).

4. National Securities and Stock Market Commission. (2021), "Annual report for 2020", available at: <https://www.nssmc.gov.ua/ua/about/nssmc/reports> (Accessed 25 April 2023).

5. Panchenko, N. (2020), "Futures market as a risk management tool in the commodity market of Ukraine", Investments: practice and experience, vol. 18, pp. 89—92.

6. Sayenko, O. O. (2019), "Features of interaction of agricultural producers with the commodity exchange", Agrarian Herald of the Black Sea Region, vol. 4 (68), pp. 139—144.

7. Sobol, N. M. (2021), "The use of commodity exchange instruments in the agricultural sector of Ukraine", Economy and State, vol. 2 (87), pp. 96—99.

8. Sukhomlyn, V. V. (2020), "The system of standards as a means of ensuring product quality in the agricultural market", Technology and technique of printing, vol. 4 (76), pp. 60—63.

9. Commodity Exchange "Ukraine" (2021), available at: <https://www.uub.com.ua/> (Accessed 25 April 2023).

10. Ukrainian Charity Alliance (2023), "About us", available at: <https://uba.com.ua/pro-nas/> (Accessed 25 April 2023).

11. Ukrainian Association of Farmers and Private Landowners (2021), "About the association", available at: <https://uafp.org/pro-asotsiatsiiu/> (Accessed 25 April 2023).

Стаття надійшла до редакції 09.05.2023 р.



Журнал включено до переліку наукових фахових видань України (Категорія «Б») з

ЕКОНОМІЧНИХ НАУК та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

(Наказ Міністерства освіти і науки України
№ 886 від 02.07.2020)

Спеціальності - 051, 071, 072, 073, 075, 076, 281, 292

УДК 008:331

А. І. Капліна,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій,
Херсонський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6714-797X>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.71

КРОС-КУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СФОРМОВАНІЙ КУЛЬТУРІ КОМУНІКАЦІЙ

A. Kaplina,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Management
and Information Technologies, Kherson State Agrarian and Economic University

CROSS-CULTURAL MANAGEMENT AT FORMATION OF CULTURE AND COMMUNICATIONS

Глобалізація бізнесу, просування економічних інтересів на ринки інших країн, процеси об'єднання і створення спільного економічного простору вимагають знання національних звичаїв і національної культури.

Культура — це насамперед передбачуваність. Здатність розуміти і використовувати особливості національних культур, міжособистісних комунікацій і ділової етики в глобальному бізнесі — важливе завдання крос-культурного менеджменту. Успіх міжнародних компаній у наданні високоякісних продуктів і послуг залежить, з одного боку, від зростаючої динаміки економічного середовища, а з іншого — від прийняття світових стандартів і процедур якості.

Оскільки ринок стає дедалі глобальнішим, продукти та послуги, пропонувані міжнародними компаніями по всьому світу, стикаються з проблемами мультикультурного середовища, причому не тільки на рівні відносин із клієнтами, а й глибоко всередині компаній, на рівні співробітників. У статті надано характеристику крос-культурного менеджменту, виявлено бар'єри, що виникають на шляху його реалізації, розглянуто найефективніші рішення в галузі крос-культурного управління персоналом. Крос-культурний менеджмент — це насамперед створення і застосування технологій управління культурним розмаїттям в умовах глобалізації, які успішно діють у різних культурах для запобігання міжкультурним конфліктам. Як рішення запропоновано розвиток міжкультурних компетенцій, навчання глобальних менеджерів ключових аспектів міжкультурної взаємодії, впровадження та активне використання передових цифрових технологій, а також побудову системи управління знаннями з розгортанням загальнодоступних баз даних і розширенням своїх аналітичних можливостей на національному, регіональному та міжнародному рівнях. Управління знаннями забезпечує необхідну технологічну підтримку крос-культурного управління для поліпшення обміну знаннями, їх ефективного використання в діяльності багатонаціональних компаній і міжнародних спільних підприємств.

Business globalisation, the promotion of economic interests in the markets of other countries, and the processes of unification and creation of a common economic space require knowledge of national customs and national culture.

Culture is primarily about predictability. The ability to understand and use the peculiarities of national cultures, interpersonal communications and business ethics in global business is an important task of cross-cultural management. The success of international companies in providing high quality products and services depends, on the one hand, on the growing dynamics of the economic environment and, on the other hand, on the adoption of global quality standards and procedures.

As the market becomes increasingly global, products and services offered by international companies around the world face the challenges of a multicultural environment, not only at the level of customer relations, but also deep within the companies, at the level of employees. The article describes cross-cultural management, identifies the barriers to its implementation, and discusses the most effective solutions in the field of cross-cultural HR management. Cross-cultural

management is, first of all, the creation and application of technologies for managing cultural diversity in the context of globalisation, which successfully operate in different cultures to prevent intercultural conflicts. As a solution, the author suggests developing intercultural competencies, training global managers in key aspects of intercultural interaction, introducing and actively using advanced digital technologies, and building a knowledge management system with the deployment of publicly available databases and expanding its analytical capabilities at the national, regional and international levels. Knowledge management provides the necessary technological support for cross-cultural management to improve knowledge sharing and its effective use in the activities of multinational companies and international joint ventures.

Cross-cultural aspects of recruitment, selection and adaptation of personnel distinguish the following varieties of international policy in multinational companies: ethnocentric policy: filling key positions in their representative offices of the world only by personnel from the country of the parent company; polycentric policy: the use of local residents to manage foreign representative offices and managers from the parent company's countries as top managers of the company's headquarters; geocentric policy: to recruit the best and develop personnel, independence from nationality, to key positions in any multinational system.

Ключові слова: крос-культура, управління знаннями, міжкультурна взаємодія, мультикультурне середовище, спільнота практиків, міжкультурна комунікація, крос-культурний менеджмент, ділова етика.

Key words: cross-culture, knowledge management, intercultural interaction, multicultural environment, community of practice, intercultural communication, cross-cultural management, business ethics.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Глобалізація і міграція — основні причини зростання кількості крос-культурних організацій. Глобалізація впливає на середовище, у якому мають функціонувати менеджери. У період глобалізації великим організаціям і компаніям важливо залишатися конкурентоспроможними на світовому рівні, що можливо лише за умови одночасної роботи в декількох країнах. При цьому однією з основних проблем стає відмінність культур працівників із різних країн, що вимагає індивідуального стилю управління. Через неправильний підхід багато мультинаціональних компаній зазнають невдачі на міжнародному ринку. Завдяки подібним обставинам виникла потреба в розробленні та розвитку інструментів крос-культурного менеджменту.

Крос-культурне бізнес-середовище — джерело багатьох проблем. Різні аспекти культури схильні до впливу технологічних та економічних змін, тому сучасним компаніям, що працюють у глобальній економіці, необхідні ефективні рішення. Крос-культурний менеджмент і етика допомагають вживати превентивних заходів, розв'язувати наявні проблеми, часто передбачаючи їх.

Основне завдання крос-культурного менеджменту і ділової етики в бізнесі — прийняття ефективних, найбільш адаптованих до ситуацій рішень проблем. Серед різних крос-культурних аспектів підходи до стандартів, практика бізнесу, законодавство різних країн, національна

етика, культура, звичаї, система управління, а також соціально-економічна система. Менеджери крос-культурних компаній щодня стикаються з найрізноманітнішими ситуаціями: розподілом ресурсів, відбором співробітників, оцінкою привабливості партнерів по спільному підприємству — і все це на тлі складного міжнародного середовища. Робота у віртуальних командах, різниця в часових поясах, різні розуміння і цінності в різних культурах створюють додаткові труднощі для менеджерів.

Професійними рішеннями крос-культурних проблем можуть стати ефективне управління знаннями та людськими ресурсами, використання віртуальних команд, розвиток бікультурних навичок. Особливо важливою є ефективна робота з людськими ресурсами в компаніях. Позитивний погляд на різні установки і цінності допомагає запобігти проблемним ситуаціям і можливим конфліктам. Найбільшу допомогу і підтримку в подібних умовах надає організаційна культура. Вважаємо, що необхідно застосовувати сучасні технології, які дають змогу врахувати й ефективно використовувати крос-культурні особливості в роботі сучасних глобальних організацій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Основний культурний інтерес до проблематики крос-культурного менеджменту виник в Європі і США наприкінці 80-х — почат-

ку 90-х років, коли опублікувались основні дослідження голландців Г. Гофстеде і Ф. Тромпенаарса [2] та американця Найджела Холдена [3], які сьогодні стали класиками та авторитетами крос-культурного менеджменту. Нині праці українських вчених, зокрема Л. Борисової [4], Н. Кириченко, Ю. Петрущенко [5], О. Романухи [6], А. Капліної присвячені аналізу національних бізнес-культур за класифікаційними параметрами вищезгаданих моделей.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Оскільки культурне розмаїття може чинити на компанію як позитивний, так і негативний вплив, менеджерам з управління персоналом слід враховувати важливість розвитку ефективної міжкультурної комунікації при чіткому донесенні передбачуваної інформації до співробітників різних культурних орієнтацій і забезпечення єдності цілей і завдань. Тим самим відділ персоналу бере на себе активну роль в управлінні культурним розмаїттям компанії. [2, с. 53].

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження в галузі міжкультурної комунікації часто фокусуються на розумінні того, як індивідуальні відмінності впливають на нашу здатність спілкуватися з представниками інших культур. Оскільки більшість людей виховується в межах однієї культури, необхідна взаємодія з представниками іншої культури може стати проблематичною і не завжди призводить до позитивних результатів [6]. Соціологи Г. Фінк, А. Нейер і М. Келлінг пропонують дослідникам, які займаються крос-культурними питаннями, розвивати розуміння взаємозв'язків між культурними вимірами, культурними стандартами та рисами особистості.

Така підвищена обізнаність допомагає людині керувати своєю власною міжкультурною поведінкою, а також поведінкою інших людей.

Культура в тематичних дослідженнях визначається як інтегрована система переконань, цінностей, моделей поведінки та способів спілкування, що їх поділяють ті, хто соціалізований у межах певної соціальної групи [2]. З іншого боку, культура розуміється як засіб прийняття унікальності індивіда, визнання індивідуальних відмінностей. Відповідно розмаїття культур можна представити у вигляді двох напрямів. Перший враховує вік, стать і гендерну приналежність людини — те, що відрізняє її від інших. Другий вимір фокусується на таких якостях, як освіта, віросповідання,

географічне місце розташування, рівень доходу та інші. Згідно з Х. Вендта (H. Wendt), Х. Еммеріка (H. V. Emmerik) і М. Еувемі (M. C. Euwema) [7], інтеграція різних культур сприяє підвищенню конкурентоспроможності компаній. Вона дає змогу залучати співробітників з різними культурними орієнтаціями, що сприяє розвитку і зростанню глобальних ринків, оскільки у компаній з'являється можливість працювати у різних корпоративних середовищах.

Крос-культурний менеджмент можна визначити і як управління поведінкою персоналу компаній по всьому світу, що відображає роботу людей з різною культурою, і надані ними послуги. Таким чином, управління співробітниками з різними культурними орієнтаціями стає важливою складовою успішної організації [1].

Один із відомих дослідників у галузі культури та менеджменту — Г. Хофстеде — розробив модель під назвою "Багатовимірний підхід до міжкультурних порівнянь" [8]. Хофстед провів опитування 160 тис. менеджерів і співробітників однієї з найбільших американських транснаціональних корпорацій (IBM) у сорока країнах і виявив значну різницю в поведінці та стосунках менеджерів і співробітників закордонних філій. Основну причину цього вчений угадав в особливостях національних культур, що зумовили відмінності цінностей і настанов, пов'язаних із роботою, а також в інших змінних, таких, як становище в організації, професія, вік і стать.

Крос-культурний менеджмент застосовується на підприємствах для розв'язання проблем, що виникають між членами організації у внутрішньому та в зовнішньому довіллі. Крос-культурний менеджмент — це новий тип управління, що враховує культурні відмінності між працівниками з метою поліпшення комунікацій у компанії та її міжнародної діяльності.

У міру глобалізації збільшується кількість міжкультурних контактів в організаційних умовах, у зв'язку з чим стає важче пояснювати та прогнозувати поведінку людини в цих умовах, застосовуючи наше нинішнє розуміння менеджменту. Глобальні менеджери стикаються із середовищем, яке виявляється складнішим, динамічнішим, більш невизначеним і більш конкурентоспроможним, ніж будь-коли раніше.

До основних завдань крос-культурного менеджменту входить:

— попередження ризиків і, як наслідок, потенційних втрат під час взаємодії представників різних ділових культур;

— становлення і трансформація міжкультурних компетенцій менеджерів і самих співробітників;

— передбачення виникнення конфліктних ситуацій;

— можливість спрогнозувати образ дій іноземних партнерів.

В умовах зростаючої конкуренції на світовому ринку здатність ефективно працювати в різних культурах — це більше, ніж хороша навичка. Тепер це — ключова компетенція всіх співробітників. Знання міжкультурних цінностей, звичаїв і настанов, що впливають на робочу поведінку, дає змогу ефективніше спілкуватися представникам різних культур.

У рамках роботи над статтею було проведено емпіричне дослідження перешкод, з метою виявлення найскладніших і найсуттєвіших із них під час налагодження не тільки ефективних комунікацій, а й ефективної ділової взаємодії, а також налагодження взаємодії між представниками різних культур.

У дослідженні взяли участь близько 100 осіб — фахівців і лінійних менеджерів крос-культурних компаній.

Як показують результати дослідження, найбільш важливими кроскультурними бар'єрами є переконання та стереотипи, традиції, цінності, соціальні ролі.

Розглянемо їхній вплив і значення більш детально. Однією з головних перешкод для спілкування в мультикультурному середовищі є нерозуміння. Як правило, це найперша поширена перешкода для людей різного культурного походження, оскільки їхні цінності та переконання суттєво різняться. Відмінності в культурах призводять до високого рівня тривоги і невпевненості та в кінцевому підсумку до непорозуміння. Непорозуміння, що виникають через це, можуть тривати протягом усього терміну міжкультурної ділової взаємодії.

Неадекватне сприйняття інформації про представників інших культур, що формується під впливом власних ціннісних суджень про людей, призводить до нерозумного вибору в міжкультурній комунікації. Культурні стереотипи перебільшують або надмірно узагальнюють те, як ми сприймаємо людей, і це сприйняття викликає занепокоєння. Стереотипи народжуються зі страху у зв'язку з відсутністю достатніх знань, тобто стереотип — це породження тих засобів інформації, які колись сформували образ представника тієї чи іншої країни. Ці стереотипи залишаються основними причинами неприйняття протилежної культури і також призводять до непорозуміння.

Культурні норми — це культурні правила прийнятої та неприйнятої поведінки. Люди самі встановлюють правила для себе й очікують, що інші зроблять так само. Кожна культура має свої власні норми, і вони визначають поведінку їхніх носіїв. Однак люди, які працюють у крос-культурному середовищі, часто не розуміють норм іншої культури і відповідної поведінки.

Наслідком прояву культурних норм є соціальні ролі, що являють собою набір норм, застосованих до конкретних груп. Зокрема, різні національні культури відводять різні ролі чоловікам і жінкам, дітям і батькам/опікунам, чоловікам і дружинам. Ці ролі варіюються від культури до культури, і сьогодні в крос-культурній команді можна знайти кілька різних ролей.

До слова, для когось ті чи інші ролі можуть здатися проявом нетолерантної поведінки та викликати складнощі в процесі комунікації [3].

Результати проведеного дослідження свідчать, що ефективним рішенням може стати розвиток крос-культурної комунікаційної компетенції, яка дає змогу організації досягати цілей за дотримання належної поваги до цінностей, норм, переконань людей, що впливають на її діяльність. Компанія повинна розвивати міжкультурні компетенції персоналу з метою подолання бар'єрів для міжкультурного спілкування.

Правильне використання міжкультурних компетенцій може стати джерелом конкурентоспроможності. Коротке визначення міжкультурних компетенцій — це це насамперед навички та атрибути, необхідні професіоналам для досягнення успіху в міжнародному середовищі [3].

Серед навичок можна відзначити:

— обізнаність про культурні цінності, які можуть вплинути на кроскультурний бізнес;

— уміння коригувати стиль ведення переговорів, спілкування, презентації, керівництва командою тощо, щоб уникнути крос-культурних непорозумінь;

— навички міжнародного лідерства.

Міжкультурна компетенція має включати когнітивні аспекти, такі, як крос-культурна обізнаність або уважність, знання крос-культурних основ та інструментів, а також ноу-хау конкретної країни або регіону. Міжкультурна компетенція має включати і специфічні поведінкові навички, зокрема навички міжкультурного спілкування або поведінки, необхідної для побудови довірчих і стійких довгострокових відносин.

Під час роботи ми вивчили й узагальнили сучасний досвід, накопичений передовими крос-культурними компаніями у вирішенні цього питання.

Як відомо, якщо компанія прагне досягти успіху, то їй насамперед необхідно докладати зусиль, спрямованих на позитивне спілкування і вироблення довіри всіх членів крос-культурної команди. Довіру в будь-якій ситуації важко створити, але ще важче підтримувати. Особливо складно її зберегти в кроскультурній команді, оскільки в ній представлені носії різних культур і стилі спілкування варіюються від однієї культури до іншої.

У цьому разі необхідно створювати універсальну цифрову систему обміну повідомленнями для співробітників — членів крос-культурних команд, особливо актуальну для членів віддалених віртуальних команд.

З точки зору вивчення соціальних аспектів готовності крос-культурної компанії до процесів цифровізації, найбільш показовим видається гуманітарний підхід до управління персоналом, що досліджує цифрову культуру [9].

Відповідно до цього підходу основний дискурс зосереджено на вивченні трансформації цінностей, поведінкових моделей, способів, способів, трансформації, що відбувається в команді.

У цьому зв'язку стають актуальними проблеми феноменів цифрової культури та готовності до них кожного члена команди, а саме зміни культури через поширення цифрових технологій, повсюдної доступності різноманітної інформації, глобального формування онлайн-спільнот тощо. [4].

Сучасні технології допомагають легко підключатися і працювати так часто, як це необхідно. Команди можуть проводити зустрічі віддалено за допомогою технології відеоконференцзв'язку та одночасно працювати над одними й тими самими спільними документами за допомогою хмарних інструментів обміну файлами, наприклад Google Drive.

Усім відомий стереотип технологій на робочому місці, що веде до відкритого офісного простору в стилі Силіконової долини з відеоіграми. Однак сьогодні більш актуальним є питання створення сильної корпоративної крос-культури на основі використання цифрових технологій. Віртуальні робочі простори пропонують віддаленим членам крос-культурної команди, які працюють у різних країнах, комфортне офісне середовище, щоб вони могли відчувати, що у них є "домашня" база для виконання спільної роботи.

Коли команди працюють автономно, вільно та географічно дислоковано, це запобігає появі крос-культурних проблем.

Дієвим напрямом поліпшення крос-культурної взаємодії виступає навчання питань ділової етики менеджерів і самих співробітників. Менеджерам необхідно поглибити свої знання соціального, культурного та морального середовища, у якому вони працюють. Знання, які дає ділова етика, є стратегічним засобом оптимізації ділової та професійної діяльності, досягнення більш інтегрованої та гуманної крос-культурної спільноти. Тепер у діловій етиці еталоном дедалі частіше виступають універсальні етичні стандарти та правові акти, міжнародні гуманізовані норми, які можуть бути застосовані у крос-культурній компанії.

Крім ділової етики, не менш важливу увагу слід приділяти розвитку комунікативних і лідерських навичок. Співробітники з розвиненими навичками здатні швидше й ефективніше адаптуватися до спірних ситуацій, що виникають у кроскультурному середовищі. Розвинені навички спілкування допомагають глобальним менеджерам обговорювати проблеми та шляхи їх вирішення з представниками різних культур.

Лідерські навички в поєднанні з навичками крос-культурних взаємодій можуть бути корисними у формулюванні важливих висновків для менеджерів про відповідну поведінку членів команди [7].

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Таким чином, крос-культурний менеджмент — це співпраця з представниками іншої культури, визнання їхніх інтересів під час розроблення спільних пріоритетів, максимальна толерантність до особливостей культурного різноманіття (релігійних, професійних, вікових та інших відмінностей). Крос-культурний менеджмент — новий тип управління, що враховує культурні відмінності персоналу у процесі управління і використовує їх для підвищення ефективності комунікацій як усередині організації, так і в її міжнародних відносинах.

Питанням крос-культурного управління приділяється значна увага у міжнародній діловій літературі. Управління знаннями та крос-культурне управління покращують збір і обмін знаннями в багатонаціональних компаніях, підвищують ефективність використання знань у міжнародних спільних підприємствах. Однак є ще один аспект, який описує нову культуру, створену з комбінації двох або багатьох

культур. Ця нова культура названа кількома термінами: "культурна синергія", "третя культура", "культурний гібрид", "міжкультурні компетенції" і в кінцевому підсумку розглядається як культурний інтелект [5].

Використовуючи новітні інформаційні технології, такі, як штучний інтелект, цифрові технології та управління знаннями, глобальний бізнес стає дедалі успішнішим. Управління знаннями розгортається через мережу соціальних і технічних, людських і матеріальних компонентів. У глобальній економіці управління знаннями фактично є формою міжкультурного управління.

Міжкультурний менеджмент — ключовий фактор підвищення якості бізнесу, особливо для сервісних компаній, що працюють на світових ринках. Крос-культурне управління знаннями забезпечує реальну підтримку в розгортанні успішного бізнесу через міжнародні кордони, органічно керуючи крос-культурними командами співробітників у наданні високоякісних продуктів і глобальних послуг мультикультурним клієнтам.

Література:

1. Black J., Mendenhall M. Cross-culture training effectiveness: a revive and theoretical framework for future research. Academy of Management Review. 1990. № 15. pp. 1131—1136.

2. Evans S. Conflict can be positive. HR Magazine. 1992. № 37 (5). pp. 49—51

3. Laurent A. The Cross-cultural Puzzle of International Human Resources Management. Human Resources Management. 1986. № 25 (1). pp. 91—102.

4. Бунина В. Кросс-культурный менеджмент и межкультурная коммуникация. Москва: ГУУ, 2008.

5. Петрушенко Ю. Кросс-культурні аспекти підвищення ефективності міжнародного бізнесу. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 5. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_5_1/pdf/146-148.pdf.

6. Романуха О. Роль кросс-культурних комунікацій у менеджменті організацій. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 9. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/103.pdf.

7. Капліна А. та Кириченко Н. Кросс-культурні аспекти управління персоналом. Ефективна економіка. 2020. Вип. 10.

References:

1. Black, J. and Mendenhall, M. (1990), "Cross-culture training effectiveness: a revive and theoretical

framework for future research", Academy of Management Review, Vol. 15, pp. 1131—1136.

2. Evans, S. (1992), "Conflict can be positive", HR Magazine, Vol. 37 (5), pp. 49—51

3. Laurent, A. (1986), "The Cross-cultural Puzzle of International Human Resources Management", Human Resources Management, Vol. 25 (1), pp. 91—102.

4. Bunina, V. (2008), Kross-kul'turnyj menedzhment i mezhkul'turnaja kommunikacija [Cross-cultural management and intercultural communication], GUU, Moscow, Russia.

5. Petrushenko, Yu (2009), "Cross-cultural aspects of improving the efficiency of international business", Bulletin of Khmelnytsky National University, Vol. 5, available at: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_5_1/pdf/146-148.pdf. (Accessed 22.09.2020).

6. Romanukha, O. (2017), "The role of cross-cultural communications in the management of organizations", Economics and society, Vol. 9, available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/103.pdf (Accessed 22.09.2020).

7. Kaplina, A. and Kyrychenko, N. (2020), "Cross-cultural aspects of human resources management", Efektyvna ekonomika, Vol. 10, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8258> (Accessed 22.09.2020).

Стаття надійшла до редакції 20.04.2023 р.

<https://nayka.com.ua>

Електронне фахове видання

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ
удосконалення та розвиток

Виходить 12 разів на рік

включено до переліку наукових фахових видань України
з питань **ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**
(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України
від 28.12.2019 №1643

Спеціальність 281

e-mail: economy_2008@ukr.net

 viber: +38 050 3820663

УДК 332.3:504

А. О. Сітковська,
к. е. н., доцент кафедри економіки,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1892-6314>
О. О. Масляєва,
к. е. н., доцент кафедри економіки,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5703-4680>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.77

ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРУ: СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ

A. Sitkovska,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economics,
Dnipro State University of Agriculture and Economics
O. Masliaieva,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economics,
Dnipro State University of Agriculture and Economics

LAND AND RESOURCE POTENTIAL OF THE AGRICULTURAL SECTOR: STATUS AND FEATURES OF USE

Пріоритетом сталого функціонування та елементом, який виступає частиною будь-якого потенціалу аграрного підприємства, є його ресурси. У статті розглянуто економічну сутність категорії "земельно-ресурсний потенціал", виявлено особливості основних підходів до його визначення, аргументовано розуміння земельного ресурсу як вирішального чинника у механізмі функціонування аграрних підприємств. Обґрунтовано роль земельного-ресурсного потенціалу аграрного сектору у забезпеченні економічного розвитку, виокремивши низку проблем на світовому рівні і в країні, які викликають низьку віддачу земельного потенціалу. Розглянуті складові системи організації відтворення земельних ресурсів, які забезпечать безпечний та безперервний процес відтворення сільськогосподарських угідь. Організація ефективного відтворення земельних ресурсів потребує збалансованої взаємодії органів державної влади на різних рівнях і суб'єктів агробізнесу, забезпечуючи рівновагу інтересів усіх учасників.

Встановлено, що для зменшення негативних екологічних та економічних наслідків землекористування необхідно розширити масштаби органічного виробництва, проводячи екологічну оцінку земель для формування плану організаційно-економічних, інноваційно-технологічних та управлінських заходів, спрямованих на раціональне землекористування.

The priority of sustainable functioning and an element that acts as part of any potential of the agricultural enterprise is its resources. The article considers the economic essence of the category "land-resource potential," identifies the peculiarities of the main approaches to its definition, argues the understanding of land resource as a decisive factor in the mechanism of functioning of agrarian enterprises. Land and resource potential can be considered as a comprehensive category and assess not only its level, but also the extent of its use on a specific territory, taking into account the focus of activities in agriculture. The role of land-resource potential of the agricultural sector in ensuring economic development is substantiated, highlighting a number of problems at the world level and in the country that cause low returns of land potential. On a global scale, the greatest pressure on land resources used for food is: unsatisfactory management; growing demand for food; changing the diet, which further stimulates the expansion of agricultural land; competing land uses; climate change, etc.

The components of the system of organization of reproduction of land resources are considered, which will ensure a safe and continuous process of reproduction of agricultural land, namely: organization of land turnover, formation of subsystem of economic regulators, organization of effective use of land, organization of land management. Each subsystem has a variety of vectors that together will ensure the optimal organization of effective reproduction of land resources and will form a balanced interoperability of state power at different levels and agribusiness entities, providing balance of interests of private owners, users and the state.

The economic essence of the potential of agricultural land resources depends on three main factors: soil fertility, technological provision of agriculture and the return from each hectare of land. The productive potential of agricultural lands can be increased in the process of economic activity both by additional application of organic and mineral fertilizers within scientifically sound norms, improvement of physical and chemical characteristics of soils due to application of rational alternation of crops and selection of optimal technology of its treatment, conducting measures to combat in wind, water erosion and soil deflation, to reduce acidity and anthropogenic load. It has been established that in order to reduce the negative environmental and economic consequences of land use, it is necessary to expand the scale of organic production by conducting an ecological assessment of land to form a plan of organizational, economic, innovation-technological and managerial measures aimed at rational land use.

Ключові слова: земельно-ресурсний потенціал, аграрне підприємство, держава, родючість, органічне виробництво.

Key words: land and resource potential, agricultural enterprise, state, fertility, organic production.

ВСТУП

Питання економічного зростання аграрного сектору країни, збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на внутрішньому та світовому ринках на основі мобілізації та підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств аграрного сектору економіки є одним з найактуальніших. Ефективний та сталий розвиток аграрного підприємства, його успішне функціонування в сучасній економіці в умовах невизначеності, високій конкуренції можливе за досить швидкого реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, а також ефективного використання наявних ресурсів та їх потенційних можливостей. Основним з таких ресурсів є земля, яка є основним і незамінним засобом виробництва в сільському господарстві, і має просторову неоднорідність ґрунту, що проявляється в розміщенні, територіальній концентрації, спеціалізації, ефективності аграрного виробництва. Дослідження особливостей розвитку земельних відносин, відтворення та використання земельно-ресурсного потенціалу присвячені праці Бабіча А., Беспалько Р., Веклича О., Мельника А., Месель-Веселяка В., Міщенко В., Саблука П., Юрчишина В. та інших.

Дослідження питання раціонального землекористування в аграрному секторі економіки країни є одним із стратегічних напрямків державної політики. Тому, збалансований розвиток земельно-ресурсного потенціалу, формування механізмів його відтворення і використання має суттєве значення для сільських територій.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Стійкий розвиток підприємств аграрного сектору економіки визначається багатьма чинниками, одним із них виступає ресурсний потенціал. Раціональне використання ресурсів є запорукою успішного функціонування підприємства. Відмінною особливістю ресурсного потенціалу аграрних підприємств є його пряма залежність від природно-кліматичних умов конкретної території, адже саме вони визначають специфіку сільськогосподарського виробництва. Земля, як і інші економічні ресурси має потенціал, хоч і є просторово-обмеженим ресурсом.

Категорія земельно-ресурсного потенціалу є багатоаспектним поняттям. Розглядаючи "потенціал" в широкому розумінні як можливість, здатність, що існує в прихованому вигляді і здатну проявитися за певних умов, "земельно-ресурсний потенціал" трактується як "сукупність ресурсів земельної території, які визначають екологічні умови життя, розселення людей, використовуються для розміщення засобів виробництва і мають біологічну продуктивність для господарської діяльності" [7].

Визначають земельний потенціал також як розрахункову максимально можливу продуктивність головного засобу виробництва в сільському господарстві на основі апробованої сукупності науково-технічних досягнень у природно-кліматичних умовах регіону, зони, підприємства, що реально складаються [10]. Отже, поняття земельно-ресурсного потенціалу можна розглядати як комплексну категорію та оцінювати не лише його рівень, а й ступінь його використання на конкретній тери-

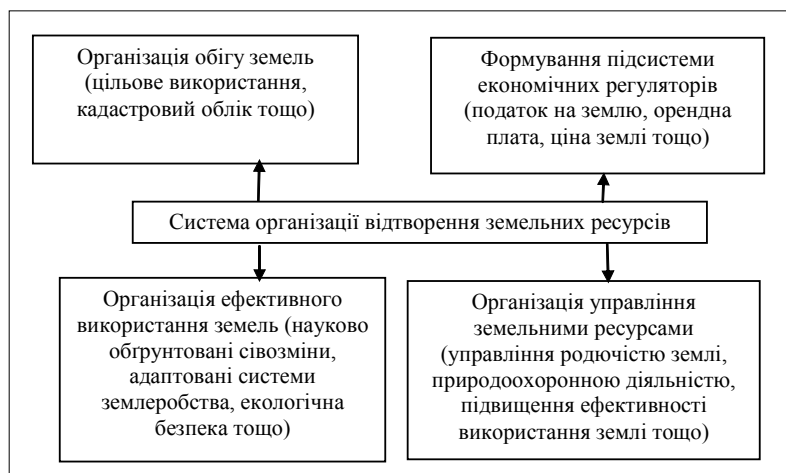


Рис. 1. Складові системи організації відтворення земельних ресурсів

торії, враховуючи спрямованість діяльності у сільському господарстві.

Беззаперечним фактором економічного розвитку України є потужний земельно-ресурсний потенціал, який характеризується зручним геополітичним місцезонашуванням території, сприятливими кліматичними умовами, родючими і значними за кількістю площами ґрунтами [8]. Так, Україна володіє 28 відсотками світового чорнозему, який займає понад 40 відсотків української території. Крім того, орна площа в Україні найбільша в Європі. За цим показником Україна перевищує інші країни щонайменше в 1,8 рази [6]. Особливо актуальним він є в умовах коли, за оцінками ООН, кількість та якість землі, доступної для виробництва продуктів харчування, знаходяться під тиском через рішення та вимоги, що висуваються споживачами, виробниками та урядами. Найбільший тиск на земельні ресурси, які використовуються для продовольства, здійснюють: незадовільне управління, що призводить до недостатніх врожаїв головним чином через невміле використання ресурсів, пов'язаного з зрошенням, добривами, тваринництвом, селекцією сільськогосподарських культур; попит на продовольство; зміна раціону харчування, що далі стимулює розширення сільськогосподарських угідь; конкуруючі види землекористування; зміна клімату тощо [3].

Враховуючи сучасні глобальні тенденції, а також високий біологічний потенціал земельних ресурсів країни, слід особливу увагу приділяти їхньому використанню як під час процесу виробництва, так і після його завершення. Оскільки в Україні має місце низька віддача земельного потенціалу за рахунок безгосподарного ставлення до землі, помилкової стратегії максимального залучення земель до обробі-

ку, недотримання науково обґрунтованих систем ведення землеробства і, зокрема, повсюдне недотримання сівозмін, внесення недостатньої кількості органічних добрив, недосконалої системи використання і внесення мінеральних добрив та невиконання природоохоронних, комплексно-меліоративних, проти-ерозійних та інших заходів [5]. Виходячи із цього, доцільно звернути увагу на перспективні для країни в межах розвитку євроінтеграції, процеси оптимізації структури сільськогосподарських угідь шляхом встановлення найбільш екологічно прийнятних співвідношень

ріллі, пасовищ і сіножатей [9].

Земельні ресурси повинні бути відтворювані, тобто повинні мати споживчі властивості, необхідні для початку нового виробничого циклу. З цієї метою повинна діяти чітка система організації відтворення земельних ресурсів, яка поєднує елементи: організації обороту земель, їх ефективного використання, управління земельними ресурсами, формування підсистеми економічних регуляторів (рис. 1).

Організація ефективного відтворення земельних ресурсів потребує збалансованої взаємодії органів державної влади на різних рівнях і суб'єктів агробізнесу, забезпечуючи рівновагу інтересів приватних власників, користувачів та держави.

Доречно зазначити, що на регіональному та державному рівні землі сільськогосподарського призначення розглядаються як джерело формування бюджетів відповідного рівня, як ресурс для виробництва сільськогосподарської продукції, необхідної для розвитку сільських територій та забезпечення продовольчої безпеки країни. З позицій приватного власника продуктивних земель їх потенціал можна оцінити через обсяг доходів, який можливо отримати від використання землі чи передачі їх в оренду. Якщо розглядати потенціал земельних ресурсів з позиції їх користувачів, то його доцільно визначати виходячи з цільових критеріїв розвитку суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм.

Земля як будь-який інший ресурс має певний потенціал, який, з одного боку, характеризує її споживчі властивості та якість, а з іншого — є базисом оцінки ефективності використання на основі визначення рівня реалізації даного потенціалу [2]. Так, економічна сутність потенціалу земельних ресурсів сільськогоспо-

дарського призначення залежить від трьох основних чинників: родючості ґрунту, технологічного забезпечення землеробства і віддачі від кожного гектара землі [4]. Очевидно, що з позицій суспільства ефективність використання продуктивних земель має визначатися, насамперед, не лише обсягом продукції, яку одержують на одиницю земельної площі, а рівнем реалізації потенціалу землі як базового ресурсу сільськогосподарського виробництва.

Варто наголосити, що досягнення максимально можливого рівня використання потенціалу земельних ресурсів не завжди є економічно виправданим, оскільки додаткові вкладення коштів у реалізацію потенціалу при досягненні критичних значень можуть призвести до падіння ефективності цих вкладень, що вимагає вирішення комплексного завдання оптимального розподілу та перерозподілу ресурсів при визначенні обсягів фінансування процесів відтворення на рівні суб'єктів господарювання. Поряд з цим, продуктивний потенціал земель сільськогосподарського призначення може бути збільшений у процесі господарської діяльності за рахунок додаткового внесення органічних та мінеральних добрив у межах науково обґрунтованих норм, покращення фізичних та хімічних характеристик ґрунтів за рахунок застосування раціонального чергування сільськогосподарських культур та вибору оптимальної технології її обробки, проведення заходів щодо боротьби у вітровій, водній ерозії та дефляції ґрунтів, щодо зниження кислотності та антропогенного навантаження тощо [1].

Слід наголосити, що для зменшення негативних екологічних та економічних наслідків землекористування необхідно цілеспрямовано проводити роботу щодо істотного зниження рівня сільськогосподарського освоєння й розораності угідь [4]. Варто звернути особливу увагу, при вирішенні зазначених проблем використання земельно-ресурсного потенціалу аграрних підприємств, щодо питання зростання масштабів органічного виробництва продукції, враховуючи при цьому диференціацію підприємств за розмірами. Наприклад, для малих підприємств є доцільним виділення в окрему виробничу одиницю екологічних напрямів своєї діяльності. Тоді як, для великих аграрних підприємств і агрохолдингів варіативним може бути утворення окремих внутрішньогосподарських виробничих структурних підрозділів, що спеціалізуються на виробництві екологічно безпечної сільськогосподарської продукції, відповідно до нормативних вимог стандартів органічного виробництва, з повною відмовою від засобів хімізації.

Враховуючи, що земельні ділянки аграрних підприємств представлені ґрунтами різного ступеня господарської придатності, а також мають неоднорідний якісний та екологічний стан, при прийнятті виваженого рішення щодо переходу до органічного виробництва, доцільно проводити екологічну оцінку земельних ресурсів підприємства з метою типізації земель та формування системи чергування полів сівозмін, а також формування плану організаційно-економічних, інноваційно-технологічних та управлінських заходів, спрямованих на раціональне землекористування.

Наступним кроком є проведення комплексної екологічної оцінки стану земельного фонду підприємства та встановлення факторів їх деградації, що є основою для планування заходів щодо раціонального землекористування на основі впровадження відповідного ґрунтового, природно-кліматичного, ландшафтного та організаційно-економічного умов сільськогосподарського виробництва. Потім розробляється стратегія розширеного відтворення, збереження та відновлення ґрунтової родючості за допомогою впровадження екологічно безпечної системи чергування полів сівозмін, що забезпечує позитивний баланс гумусу в ґрунті на основі впровадження екологічно орієнтованих технологій з мінімальним рівнем хімізації. При переході до органічного виробництва у сівозмінах мають бути враховані специфіка, якісний та екологічний стан окремих земельних ділянок, наявність необхідної матеріально-технічної виробничої бази, ринковий попит на органічну продукцію, динаміка та сезонні коливання ціни, інші фактори. Сівозміни повинні проектуватися на підставі виявлених категорій земель за ступенем їхньої придатності для сільськогосподарського виробництва. Одночасно розробляється план із забезпечення сільськогосподарського підприємства власною кормовою базою, посівним матеріалом та органічними добривами.

Варто відмітити, що ефективна реалізація земельно-ресурсного потенціалу підприємств аграрного сектору орієнтованому на виробництво органічної продукції можлива в умовах, коли стратегічний розвиток країни буде спрямований на зростання добробуту суспільства при одночасному збереженні екологічного потенціалу.

ВИСНОВОК

Земельно-ресурсний потенціал аграрного сектору країни є потужним важелем її економічного розвитку за умов постійного відтворення споживчих властивостей даного ресурсу до

початку нового виробничого циклу, що забезпечується системою організації відтворення земельних ресурсів. Організація ефективного відтворення земельних ресурсів потребує збалансованої взаємодії органів державної влади на різних рівнях і суб'єктів агробізнесу, забезпечуючи рівновагу інтересів приватних власників, користувачів та держави.

З метою зменшення негативних екологічних та економічних наслідків землекористування доцільно пришвидшити організацію переходу до екологічно орієнтованого виробництва продукції аграрних підприємств, оскільки стабільність сільськогосподарського виробництва, його економічна та екологічна ефективність визначаються ступенем стійкості агроландшафту, що базується на якісному стані та раціональному використанні земель сільськогосподарського підприємства.

Література:

1. Альбещенко О.С. Теоретичні аспекти і особливості земельно-ресурсного потенціалу аграрного сектора. *Агросвіт*. 2012. № 19. С. 38—42.

2. Вініченко І.І., Кобець Є.А., Середа О.О. Формування інструментів регулювання ефективного використання земельно-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2023. № 3—4. С. 4—9. DOI: 10.32702/2306-6792.2023.3-4.4

3. Земельні ресурси: всесвітній огляд. United Nations Convention to Combat Desertification. 2017. <https://www.unccd.int/>

4. Кримська Л.О., Коваль М.О. Земельно-ресурсний потенціал як основа ефективного використання земель сільськогосподарського призначення. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2013. № 6 (75). С. 148—151.

5. Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки. Постанова ВРУ від 5 березня 1998 року. № 188/98-ВР. <https://ips.ligazakon.net/document/F980188?an=1>

6. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року. Постанова КМУ від 3 березня 2021 р. № 179. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF#n25>

7. Трегобчук В.М. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК. Теоретичні і практичні аспекти. Київ: Інститут економіки НАН України, 2003. 259 с.

8. Третяк А.М. Земельні ресурси України та їх використання. Київ: ТОВ "ЦЗРУ", 2003. 143 с.

9. Шубравська О.В., Прокопенко К.О. Забезпечення продовольчої безпеки України: повоєнний контекст. *Економіка України*. 2022. № 7. С. 32. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.07.021>

10. Parmakli D.M., Todorich L.P., Dudoglo T.D., Yanioglo, A.I. (2015), *Effektivnost zemlepolzovaniya: teoriya, metodika, praktika*. Monograph, Komrat, Moldova, 274 p.

References:

1. Al'beschenko, O.S. (2012), "Theoretical aspects and features of the land resource potential of the agricultural sector", *Ahrosvit*, vol. 19, pp. 38—42.

2. Vinichenko, I.I. Kobets', Ye.A. and Sereda, O.O. (2023), "Formation of tools for regulation of effective use of land resource potential of agricultural enterprises", *Ahrosvit*, vol. 3—4, pp. 4—9.

3. United Nations Convention to Combat Desertification (2017), "Land resources: a global overview", available at: <https://www.unccd.int/> (Accessed 4 May 2023).

4. Kryms'ka, L.O. and Koval', M.O. (2013), "Land resource potential as a basis for effective use of agricultural land", *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, vol. 6 (75), pp. 148—151.

5. Verkhovna Rada of Ukraine (1998), "About the main directions of the state policy of Ukraine in the field of environmental protection, use of natural resources and ensuring environmental safety", available at: <https://ips.ligazakon.net/document/F980188?an=1> (Accessed 22 April 2023).

6. Cabinet of Ministers of Ukraine (2021), "On the approval of the National Economic Strategy for the period until 2030", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF#n25> (Accessed 22 April 2023).

7. Trehobchuk, V.M. (2003), *Vidtvorennia ta efektyvne vykorystannia resursnoho potentsialu APK. Teoretychni i praktychni aspekty* [Reproduction and effective use of the resource potential of the agricultural sector. Theoretical and practical aspects], *Instytut ekonomiky NAN Ukrainy*, Kyiv, Ukraine.

8. Tretiak, A.M. (2003), *Zemel'ni resursy Ukrainy ta ikh vykorystannia* [Land resources of Ukraine and their use], *TOV "TsZRU"*, Kyiv, Ukraine.

9. Shubravs'ka, O.V. and Prokopenko, K.O. (2022), "Ensuring food security of Ukraine: post-war context", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 7, p. 32.

10. Parmakli, D.M. Todorich, L.P. and Dudoglo T.D., Yanioglo, A.I. (2015), *Effektivnost zemlepolzovaniya: teoriya, metodika, praktika* [Efficiency of land use: theory, methodology, practice], *Komrat, Moldova*.

Стаття надійшла до редакції 08.05.2023 р.

УДК 657

Л. А. Буркова,

к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування, Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2840-5785>

В. А. Шепелюк,

к. е. н., доцент, старший викладач кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування, Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6270-5936>

В. Є. Репенко,

студентка спеціальності 071 "Облік і оподаткування",
Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0007-6261-9625>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.82

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ТА ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ ЗГІДНО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ З УРАХУВАННЯМ ВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

L. Burkova,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Taxation, Public Governance and Administration, Kryvyi Rih National University, Kryvyi Rih, Ukraine

V. Shepeliuk,

PhD in Economics, Associate Professor, Senior Lecturer of the Department of Accounting, Taxation, Public Governance and Administration, Kryvyi Rih National University, Kryvyi Rih, Ukraine

V. Repenko,

Student of specialty 071 "Accounting and Taxation", Kryvyi Rih National University, Kryvyi Rih, Ukraine

MODERN ASPECTS AND PROBLEMS OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND CONTROL OF PAYMENTS WITH SUPPLIERS AND CONTRACTORS IN ACCORDANCE WITH NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS, TAKING INTO ACCOUNT THE ENTERPRISE'S FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Відмічене існування тісного взаємозв'язку між категоріями: "розрахунки", "заборгованість" та "зобов'язання". Зауважено, що розрахунки з постачальниками та підрядниками відносяться до поточних зобов'язань підприємства.

Розглянуто порядок визнання, оцінювання та класифікації зобов'язань згідно вимог МСБО 37 та НП(С)БО 11 та виокремлено їх спільні та відмінні риси. Удосконалено визначення сутності категорій "кредиторська заборгованість" і "зобов'язання".

Зазначено, що найбільші труднощі, що виникають під час розрахунків з вітчизняними постачальниками та підрядниками, пов'язані здебільшого із ситуаціями стосовно неодноразового надходження товарно-матеріальних цінностей від постачальника та видаткових накладних, що підтверджують право переходу права власності на них покупцеві. Розглянуто можливі варіанти при цьому. Окреслено проблемні аспекти відносно ситуацій, пов'язаних із невідфактурованими поставками. Розроблено алгоритм дій, що пропонуються до застосування на підприємствах для контролю операцій з невідфактурованими поставками та їх документального оформлення.

Зауважено, що під час здійснення експортно-імпортних операцій деякі підприємства використовують злочинні схеми легалізації розрахунків, а саме: експорт по заниженим цінам; експорт по завищеним цінам; "псевдо-експорт" та "псевдо-імпорт". Окреслено специфіку використання підприємствами цих схем.

When making payments with suppliers and contractors, the following forms may be used: cash, non-cash. Business entities also have the right to terminate an economic obligation by mutual acceptance of claims against each other or by transferring their own debt to a third party.

As a result of the conducted analysis, the existence of a close relationship between the categories: "payments", "debt" and "liabilities" was noted.

It is noted that settlements with suppliers and contractors are part of the company's current liabilities.

The procedure for recognizing, evaluating and classifying liabilities in accordance with the requirements of IAS 37 and National regulation (standard) of accounting 11 was considered, and their common and distinctive features were highlighted. The definition of the essence of the categories "payables" and "liabilities" has been improved.

Problematic aspects regarding the organization of accounting and control of settlements with domestic and foreign suppliers and contractors are considered. It is noted that the greatest difficulties arising in this case are mostly related to situations related to the non-simultaneous receipt of goods and material values from the supplier and expense invoices confirming the right to transfer ownership of them to the buyer. Considered possible options at the same time. Problematic aspects regarding situations related to uninvoiced deliveries requiring additional control are outlined in detail. An algorithm of actions proposed for use at enterprises to control operations with uninvoiced supplies and their documentation has been developed.

It is outlined that when the enterprise carries out foreign economic activity, the conclusion of relevant international agreements (contracts) using the special standard rules of "Incoterms" and with the preparation of relevant primary documents is of key importance.

It was noted that during the implementation of export-import operations, some enterprises use criminal schemes for the legalization of settlements, namely: "export at reduced prices"; "export at inflated prices"; "pseudo-export" and "pseudo-import". The specifics of the use of these schemes by enterprises are outlined.

Ключові слова: розрахунки, зобов'язання, заборгованість, кредиторська заборгованість, експорт, імпорт, курсові різниці, невідфактуровані поставки, Інкотермс, злочинні схеми легалізації розрахунків.

Key words: settlements, obligations, indebtedness, accounts payable, export, import, exchange rate differences, uninvoiced deliveries, Incoterms, criminal schemes of legalization of settlements.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Під час здійснення господарської діяльності будь-яке підприємство, з урахуванням потреб свого функціонування, придбає певні товарно-матеріальні цінності, замовляє та сплачує необхідні для нього роботи та послуги, виконані сторонніми суб'єктами господарювання. Унаслідок відображення в обліку таких операцій (за умови не здійснення їх попередньої оплати у повному обсязі) у підприємств виникають зобов'язання перед їх постачальниками та підрядниками. Така заборгованість є неминучою, однак варто щоб її обсяги перебували у припустимих для підприємства межах.

Останнім часом внаслідок повномасштабного вторгнення росії економіка в Україні суттєво погіршилась та є нестабільною. Унаслідок цього у продавців продукції (товарів, робіт, послуг) підвищується ризик несплати (або не своєчасної оплати) виставлених ними рахунків, а у їх покупців виникає прострочена кредиторська заборгованість. Це свідчить про порушення їх клієнтами розрахункової дисципліни та вимагає негайного вжиття відповідних заходів для усунення негативних наслідків. З

іншого боку, у підприємств-покупців внаслідок недотримання строків розрахунків з їх постачальниками та підрядниками, накопичується борг перед кредиторами.

Актуальність обраної теми дослідження обумовлена також тим, що динаміка зміни кредиторської заборгованості, її склад, структура та тенденція щодо збільшення або зменшення вельми відбиваються на показниках оцінки фінансового стану підприємства, його платоспроможності тощо. У той же час суттєве перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може покликати так зване "технічне банкрутство" підприємства. Це покликане значним відволіканням грошових коштів з обігу підприємства та його неможливістю покрити вчасно існуючу заборгованість перед кредиторами.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Останні дослідження та публікації свідчать про актуальність та складність питань розрахунків з постачальниками та підрядниками в Україні. Багато уваги при цьому приділяється вирішенню питань щодо забезпечення дотри-

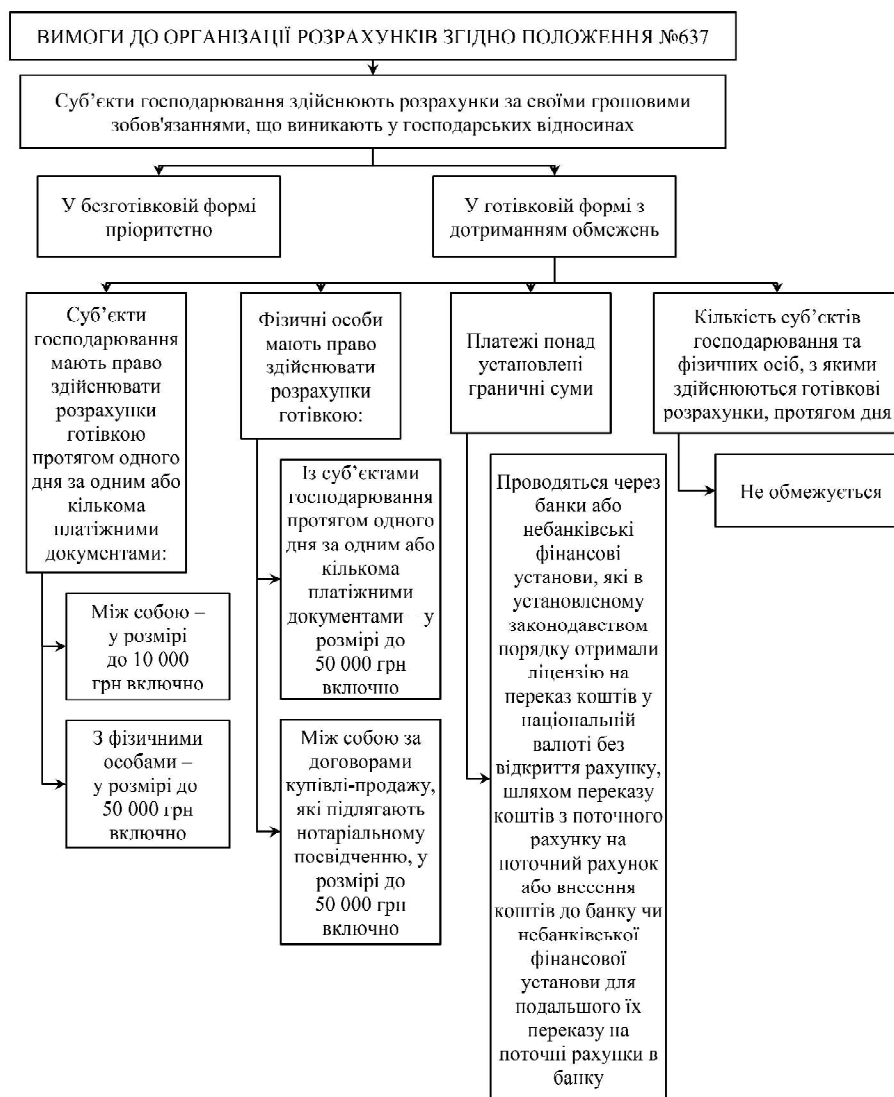


Рис. 1. Організація між суб'єктами господарювання розрахунків та існуючі обмеження щодо них згідно Положення № 637

Джерело: систематизовано авторами за [11].

мання розрахункової дисципліни за реалізовані товари та надані послуги, порушенням умов договорів задля уникнення сплати податків та інших платежів до бюджету.

Згідно з дослідженнями, великі компанії мають договори з постачальниками та підрядниками, але часто не дотримуються умов, в тому числі щодо оплати. Це може призвести до порушення робочого процесу та зниження якості наданих послуг.

Також дослідження показали, що існують проблеми щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками в галузях, які пов'язані зі збиранням та переробкою вторинної сировини, а також у будівельній галузі. Тут часто виникають конфлікти між підрядниками та замовниками щодо вартості виконаних робіт та обсягу наданих матеріалів.

Крім того, у наукових публікаціях та практичних консультаціях акцентується увага на тому, що ефективний контроль за розрахунками з постачальниками та підрядниками може зменшити ризики зіткнення з проблемами в окреслених напрямках. Своєю чергою, належне планування та вивчення ринку можуть допомогти зменшити ризики фінансових збитків.

Таким чином, актуалізується доцільність створення ефективної системи розрахунків з постачальниками та підрядниками в Україні, що сприятиме збереженню стабільності та розвитку бізнесу в країні.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ

Розглянути взаємозв'язок між категоріями: "розрахунки", "заборгованість" та "зобов'язання". Дослідити специфіку визнання та оціню-

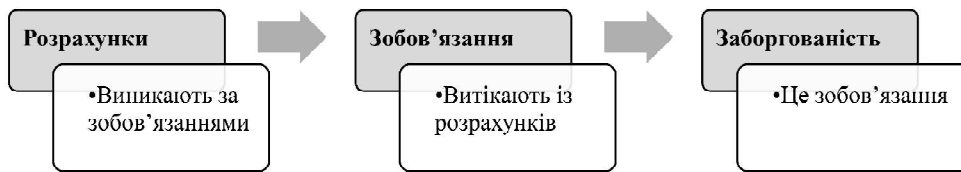


Рис. 2. Взаємозв'язок між категоріями

Джерело: узагальнено автором.

вання зобов'язань за вимогами МСБО 37 та НП(С)БО 11 та провести їх порівняння. Окреслити проблемні аспекти організації обліку розрахунків з вітчизняними та іноземними поставальниками та підрядниками, а також можливі злочинні схеми легалізації розрахунків під час здійснення експортно-імпортних операцій підприємствами.

ВИКЛАД ОСНОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розрахунки базуються на кругообігу коштів в процесі виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) і є визнанням того, що одна сторона виконала свої зобов'язання щодо виробництва певного блага, а інша сторона — щодо його оплати. При цьому розрахунки можуть відбуватись із застосуванням таких форм розрахунків: готівкова, безготівкова, товарообмінна, змішана.

Вимогами Положення №637 11 визначено організацію готівкових розрахунків та встановлено обмеження щодо них, що узагальнено на рис. 1.

Далі у роботі окреслимо визначення сутності категорій готівкові та безготівкові розрахунки згідно нормативно-правових документів:

1. Готівкові розрахунки — платежі готівкою суб'єктів господарювання і фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги), а також за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна [11].

2. Безготівкові розрахунки — перерахування коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів, а також перерахування надавачами платіжних послуг коштів, внесених платниками готівкою, на рахунки отримувачів [5].

Зазначимо, що між охарактеризованими формами розрахунків існує тісний взаємозв'язок. У той же час, під час розрахунків з поставальниками та підрядниками на практиці частіш за все використовуються безготівкові розрахунки. Саме ця форма є пріоритетною з точки зору держави та банківських установ, які сприяють її розповсюдженню. Адже завдяки їй зас-

тосування скорочується час на здійснення грошового обігу. Крім того, її легше регулювати та контролювати.

Також на практиці трапляються випадки, за яких обидві

сторони мають взаємні зобов'язання. У такому разі у них є право припинити господарське зобов'язання шляхом взаємного прийняття вимог одна до одної. Таку прерогативу надано вимогами ст. 601 ЦКУ [13] та ст. 202 ГКУ [1]. Ця форма розрахунків одержала назву "залік взаємних заборгованостей" [12]. Але розглядаючи можливість проведення взаємозаліку боргів варто дотримуватись наступних вимог:

1) Цивільний кодекс України (стаття 601) — зобов'язання припиняється внаслідок зарахування зустрічних однорідних вимог, строк виконання яких настав, а також вимог, строк виконання яких не встановлений або визначений моментом пред'явлення вимоги [13];

2) Господарський кодекс України (стаття 202) — господарське зобов'язання припиняється виконанням, проведенням належним чином; зарахуванням зустрічної однорідної вимоги або страхового зобов'язання; у разі поєднання управненої та зобов'язаної сторін в одній особі; за згодою сторін; через неможливість виконання та в інших випадках, передбачених Господарським Кодексом або іншими законами України [1];

3) Порядок №621 — залік взаємної заборгованості здійснюється при проведенні безготівкових розрахунків, при яких взаємні вимоги та зобов'язання боржників і кредиторів погашаються в рівнозначних сумах. Залік взаємної заборгованості, який проводиться банком, здійснюється незалежно від наявності першочергових претензій до учасників цього заліку [12].

Відмітимо, що крім вище перелічених форм розрахунків суб'єкти підприємницької діяльності, за умови згоди на це поставальників та підрядників, можуть погасити свої зобов'язання перед ними шляхом переведення власного боргу третій стороні.

Внаслідок проведеного аналізу можна відмітити існування тісного взаємозв'язку між наступними категоріями: "розрахунки", "заборгованість" та "зобов'язання". Ця теза унаочнена на рис. 2.

Зауважимо, що за своєю сутністю розрахунки з поставальниками та підрядниками від-

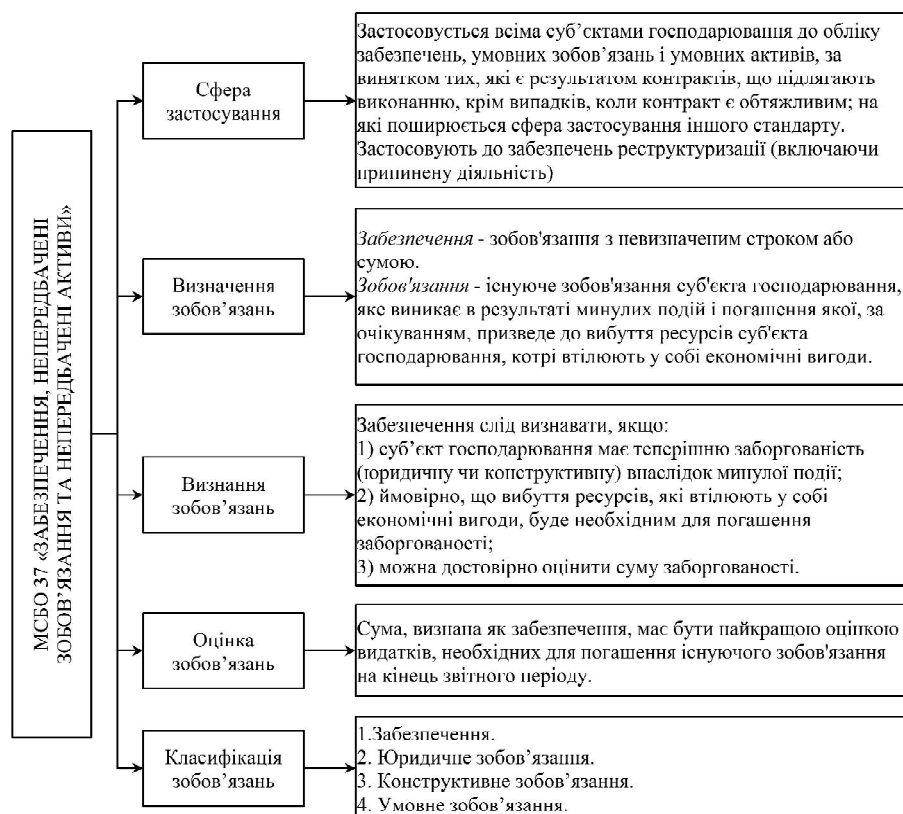


Рис. 3. Визнання та оцінювання зобов'язань за вимогами МСБО 37

Джерело: [7].

носяться до поточних зобов'язань підприємства, що виникають внаслідок постачання продукції чи надання послуг за договорами купівлі-продажу.

Слід зазначити, що у вітчизняному обліку відсутній єдиний нормативно-правовий документ, який би на кшталт Концептуальної основи 6 пояснював загальні підходи до оцінювання зобов'язань. Концептуальною основою [6] визначено, що зобов'язання оцінюються за одним із наступних видів вартості:

1. За історичною собівартістю — зобов'язання відображаються за сумою надходження або за деяких інших обставин, та за сумами грошових коштів чи їх еквівалентів, що як очікується будуть сплачені з метою погашення зобов'язання в ході звичайної діяльності.

2. Оцінка зобов'язань за поточною собівартістю — зобов'язання відображаються за недисконтованою сумою грошових коштів або за їх еквівалентів, яка була б необхідна для погашення зобов'язань під час звичайної діяльності.

3. Оцінка зобов'язань за вартістю реалізації — зобов'язання відображаються за вартістю їх погашень, тобто за недисконтованою сумою грошей, яка як очікується буде сплачена для погашення зобов'язань під час звичайної діяльності.

4. За теперішньою вартістю — зобов'язання відображаються за теперішньою дисконтованою вартістю майбутнього чистого вибуття грошових коштів, які як очікується будуть необхідні для погашення зобов'язань під час звичайної діяльності.

Відмітимо, що НП(С)БО охоплюють усі чинні МСФЗ та МСБО, але не копіюють їх. Методичні аспекти обліку зобов'язань у міжнародній практиці встановлено нормами МСБО 37 [7], а у вітчизняній — НП(С)БО 11 [9].

На наступному етапі дослідження розглянемо порядок визнання, оцінювання та класифікації зобов'язань за вимогами МСБО 37 [7] (рис. 3) та НП(С)БО 11 [9] (рис. 4).

Результати проведеного порівняння вимог МСБО 37 9 та НП(С)БО 11 [9] підсумовано на рис. 5.

Таким чином, урахувуючи, що прототипом вітчизняних стандартів були міжнародні, то їх вимоги мають багато спільних рис. У той же час деякі їх аспекти можуть відрізнятися та навіть доволі суттєво. На рис. 6 узагальнено найбільш відмінні норми досліджуваних стандартів.

Крім того, під час виконання дослідження було виокремлено наступні проблемні аспекти:

1) НП(С)БО та МСБО не містять тлумачення категорії "кредиторська заборгованість", а



Рис. 4. Визнання та оцінка зобов'язань за вимогами НП(С)БО 11

Джерело: [9].

погляди науковців відносно їх сутності різняться. У той же час вони здебільшого ототожнюють її з терміном "зобов'язання";

2) щодо тлумачення категорії "зобов'язання", то нині серед представників наукового кола також немає єдності відносно її розуміння. Дефініції даної категорії, наведені у НП(С)БО 1 [8] та МСБО 37 [7] є майже ідентичними, але, як здається, не повною мірою відображають їх економіко-правову сутність.

Унаслідок зазначеного пропонуємо уточнити сутність категорій "кредиторська заборгованість" і "зобов'язання" та вживати їх у інтерпретації:

1. Зобов'язання — це обов'язок чи відповідальність однієї сторони (боржника) діяти певним чином перед іншою стороною (кредитором), що визначено договірними правовідносинами між ними, виконання яких призводить до зменшення ресурсів підприємства, а не виконання — до юридичної відповідальності.

2. Кредиторська заборгованість — це сума заборгованості підприємства (установи, організації) перед іншими юридичними (або фізичними) особами, яка виникла внаслідок правовідносин між сторонами, що призвело до додаткового залучення кредитором активів у його господарську діяльність, але відносно



Рис. 5. Порівняння вимог щодо визнання та оцінювання зобов'язань згідно МСБО 37 [7] та НП(С)БО 11

Джерело: [9].



Рис. 6. Відмінності між вимогами МСБО 37 [7] та НП(С)БО 11

Джерело: [9].

яких у нього існують зобов'язання щодо їх погашення.

Удосконалені дефініції термінів "зобов'язання" та "кредиторська заборгованість" вважаємо доцільним впровадити до вимог НП(С)БО 1 [8] та ЗУ №996 [2].

Розрахунки з постачальниками та підрядниками повинні проводитися на основі укладених договорів. Вони є підґрунтям, що засвідчує виникнення договірних відносин між двома сторонами: продавцем і покупцем. При цьому зобов'язання між сторонами, визначені умовами договорів, повинні бути виконані у встановленому порядку й в обумовлені терміни.

Крім того, під час реалізації продукції бухгалтерією підприємства-постачальника повинен вписуватись відповідний первинний документ.

Зауважимо, що поставка товарно-матеріальних цінностей від постачальника до покупця може здійснюватися одним із способів:

1. Працівником підприємства — довіреною особою підприємства;

2. Підприємством-постачальником — згідно з укладеним договором воно доставляє товар на склад покупця;

3. Транспортною організацією (перевізником) — перевізник бере на себе зобов'язання щодо поставки товару на склад покупця.

У цілому організація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками повинна бути спрямована на врегулювання правильності їх документального забезпечення та відображення на бухгалтерських рахунках. Оскільки невчасне виявлення певних неточностей або помилок у розрахункових документах може призвести до появи спірної заборгованості та недотримання термінів пред'явлення претензій за нею.

Варто зазначити, що відносно документування розрахунків з постачальниками та підрядниками можуть виникати певні труднощі. Здебільшого це пов'язано із ситуаціями стосовно неодночасного надходження товарно-матеріальних цінностей від постачальника та видаткових накладних, що підтверджують право переходу права власності на них покупцеві. При цьому можливі 2 варіанти розвитку подій:

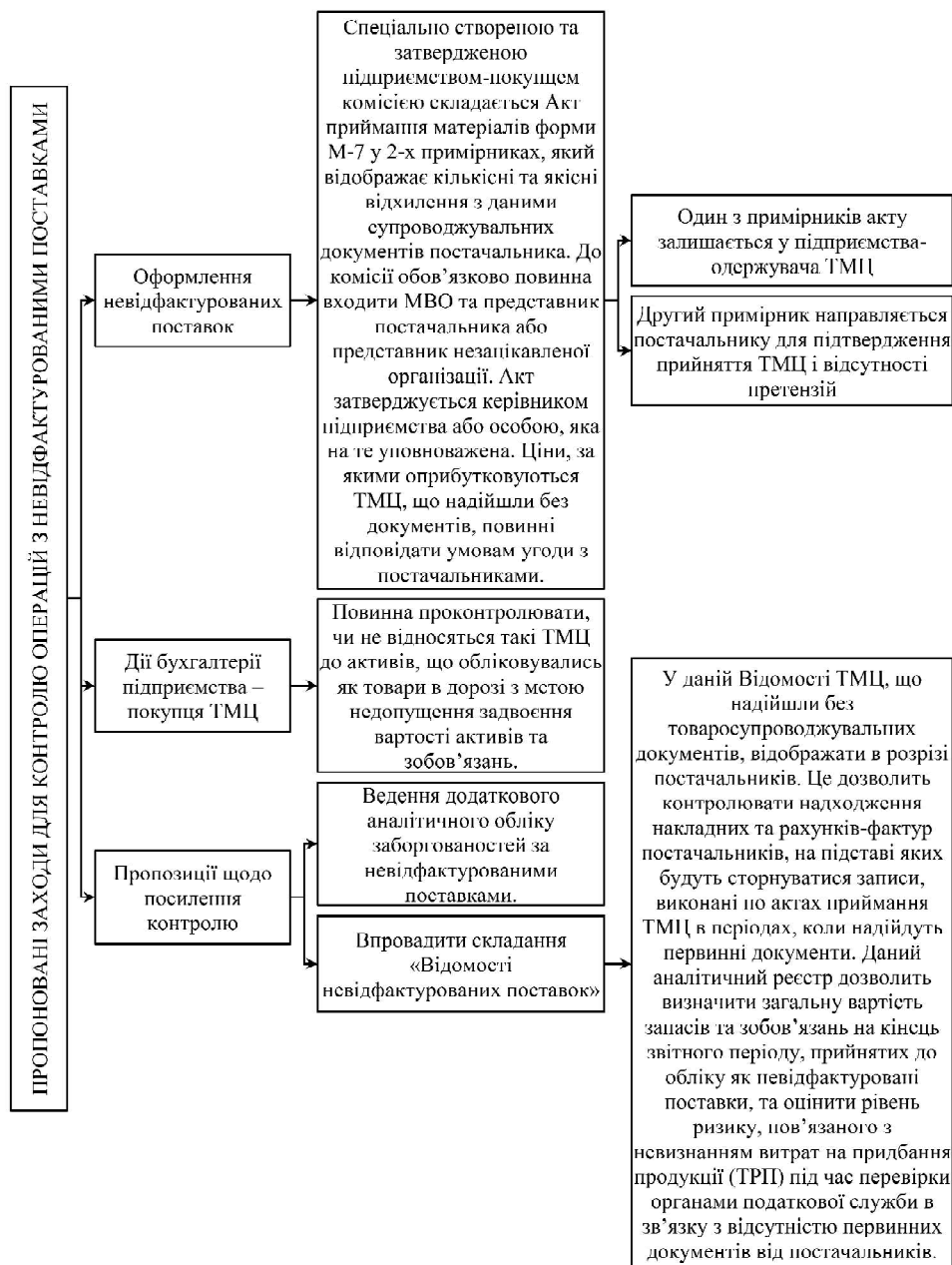


Рис. 7. Удосконалення контролю операцій з невідфактурованими поставками та їх документальне оформлення

1. Право власності на товарно-матеріальні цінності вже перейшло до підприємства на підставі виданих постачальником накладних, але товари ще знаходяться в дорозі — у даному випадку зобов'язання перед постачальником визнаються в загальному порядку на підставі первинних документів, але підприємство повинно вести додатковий обліковий реєстр для контролю за їх надходженням.

2. Невідфактуровані поставки (коли ТМЦ надходять без товаросупровідних (розрахункових) документів) — дана ситуація виникає

здебільшого через недбалість постачальників або працівників підприємства, що відповідають за постачання.

Окреслимо проблемні аспекти відносно ситуацій, пов'язаних із невідфактурованими поставками детальніше.

Варто зазначити, що на практиці невідфактуровані поставки виникають час від часу. При цьому в Україні на законодавчому рівні не затверджено алгоритм їх врегулювання та специфіку їхнього оформлення. У той же час невідфактуровані поставки пов'язані із вирішенням наступних питань:



Рис. 8. Базисні умови поставок

1) Підприємством-покупцем відносно можливості визнання таких товарно-матеріальних цінностей активами та відображення їх на рахунках обліку.

2) Підприємством-продавцем — стосовно доцільності визнання зобов'язання щодо них.

3) Товарно-матеріальні цінності, що надійшли за невідфактурованими поставками не можуть визнаватися активами та зобов'язаннями, а повинні бути прийняті покупцем на відповідальне зберігання до належного оформлення факту їх знаходження.

Унаслідок зазначеного ні підприємстві вирішення вище окреслених питань повинно бути врегульовано положеннями Наказу про облікову політику та деталізовано у Посадовій інструкції бухгалтера, який веде на підприємстві дану ділянку обліку.

Отже, невідфактуровані поставки потребують додаткового контролю. Під час виконання дослідження розроблено алгоритм дій, що пропонуються до застосування на підприємствах для контролю операцій з невідфактурованими поставками та їх документальним оформленням (рис. 7).

Крім того, на підприємстві можуть здійснюватися розрахунки з іноземними постачальниками та підрядниками. У цьому сенсі підприємства здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Тому ключового значення Згідно ст. 1 ЗУ №959-XII [3] набуває заключення й відповідних зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Вимогами ст. 6 Закону [3] також означено, що вони укладаються "в простій письмовій або електронній формі [3]" із дотриманням вимог вітчизняного законодавства та міжнародних угод. Особливого значення при заключенні міжнародних договорів (контрактів) має неодмінне обговорювання питань відносно поставки товарів. У цьому разі між сторонами виникають питання, ключові з яких наведено на рис. 8.

Для вирішення питань, зазначених на рис. 8 у міжнародній практиці використовуються спеціальні стандартні правила "Інкотермс".

Окреслимо зміст міжнародних перевезень та специфіку їх оформлення:

1. Згідно п. 195.1.3 ПКУ — перевезення вважається міжнародним, якщо воно здійснюється за єдиним міжнародним перевізним документом.

2. Відповідно до ст. 9 ЗУ "Про транспортно-експедиторську діяльність" №1955-IV — перевезення вантажів супроводжують товарно-транспортними документами, залежно від обраного виду транспорту мовою міжнародного спілкування або державною мовою, якщо вантажі перевозяться з України.

Вимогами ЗУ №1955-IV [4] визначено перелік таких товарно-транспортних документів. До їх складу відносяться: авіаційна вантажна накладна (Air Waybill), міжнародна автомобільна накладна (CMR), залізнична накладна (СМГС), коносамент (Bill of Lading), накладна ЦІМ (СІМ), вантажна відомість (Cargo Manifest, каргоманіфест) тощо.

У якості первісної вартості придбаних за плату товарів у нерезидентів вважається їх собівартість. Законодавчо визначено перелік витрат, що можуть та не можуть включатися до її складу.

До складу собівартості придбаних у нерезидентів за плату товарів включаються наступні фактичні витрати:

1. Суми, яка була сплачена нерезиденту з урахуванням правил використання курсу валюти;
2. Митні платежі (ввізне мито, оплата різних митних формальностей);
3. Вартість послуг митного брокера;
4. Витрати на зберігання товарів на митних складах;
5. Страхування товару;
6. Суми сплаченого ПДВ, якщо вони не відшкодовуються (тобто для неплатників ПДВ);
7. Транспортно-заготівельні витрати;

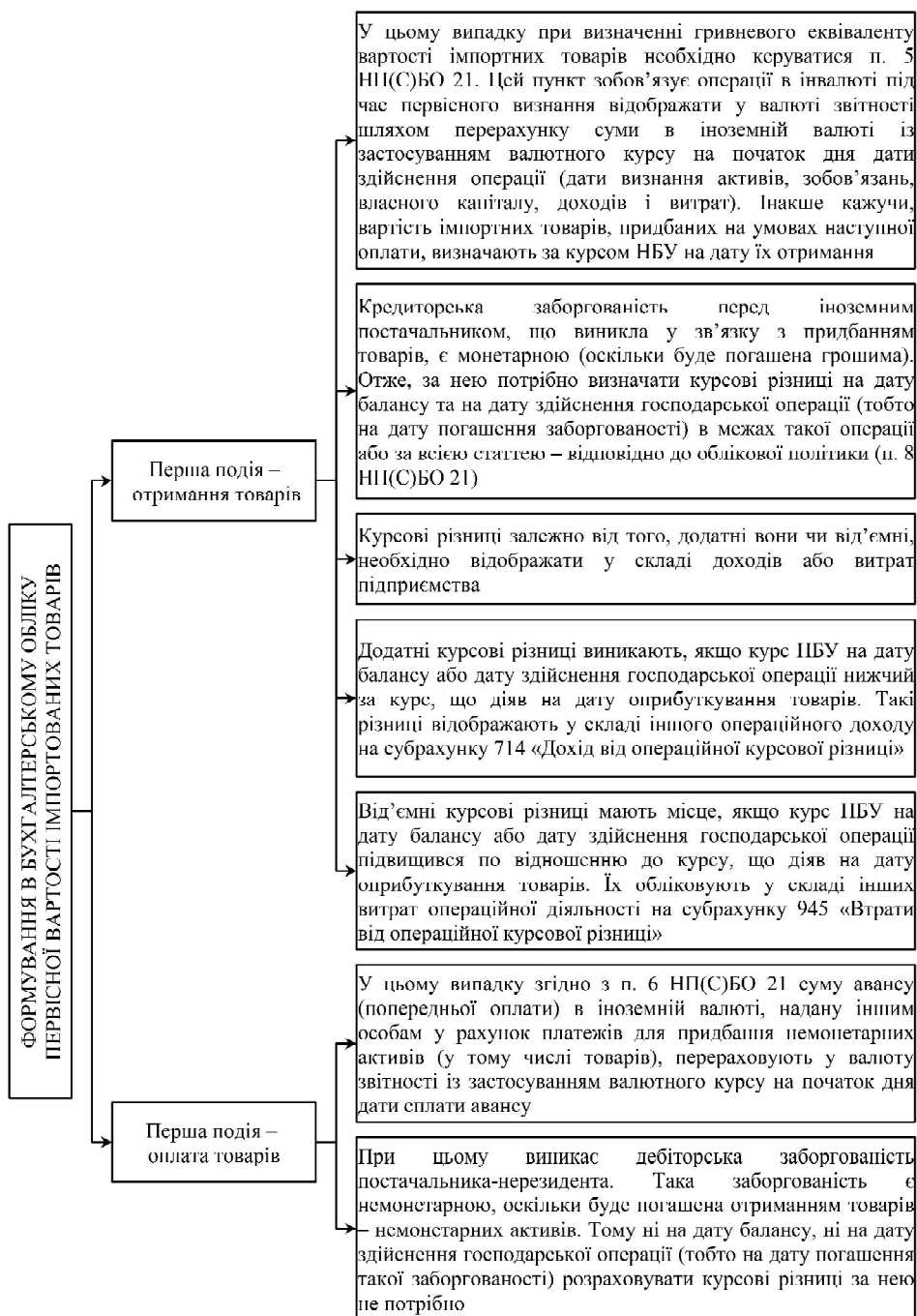


Рис. 9. Визначення первісної вартості придбаних імпортованих товарів враховуючи правило "першої події"

8. Витрати на сертифікацію конкретної партії товарів (тобто, ті послуги, які були сплачені імпортером (хто за що платить визначають зокрема Інкотермс).

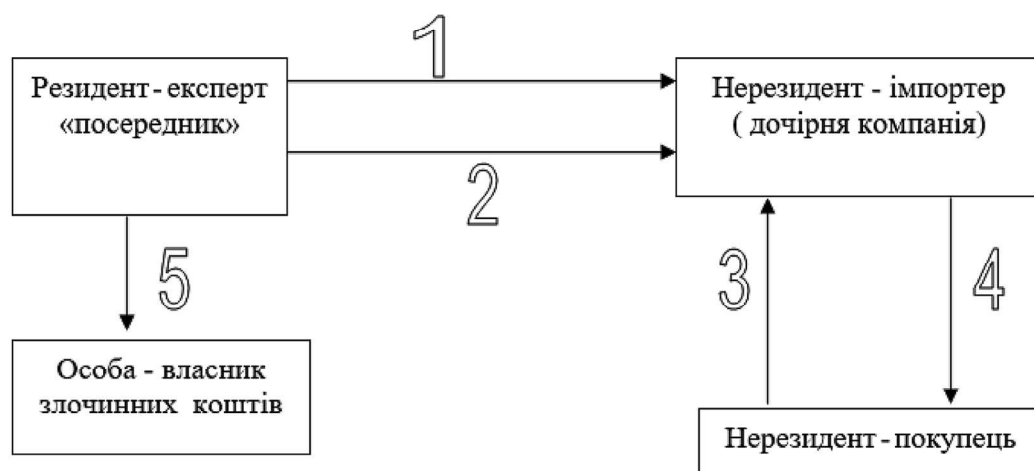
До складу собівартості придбаних у нерезидентів за плату товарів не включаються наступні витрати:

1. Курсові різниці по розрахункам;
2. Комісійні винагороди посередникам;
3. Витрати на придбання та обмін валюти;
4. Суми ПДВ, якщо вони відшкодовуються

імпортеру (тобто, увійшли до складу податкового кредиту).

Також відмітимо, що стосовно імпортованих товарів з метою розрахунку їх первісної вартості варто ураховувати подію, що сталася раніше: одержання товарів або оплата вартості придбаних товарів.

Порядок формування первісної вартості придбаних імпортованих товарів з урахуванням правила "першої події" наведено на рис. 9.



1. Продукція (за заниженою ціною)
2. Гроші
3. Гроші (в т.ч. легальний дохід)
4. Продукція за заниженою ціною
5. Гроші (кредит та інша форма)

Рис. 10. Схема експорту продукції по заниженим цінам

Особливість обліку розрахунків з іноземними постачальниками та підрядниками полягає в тому, що підприємству необхідно здійснювати облік одразу у двох видах валют: у національній валюті та у валюті контракту. При цьому потрібно ураховувати вплив зміни валютних курсів на величину заборгованості підприємства відповідно до НПСБО 21 [10].

Варто зауважити, що під час здійснення експортно-імпортних операцій деякі підприємства використовують злочинні схеми легалізації розрахунків [14], а саме:

1. Експорт по заниженим цінам.
2. Експорт по завищеним цінам.
3. "Псевдо-експорт" та "псевдо-імпорт".

Реалізація продукції по заниженим цінам (рис. 10) здійснюється, як правило, компаніям, зареєстрованим у офшорних зонах, які реально контролюються українськими підприємствами або фізичними особами. Потім офшорна компанія перепродає продукцію уже по світових цінах, що дозволяє залишати увесь прибуток на її рахунках. Варіантом заниження експортних цін є експорт кінцевої продукції під виглядом сировини і взагалі пересортиці.

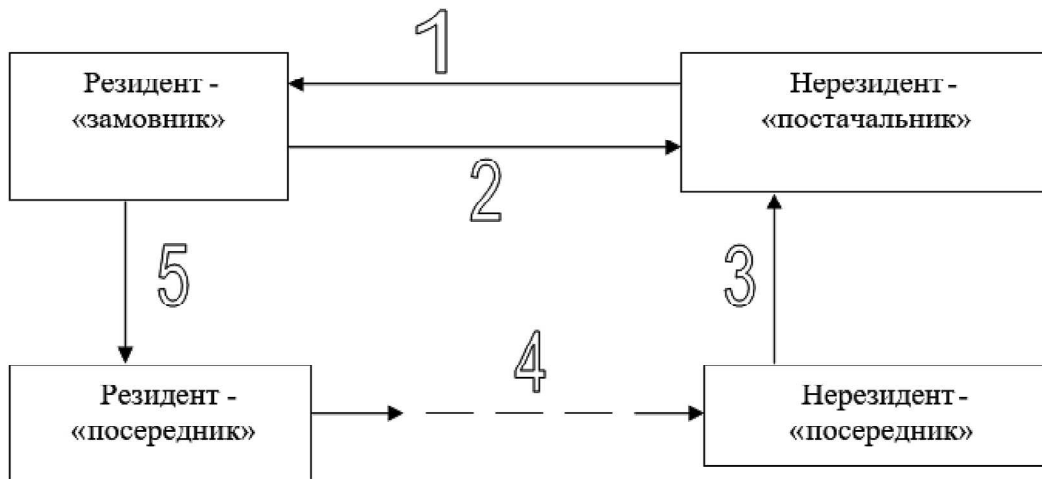
Українська фірма створює за кордоном в офшорній зоні дочірню компанію. Ця компанія відіграє в більшості випадків роль посередника. З нею підписується контракт на поставку товару (як правило, це сировина), але він одразу ж відправляється третій фірмі, з якої "своя" фірма бере відповідний контракт. Українська компанія продає "свій" фірмі товар за ціною нижче світової, що дає їй можливість продати

його третій компанії за середньосвітовою ціною й одержати дохід.

При цьому розповсюдженим є використання "одноденних фірм". Цей механізм припускає створення, як правило, невеликого приватного підприємства, що займається експортом сировини або товарів і використовується як прикриття для більш солідної фірми чи компанії. Найчастіше подібний механізм реалізується шляхом видачі великого кредиту комерційним банком "фірмі-одноденці", створеній через підставних осіб самим банком або одним з його керівників.

Далі розглянемо ситуацію "експорт по завищеним цінам". У цьому разі "відмивач" досягає негласної домовленості з іноземною компанією - одержувачем товару про укладання контракту за завідомо завищеною ціною. А саме: завищуються розміри авансових платежів по імпорту (у тому числі за допомогою фіктивних контрактів на імпорт товарів та послуг) та здійснюється фіктивна передплата за імпортними угодами. Надалі покупець виплачує половину різниці між контрактною й реальною вартістю товару.

Один із способів — надання металобрухту форм найпростіших виробів. На їх виготовлення витрачається мінімум матеріальних ресурсів з оформленням відповідної документації на них у зв'язку з існуванням жорсткого контролю за експортом металу з боку держави (реєстрація контрактів на експорт, заборона вивезення брухту легованих чорних, кольорових металів



1. Гроші (скасування контракту)/ псевдо поставка/ поставка іншого товару
2. Гроші
3. Гроші (договір поручительства)
4. Гроші (розрив ланцюга)
5. Договір поручительства

Рис. 11. Схема "псевдо-експорту" та "псевдо-імпорту"

як давальницької сировини, експортний сертифікат якості виключно спеціалізованими металургійними переробними підприємствами на продукти (напівфабрикати) металургійної переробки брухту кольорових металів та їх сплавів у формі зливків, високі ставки експортного мита та ін.).

Далі окреслимо ситуації "псевдо-експорт" та "псевдо-імпорт" (рис. 11).

Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" передбачена можливість здійснення імпорту товарів без їх фактичного ввезення на митну територію України, коли імпортна поставка товару здійснюється у треті країни на умовах СІР ("Інкотермс 2020"). Відповідно, в Україні сформувалась стала тенденція: валютні кошти перераховуються за кордон і в подальшому спрямовуються на рахунки в іноземних банках або повертаються в Україну під виглядом інвестицій.

Найбільш характерним видом протиправної діяльності юридичних осіб, що спеціалізуються на організації фіктивних експортно-імпортних операцій є так званий "помилковий" транзит певних видів товарів.

Здійснення "псевдоекспортних" операцій припускає можливу участь у даному виді злочину співробітників прикордонних і внутрішніх митниць, а також співробітників банків. Організатори й розроблювачі злочинних схем часто мають кримінальні зв'язки в інших регіонах, де

здійснюється процес переведення коштів в готівку. Також при здійсненні зовнішньоекономічних операцій використовуються підставні фірми, зареєстровані в сусідніх державах. Крім того, безтоварні (псевдоекспортні) операції мають на меті незаконне відшкодування ПДВ і легалізацію отриманих коштів, а у випадках з підакцизними товарами — ухилення від сплати акцизного податку.

Більш складними є схеми з імітацією зовнішньоекономічної діяльності, використанням фінансових інструментів комерційних банків, послуг комісіонерів та необґрунтованим завищенням цін на експортовані товари. Реалізація таких схем відбувається шляхом використання послуг підконтрольних або зацікавлених банківських установ. Ними обслуговуються всі основні розрахунки по схемі, виділяються кредитні ресурси, емітуються цінні папери (операції по видачі і погашенню кредитів, операції з банківськими цінними паперами є невід'ємною частиною фінансового механізму), забезпечуються валютні розрахунки. Весь ланцюг розрахунків здійснюється протягом одного дня. Така діяльність поставлена на систематичну основу і, по суті, є своєрідною послугою українських банків, які найбільш активно впроваджують "тіньові" технології.

Найпростіша схема полягає в оформленні придбання товарно-матеріальних цінностей у

фіктивних фірм та їх експорту до віддалених від України країн і територій (Азія, Африка тощо). Фактично рух товарно-матеріальних цінностей, транспортування і перетин ними кордону не відбувається, договірні та імпортні взаємовідносини з резидентами України відсутні. Розрахунки імітуються за допомогою комерційних банків, що спеціалізуються на послугах "конвертування" (з використанням вексельних схем тощо). Роль посередників відводиться підприємствам з третіх країн, наприклад, з регіону Балтії.

Зазначеними механізмами користуються передусім великі "відмивачі" (особливо ті, які постійно здійснюють імпорту товарів (частіше — сировину). Адже проведення таких операцій дозволяє погашати зобов'язання по сплаті "імпортного" ПДВ фіктивно створеним податковим кредитом.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Таким чином, розрахунки з постачальниками та підрядниками є складним процесом, який потребує чіткого документування та контролю. Невідфактуровані поставки вимагають додаткової уваги та контролю з боку бухгалтерів та фахівців з логістики. Здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності вимагає укладання відповідних договорів та дотримання вимог міжнародного та національного законодавства. Окрім того, для підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, особливо важливим є дотримання законодавства та уникнення злочинних схем, що можуть призвести до фінансових ризиків та проблем з оподаткуванням.

Метою подальших досліджень є розробка відповідних методичних аспектів щодо управління фінансовими та податковими ризиками під час зовнішньоекономічної діяльності, які допоможуть підприємствам ефективніше здійснювати діяльність та зменшувати можливі ризики.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XV (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

3. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.91 р. № 959-XII (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>

4. Закон України "Про транспортно-експедиторську діяльність" від 01.07.2004 р. № 1955-IV (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1955-15#Text>

5. Закон України "Про платіжні послуги" від 30.06.2021 р. № 1591-IX (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#top>

6. Концептуальна основа фінансової звітності від 01.09.2010 р. № 929_009 (зі змінами та доповненнями). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/929_009

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 "Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи" від 01.01.2012 р. № 929_051 (зі змінами та доповненнями). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051

8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", затверджене наказом Міністерства фінансів України № 336/22868 від 28.02.2013 р. (зі змінами та доповненнями) URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>

10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 "Вплив зміни валютних курсів", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193 (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>

11. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджене Постановою Правління НБУ від 29.12.2017 р. № 148 (із змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>

12. Порядок проведення записів простроченої взаємної заборгованості підприємств, установ і організацій електроенергетики, вугільної та газової промисловості, затверджений Постановою КМУ та НБУ від 19.04.99 р. № 621 (із змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/621-99-%D0%BF#Text>

13. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435— IV (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

14. Шило В.П., Ільїна С.Б., Шепелюк В.А. Судово-бухгалтерська експертиза. К.: Кондор, 2013 р. 450 с.

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "Economic Code of Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (Accessed 24 April 2023).

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine "About accounting and financial reporting in Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (Accessed 24 April 2023).

3. The Verkhovna Rada of Ukraine (1991), The Law of Ukraine "About foreign economic activity", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (Accessed 24 April 2023).

4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2004), The Law of Ukraine "About transport and forwarding activities", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1955-15#Text> (Accessed 24 April 2023).

5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2021), The Law of Ukraine "About payment services", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#top> (Accessed 24 April 2023).

6. International Accounting Standards Board (2010), International standard "Conceptual basis of financial reporting", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/929_009 (Accessed 24 April 2023).

7. International Accounting Standards Board (2012), International accounting standard 37 "Collateral, contingent liabilities and contingent assets", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051 (Accessed 24 April 2023).

8. Ministry of Finance of Ukraine (2013), National regulation (standard) of accounting 1 "General requirements for financial reporting", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (Accessed 24 April 2023).

9. Ministry of Finance of Ukraine (2000), National regulation (standard) of accounting 11 "Obligation", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> (Accessed 24 April 2023).

10. Ministry of Finance of Ukraine (2000), National regulation (standard) of accounting 21 "The impact of exchange rate changes", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00> (Accessed 24 April 2023).

11. National Bank of Ukraine (2017), Position "About conducting cash operations in the national currency in Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17> (Accessed 24 April 2023).

12. Cabinet of Ministers of Ukraine, National Bank of Ukraine (1999), Order "Settlement of overdue mutual debts of enterprises, institutions and organizations of the electric power industry, coal and gas industry", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/621-99-%D0%BF#Text> (Accessed 24 April 2023).

13. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "The Civil Code of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (Accessed 24 April 2023).

14. Shylo, V.P. Il'ina, S.B. and Shepeliuk, V.A. (2013), Sudovo-bukhhalters'ka ekspertyza [Forensic accounting expertise], Kondor, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 24.04.2023 р.



Журнал включено до переліку наукових фахових видань України (Категорія «Б») з

ЕКОНОМІЧНИХ НАУК та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

(Наказ Міністерства освіти і науки України № 886 від 02.07.2020)

Спеціальності - 051, 071, 072, 073, 075, 076, 281, 292

УДК 331.46

К. М. Дідур,

к. е. н., доцент кафедри економіки, Державний вищий навчальний заклад

"Дніпровський державний аграрно-економічний університет"

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8489-0308>

С. П. Дмитрюк,

старший викладач кафедри експлуатації машинно-тракторного парку, Державний вищий навчальний заклад "Дніпровський державний аграрно-економічний університет"

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2627-0557>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.96

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВИРОБНИЧОГО ТРАВМАТИЗМУ

K. Didur,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economics,

State Higher Educational Institution "Dnipro State Agrarian and Economic University"

S. Dmitryuk,

Senior Lecturer of the Department of Safety of Vital Functions,

State higher educational establishment "Dneprovsk state agrarno-economic university"

ECONOMIC CONSEQUENCES OF WORKING INJURIES

Проблеми охорони праці є актуальними як у світі, так і в Україні. Щорічно близько 2,3 мільйона осіб у світі гинуть внаслідок нещасних випадків на виробництві та в результаті професійних захворювань, в середньому 6000 осіб щодня. В Україні, на жаль, у середньому на 100000 працівників щороку припадає приблизно 11 загиблих, це є найгірший показник серед країн [6]. Показники рівня смертності в Україні вище у 4,5 рази ніж в Естонії, у 5 разів ніж у Франції, у 12 разів вище ніж у Швеції, у 22 рази ніж у Великобританії.

Сьогодні безпека людини, як на роботі, так і повсякденному житті є головною метою охорони праці. Про це говорять численні наукові дослідження. Наслідки від нещасних випадків обходяться в 10 разів дорожче, ніж вартість заходів, щодо їх попередження. В свою чергу, надмірні витрати згубно впливають на фінансові та виробничо-господарські показники діяльності кожного підприємства, погіршують морально-психологічний клімат колективі, суттєво знижують продуктивність праці. Визначено структуру витрат на забезпечення охорони праці. Так, найбільшу питому вагу становлять витрати на профілактику охорони праці і виробничої сфери на підприємствах: 56,96 % — з максимальною (max) оцінкою и 52,18 % — з мінімальною (min). Далі, найбільша питома вага належить такому блоку розрахунків як "Виплати в наслідок нещасного випадку на виробництві", що становить 26,12 %, 85 % з яких становлять помісячні обов'язкові страхові виплати і компенсації. В свою чергу, у сумарному показнику страхових виплат домінують щомісячні страхові виплати потерпілим — 16—27 % при максимальному (max) та мінімальному (min) варіанті загальних витрат і збитків. Стан охорони праці в на сьогодні в нашій державі не відповідає сучасним вимогам та є одним з найгірших в сучасній Європі. Тому задача охорони праці, виявити шкідливі і небезпечні виробничі фактори, що є причинами виробничого травматизму і професійних захворювань та розробити основні шляхи з попередження виробничого травматизму і захворювань серед працюючих.

На основі статистичних даних встановити найбільш травмонебезпечні галузі економіки України та дослідити основні причини виробничого травматизму, виявити негативні фактори та акцентування уваги на заходи з покращення стану охорони праці.

Occupational health and safety issues are relevant both in the world and in Ukraine. Every year, about 2.3 million people in the world die as a result of accidents at work and as a result of occupational diseases, an average of 6,000 people every day. In Ukraine, unfortunately, on average there are approximately 11 deaths per 100,000 workers every year, which is the worst indicator among countries [6]. The mortality rate in Ukraine is 4.5 times higher than in Estonia, 5 times higher than in France, 12 times higher than in Sweden, 22 times higher than in Great Britain.

Today, human safety, both at work and in everyday life, is the main goal of labor protection. This is confirmed by numerous scientific studies. Consequences of accidents are 10 times more expensive than the cost of measures to prevent them. In turn, excessive costs have a detrimental effect on the financial and production and economic performance of each enterprise, worsen the moral and psychological climate of the team, and significantly reduce labor productivity. The structure of costs for ensuring labor protection is determined. Thus, the largest specific weight is the cost of occupational health and safety prevention at enterprises: 56.96% — with the maximum (max) rating and 52.18% — with the minimum (min) rating. Next, the largest specific weight belongs to such a block of calculations as "Payments as a result of an accident at work", which is 26.12%, 85% of which are monthly mandatory insurance payments and compensations. In turn, the total index of insurance payments is dominated by monthly insurance payments to victims — 16—27% with the maximum (max) and minimum (min) option of total costs and losses. The state of labor protection in our country today does not meet modern requirements and is one of the worst in modern Europe. Therefore, the task of labor protection is to identify harmful and dangerous production factors that are the causes of industrial injuries and occupational diseases and to develop the main ways to prevent industrial injuries and diseases among workers.

On the basis of statistical data, establish the most injury-prone sectors of Ukraine's economy and investigate the main causes of industrial injuries, identify negative factors and focus attention on measures to improve the state of labor protection.

Ключові слова: безпека людини; виробничий травматизм; заходи, щодо усунення причин нещасних випадків; економічні наслідки виробничого травматизму; класифікація нещасних випадків; охорона праці; причини нещасних випадків.

Key words: human security; industrial injuries; measures to eliminate the causes of accidents; economic consequences of industrial injuries; classification of accidents; occupational health; causes of accidents.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сьогодні безпека людини, як на роботі, так і повсякденному житті є головною метою охорони праці. Про це говорять численні наукові дослідження. Наслідки від нещасних випадків обходяться в 10 разів дорожче, ніж вартість заходів, щодо їх попередження. Стан охорони праці в на сьогодні в нашій державі не відповідає сучасним вимогам та є одним з найгірших в сучасній Європі. Тому задача охорони праці, виявити шкідливі і небезпечні виробничі фактори, що є причинами виробничого травматизму та розробити основні шляхи з попередження виробничого травматизму і захворювань серед працюючих.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблеми охорони праці є актуальними як у світі, так і в Україні. Щорічно близько 2,3 мільйона осіб у світі гинуть внаслідок не-

щасних випадків на виробництві або в результаті професійної хвороби, в середньому ця цифра складає 6000 осіб щодня. В Україні, на жаль, у середньому на 100000 працівників щороку припадає приблизно 11 загиблих, це є найгірший показник серед країн СНД [6]. Показники рівня смертності в Україні вище ніж в Молдові в 2 рази, у 4,5 рази ніж в Естонії, у 5 разів ніж у Франції, у 12 разів вище ніж у Швеції, у 22 рази ніж у Великобританії [5].

Якщо дивитися на статистику травмувань, то серед причин страхових нещасних випадків переважають організаційні причини — 44,3 % (1 700 нещасних випадків). Через техногенні, природні, екологічні та соціальні причини сталося 38 % (1 457 нещасних випадків), психофізіологічні причини — 13,3 % (511 нещасних випадків), технічні причини — 4,4 % (168 нещасних випадків) [4].

Суттєвий внесок в дослідження питань виробничого травматизму та економічних наслідків здійснено такими сучасними видатними науковцями, як О. Васильчишин, Г.Г. Гогіташвілі, В.М. Лапін, О. Ніпіаліді, К.Н. Ткачук, М.О. Халімовський, Й. Чабан, В. М. Ярошевська [1—10]. Однак, значна частина питань до останнього часу залишається не визначеними.

Негативна тенденція з виробничого травматизму є наслідком відсутності або недосконалості системи управління охороною праці, а також недостатньою наглядовою діяльністю з питань охорони праці за суб'єктами господарювання. Враховуючі останні зміни в економіці ці питання стають дуже актуальними і потребують невідкладних рішень.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На основі статистичних даних встановити найбільш травмонебезпечні галузі економіки України та дослідити основні причини виробничого травматизму та захворювань, виявити негативні фактори та акцентування уваги на розробку заходів з покращення стану охорони праці.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Метою дослідження виробничого травматизму є розробка заходів по запобіганню нещасних випадків на підприємстві. Для цього необхідно:

1. Зробити достовірну класифікацію нещасних випадків:

На сьогоднішній день нещасні випадки поділяються на: нещасні випадки пов'язані з виробництвом, нещасні випадки не пов'язані з виробництвом та нещасні випадки невиробничого характеру.

До нещасних випадків пов'язаних з виробництвом відносяться:

— нещасні випадки, що трапилися під час проїзду на роботу чи з роботи на транспортному засобі, що належить підприємству або на транспорті, що орендує підприємство у сторонньої організації на умовах оренди, або на іншому транспортному засобі, що надає роботодавець відповідно до укладеного договору з іншим підприємством;

— нещасні випадки, що трапилися під час проїзду на роботу чи з роботи на власному транспортному засобі, що використовується в інтересах підприємства з дозволу або за письмовим дорученням роботодавця;

— нещасні випадки, що трапилися під час виконання трудових обов'язків у відповідності до правил внутрішнього трудового розпорядку підприємства;

— перебування потерпілого на робочому місці, а також на території підприємства або в іншому місці під час виконання трудових обов'язків чи завдань з моменту прибуття людини на підприємство та до закінчення регламенту робочого часу, що фіксується згідно з правилами внутрішнього трудового розпорядку;

— підготовка до роботи та приведення в порядок після роботи знарядь праці, засобів захисту, одягу, а також виконання заходів щодо особистої гігієни, пересування працівника з цією метою по території підприємства перед початком роботи та після її закінчення;

— нещасні випадки, що трапилися у відрядженні згідно з наказом про відрядження; дорога до місця відрядження та зворотній шлях за встановленим маршрутом;

— нещасні випадки, що трапилися під час виконання разових доручень за письмовим розпорядженням роботодавця в неробочий час, під час відпустки, у вихідні, святкові та неробочі дні;

— виконання потерпілим дій в інтересах підприємства, де він працює, тобто дій, що не належать до кола його основних обов'язків;

— нещасні випадки, що трапилися під час обідньої перерви в будь-якому місці на території підприємства але в регламентований перервовий час;

— перебування на території підприємства або в іншому місці у зв'язку з проведенням виробничої наради, одержанням заробітної плати, проходженням обов'язкового медичного огляду, навчання, а також проведенням з дозволу та за ініціативою роботодавця професійних і кваліфікаційних конкурсів, спортивних заходів, передбачених колективним договором, за наявності наказу або розпорядження роботодавця;

— прямування до об'єкта або між об'єктами обслуговування за затвердженим маршрутом або до будь-якого об'єкта за дорученням роботодавця, якщо робота пов'язана з переміщенням;

— перебування потерпілого на транспортному засобі або на його стоянці, на території вахтового селища, в тому числі під час відпочинку, якщо настання нещасного випадку пов'язане з виконанням потерпілим трудових (посадових) обов'язків або з впливом на працівника шкідливих і небезпечних факторів виробничих факторів, важкості та напруженості трудового процесу;

— надання підприємством благодійної допомоги іншим підприємствам за наявності наказу або розпорядження роботодавця;

— раптове погіршення стану здоров'я потерпілого, одержання травм або його смерть під час виконання трудових обов'язків внаслідок впливу шкідливих та небезпечних виробничих факторів, важкості та напруженості трудового процесу, що підтверджено медичним висновком, у разі, коли потерпілий не пройшов обов'язкового медичного огляду, а робота, що виконувалася, протипоказана потерпілому за медичним висновком;

— заподіяння потерпілому тілесних ушкоджень іншою особою або його вбивство під час виконання трудових обов'язків або дій в інтересах підприємства незалежно було проведено досудове розслідування, крім випадків з'ясування особистих стосунків невинуваченого характеру, що встановлено комісією з розслідування і підтверджено висновком компетентних органів;

— погіршення стану здоров'я внаслідок отруєння алкоголем, наркотичними засобами, токсичними або отруйними речовинами, а також внаслідок їх дії (асфіксія, зупинка серця тощо), що підтверджено медичним висновком, якщо це пов'язано із застосуванням таких речовин у виробничому процесі або були порушені вимоги щодо їх зберігання та транспортування;

— ліквідація наслідків пожежі чи стихійного лиха на виробничих об'єктах і транспортних засобах, що використовуються підприємством;

— раптова смерть внаслідок гострої серцево-судинної недостатності, ішемічного інсульту, серцево-судинної недостатності або порушення мозкового кровообігу під час перебування на підземних роботах (видобування корисних копалин, будівництво (реконструкція, капітальний ремонт), технічне переоснащення шахт, рудників, копалень, метрополітенів, підземних каналів, тунелів та інших підземних споруд, проведення геологорозвідувальних робіт під землею) або після виходу на поверхню з даною ознакою, що підтверджено медичним висновком;

— скоєння самогубства працівником плавскладу на судах морського, річкового та рибпромислового флоту в разі перевищення обумовленого колективним договором строку перебування у рейсі або його смерті під час перебування у рейсі внаслідок впливу шкідливих і небезпечних виробничих факторів, важкості та напруженості трудового процесу;

— оголошення працівника померлим внаслідок зникнення під час виконання ним трудових обов'язків (відповідно до ухваленого рішення суду);

— одержання травми або смерть потерпілого під час виконання трудових обов'язків у разі перебування його у стані алкогольного, токсичного чи наркотичного сп'яніння, підтвердженого медичним висновком, за наявності технічних або організаційних причин настання нещасного випадку (гострого професійного захворювання (отруєння)), а також у разі, коли потерпілий не був відсторонений від виконання трудових обов'язків відповідно до вимог правил внутрішнього трудового розпорядку підприємства чи колективного договору;

— виконання робіт особами, які працюють на умовах цивільно-правового договору, на підставах, передбачених законом, особами, які провадять незалежну професійну діяльність, членами фермерського господарства за обставин, що належать до виконання трудових обов'язків;

— виконання робіт особою, яка фактично допущена до роботи без оформлення трудового договору (контракту), у разі підтвердження факту перебування потерпілого у трудових відносинах з роботодавцем за обставин, пов'язаних з виконанням трудових обов'язків [1].

Нещасний випадок та гостре професійне захворювання (отруєння) визнаються не пов'язаними з виробництвом у разі вчинення потерпілим кримінального правопорушення, що встановлено обвинувальним вироком суду або постановою (ухвалою) про закриття кримінального провадження за nereабілітуючими підставами; смерті працівника від загального захворювання або самогубства, що підтверджено висновками судово-медичної експертизи та/або відповідною постановою про закриття кримінального провадження [1].

До нещасних випадків невинуваченого характеру належать ті, що сталися під час:

— прямування на роботу чи з роботи пішки, а також на громадському,

власному або іншому транспортному засобі, що не належить підприємству і не використовувався в інтересах підприємства;

— переміщення повітряним, залізничним, морським, внутрішнім водним, автомобільним транспортом, а також в електротранспорті, метрополітені,

— виконання громадських обов'язків (рятування людей, захист власності, правопорядку, якщо це не входить до службових обов'язків);

— виконання донорських функцій;

— участі в громадських акціях, мітингах, демонстраціях, агітаційно-пропагандистській діяльності;

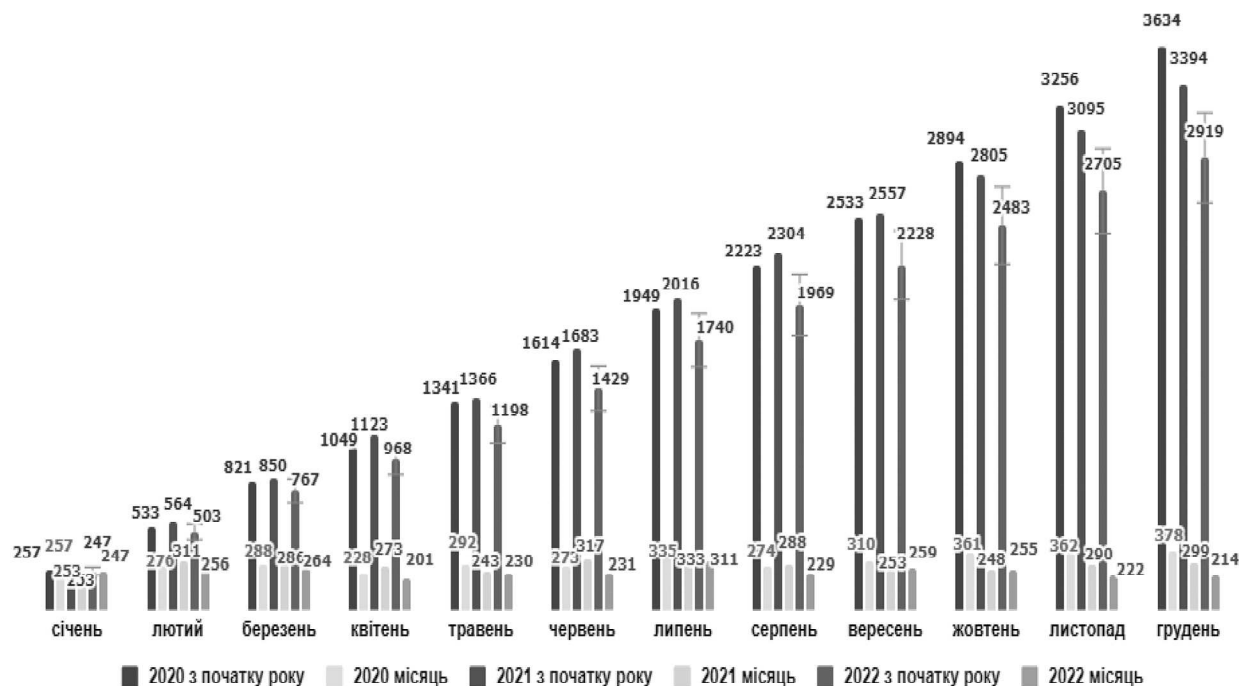


Рис. 1. Стан виробничого травматизму в Україні у 2020—2022 роках

Джерело: [4].

- участі у культурно-масових заходах, спортивних змаганнях;
 - проведення культурних, спортивних та оздоровчих заходів, не пов'язаних з навчально-виховним процесом у навчальних закладах;
 - використання газу у побуті;
 - вчинення протиправних дій проти особи та її майна;
 - користування або контакту із зброєю, боеприпасами та вибуховими матеріалами;
 - виконання робіт у домашньому господарстві, використання побутової техніки;
 - ліквідації стихійного лиха;
 - перебування в громадських місцях, на об'єктах торгівлі та побутового обслуговування, у закладах лікувально-оздоровчого призначення;
 - контакту з тваринами, птахами, плазунами, комахами та рослинами, грибами, водоростями, що призвело до ушкодження здоров'я або смерті потерпілих;
 - споживання нехарчової продукції [2].
2. Призначити кваліфіковану комісію з розслідування нещасних випадків на виробництві:
- До складу комісії входять:
- керівник (спеціаліст) служби охорони праці або посадова особа, на яку роботодавцем покладено виконання функцій спеціаліста з охорони праці (голова комісії);
 - представник територіального органу Пенсійного фонду України;
 - представник первинної організації профспілки (у разі її відсутності — уповноважена

найманими працівниками особа з питань охорони праці);

— лікар з гігієни праці територіального органу Держпраці (у разі настання гострого професійного захворювання (отруєння);

— інші представники підприємства (установи, організації), посадові особи органів Держпродспоживслужби, ДСНС (у разі потреби та за відповідним погодженням).

До складу комісії не мож входить безпосередній керівник потерпілого [1].

3. Систематично проводити аналізу нещасних випадків і узагальнення їх причин:

За 2021 рік зареєстровано 12315 потерпілих від нещасних випадків та гострих професійних захворювань, у тому числі 537 — смертельних нещасних випадків на виробництві. За 9 місяців 2022 року зареєстровано 3 836 потерпілих від нещасних випадків та гострих професійних захворювань на виробництві, з них 294 — смертельно. Порівняно з 9 місяцями 2021 року кількість страхових нещасних випадків зменшилась у 2,6 раза (з 9 861 до 3 836), кількість смертельно травмованих осіб зменшилась на 30,7 % (з 424 до 294) [4].

На підприємствах України нараховується 46,6 % (1 787) чоловіків та 53,4 % (2 049) жінок, які отримали травми на виробництві, від загальної кількості всіх потерпілих.

Отримали травми на виробництві у стані алкогольного сп'яніння 63 осіб (1,6 % від загальної кількості травмованих по Україні), що

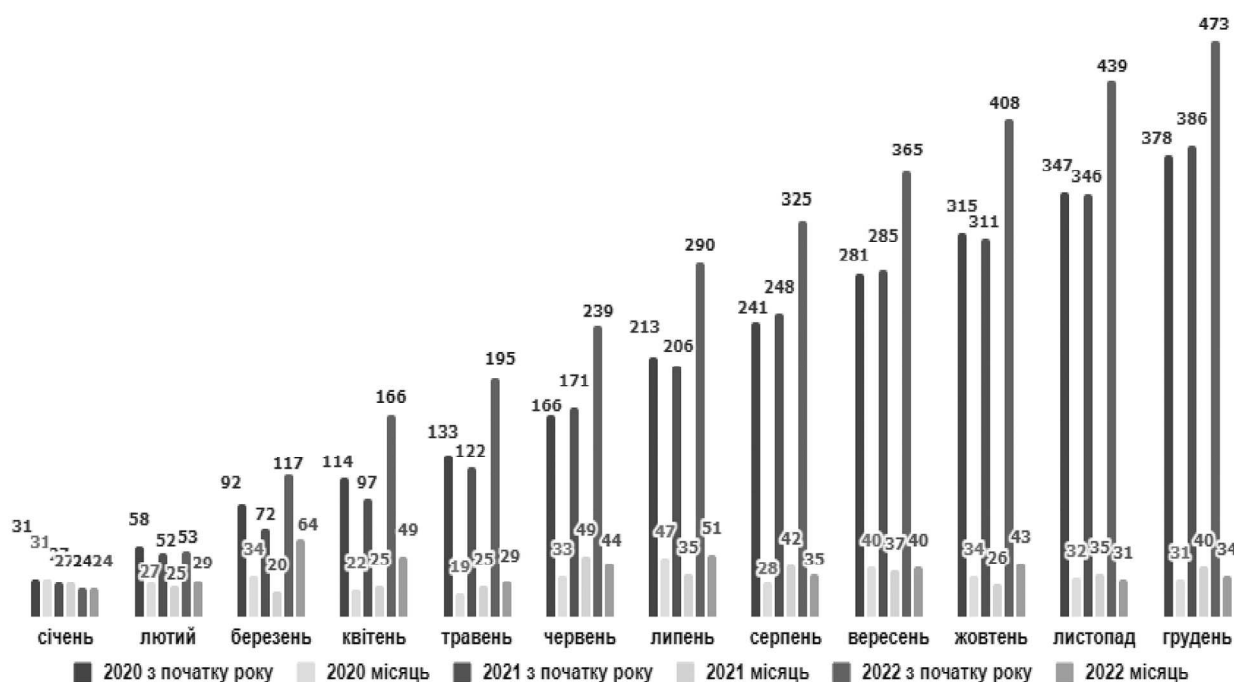


Рис. 2. Стан виробничого травматизму зі смертельними наслідками в Україні у 2020—2022 роках

Джерело: [4].

на 1 особу більше порівняно з 9 місяцями 2021 року. При цьому 29 осіб отримали травми із смертельним наслідком.

Найбільше за 9 місяців 2022 року травмувалися робітники таких професій: сестра медична (брат медичний) (497), лікар загальної практики — сімейний лікар (177), водій автотранспортних засобів (145), молодша медична сестра (молодший медичний брат) з догляду за хворими (131), фельдшер з медицини невідкладних станів (105).

Серед причин страхових нещасних випадків переважають організаційні причини — 44,3 % (1 700 нещасних випадків). Через техногенні, природні, екологічні та соціальні причини сталося 38 % (1 457 нещасних випадків), психофізіологічні причини — 13,3 % (511 нещасних випадків), технічні причини — 4,4 % (168 нещасних випадків).

До основних подій, які призвели до страхових нещасних випадків, відносяться: інші види — 45,9 % від загальної кількості травмованих осіб по Україні (1 761 травмована особа); падіння потерпілого під час пересування — 11,3 % (433 особи); події суспільного життя (страйк, оголошена та неоголошена війна, терористичний акт, блокада, революція, заколот, повстання, масові заворушення, протиправні дії третіх осіб тощо) — 9,4 % (359 осіб). До основних травмонебезпечних галузей економіки та видів робіт відносяться: охорона здоров'я — 47,5 %

(1 821 травмована особа, в т.ч. 26 — смертельно); добувна промисловість і розроблення кар'єрів — 8,9 % (343 осіб, в т.ч. 14 — смертельно); транспорт, складське господарство, поштова і кур'єрська діяльність — 6,6 % (252 травмовані особи, в т.ч. — 43 смертельно). За 2021 рік порівняно з 2020 роком кількість страхових нещасних випадків збільшилась на 85,3 % (з 6 646 до 12 315), кількість смертельно травмованих осіб збільшилась на 36,6 % (з 393 до 537), (рис. 1).

Найбільший ріст кількості страхових нещасних випадків із смертельним наслідком відбувся у: Івано-Франківській області — на 18 випадків, або у 2,2 раза (з 15 до 33), Київській, Тернопільській, Черкаській та Чернігівській областях — на 15 випадків, або у 1,8 раза (з 18 до 33), у 2,9 раза (з 8 до 23), у 4 рази (з 5 до 20) та у 2,4 раза (з 11 до 26) відповідно, Житомирській області — на 14 випадків, або у 2,2 раза (з 12 до 26) та Миколаївській області — на 12 випадків, або у 2,3 раза (з 9 до 21).

Зменшення кількості страхових нещасних випадків із смертельним наслідком відзначається у: Львівській області — на 33,3 % (з 36 до 24), Одеській області — на 18,2 % (з 33 до 27) та Вінницькій області — на 11,1 % (з 18 до 16). Значне збільшення кількості страхових нещасних випадків спостерігалось у: Черкаській області — на 746 випадків, або у 4,1 раза, м. Києві — на 592 випадки, або у 1,9 раза, Чернігівській

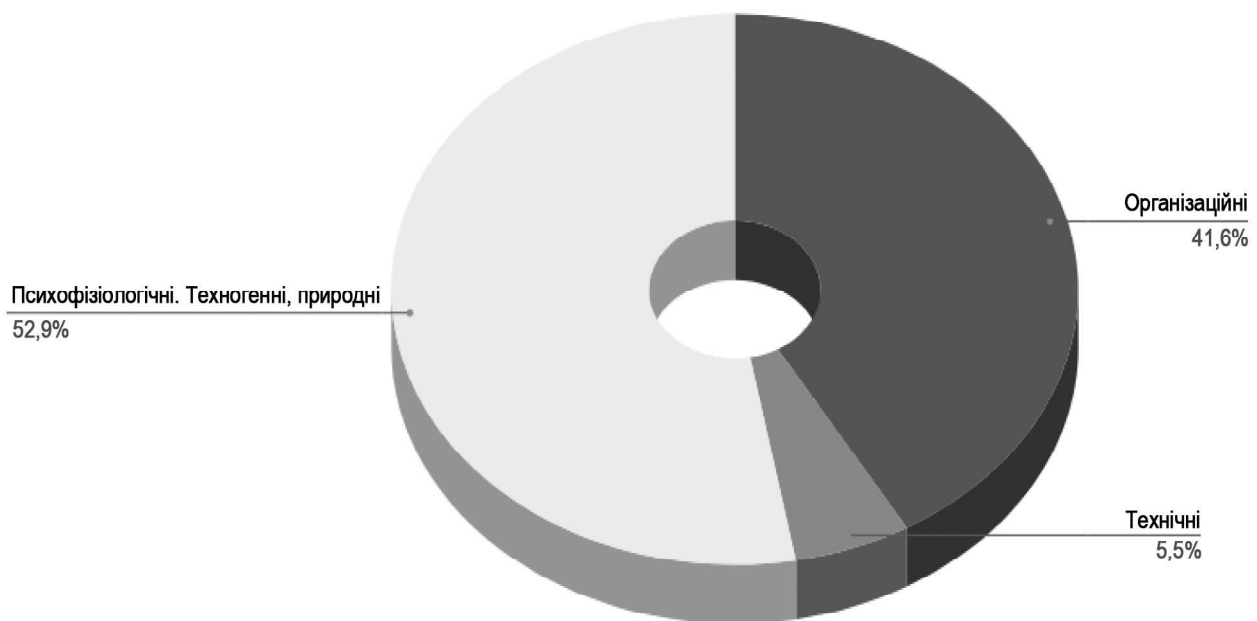


Рис. 3. Причини нещасних випадків зі смертельним наслідком, пов'язані з виробництвом

Джерело: [4].

області — на 470 випадків, або у 3,6 раза, Хмельницькій області — на 442 випадки, або у 2,4 раза, Чернівецькій області — на 368 випадків, або у 2,9 раза та Київській області — на 330 випадків, або у 1,6 рази (рис. 2).

За 2021 рік на підприємствах з найбільшим рівнем травматизму значна кількість страхових нещасних випадків, сталася на таких підприємствах: комунальне некомерційне підприємство Київської обласної ради "Київський обласний центр екстреної медичної допомоги та медицини катастроф" (177 страхових нещасних випадків) м. Київ, комунальне некомерційне підприємство "Чернігівська міська лікарня № 2" (129) Чернігівська область, комунальне некомерційне підприємство "Кіровоградська обласна лікарня Кіровоградської обласної ради" (116) Кіровоградська область, обласне комунальне некомерційне підприємство "Чернівецька обласна клінічна лікарня" (113) Чернівецька область, ПрАТ "ДТЕК Павлоградвугілля" (100) Дніпропетровська область та комунальне некомерційне підприємство "Міська клінічна інфекційна лікарня" Одеської міської ради (94) Одеська область [4].

Найбільша кількість страхових нещасних випадків зареєстрована у м. Києві (10,3 %), Черкаській області (8 %), Київській області (7,3 %), Хмельницькій області (6,1 %), Львівській області (6 %), Чернігівській області (5,3 %), Дніпропетровській області (5,1 %), Донецькій та Харківській областях (по 4,7 %).

Отримала травми на виробництві у стані алкогольного сп'яніння 91 особа (0,7 % від за-

гальної кількості травмованих по Україні), що на 9 осіб більше порівняно з 2020 роком. При цьому 41 особа отримала травми із смертельним наслідком.

Найбільше за 2021 рік травмувалися робітники таких професій: сестра медична (брат медичний) (2 378), лікар загальної практики — сімейний лікар (713), молодша медична сестра (молодший медичний брат) з догляду за хворими (692), молодша медична сестра (санітарка, санітарка-прибиральниця, санітарка-буфетниця та ін.) (583), сестра медична (брат медичний) стаціонару (481), лікар-терапевт (300), водій автотранспортних засобів (290).

Найвищий рівень виробничого травматизму спостерігався серед працівників віком від 50 до 59 років (3 378 осіб, що складає 27,4 % від загальної кількості травмованих по Україні за 2021 рік).

До основних травмонебезпечних галузей економіки та видів робіт відносяться: охорона здоров'я — 71,9 % (8 850 травмованих осіб, в т.ч. 225 — смертельно); добувна промисловість і розроблення кар'єрів — кількість травмованих складає 5,5 % від загальної кількості травмованих по Україні (674 особи, в т.ч. 38 — смертельно); транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність — 3,1 % (386 травмованих осіб, в т.ч. — 40 смертельно).

4. Розробити заходи, щодо усунення причин нещасних випадків та професійних захворювань:

Головною метою дослідження травматизму є розробка заходів по попередженню та усу-

ненню шкідливих і небезпечних виробничих факторів, які певним чином впливають на стан здоров'я працюючих та є основними причинами виникнення нещасних випадків.

Всі заходи по запобіганню виробничому травматизму можна поділити на організаційні, технічні, санітарно-гігієнічні та профілактичні.

Під час розробки заходів, після розслідування обставин і визначення причин нещасного випадку, необхідно враховувати наступне:

4.1. В акті мають бути вказані конкретні заходи щодо усунення причин нещасного випадку. Якщо ж в акті заходів немає, то необхідно провести додаткове розслідування.

4.2. Заходи можуть бути визначені правильно тільки в тому разі, якщо вони впливають з обставин і причин нещасного випадку.

4.3. Заходи перш за все мають бути спрямовані на ліквідацію порушень правил і норм охорони праці. Тому необхідно визначити насамперед технічні заходи й не підміняти їх чисто організаційними заходами та адмініструванням.

4.4. Заходи повинні бути сформульовані чітко і технічно грамотно.

4.5. В акті повинні бути зазначені конкретні виконавці заходів [6].

Для уникнення та попередження виробничого травматизму, ми пропонуємо впровадити наступні організаційні заходи:

- вдосконалити систему управління охороною праці;

- додержуватись вимог законодавства про охорону праці під час виконання робіт підвищеної небезпеки та експлуатації устаткування підвищеної небезпеки;

- дотримуватись вимог безпеки під час експлуатації обладнання, устаткування, машин, механізмів, тощо;

- дотримуватись вимог безпеки під час експлуатації транспорту (автомобільного, водного, залізничного, повітряного);

- дотримуватись вимог безпеки під час експлуатації мобільних засобів праці та технологічних транспортних засобів;

- усунути недоліки під час навчання безпечним методам праці: проводити інструктаж з питань охорони праці якісно та в повному обсязі; не допускати до роботи без навчання та перевірки знань з питань охорони праці; переглянути інструкції з охорони праці, внести зміни та доповнення; до посадових інструкцій внести визначення функціональних обов'язків з питань охорони праці;

- не допускати порушень режиму праці та відпочинку;

- забезпечити працюючих засобами індивідуального захисту;

- не допускати порушень трудової та виробничої дисципліни, в тому числі: невиконання посадових обов'язків; невиконання вимог з додержання інструкцій з охорони праці [1].

А також необхідно вжити наступних заходів по усуненню технічних причин нещасних випадків:

- не допускати виконання робіт з відключеними або несправними засобами колективного захисту, системами сигналізації, вентиляції, освітлення чи їх відсутність тощо;

- дотримуватись вимог безпеки при проектуванні і будівництві виробничих будівель згідно санітарних, будівельних та протипожежних норм і правил;

- використовувати тільки безпечне технологічне і допоміжне обладнання;

- забезпечити правильний вибір і комплектування обладнання у виробничих приміщеннях відповідно до норм і правил безпеки та виробничої санітарії;

- проведення комплексної механізації і автоматизації виробничих процесів;

- створення надійних технічних засобів по запобіганню аваріям, вибухам і пожежам на виробництві;

- запровадити нові технології, що виключають утворення шкідливих і небезпечних факторів;

- усунути конструктивні недоліки, недосконалості та недостатньої надійності засобів виробництва та транспортних засобів;

- розроблення та наявність проектної документації на будівництво, реконструкцію виробничих об'єктів, будівель, споруд, інженерних комунікацій, обладнання, устаткування тощо;

- підвищення якості виконання будівельних робіт;

- удосконалення технологічного процесу, перевірка його відповідності вимогам безпеки;

- перевірка технічного стану, у тому числі: виробничих об'єктів, будівель, споруд, інженерних комунікацій, території; засобів виробництва; транспортних засобів загального користування; мобільних засобів праці та технологічних транспортних засобів;

- перевіряти стан виробничого середовища (перевищення гранично допустимого рівня небезпечних та шкідливих виробничих факторів) [1].

Санітарно-гігієнічні заходи передбачають дослідження впливу виробничих факторів на людину та встановлення допустимих значень

цих факторів на робочих місцях, визначення фактичних значень конкретних параметрів виробничих факторів на робочих місцях, а також визначення відповідності умов на робочих місцях вимогам нормативних документів.

Важливим у забезпеченні безпечної праці і запобіганні травматизму на виробництві є фактори особистого характеру — знання керівником робіт особистості кожного працівника, його психіки і особливостей характеру, медичних показників і їх відповідності параметрам роботи, ставлення до праці, дисциплінованості, задоволеності працею, засвоєння навичок безпечних методів роботи, знання норм і правил з охорони праці і пожежної безпеки, його ставлення до інших робітників і всього колективу [5].

До профілактичних заходів належать: [7].

- не допускати до робіт працівників у стані алкогольного, наркотичного та токсикологічного отруєння;

- уникати травмування внаслідок протиправних дій інших осіб;

- підвищити рівень нервово-психічної стійкості залучивши до роботи на підприємстві психолога;

- проведення профілактичних медичних оглядів працюючих, оплата медичних послуг спеціалістів з діагностики та лікування працівників, які потерпілих внаслідок професійних захворювань та нещасних випадків на виробництві з метою виявлення незадовільних фізичних даних про стан здоров'я працюючих;

- з метою розвантаження незадовільного психологічного клімату у колективі обладнання фізкультурно-оздоровчих кімнат;

- придбання з цією метою спортивного інвентарю, устаткування, лікувальних та оздоровчих препаратів та медикаментів для профілактики профзахворювань та реабілітації здоров'я постраждалих від нещасних випадків на виробництві;

- реконструкція та оснащення на виробництві санітарно-побутових приміщень (гардеробних, душових, кімнат для вживання їжі тощо), і місць організованого відпочинку; обладнання їх сучасним інвентарем і устаткуванням з метою доведення рівня забезпеченості працюючих до встановлених норм для зменшення втоми працівників через надмірну важкість і напруженість роботи, а також монотонність праці. [3].

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Для України, як і для всього світу, виробничий травматизм є серйозною перешкодою в

позитивному та стійкому розвитку держави. Крім цього, він зачіпає інший, більш серйозний аспект життєдіяльності країни — здоров'я його населення. Оскільки охорона здорового життя нації повинна бути першочерговим завданням як в сфері виробництва, так і в інших сферах, є важливим і необхідним виділяти ті причини, які не тільки призводять до виникнення виробничого травматизму, але й до смерті. Згідно з проведеним дослідженням, можна стверджувати, що: серед причин страхових нещасних випадків переважають організаційні причини — 44,3 % (1 700 нещасних випадків). Через техногенні, природні, екологічні та соціальні причини сталося 38 % (1 457 нещасних випадків), психофізіологічні причини — 13,3 % (511 нещасних випадків), технічні причини — 4,4 % (168 нещасних випадків) [7].

До основних подій, які призвели до страхових нещасних випадків, відносяться: інші види — 45,9 % від загальної кількості травмованих осіб по Україні, що складає 1761 травмовану особу; падіння потерпілого під час пересування — 11,3% або 433 особи; події суспільного життя (страйк, оголошена та неоголошена війна, терористичний акт, блокада, революція, заколот, повстання, масові заворушення, протиправні дії третіх осіб тощо) — 9,4 % або 359 осіб.

До основних травмонебезпечних галузей економіки та видів робіт відносяться: охорона здоров'я — 47,5 % (1821 травмована особа, в т.ч. 26 - смертельно); добувна промисловість і розроблення кар'єрів — 8,9 % (343 осіб, в т.ч. 14 — смертельно); транспорт, складське господарство, поштова і кур'єрська діяльність — 6,6 % (252 травмовані особи, в т.ч. — 43 смертельно).

Як показує аналіз, більшість нещасних випадків із загальної кількості сталися з причин, усунення яких не потребує ніяких матеріальних витрат, а тільки підвищення технологічної і трудової дисципліни, приведення у відповідність до вимог нормативних актів організації виконання робіт та контролю з боку безпосередніх керівників робіт, а також вжиття дійових заходів щодо підвищення рівня професійної підготовки працівників та їх навчання з питань організації та безпечного виконання робіт. Більшість нещасних випадків сталися не через недосконалість техніки, а через недостатню увагу до прописних правил безпеки.

Це дозволяє зробити висновок, що найбільш провідними факторами виникнення виробничого травматизму є ті, що пов'язані з безпосередньою діяльністю людини і його ставленням до охорони праці. Реальна картина вказує

на те, що найчастіше причиною нещасного випадку є сам працівник, який свідомо чи несвідомо порушував правила безпеки на виробництві, у тому числі коли видимої небезпеки не існує. У таких випадках, служба охорони праці відіграє велику роль у свідомості працівників, і вони більше схильні до розуміння ймовірності виникнення травм і смерті. Таким чином, на практиці виходить, що галузі з високим ризиком травмування та смертності, є більш безпечними, ніж ті, що свідомо не спрямовані на попередження серйозних і небезпечних для життя випадків.

Література:

1. Порядок розслідування та обліку нещасних випадків, професійних захворювань та аварій на виробництві. Постанова Кабінету Міністрів України № 337 від 17.04.2019 р. (із змінами, внесеними згідно з Постановами КМ № 1 від 05.01.2021, № 1350 від 02.12.2022).
2. Профілактика виробничого травматизму та професійних захворювань за 2021 рік. Аналіз нещасних випадків [Електронний ресурс]. Фонд соціального страхування України. Режим доступу: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/974800>
3. Профілактика виробничого травматизму та професійних захворювань за 2020 рік. Аналіз нещасних випадків [Електронний ресурс]. Фонд соціального страхування України. Режим доступу: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/974800>
4. Стан виробничого травматизму в ресурс]. Державна служба України з питань праці. Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://dsp.gov.ua/stanvyrobnychoho-travmatyzmu/>
5. Стан охорони праці в Україні: економія на безпеці й зростання професійних захворювань [Електронний ресурс]. Профспілка освіти і науки України. Режим доступу: <https://pon.org.ua/novyny/4608-stan-okhoroni-praciv-ukrayini-ekonomiya-na.html>
6. Травматизм. Статистика. Причини [Електронний ресурс]. Державна служба України з питань праці. Режим доступу: <https://dsp.gov.ua/operativna-informatsiia>
7. Гогіташвілі Г.Г., Лапін В.М. Основи охорони праці: навч. посіб. 4-те вид., випр. і доп. К.: Знання, 2008. 302 с.
8. Ніпіаліді О., Васильчишин О. Сучасний стан охорони праці в Україні у контексті забезпечення її інноваційного розвитку. Актуальні проблеми правознавства. 2020. № 1 (21). С. 164—169.
9. Ткачук К.Н., Халімовський М. О. Основи охорони праці: підручник. 2-ге вид., доп. та перероб. К.: Основа, 2006. 448 с.
10. Ярошевська В.М., Чабан Й. Охорона праці в галузі: Навчальний посібник. Київ: ВД "Професіонал", 2004. 286 с.

References:

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (2019), Resolution "The procedure for investigating and recording accidents, occupational diseases and accidents at work", available at: (Accessed 10 April 2023).
2. Fond sotsial'noho strakhuvannia Ukrainy (2022), "Prevention of industrial injuries and occupational diseases for 2021. Analysis of accidents", available at: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/974800> (Accessed 10 April 2023).
3. Fond sotsial'noho strakhuvannia Ukrainy (2021), "Prevention of industrial injuries and occupational diseases for 2020. Analysis of accidents", available at: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/974800> (Accessed 10 April 2023).
4. Derzhavna sluzhba Ukrainy z pytan' pratsi (2022), "The state of industrial injuries in the resource", available at: <https://dsp.gov.ua/stanvyrobnychoho-travmatyzmu/> (Accessed 10 April 2023).
5. Trade Union of Education and Science Workers of Ukraine (2022), "The state of labor protection in Ukraine: savings on safety and the growth of occupational diseases", available at: <https://pon.org.ua/novyny/4608-stan-okhoroni-praciv-ukrayini-ekonomiya-na.html> (Accessed 10 April 2023).
6. Derzhavna sluzhba Ukrainy z pytan' pratsi (2022), "Traumatism. Statistics. Reasons", available at: <https://dsp.gov.ua/operativna-informatsiia> (Accessed 10 April 2023).
7. Hohitashvili, H.H. and Lapin, V.M. (2008), *Osnovy okhorony pratsi* [Basics of labor protection], Znannia, Kyiv, Ukraine.
8. Nipialidi, O. Vasylychyshyn, O. (2020), "The current state of labor protection in Ukraine in the context of ensuring its innovative development", *Aktual'ni problemy pravoznavstva*, vol. 1 (21), pp. 164—169.
9. Tkachuk, K.N. and Khalimovs'kyj, M.O. (2006), *Osnovy okhorony pratsi* [Basics of labor protection], Osнова, Kyiv, Ukraine.
10. Yaroshevs'ka V.M. and Chaban J. (2004), *Okhorona pratsi v haluzi* [Labor protection in the industry], VD "Profesional", Kyiv, Ukraine. *Стаття надійшла до редакції 01.05.2023 р.*

УДК 338.33

С. О. Кириченко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського", м. Київ
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6195-5204>

М. О. Баранніков,

студент, Національний технічний університет України
"Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського", м. Київ
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8741-2360>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.106

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

S. Kyrychenko,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv

M. Barannikov,

Student, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv

AUTOMATION OF THE CORE BUSINESS PROCESSES AS A BASIS FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE FUNCTIONING IN MODERN CONDITIONS

Стаття присвячена актуалізації автоматизації основних бізнес-процесів як головного чинника підвищення стабільності діяльності компанії в сучасних умовах. Так відтік кваліфікованих кадрів і дефіцит персоналу загострює сформовані проблеми функціонування компанії в кризові часи. Автоматизація не лише окремих етапів роботи організаційних одиниць, а їх повна заміна на програмний комплекс дозволить знизити негативний вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на підприємство. Основними бізнес-процесами, автоматизація яких розглядається у роботі, є бухгалтерія, маркетинг і продажі, закупівлі, логістика і складське господарство. Було визначено шляхи впровадження автоматизованих систем, проаналізовано ефективність даних заходів, а також встановлено позитивні і негативні наслідки, які містяться у заміні працівників на комп'ютерні системи.

Modern business, operating in a rapidly changing market environment, constantly needs to update their approaches and strategies. One of the main factors influencing the success of an enterprise is its ability to adapt to changes and perform its functions quickly and efficiently. In this context, the automation of business processes is becoming an increasingly relevant topic for research and implementation in practice.

One of the main problems faced by companies today is the outflow of qualified personnel and shortage of personnel. In such conditions, companies are forced to look for new ways of working that would ensure maximum efficiency with minimal use of resources. Automation is one of the most effective ways to ensure stability and reduce the risks of enterprise activity.

One of the main tasks of automation is the reduction of labor costs associated with the performance of routine work. The use of software complexes allows for replacing the human factor with an automatic one, which makes it possible to reduce labor costs reflected in the company's budget. In addition, automation improves the accuracy and speed of work, which helps to increase productivity and, accordingly, reduce the cost of working hours.

The main business processes that can be automated are accounting, marketing and sales, procurement, logistics and warehousing. Successful implementation of automated systems can allow the company to significantly reduce its costs, improve the quality of service provision and increase the speed of work. For example, the use of electronic accounting programs allows you to significantly reduce the time for processing documents, prevent errors and ensure more accurate and faster financial reporting. Marketing and sales automation uses of various tools to collect and process data about potential customers, which allows the company to develop more effective marketing and sales strategies. Procurement automation consists of the use of special programs that allow the enterprise to optimize procurement processes, reduce the cost of purchasing goods and services, as well as reduce the time required for processing documents and ensuring the proper quality of purchased products. The automatic logistics system will not only simplify the department's work, but also increase its work's efficiency based on the use of mathematical algorithms, and the robotization of the warehouse will increase the efficiency of the actual accounting of products.

Ключові слова: стабільність функціонування підприємства, автоматизація бізнес-процесів, використання комп'ютерних систем на підприємстві, сучасні умови функціонування компаній.

Key words: stability of enterprise functioning, automation of business processes, use of computer systems at the enterprise, modern operating conditions of companies.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Однією з головних проблем, з якою стикаються підприємства сьогодні, є відтік кваліфікованих кадрів та дефіцит персоналу. В таких умовах компанії змушені шукати нові способи роботи, які б забезпечували максимальну ефективність при мінімальному використанні ресурсів. Автоматизація є одним з найбільш ефективних способів забезпечення стабільності та зменшення ризиків діяльності. Успішна реалізація проектів автоматизованих систем може дозволити компанії значно знизити свої витрати, покращити якість функціонування та збільшити швидкість виконання робіт.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У сфері автоматизації бізнес-процесів працювало багато науковців та дослідників, такі як Пітер Ф. Друкер [1], який вважається одним з батьків наукового менеджменту. У своїх працях Друкер акцентував увагу на необхідності переведення бізнес-процесів в ефективний автоматизований спосіб. Також дослідженнями в даному напрямку займався Карен

Росс [2], який працював в галузі інформаційних технологій та бізнесу. Він зробив значний внесок у розробку методології для підвищення ефективності організаційних процесів. Томас М. Сіелігер та Джеррі Дж. Вінтер [5] у своїх дослідженнях акцентували увагу на необхідності використання технологій автоматизації бізнес-процесів для підвищення продуктивності та ефективності роботи компаній. Також суттєвий внесок зробив Раймонд Ліндгрєн [6], який спеціалізується на впровадженні інформаційних технологій на підприємствах.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Основною невирішеною проблемою автоматизації була відсутність інформаційної бази для розробки і впровадження даних систем. Популяризація штучного інтелекту, а також розробка API-програм з можливістю адаптації під будь-який програмний комплекс дозволяє вже зараз розробляти сучасні системи автоматизації бізнес-процесів навіть на основі безкоштовних програмних додатків.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою наукової статті є відображення актуальності автоматизації основних бізнес-процесів, формування інформаційної бази для реалізації даного заходу, а також визначення основних шляхів заміни працівника комп'ютером.

Завданням наукової статті є визначення структур, які наразі можуть бути автоматизовані, дослідження функцій і обов'язків, які має виконувати програмний додаток, а також аналіз і порівняння переваг і недоліків від даного інноваційного впровадження.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Стабільність функціонування підприємства залежить від двох основних факторів, а саме від впливу зовнішніх чинників і стабільності функціонування внутрішніх суб'єктів. Зовнішня безпека підприємства базується на інструментах, які активно еволюціонують з кожним днем. Проте внутрішнє середовище підприємства залишається базуватись на думках про ефективний менеджмент, відповідальність працівників, надію на їх повну узгодженість як єдиного механізму тощо.

Приклади сучасних компаній в кризових умовах показали неефективність даного підходу. Так масовий відтік кадрів і дефіцит кваліфікованих працівників призвело до загострення проблеми стабільності функціонування підприємств в сучасних умовах. Для вирішення даної проблеми доцільним є автоматизація основних бізнес-процесів.

Сутність автоматизації полягає у заміні робітника, який виконує переважно шаблонну роботу, комп'ютерним комплексом, що дозволить не лише підвищити стабільність функціонування підприємства, а й значно знизити витрати на фонд оплати праці, оскільки світова практика відображає суттєву економічну ефективність програмного додатку у порівнянні з людиною.

Впровадження автоматизованих бізнес-процесів може відбуватись як поступово, так і комплексно, що відображає одну з основних переваг сучасних програмних комплексів, а саме адаптивність.

Збільшення кількості автоматизованих структур буде призводити до синергетичного ефекту їх функціонування, оскільки повна узгодженість між діями багатьох комп'ютерних комплексів є легкодоступною в сучасному світі розвинених ІТ-технологій [1, с. 112].

Для детального опису автоматизації основних процесів дослідження доцільно проводити на основі структурно-функціональних одиниць, що дозволить встановити факторні висновки, які стануть базою для прийняття ґрунтовних управлінських рішень.

Першим досліджуваним бізнес-процесом, який може бути автоматизовано, є бухгалтерія. Так наразі дана структура активно використовує програмні додатки, які стають інфраструктурним "помічником" бухгалтерів, проте даного рівня недостатньо. Потребується повна автоматизація, що дозволить найбільш ефективно використовувати інформаційні комплекси в даній сфері.

Сучасні інноваційні комп'ютерні системи можуть ефективно виконувати всю необхідну роботу з первинною і вторинною бухгалтерією в повністю автономному режимі. Сутність даних систем базуються на шаблонному веденні бухгалтерії, яка сама по собі не відрізняється суттєвою варіативністю, що зводить роль працівника відділу до координування і контролю роботи програми.

Обов'язками автоматичної бухгалтерії будуть:

- оперативне заповнення первинної документації;
- ведення обліку вхідних та вихідних грошових потоків;
- контроль надходжень грошових коштів;
- періодичне введення змін у вторинну документацію;
- облік наявних вільних коштів;
- резервування і депонування грошових коштів для підвищення стабільності бюджетної системи підприємства;
- надання усієї необхідної інформації для оперативного і строкового планування керівниками компанії.

На базі основних функцій, які буде виконувати програмний додаток автоматичної бухгалтерії, впливають переваги даного заходу. Так помилки внаслідок людського фактору, які наразі притаманні навіть крупним підприємствам, повністю нівелюються як за рахунок вбудованого алгоритму роботи програми, так і на основі зниження ролі людини в процесі бухгалтерського обліку. Система автоматичної бухгалтерії є миттєвою, що знижує "лаг" між, наприклад, надходженням грошей і фактичною реєстрацією операції. Даний факт дозволить ефективно проводити бюджетну політику компанії на основі найактуальніших даних.

Наразі найбільш пристосованими для автоматизації бухгалтерськими програмними до-

датками є "QuickBooks", "Master: Бухгалтерія", "Облік Saas", "ISPro", "SAP Business One", "Microsoft Dynamics 365 Finance" та інші.

Основними недоліками впровадження автоматичної системи бухгалтерського обліку є ризики втрати грошей внаслідок недостатнього програмного захисту. Оскільки автоматична система буде мати доступ до операцій із банківським рахунком підприємства, вона приверне найбільшу увагу серед зловмисників. Задля мінімізації даного негативного фактору автоматичні програми передбачають значні глибокі системи захисту як від фізичного втручання, так і від хакерського взлому.

Також одним зі шляхів зниження даного ризику є надання бухгалтеру, який має бути присутнім задля координування та контролю функціонування системи, обов'язку узгодження банківських операцій, які за розміром будуть перевищувати певні встановлені ліміти. Отже, у разі ініціювання банківської операції на суму, яка є більшою за ліміт, програма буде блокувати операцію до моменту, поки робітником не буде надано дозвіл [2, с. 56].

Фактично, програмний комплекс дозволить замінити відділ бухгалтерії, залишивши одного або декількох працівників для координування роботи системи і зниження впливу непередбачуваних обставин.

Наступним бізнес-процесом, який потребує автоматизації, є маркетинг. Дана функціональна структура виконує одну з найбільш важливих ролей на підприємстві, а саме формування бази клієнтів і, відповідно, продажів.

Основною автоматизації даного процесу є нейромережі, які стали революційною розробкою сучасного ІТ-сектору. Формування комплексу з програм, які базуються на штучному інтелекті, дозволить проводити поетапний маркетинговий процес.

Так головний етап, а саме розробка маркетингової стратегії, буде надаватись керівнику відділу, який буде встановлювати вектор розвитку компанії, формувати базис реклами тощо. Оскільки даний процес є вирішальним для підприємства, його автоматизація є можливою, проте не доцільною. Даний факт дозволить нівелювати ризики використання програмного комплексу, які могли б негативно вплинути на імідж компанії, стабільність її діяльності тощо.

Інфраструктурним етапом при розробці маркетингової стратегії є забезпечення даними й інформацією керівника відділу. Дану функцію можна автоматизувати на основі програмного додатку від компанії "Meta", яка готова

запропонувати аудит споживачів методом штучного інтелекту. Сутність програми полягає в аналізі як компанії і її продукції, так і ринку загалом, що дозволить чітко встановити найбільш ефективну нішу, знизити вплив конкурентів, підвищити позицію підприємства на ринку. Програмний комплекс буде надавати як результати власного дослідження, так і інформацію і статистичні дані, на основі яких проводилось дослідження. А отже, керівник відділу зможе або прийняти поради штучного інтелекту, скоригувати їх, або розробити власну методику розвитку компанії на основі наявної інформації.

Наступним етапом є формування рекламної кампанії. Сучасні підприємства використовують широкий спектр просування продукції і бренду. Наразі повністю автоматизованим може бути лише онлайн-маркетинг, який на сучасних підприємствах становить від 70% усього рекламного бюджету. Такі нейромережі як "Designs.ai", "Synthesia.io", "Zapier", "Midjourney", "Looka" тощо дозволяють в автоматичному режимі згенерувати рекламні банери, пости, тексти і розсилки, а їх поєднання в єдину систему зробить рекламну кампанію підприємства узгодженою і синергетичною.

Після запуску реклами необхідним є оцінка ефективності її діяльності, своєчасне внесення змін, аналіз результативності. Дану функцію наразі можуть виконувати CRM-системи, які постійно аналізують усі необхідні дані від діяльності реклами [3].

Отже, система автоматичного маркетингу може бути впроваджена на будь-якому етапі функціонування даного бізнес-процесу. Сучасні нейромережі стануть як помічником для відділу маркетингу, так і дозволять повністю автоматизувати дану організаційну одиницю, забезпечуючи повну узгодженість між запитами і результатами. Поєднання нейромереж в єдину систему підвищить їх ефективність, дозволить підвищити якість їх роботи, а також знизити витратну частину маркетингу на підприємстві.

Автоматизація закупівельної системи компанії є однією з найбільш актуальних проблем, оскільки нестабільність оточуючого середовища має суттєвий вплив саме на дану організаційну структуру. Оскільки система забезпечення підприємства переважно має шаблонний характер, заміна робітників відділу програмним комплексом є доцільною.

Автоматичні закупівлі полягають у використанні спеціальної програмної системи, яка дозволяє проводити шаблонні замовлення, такі

як придбання сировини і матеріалів, запасних частин, комплектів для обслуговування обладнання, автоматично. Дана система дозволить зменшити навантаження на відділ закупівель, знизити витрати на оплату праці та уникнути впливу дефіциту кваліфікованих кадрів на ефективність діяльності підприємства, що забезпечить стабільність операцій в умовах кризи [4].

Система автоматичних закупівель може інтегруватись в широкий спектр наявних ERP— та CRM-систем, що дозволяє підвищити ефективність діяльності як системи забезпечення, так і усього підприємства в цілому. Наразі автоматизація закупівель може проводитись на таких платформах як "Microsoft Dynamics 365", "SAP S/4", "Oracle", "BAS ERP", "Perfectum", "BJET", "Clobbi" тощо.

При повній інтеграції і налаштуванні системи автоматичних закупівель алгоритм функціонування програми буде наступним:

1. Програма проводитиме аналіз використання ресурсів на підприємстві на основі даних про виробництво, залишки на складі, плани закупівель та продажів в CRM- та ERP-системах, зокрема оцінюватимуться темпи використання сировини, матеріалів та інших товарів, що споживаються.

2. Коли обсяги певної сировини та матеріалів впадуть нижче встановленого рівня, програма автоматично здійснюватиме закупівлю необхідних продуктів згідно з місячним планом замовлень, який попередньо узгоджується з постачальниками. Для забезпечення ефективного обміну інформацією між заводом та постачальником буде використовуватись електронний засіб із запитом на постачання сировини.

3. Якщо завод-виробник готовий виконати замовлення на продукцію, менеджер з продажів фірми-продавця повинен заповнити форму на постачання товарів. У цій формі будуть вказані термін готовності продукції, її технічні характеристики та місце для завантаження необхідної документації, яку перевірить вбудований в систему програмний інтелект щодо її правильності та відповідності. Якщо передбачено повну або часткову передоплату, бухгалтеру автоматично відправляється лист-заява на оплату замовлення із зазначеними реквізитами.

4. Якщо постачальник відмовляється виконувати замовлення, система автоматичних закупівель буде надсилати запит іншій компанії, яка має в технічній карті товарів позначку "замінник".

5. Після того, як замовлення доставлено на склад, ERP-система забезпечує облік прибуття товару. Якщо оплата відбувається при відвантаженні продукції, бухгалтер отримує лист-запит на оплату виконаного замовлення. Після цього, цикл функціонування програми автоматичних закупівель закінчується і відбувається його повторення.

Загалом, система автоматичних закупівель буде функціонувати по принципу "снігової кулі", тобто чим більше замовлень буде виконано, тим більш точно буде функціонувати система, тобто програма на основі штучного інтелекту зможе обчислювати і підвищувати стабільність роботи.

Основною перевагою даного програмного комплексу над людиною є можливість високого навантаження. Система автоматичних закупівель виконає будь-який обсяг замовлень, що в умовах підвищеного попиту на продукцію або при суттєвому збільшенні обсягів виробництва дозволить не знижувати ефективність діяльності відділу, що не притаманно працівникам.

Отже, автоматизація даного бізнес-процесу носить стратегічний характер, оскільки дозволяє проводити забезпечення діяльності підприємства стабільно і безперебійно. Дана система суттєво знизить витрати на оплату праці, оскільки на сучасних підприємствах відділ матеріально-технічного забезпечення є одним з найбільш навантажених.

Важливим підрозділом забезпечення діяльності підприємства є логістичний відділ, який відповідає за організацію транспортування як закупівельних матеріалів, так і реалізованої продукції замовнику. Саме тому комп'ютерна система, яка дозволить автоматизувати логістику на підприємства, має не лише забезпечувати транспорт, а й підвищувати ефективність його використання за рахунок зниження "холостих кілометрів", простоїв, невідповідності транспортних засобів вимогам тощо.

Логістична система може мати дві основні форми, а саме використання власного транспорту для перевезень або залучення аутсорсингових перевізних компаній.

У разі використання власного транспорту автоматична логістика має узгоджувати маршрут постачання сировини і матеріалів на завод-виробник і транспортування готової продукції кінцевому споживачу, тобто система логістики має виглядати як замкнене коло, при якому транспорт буде проїжджати "порожняком" якомога меншу відстань. Даний факт забезпечується штучним інтелектом, який на основі розміщення заводів-постачальників і

кінцевих споживачів буде розробляти дані замкнені системи логістичних мереж. На цьому етапі досягається перевага комп'ютерної програми над ручним визначенням маршруту логістичних систем [5, с. 84].

При використанні посередницьких транспортних фірм, які будуть забезпечувати доставку необхідних товарів, автоматична логістична система має провести замовлення транспорту, який буде відповідати необхідним вимогам, а також забезпечувати найнижчий тариф, перевірити своєчасну його подачу, відстежувати переміщення вантажів із встановленням фактичного орієнтовного часу прибуття на підприємство. У разі виникнення підстав для запізнення постачання система має надіслати попередження в планово-економічний та виробничий відділи для оперативного коригування функціонування підприємства.

Найбільш відомими програмами для автоматизації логістики є "Rational Logistics", "EDI", "X12", "DELLA", "TransTask", "DeGruz", "Flagma" та інші як національні, так і іноземні програмні додатки.

Отже, автоматична логістична система дозволить значно підвищити ефективність не лише транспортних процесів, а й усього підприємства.

Наступним бізнес-процесом, який може бути автоматизовано, є складське господарство. Склад є невід'ємною частиною кожного підприємства, адже забезпечує збереження матеріальних цінностей, таких як сировина, матеріали, паливо, інструменти, обладнання, запчастини, спецодяг, напівфабрикати, відходи виробництва. Таким чином, складське господарство відіграє важливу роль у процесі переміщення і зберігання продукції.

Автоматизація даного процесу потребує комплексного підходу, оскільки впровадження комп'ютерних систем не є доцільним без розміщення спеціального обладнання, яке буде забезпечувати фізичний облік складських запасів і, відповідно, їх рух. Таке обладнання може бути:

— система зчитування QR-кодів. Наразі штрих-коди посідають важливе місце при прийнятті і обліку продукції. Так кожній одиниці товару надається унікальний код, який дозволяє ідентифікувати певний асортимент продукції. Особливо актуальне використання даної системи зчитування для підприємств, сировина або продукція яких має уніфікований зовнішній вигляд, проте хіміко-технічний склад суттєво відрізняється.

Система передбачає встановлення спеціальних арок, по периметру яких будуть розміщу-

ватись зчитувальні прилади QR-кодів. При перетині товарної одиниці, яка містить штрих-код, арка буде ідентифікувати напрям руху продукції, тобто розміщення на складі сировини і матеріалів, їх вивезення зі складу для використання у виробництві або ж, відповідно, розміщення готової продукції та її відвантаження зі складу. На основі даної інформації система буде змінювати статус як загального обсягу складських запасів, так і окремої номенклатурної одиниці [6, с. 221].

Використання зчитування QR-кодів надасть суттєві переваги компанії за рахунок зниження навантаження на працівників складського сектору за рахунок скасування в обов'язках ідентифікації і реєстрації одиниць продукції при розвантаженні і завантаженні;

— організація складу на основі системи "комірок". Сутність даної системи полягає у структуризації складу за певними номенклатурними одиницями. Так кожній категорії товару або матеріалу буде відведено певне місце, яке буде мати унікальні розміри, а також кількісні та якісні характеристики. Кожна "комірка" буде включати вагому систему, що дозволить проводити облік фактичного надходження і використання товарів. Дана система дозволить в реальному часі аналізувати наявність продукції на складі, визначати обсяг і вагу номенклатурних одиниць.

Така організація стане "картою складу", що дозволить підприємству більш ефективно використовувати господарські площі, проводити облік наявних сировини, матеріалів, готової продукції.

Задля забезпечення ефективного функціонування даного обладнання доцільним є впровадження відповідної програмної системи, яка дозволить координувати складську діяльність, а також проводити облік надходжень і списання з балансу складу.

Такими системами можуть бути як відомі ERP-платформи, які дозволяють використовувати перевірений функціонал програм, так і унікальні замовлені системи, які будуть адаптовані під особливості складського господарства певного підприємства, а також штатно співпрацювати зі встановленим автоматичним складським обладнанням.

Загальний комплекс автоматичного складу буде представляти систему, яка дозволить в будь-який момент часу отримати всю необхідну інформацію стосовно фактичної наявності товарів. Високий рівень точності вимірювання обсягів дозволить знизити частку невикористаної сировини і матеріалів.

Також однією з важливих особливостей є підвищення безпеки робітників складського господарства, оскільки мінімізується необхідність їх перебування на території приміщень.

В цілому можна зробити висновок, що автоматичний склад є обов'язковим елементом сучасних підприємств, оскільки дозволяє суттєво оптимізувати діяльність виробництва і компанії загалом.

Як зазначалось раніше, автоматизація може стосуватись як окремих бізнес-процесів, так і проводитись комплексно. Досягнення синергетичного ефекту дозволить суттєво підвищити ефективність усієї автоматичної системи. Для підвищення узгодженості між даними системами доцільним є аналіз взаємозв'язків кожного з елементів, а також визначення їх впливу на загальну систему функціонування обраного підприємства.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Автоматизація основних-бізнес процесів дозволяє підвищити стабільність функціонування компанії, оптимізувати витрати діяльності, а також знизити негативний вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на підприємство. Заміна працівника на комп'ютер є майбутнім розвитку підприємств, а реалізація даної програми на ранніх етапах надасть унікальні конкурентні переваги на ринку.

Також дана система дозволяє нівелювати основну проблему воєнного та післявоєнного часу, а саме дефіцит кваліфікованих кадрів. Автоматизація основних бізнес-процесів дозволить знизити залежність підприємств від працівників, що підвищить стабільність функціонування компанії.

Література:

1. Пітер Ф. Друкер. Виклики для менеджменту XXI століття / Ф. Друкер Пітер. Київ: КМ-БУКС, 2020. 240 с.
2. Карен Росс. Освоєння управління бізнес-процесами: поради щодо покращення робочого процесу / Росс Карен. Харків: "Ранок", 2020. 282 с.
3. Салікова І. С. Використання інформаційних технологій і систем у логістичних системах / І. С. Салікова // Сучасні інформаційні технології та системи в управлінні. — Київ: КНЕУ, 2017. С. 174—176.
4. Кириченко С.О., Баранніков М.О. Система автоматичних закупівель як інструмент підвищення ефективності матеріально-техніч-

ного забезпечення. Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: матеріали XXI Міжнародної науково-практичної конференції 23 листопада 2022 року. Київ: ІВЦ "Політехніка", 2022. С. 112—113.

5. Томас М. Сіелігер, Джеррі Дж. Вінтер. Цифрова трансформація: вижити та процвітати в епоху масового вимирання / М. Сіелігер Томас, Дж. Вінтер Джеррі. — Івано-Франківськ: Лілея-НВ, 2021. 198 с.

6. Раймонд Ліндгрєн. Операційний інструментарій Lean Six Sigma: Короткий довідник із 100 інструментів для покращення якості та швидкості бізнес-процесів / Ліндгрєн Раймонд. Львів: Кальварія, 2021. 374 с.

References:

1. Drucker, P. F. (2020), *Vyklyky dlia menedzhmentu XXI stolittia* [Challenges for the management of the 21st century], KM-BUKS, Kyiv, Ukraine.
 2. Ross, K. (2020), *Osvoiennia upravlinnia biznes-protseamy: porady schodo pokraschennia robochoho protsesu* [Mastering business process management: tips for improving workflow], Ranok, Kharkiv, Ukraine.
 3. Salikova, I. S. (2017), "Use of information technologies and systems in logistics systems", *Suchasni informatsijni tekhnolohii ta systemy v upravlinni*, pp. 174—176.
 4. Kyrychenko, S.O. and Barannikov, M.O. (2022), "The automatic procurement system as a tool for improving the efficiency of material and technical support", *materialy XXI Mizhnarodnoi nauково-praktychnoi konferentsii: Rozvytok pidpriemnytstva iak faktor rostu natsional'noi ekonomiky* [Conference Proceedings of the XXI International Scientific and Practical Conference: Development of entrepreneurship as a factor in the growth of the national economy], National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv, Ukraine, pp. 112—113.
 5. Seeliger, T. M. and Winter, J. J. (2021), *Tsyfrova transformatsiia: vyzhyty ta protsvitaty v epokhu masovoho vymyrannia* [Digital transformation: surviving and thriving in the era of mass extinction], Lileia-NV, Ivano-Frankivsk, Ukraine.
 6. Lindgren, R. (2021), *Operatsijnij instrumentarij Lean Six Sigma: Korotkyj dovidnyk iz 100 instrumentiv dlia pokraschennia iakosti ta shvydkosti biznes-protseiv* [The Lean Six Sigma Operational Toolkit: A Quick Guide to 100 Tools for Improving the Quality and Speed of Business Processes], Kalvariya, Lviv, Ukraine.
- Стаття надійшла до редакції 03.05.2023 р.*

УДК 332.33

Ю. В. Кухтін,

аспірант кафедри економіки та бізнесу, Державний біотехнологічний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2056-305X>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.9-10.113

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В ОТГ

Yu. Kukhtin,

Postgraduate student of the Department of Economics and Business,

State Biotechnological University

INDICATORS OF EVALUATION OF MANAGEMENT EFFICIENCY LAND RESOURCES IN UTC

У статті обґрунтовано важливість проведення оцінки ефективності управління земельними ресурсами в об'єднаних територіальних громадах, у зв'язку з чим актуальним є підбір та систематизація найбільш інформативних та об'єктивних показників для такої оцінки. Метою статті є узагальнення та систематизація показників оцінки ефективності управління земельними ресурсами в ОТГ, а також їх апробація на основі даних Зміївської міської територіальної громади Харківської області. У результаті дослідження була сформована і апробована система показників оцінки ефективності управління земельними ресурсами, а також запропонована послідовність її проведення, яка може бути використана в практичній діяльності ОТГ. Вона включає показники, згруповані у чотири підсистеми: фінансово-економічна, соціальна, організаційна та інформаційна. Кожна з підсистем включає ряд показників, які характеризують різні сторони процесу управління, а також результат такого управління у вигляді показників фінансово-економічної підсистеми.

На базі розробленої системи показників здійснено оцінку ефективності управління, а саме аналіз фінансово-економічної підсистеми Зміївської міської територіальної громади за 2021—2022 рр. В результаті виявлено, що ефективність використання земельних угідь на території громади знаходиться на високому рівні. А отже, ефективність управління землями Зміївської міської територіальної громади є досить високою.

Подальші дослідження будуть спрямовані на оцінку ефективності управління земельними ресурсами в ОТГ за показниками, що входять до соціальної, організаційної та інформаційної підсистем, а також на формування комплексних висновків щодо рівня ефективності управління земельними ресурсами в ОТГ і розробці пропозицій щодо його підвищення.

The article substantiates the importance of assessing the effectiveness of land resource management in united territorial communities, in connection with which the selection and systematization of the most informative and objective indicators for such an assessment is relevant. The purpose of the article is to generalize and systematize indicators for assessing the effectiveness of land resource management in the UTC, as well as their approbation based on the data of the Zmiyiv urban territorial community of Kharkiv region. As a result of the study, a system of indicators for assessing the effectiveness of land resource management was formed and tested, as well as the sequence of its implementation, which can be used in the practical activities of the UTC, was proposed. It includes indicators grouped into four subsystems: financial and economic, social, organizational and informational. Each of the subsystems includes a number of indicators that characterize different aspects of the management process, as well as the result of such management in the form of indicators of the financial and economic subsystem. The proposed evaluation system is open and can be supplemented with other indicators, changed and adjusted depending on the purpose of the evaluation and the specifics of the organization, and therefore is universal for use in management practice.

On the basis of the developed system of indicators, an assessment of management efficiency was carried out, namely an analysis of the financial and economic subsystem of the Zmiiv urban territorial community for 2021—2022. As a result, it was found that the efficiency of land use in the community is at a high level. Therefore, the effectiveness of land management of the Zmiiv urban territorial community is quite high. The yield of agricultural crops is slightly lower than the average for the region, but the profitability of cereals and sunflowers is high and indicates the effective management of the crop production industry, and the indicators of the intensity of land use indicate a sufficient level of its intensification.

Further research will be aimed at evaluating the effectiveness of land resource management in UTC according to indicators included in the social, organizational and informational subsystems, as well as forming comprehensive conclusions regarding the level of effectiveness of land resource management in UTC and developing proposals for its improvement.

Ключові слова: земельні ресурси, ефективність управління, об'єднана територіальна громада, інтенсивність використання землі, ефективність використання землі, рентабельність.

Key words: land resources, management efficiency, united territorial community, land use intensity, land use efficiency, profitability.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Управління земельними ресурсами територіальних громад посідає особливе місце в умовах реформування місцевого самоврядування та здійснення децентралізації влади в Україні. Як відомо, починаючи з 2014 року в місцевому самоврядуванні країни відбуваються суттєві зміни, в рамках яких 12 червня 2020 року Кабінет Міністрів України прийняв 24 розпорядження щодо визначення адміністративних центрів та затвердження територій громад областей. В результаті в країні створено 1469 територіальних громад (в т.ч. 31 територіальна громада на непідконтрольній території в межах Донецької та Луганської областей). Після початку повномасштабного вторгнення чисельність громад зменшилась і станом на 13 квітня 2023 року в Україні нараховується 1439 громад, які об'єднують під собою 27 833 населені пункти, що раніше входили до 10 977 місцевих рад. Загальна площа громад становить 555 527 км², а кількість населення — 38 122 555 осіб [2].

Утворення об'єднаних територіальних громад і обумовило необхідність розробки відповідної системи управління на місцях, зокрема регулювання питань, пов'язаних із земельними ресурсами і правами на землю, що у свою чергу вимагає і нових підходів до оцінки ефективності такого управління. Тому на сьогоднішній день і в контексті вищесказаного надзвичайно актуальним є підбір та систематизація найбільш інформативних та об'єктивних показників для оцінки ефективності управління земельними ресурсами в об'єднаних територіальних громадах.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

В науковій літературі широко досліджувалися питання оцінки ефективності використання земельних ресурсів, особливо сільськогосподарських угідь. Зокрема, ці дослідження висвітлюються в працях таких вчених як: В. Г. Андрийчук, О. П. Гаража, О. В. Гунченко, О. І. Гурторов, О. С. Дорош, В. В. Кожухар, К. А. Корабльова, І. В. Кошкалда, Є. С. Лазеба, О. В. Лебеденко, М. Г. Могилат, Н. К. Мрачковська, Ж. А. Петренко, О. А. Томашевська, О. Ф. Томчук, А. М. Третяк, С. Ю. Хамініч та інших. Показники оцінки рентабельності, які характеризують економічну ефективність земельних ресурсів висвітлені в працях Т. Я. Андрейків, А. М. Лебедевої, О. В. Приказюка, М. В. Сороківської та багатьох інших. А проблеми оцінки ефективності власне управління земельними ресурсами в ОТГ висвітлені фрагментарно і не дають повного уявлення про систему показників, яка б дозволила всебічно оцінити саме ефективність (чи неефективність) управління земельними ресурсами і це питання, на нашу думку, потребує подальшого дослідження і наукового обґрунтування.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

В контексті вищесказаного, нами було поставлено завдання дослідити, узагальнити та систематизувати показники оцінки ефективності управління земельними ресурсами в ОТГ, а також розрахувати ці показники за даними однієї з ОТГ Харківської області.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сільськогосподарські угіддя займають більшу частину площі України, а саме 68,5 % території [1] (за даними Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру; на 1 січня 2020 року). А отже в питаннях управління земельними ресурсами провідну роль відводять управлінню сільськогосподарськими землями, оскільки саме вони займають переважну більшість території України. Тому нами у дослідженні основна увага приділятиметься оцінці ефективності управління сільськогосподарськими землями, а особливо їх активною частиною — сільськогосподарськими угіддями в об'єднаних територіальних громадах. Таким чином, управлінські дії стосовно земельних ресурсів ОТГ значною мірою спрямовані на сільськогосподарські угіддя і цей факт має виз-

начальне значення для побудови системи показників оцінки ефективності управління ними в ОТГ.

Варто зазначити, що в теорії і практиці управління завжди стояло завдання кількісної оцінки ефективності системи управління. Підходи до вирішення цього завдання дослідників в основному диференційовані в економічному, структурному, соціальному й інформаційному аспектах. Також набули значного поширення методи оцінки організаційної системи управління.

Зокрема, А.М. Третьак [3, с. 114] пропонує оцінювати організаційну систему управління земельними ресурсами диференційовано за такими напрямками:

- 1) оцінка соціальної підсистеми;
- 2) оцінка організаційної підсистеми;
- 3) оцінка інформаційної підсистеми.



Рис. 1. Система показників для оцінки ефективності управління земельними ресурсами та послідовність її проведення

Джерело: розробка та узагальнення автора.

Ми цілком згодні з такою науковою позицією і вважаємо, що для оцінки ефективності управління земельними ресурсами може бути використаний подібний підхід. Проте вважаємо за доцільне доповнити вказані напрями оцінки також ще одним, не менш важливим: оцінкою фінансово-економічної підсистеми. Адже, як відомо, ефективність управління сільськогосподарськими угіддями відображається перш за все отриманими результатами від використання відповідних угідь. А результати використання у свою чергу можна проаналізувати за допомогою показників інтенсивності та ефективності використання сільськогосподарських угідь.

На базі вивчення наукової літератури [4—14] нами зроблено висновки, що для оцінки ефективності управління земельними ресурсами у вітчизняній економічній практиці має бути застосований цілий ряд показників, які можуть бути згруповані за напрямками такої оцінки і всебічно характеризують результат управлінської праці. Нами у зв'язку з цим було сформовано систему показників оцінки ефективності управління земельними ресурсами, яка в загальному має наступний вигляд (рис. 1).

Крім системи показників нами також запропонована послідовність проведення такої оцінки. І хоча кожне підприємство чи об'єднана територіальна громада мають самі визначитися з тим у якій послідовності та за якими індикаторами здійснювати оцінювання, запропонована нами система показників може повною мірою задовольнити керівників ОТГ і застосовуватися ними або у тому вигляді, у якому вона представлена, або використовуватися як база для побудови своєї власної системи оцінки.

Таким чином, система оцінки ефективності управління земельними ресурсами має включати оцінку чотирьох підсистем: фінансово-економічної, соціальної, організаційної та інформаційної. У кожній з підсистем має бути відібрано широке коло показників, які б всебічно та об'єктивно характеризували управління земельними ресурсами (ефективне чи не-ефективне) в об'єднаних територіальних громадах.

Зокрема, до такої системи оцінки можуть бути включені (повністю або вибірково) наступні показники, на яких зупинимося більш детально.

Таблиця 1. Показники інтенсивності використання земельних ресурсів

Показник	Порядок розрахунку показника		Напрямок позитивних змін показника
	чисельник	знаменник	
ступінь господарського використання землі	площа сільськогосподарських угідь	загальна земельна площа ОТГ	↑ або ↓ залежно від виду угідь
рівень розораності	площі ріллі і багаторічних культурних насаджень	площа сільськогосподарських угідь	↓
коефіцієнт меліорованості	площа меліорованих земель (зрошуваних, осушених)	площа сільськогосподарських угідь	↑
питома вага інтенсивних культур	посівні площі цукрових буряків, льону, картоплі, овочів, соняшнику, кукурудзи	загальна посівна площа ОТГ	↓
коефіцієнт повторного використання землі	посівна площа разом з площею повторних посівів	посівна площа ОТГ	↑

Джерело: складено автором на основі [15].

Оцінка фінансово-економічної підсистеми. Необхідно зазначити, що її проведення можливе здебільшого лише щодо сільськогосподарських угідь. Оцінку проводять за різними показниками, які традиційно поділяються на наступні групи:

1) показники оцінки інтенсивності використання сільськогосподарських угідь — показують збільшення (зменшення) продуктивності за рахунок інтенсифікації та раціоналізації виробництва. Порівняльна оцінка показників інтенсивності в динаміці та в різних підприємствах дасть змогу виявити деякі напрями подальшого поліпшення використання землі.

Рівень інтенсивності використання земельних ресурсів визначають за наступними показниками (табл. 1).

Характеризуючи позитивний напрям змін показника варто пам'ятати, що у процесі інтенсифікації та вдосконалення структури земельних угідь, підвищення повторного їх використання існують свої раціональні межі кожного з вказаних вище показників. Оскільки це може призвести до погіршення використання землі, ерозії та втрати родючості. Важливо знайти баланс між інтенсивністю і охороною земельних угідь, адже, як відомо, легше запобігти деградації ґрунтів, ніж усувати її наслідки.

2) показники оцінки ефективності використання сільськогосподарських угідь (натуральні):

а) урожайність сільськогосподарських культур;

б) виробництво окремих видів продукції тваринництва на 100 га відповідних угідь (відповідно до кормової бази).

3) показники оцінки ефективності використання сільськогосподарських угідь (вартісні):

а) виробництво валової продукції в порівнянних цінах;

б) виробництво товарної продукції в цінах реалізації в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;

в) виробництво чистої продукції на 1 або 100 га с.-г. угідь;

г) прибуток на 1 або 100 га с.-г. угідь;

Варто наголосити, що натуральні показники ефективності відображають продуктивність лише певної частини сільськогосподарських угідь щодо яких вони і розраховані, у той час як вартісні показники дають оцінку продуктивності всієї площі угідь. Тому їх використання для оцінки ефективності використання угідь та ефективності управління ними має бути комплексним і поєднуватися у систему, що всебічно характеризуватиме об'єкт управління.

4) оцінка фінансових показників ефективності здійснюється на основі аналізу показників рентабельності. Показники рентабельності являються відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства, а також опосередковано можуть бути індикаторами ефективності управління. Вони вимірюють дохідність підприємства та рівень прибутковості регіону з різних позицій і дозволяють оцінювати результативність вкладених ресурсів. Їх розраховують як виражене у відсотках відношення суми прибутку, отриманого за певний період (рік, квартал), до величини вкладеного капіталу, здійснених витрат, обсягу доходів та інших абсолютних показників. У фінансовій практиці виокремлюють такі основні групи показників рентабельності: рентабельність підприємства, рентабельність продукції, рентабельність активів та капіталу підприємства, витрат та інвестицій. Показники можуть розраховуватися з використанням: валового прибутку, а також прибутку від операційної діяльності, прибутку до оподаткування; чистого прибутку [16—18].

5) комплексна оцінка фінансово-економічної ефективності за допомогою кореляційно-регресійної моделі. Здійснюється за допомогою технічних засобів і проводиться за такими етапами: відбір коефіцієнтів, які найбільш повно відображають фінансову ефективність управління, власне побудова кореляційно-регресійної моделі, перевірка отриманої моделі на адек-

ватність, апробація розробленої моделі на фактичних даних організації.

Оцінка соціальної підсистеми. Включає в себе показники для оцінювання рівня ефективності персоналу ОТГ у процесі управління громадою. До цього блоку нами віднесено наступні показники:

1. Коефіцієнт рівня кваліфікації працівників адміністративної підсистеми;

2. Коефіцієнт плинності кадрів;

3. Коефіцієнт згуртованості колективу апарату управління;

4. Коефіцієнт інтеграції колективу адміністративної підсистеми;

5. Коефіцієнт стабільності кадрів адміністративної підсистеми.

Можна здійснювати підбір показників у залежності від специфіки організації та її структури управління, ми включили найбільш значущі показники.

Оцінка організаційної підсистеми. Організаційна підсистема в цілому визначає конфігурацію бізнес-процесів в організації, відділі управління, тощо. Тобто, в цілому відображає організацію управлінського процесу: диференціацію посадових обов'язків; дублювання функцій, прав прийняття рішень; автоматизацію управління; концентрацію адміністративного персоналу та взаємозаміщення кадрів на випадок непередбачуваних обставин. У рамках цієї підсистеми розраховують такі показники:

1. Коефіцієнт централізації функцій управління;

2. Коефіцієнт формалізації;

3. Показник ієрархічності структури управління;

4. Коефіцієнт посадових зв'язків, що вимагають уваги з боку керівника;

5. Питома вага адміністративного персоналу підприємства;

6. Середнє число працівників на один функціональний підрозділ;

7. Рівень машиноозброєності одного працівника адмінперсоналу.

Оцінка інформаційної підсистеми. Для ефективного прийняття рішень, які б дійсно сприяли розвитку організації, управлінський персонал повинен володіти якомога більшим обсягом аналітичної та іншої інформації про об'єкт управління. Тільки у випадку всестороннього володіння інформацією управлінські рішення, що приймаються на її основі, будуть адекватними ситуації, оперативними і справді дієвими. Для оцінки інформаційної підсистеми нами пропонується розрахунок наступних показників:

**Таблиця 2. Показники оцінки фінансово-економічної підсистеми
Зміївської міської територіальної громади за 2021—2022 рр.**

Показник	2021 рік	2022 рік
Оцінка інтенсивності використання земель ОТГ		
Ступінь господарського використання землі	0,543	0,543
Рівень розораності	0,741	0,741
Коефіцієнт меліорованості	-	-
Питома вага інтенсивних культур	0,523	0,523
Коефіцієнт повторного використання землі	-	-
Оцінка ефективності використання с.-г. угідь		
Урожайність пшениці озимої	53,1	44,8
Урожайність кукурудзи на зерно	42,3	69,2
Урожайність соняшнику	23,4	21,5
Виробництво ВРХ живою масою на 100 га с.-г. угідь	-	-
Виробництво свиней ж.м. на 100 га ріллі	-	-
Виробництво птиці ж.м. на 100 га посівів зернових	0,54	0,56
Виробництво валової продукції у порівняльних цінах 2010 р. на 100 га с.-г. угідь	214,7	275,2
Виробництво чистої продукції на 100 га с.-г. угідь	к	к
Чистий прибуток на 100 га с.-г. угідь	к	к
Оцінка фінансових показників ефективності		
Рентабельність за валовим прибутком	-0,4	-2,1
Рентабельність за чистим прибутком	-1,2	-3,8
Рентабельність основних видів продукції:	х	х
зернові та зернобобові	32,2	24,8
соняшник	12,4	7,6
м'ясо	-850	-420
молоко	-	-

к — комерційна інформація.
Джерело: розрахунки автора.

1. Коефіцієнт оперативності проходження інформації;

2. Коефіцієнт повноти інформації при прийнятті управлінських рішень;

3. Коефіцієнт фільтрації (розподілу) інформації на різних рівнях управління.

Ці показники не є вичерпними і можуть доповнюватися іншими, проте саме зазначені індикатори комплексно характеризують рівень інформаційного забезпечення адміністративного персоналу організації.

Послідовність оцінки системи управління як правило наступна: у першу чергу, визначаються показники фінансово-економічної підсистеми, оскільки вони є інтегруючими. При сприятливій картині цих показників подальший порядок оцінки може мати альтернативний характер (залежно від того, де заплановані напрями подальшого удосконалення): соціальна, організаційна чи інформаційна підсистема. При негативних значеннях фінансово-економічних показників подальша оцінка в усіх напрямках обов'язкова. Негативні тенденції в організації використання земель сільськогосподарськими підприємствами і громадянами вказують на наявність мало-ефективної системи управління земельними ресурсами [3, с. 113—117]. Ми згодні з цією тезою і вважаємо, що показники фінансово-

економічної підсистеми є першочерговим індикатором при оцінці і формуванні висновків щодо ефективності чи неефективності управління сільськогосподарськими землями.

Для апробації запропонованої системи оцінки ефективності управління земельними ресурсами ОТГ нами було розраховано показники фінансово-економічної підсистеми. Результати розрахунків подані в табл. 2.

Як видно з таблиці, земельні ресурси Зміївської міської територіальної громади використовуються досить інтенсивно, зокрема питома вага інтенсивних культур у 2021—2022 рр. складає 0,523. Проте ще є куди розвиватися і підвищувати рівень інтенсифікації сільськогосподарських угідь і, що важливо, при цьому враховувати екологічну складову. Про ефективне використання сільськогосподарських угідь в ОТГ свідчать показники рентабельності основних культур, які попри певне зниження у 2022 році залишаються на досить високому рівні. Виробництво валової продукції у порівняльних цінах 2010 р. становить у 2021 р. 214,7 тис. грн, а у 2022 р. — 275,2 тис. грн. Тобто виробництво аграрної продукції в регіоні збільшилось. Все це позитивним чином характеризує адміністрацію Зміївської міської територіальної громади і свідчить про ефективне управління земельними ресурсами в ОТГ.

Проте показники рентабельності (збитковості) знаходяться переважно на низькому рівні. Високий рівень рентабельності лише за такими видами продукції як зернові та соняшник. Тваринництво в регіоні за останні два роки мало високий рівень збитковості. Можна зробити висновок, що низькі значення окремих показників фінансово-економічної підсистеми вимагають детального оцінювання інших підсистем для виявлення стримуючих факторів і усунення негативних тенденцій. У подальших дослідженнях нами буде проведено розрахунок показників соціальної, організаційної та інформаційної підсистем для визначення рівня ефективності управління земельними ресурсами Зміївської міської територіальної громади.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, у результаті дослідження нами сформована і апробована система показників оцінки ефективності управління земельними ресурсами, а також запропонована і обґрунтована послідовність її проведення, яка може бути використана в практичній діяльності об'єднаних територіальних громад, а також підприємств, установ і організацій. Система є відкритою і може поповнюватися іншими показниками, змінюватися і коригуватися в залежності від мети оцінки та специфіки організації, а отже є універсальною для застосування в управлінській практиці.

На базі розробленої системи показників нами було здійснено оцінку фінансово-економічної підсистеми Зміївської міської територіальної громади за 2021—2022 рр. В результаті оцінки виявлено, що ефективність використання земельних угідь на території громади знаходиться на високому рівні. А отже, ефективність управління землями Зміївської міської територіальної громади є досить високою. Урожайність сільськогосподарських культур є дещо нижчою за середню по району, проте рентабельність зернових і соняшнику є високою і свідчить про ефективне ведення галузі рослинництва, а показники інтенсивності використання земельних угідь свідчать про достатній рівень її інтенсифікації.

Подальші дослідження будуть спрямовані на оцінку ефективності управління земельними ресурсами в ОТГ за показниками, що входять до соціальної, організаційної та інформаційної підсистем, а також на формування ком-

плексних висновків щодо рівня ефективності управління земельними ресурсами в ОТГ і розробці пропозицій щодо його підвищення.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2021 рік/Держкомстат України; за ред. І. Є. Вернера, відп. за випуск О. А. Вишневська. Київ: Держкомстат, 2022. 447 с.

2. Перелік територіальних громад України: веб-архів офіційного порталу "Децентралізація дає можливості". URL: <https://web.archive.org/web/20210603202228/https://decentralization.gov.ua/newgromada>

3. Третьяк А. М., Дорош О. С. Управління земельними ресурсами: навч. посіб. /За ред. проф. А. М. Третьяка. Вінниця: Нова Книга, 2006. 360 с.

4. Лебедець О. В. Критерії та показники оцінки ефективності використання сільськогосподарських земель. Агросвіт. 2011. № 21. С. 10—12. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=740&i=2>

5. Мрачковська Н.К. Щодо підвищення ефективності використання землі. Аудит, аналіз і контроль. 2010. № 4. С. 133—135. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/schodo-pidvischen-nya-efektivnosti-vikoristannya-zemli.html>

6. Могила М.Г. Оцінка інтенсивності використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств України. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 24. С. 128-133. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=4805&i=25>

7. Гунченко О.В. Теоретико-методичні аспекти оцінки економічної ефективності використання земель сільськогосподарських підприємств. Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. Харків ХНАУ, 2014. № 6. С. 235—242. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhna_u_ekon_2014_6_34

8. Кошкалда І.В. Ефективність використання сільськогосподарських земель у контексті сучасного господарювання. АгроІнКом. 2011. № 10. С. 38—43.

9. Корабельова К. А., Хамініч С. Ю. Ефективність використання земельних угідь у сільському господарстві України: теоретичні підходи. Ефективна економіка. 2016. № 5.

10. Томчук О. Ф., Кожухар В. В. Аналіз ефективності використання земельних ресурсів. Агросвіт. 2019. № 19. С. 38—46. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2019.19.38>

11. Петренко Ж.А. Томашевська О.А. Ефективність використання земельних ресурсів: економіко-аналітичний аспект. Вісник Полтавської

державної аграрної академії. 2012. Вип. 2. С. 162—168. <https://doi.org/10.31210/visnyk2012.02.32>

12. Гуторов О.І. Оцінка земельних ресурсів та ефективності інвестицій: монографія. Харків: ХНАУ, 2006. 368 с.

13. Гаража О.П. Види та показники ефективності використання сільськогосподарських угідь в управлінні земельними ресурсами України. Мукачівський державний університет. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 3. С. 52—60. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/10.pdf.

14. Лазеба Є.С. Підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення в Україні. Ефективна економіка. 2014. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3062>

15. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. Київ: КНЕУ, 2015. 783 с.

16. Приказюк О.В. Методи оцінки рентабельності підприємств аграрного сектору. Облік і фінанси АПК. 2006. № 5. С. 100—105. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/metodi-ocinki-rentabelnosti-pidpriemstv-agrarnogo-sektoru.html>

17. Сороківська М.В., Андрейків Т.Я. Фінанси підприємств: навч. посібник. Львів: вид-во ЛКА, 2015. 288 с.

18. Лебедєва А. М. Методичні аспекти аналізу рентабельності діяльності підприємства. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2012. Т. 17. Вип. 3—4. С. 29—36.

References:

1. State Statistics Service of Ukraine (2022), *Statystychnyy shchorichnyk Ukrayiny za 2021*, [Statistical Yearbook of Ukraine for 2021], Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, Kyiv, Ukraine.

2. Decentralization (2023), "List of territorial communities of Ukraine: web archive of the official portal "Decentralization gives opportunities", available at: <https://web.archive.org/web/20210603202228/https://decentralization.gov.ua/newgromada> (Accessed 14 April 2023).

3. Tretyak, A.M. & Dorosh, O.S. (2006), *Upravlinnia zemel'nymy resursamy* [Land Management], Nova Knyga, Vinnycya, Ukraine.

4. Lebedenko, O.V. (2011), "Criteria and indicators for evaluating the effectiveness of agricultural land use", *Agroworld*, vol. 21, pp. 10—12.

5. Mrachkovska, N.K. (2010), "Regarding increasing the efficiency of land use", *Audit, analysis and control*, vol. 4, pp. 133—135.

6. Mogilat, M.G. (2015), "Evaluation of the intensity of use of land resources of agricultural

enterprises of Ukraine", *Investments: practice and experience*, vol. 24, pp. 128—133, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5419> (Accessed 14 April 2023).

7. Hunchenko, O.V. (2014) "Theoretical and methodological aspects of assessing the economic efficiency of land use in agricultural enterprises", *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu im. Dokuchaieva. Ser.: Ekonomichni nauky*, vol. 6. pp. 235—242.

8. Koshkalda, I.V. (2011) "Effectiveness of agricultural land use in the context of modern management", *AgroInCom*, vol. 10. pp. 38—43.

9. Korablova, K.A. & Khaminich, S.Yu. (2016), "Effectiveness of land use in the agriculture of Ukraine: theoretical approaches", *Efektivna ekonomika*, vol. 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5419> (Accessed 14 April 2023).

10. Tomchuk, O. and Kozhukhar, V. (2019), "Analysis of efficiency of land resources", *Agrosvit*, vol. 19, pp. 38—46. DOI: 10.32702/2306-6792.2019.19.38

11. Petrenko, Zh.A. & Tomashevskaya, O.A. (2012) "Efficiency of use of land resources: economic and analytical aspect", *Bulletin of Poltava State Agrarian Academy*, vol. 2, pp. 162—168. <https://doi.org/10.31210/visnyk2012.02.32>

12. Hutorov, O.I. (2006), *Otsinka zemel'nykh resursiv ta efektyvnosti investytsij* [Evaluation of land resources and efficiency of investments], KHN AU, Kharkiv, Ukraine.

13. Garage, O.P. (2016), "Types and Indicators of Agricultural Land Use Efficiency in Land Management of Ukraine", *Ekonomika i suspil'stvo*, vol. 3, pp. 52—60.

14. Laseba, Ye.S. (2014), "Increasing the efficiency of agricultural land use in Ukraine", *Efektivna ekonomika*, vol. 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3062> (Accessed 14 April 2023).

15. Andriichuk, V.G. (2015), *Ekonomika pidpriemstv ahropromyslovoho kompleksu* [Economics of enterprises of the agro-industrial complex], KNEU, Kyiv, Ukraine.

16. Prykaziuk, O.V. (2006), "Methods of assessing the profitability of enterprises in the agrarian sector", *Accounting and finance of agriculture*, vol. 5, pp. 100—105.

17. Sorokivska, M.V. & Andreikiv, T.Ya. (2015), *Finansy pidpriemstv* [Enterprise finance], LKA office, Lviv, Ukraine.

18. Lebedieva, A.M. (2012), "Methodical aspects of the analysis of the profitability of the enterprise", *Bulletin of ONU named after I.I. Mechnikova*, vol. 17, no. 3—4, pp. 29—36.

Стаття надійшла до редакції 24.04.2023 р.