

# **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ АПК**

*Збірник наукових праць*

**№ 2 (177) 2022**

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач:  
Білоцерківський національний аграрний університет (БНАУ)  
Збірник розглянуто і затверджено до друку рішенням Вченої ради БНАУ  
(Протокол № 11 від 27.12.2022 р.)

Збірник наукових праць «Економіка та управління АПК» («AIC Economics and Management») є фаховим виданням, що включено до Переліку наукових фахових видань України категорії «Б» (Наказ Міністерства освіти і науки України № 1643 від 28.12.2019 р.) і є продовженням «Вісника Білоцерківського державного аграрного університету», започаткованого 1992 року. Збірник представлено на порталі Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського та включено до міжнародних наукометричних баз: *Index Copernicus, Google Scholar, Crossref, DOAJ*.

Періодичність виходу збірника «Економіка та управління АПК» – двічі на рік.

**Редакційна колегія:**

Головний редактор – **Варченко О.М.**, д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

Заступник головного редактора – **Ткаченко К.В.**, канд. екон. наук, доц., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

**Члени редколегії:**

**Божнеч Стефан**, проф. економіки, Приморський університет, м. Копере, Словенія  
**Вагнер Клаус**, д-р філософії, Федеральний інститут економіки сільського господарства, м. Відень, Австрія

**Гринчук Ю.С.**, д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна  
**Клішінські Януш**, д-р габіл., Університет технологій та гуманітарних наук, м. Бельсько-Бяла, Польща

**Котикова О.І.**, д-р екон. наук, проф., Миколаївський НАУ, м. Миколаїв, Україна  
**Лобачова С.В.**, старший викладач, Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна  
**Майєрс Вільям Х.**, д-р наук, проф. аграрної та прикладної економіки, Університет Міссурі, м. Колумбія, США

**Непочатенко В.А.**, д-р екон. наук, доц., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна  
**Паска І.М.**, д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна  
**Рябченко Оксана**, д-р екон. наук, Словацький сільськогосподарський університет, м. Нітра, Словацька Республіка

**Сатир Л.М.**, д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна  
**Свиноус І.В.**, д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна  
**Сокольська Т.В.**, д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна  
**Шубравська О.В.**, д-р екон. наук, проф., ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ, Україна

**Шуст О.А.**, д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна  
**Філдсенд Ендрю**, д-р наук, Науково-дослідний інститут сільського господарства, м. Будапешт, Угорщина

**Харайшвілі Етер**, проф. економіки, Тбіліський державний університет імені Іване Джавахішвілі, м. Тбілісі, Грузія

**Хмелінські Павел**, д-р філософії, Інститут економіки сільського господарства та продовольства – Національний науково-дослідний інститут, м. Варшава, Польща

**Юхименко П.І.**, д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

**Editorial board:**

Editor-in-Chief – **Varchenko O.M.**, D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

Deputy Editor-in-Chief – **Tkachenko K.V.**, PhD in Economics, Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

**Members of the Editorial Board:**

**Bozic Stefan**, Prof. of Economics, Maritime University, Koper, Slovenia

**Fieldsend Andrew**, PhD, Agricultural Research Institute, Budapest, Hungary

**Grinchuk Yu.S.**, D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

**Haraishvili Eteri**, Prof. of Economics, Ivan Javakhishvili Tbilisi State University, Tbilisi, Georgia

**Khmelinsky Pavel**, PhD, Institute of Agricultural Economics and Food-National Research Institute, Warsaw, Poland

**Klisinski Janusz**, Dr. habil., University of Technology and Humanities, Bielsko-Biala, Poland

**Kotikova O.I.**, D.Sc. in Economics, Prof., Mykolaiv NAU, Mykolaiv, Ukraine

**Lobachova S.V.**, Senior lecturer, Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

**Myers William H.**, D.Sc. in Economics, Prof. of Agrarian and Applied Economics, University of Missouri, Columbia, USA

**Nepochatenko V.A.**, D.Sc. in Economics, Ass. Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

**Paska I.M.**, D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

**Ryabchenko Oksana**, PhD of Economics, Slovak University of Agriculture, Nitra, Slovak Republic

**Satir L.M.**, D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

**Shubravskaya O.V.**, D.Sc. in Economics, Prof., State Institution «Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine

**Shust O.A.**, D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

**Sokolska T.V.**, D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

**Svynous I.V.**, D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

**Wagner Klaus**, PhD, Federal Institute of Agricultural Economics, Vienna, Austria

**Yukhymenko P.I.**, D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

Адреса редакції: Білоцерківський національний аграрний університет, Соборна площа, 8/1,  
м. Біла Церква, Київська обл., 09117, Україна. E-mail: redakciaviddil@ukr.net.

## ЗМІСТ

## ЕКОНОМІКА

<b>Борщик В.М.</b> Теоретичні аспекти функціонування ринку овочевої продукції та його особливості.....	6
<b>Варченко О.О.</b> Концептуальні засади скорочення втрат продовольства та харчових відходів. ....	20
<b>Головащенко Ю.В.</b> Теоретичні засади функціонування соціальної інфраструктури сільських територій.....	34
<b>Крисанов Д.Ф., Драган О.О., Ткаченко К.В.</b> Аграрний сектор економіки України в умовах посилення турбулентності .....	47
<b>Ланченко Є.О.</b> Формування й ефективне використання людських ресурсів у сільському господарстві.....	67
<b>Шиян Д.В., Севрюкова Є.О., Євдокімова М.О.</b> Цифрові технології як фактор формування людського капіталу в Україні.....	80

## МАРКЕТИНГ

<b>Варченко О.М., Варченко О.О., Вернюк Н.О.</b> Логістичні розподільчі центри як інструмент залучення дрібних сільськогосподарських виробників у агропродовольчі ланцюги постачання.....	87
---	----

## МЕНЕДЖМЕНТ

<b>Бачинський Р.Л.</b> Аналітичне забезпечення управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств.....	98
<b>Варченко О.М., Крисанов Д.Ф., Гринчук Ю.С., Рибак Н.О.</b> Розвиток взаємовідносин аграрних університетів та бізнесових структур на основі довіри як інструменту підвищення конкурентоспроможності.....	112
<b>Надводнюк О.О.</b> Теоретико-методичні аспекти управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств.....	124

## ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

<b>Захарченко В.І.</b> Інституційні пастки земельної реформи в контексті сталого розвитку громад і територій.....	137
<b>Юхименко П.І., Гринчук Ю.С., Батажок С.Г.</b> Формування принципів державно-підприємницького партнерства в новому інституціональному порядку децентралізації.....	152

## CONTENT

### ECONOMY

<b>Borshchuk V.</b> Theoretical aspects of the market functioning of vegetable products and its features.....	6
<b>Varchenko O.</b> Conceptual principles of food loss reduction and food waste.....	20
<b>Golovashenko Yu.</b> Theoretical principles of the functioning of the social infrastructure of rural areas.....	34
<b>Krysanov D., Dragan O., Tkachenko K.</b> The agricultural sector of the economy of Ukraine in the minds of increasing turbulence.....	47
<b>Lanchenko Y.</b> Forming and effective using of human resources in agricultural.....	67
<b>Shyian D., Sevriukova Y., Jevdokimova M.</b> Digital technologies as factor of human capital formation in Ukraine.....	80

### MARKETING

<b>Varchenko O., Varchenko O., Verniuk N.</b> Logistics distribution centers as a tool for attracting small agricultural producers in agri-food supply chains.....	87
--	----

### MANAGEMENT

<b>Bachynskiy R.</b> Analytical support for managing the economic sustainability of agricultural enterprises.....	98
<b>Varchenko O.M., Krisanov D.F., Grinchuk Yu.S., Ribak N.O.</b> Development of mutual relations between agricultural universities and business structures based on trust as a tool for increasing competitiveness.....	112
<b>Nadvodniuk O.</b> Theoretical and methodological aspects of sustainable development management of agricultural enterprises.....	124

### PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION


<b>Zakharchenko V.</b> Institutional traps of land reform in the context of sustainable development of communities and territories.....	137
<b>Yukhymenko P., Grynchuk Yu., Batzhok S.</b> Formation of the state-business partnership principles within the new institutional order of decentralization.....	152

УДК 338.433:635.1/.8  
JEL Q13, L10, O13

## Теоретичні аспекти функціонування ринку овочевої продукції та його особливості

Борщик В.М. 

Білоцерківський національний аграрний університет

 E-mail: markdallas@ukr.net



Борщик В.М. Теоретичні аспекти функціонування ринку овочевої продукції та його особливості. Економіка та управління АПК. 2022. № 2. С. 6–19.

Borshchuk V. Theoretical aspects of the market functioning of vegetable products and its features. AIC Economics and Management. 2022. № 2. PP. 6–19.

Рукопис отримано: 15.08.2022 р.  
Прийнято: 29.08.2022 р.  
Затверджено до друку: 27.12.2022 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2022-177-2-6-19

У статті розглядаються теоретичні засади функціонування ринку овочевої продукції та виділено його особливості в умовах воєнного стану. Аргументовано важливу роль ринку овочів у забезпеченні продовольчої безпеки, формуванні доходів для малих сільгосптоваровиробників тощо. Узагальнено, що ринок розглядається як сукупність інтересів та дій реальних та потенційних покупців, а також умов, за яких здійснюється обмін. Обґрунтовано, що аграрний ринок має досить складну структуру та уособлює сукупність ринків, які обслуговують усі аспекти сільськогосподарського виробництва, є динамічною системою економічних відносин.

Доведено, що ринок свіжих овочів складається з численних субринків, для яких властивою є досконала конкуренція. Висвітлено, що для спеціалізованого ринку овочів характерною є внутрішньогалузева, досконала (чиста) і монополістична конкуренція. Окреслено особливості виробничого процесу вирощування, переробки, зберігання овочевої продукції, які впливають на специфіку функціонування ринку овочів.

Систематизовано біологічні та господарські ознаки класифікації овочевих культур та виділено їх провідні групи, на основі яких охарактеризовано елементи інфраструктури ринку овочів, а саме: системоутворювальної, забезпечувальної, функціональної та контролюючої. Узагальнено особливості овочевого ринку, а саме: низька еластичність попиту; високі затрати виробництва; широка диференціація асортименту овочів; локальний характер задоволення споживчого попиту; вищий рівень середньомісячного споживання сільським населенням; товаровиробниками є особисті селянські господарства та дрібні сільгоспідприємства; скорочення прогнозних обсягів товарної пропозиції в умовах воєнного стану; висока залежність пропозиції від змін погодних умов; сезонний попит на продукцію; низький рівень розвитку ринкової інфраструктури; висока концентрація потенційних споживачів овочів у містах; вплив посередників на рівень цін; слабка інформованість суб'єктів ринку.

Обґрунтовано, що економічні відносини між суб'єктами ринку овочевої продукції формуються на основі взаємодії господарюючих суб'єктів з виробництва, розподілу, обміну та споживання овочів, що спрямовано на досягнення високих кінцевих результатів та проявляється через конкретні виробничі, економічні та організаційні зв'язки між ними.

Авторська дефініція ринку овочевої продукції презентує сукупність підприємств сільського господарства, консервної промисловості та об'єктів ринкової інфраструктури, які здійснюють основні бізнес-процеси та забезпечують повне задоволення потреб населення у високоякісній овочевій продукції, згідно з раціональними нормами харчування та споживчим попитом.

**Ключові слова:** ринок овочевої продукції, попит, пропозиція, інфраструктура ринку, структура ринку, товарорух продукції.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Овочівництво є важливою галуззю сільського господарства країни, оскільки забезпечує споживачів різноманітними культурами неоднакових термінів дозрівання. Це підтверджується й тим, що овочі належать до незамінних продуктів харчування, складають важливу частину щоденного раціону людини. Водночас, товаровиробники овочів підтримують зайнятість сільського населення, забезпечують надходження до бюджетів різних рівнів, а також виконують певні соціальні функції.

Зазначимо, що продовольча безпека країни розглядається з позиції забезпечення зерном, молоком, різними видами м'яса та інших видів продовольчої продукції, однак, з урахуванням концепції здорового харчування, важливо забезпечити населення у повному обсязі овочевою продукцією та плодами. Здорове, високоякісне харчування вимагає споживання широкого діапазону овочевої продукції в раціональних обсягах. Згідно з даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), у 2015 р. кількість голодуючих у світі знизилася до 795 млн людей [1], що свідчить про прогрес у забезпеченні обґрунтованого доступу до основних продуктів харчування, цінність яких вимірюється споживанням калорій. Однак, два роки пандемії COVID-19 погіршили проблему голоду у світі, внаслідок чого поширення недоїдання у 2021 р. зросло до 9,8 %, порівняно з 2018 роком [2]. За оцінками, у 2030 р. майже 670 млн людей буде недоїдати, або 8 % населення світу, що дорівнює величині цього показника у 2015 році. Очевидно, що стан продовольчої безпеки у світі погіршиться внаслідок ведення війни, що знизить можливості країн досягати стратегічну Ціль сталого розвитку щодо подолання голоду [3].

Овочі є важливим джерелом мікроелементів, необхідних для здорового харчування, що зумовлює їх необхідність включення до щоденного раціону харчування людини. Однак, вважається, що сьогодні споживачі, навіть з вищими доходами, не досягають цієї мети. Саме це пояснює необхідність дослідження кон'юнктури ринку овочевої продукції, оскільки його важливість визначається не лише в аспекті забезпечення здорового харчування, а й можливостями формувати доходи для малих фермерських господарств, диверсифікувати товарну пропозицію на основі розробки раціональних сівозмін, можливість запроваджувати зрошення та інше, що знижує ризики для товаровиробників. З метою досягнення економічної стійкості фермери можуть обрати модель інтеграції вирощування овочів в існуючі системи виробництва основних

культур або перейти до спеціалізованого їх виробництва.

Як зазначає український вчений О. Захарчук, овочівництво є специфічною галуззю рослинництва через розгалужений перелік видів овочевих культур, які відрізняються технологіями вирощування, неоднаковими термінами зберігання, економічними результатами. Дослідник робить висновок про необхідність формування цивілізованого ринку на основі упорядкування оптової торгівлі [4]. Цілком поділяємо цю позицію, однак з метою досягнення збалансованого розвитку ринку овочевої продукції нагального вирішення потребують питання інноваційного забезпечення товаровиробників, підвищення дієвості інструментів державної підтримки як на рівні виробництва, так і переробки овочів, реалізації проєктів на основі краудфандингу або ваучерів тощо [5,6].

Згідно з позицією вітчизняної дослідниці І. Сало, у нинішніх умовах існує необхідність у нарощуванні обсягів товарної пропозиції овочевої продукції у зимово-весняний період та досягненні науково обґрунтованих норм її споживання населенням країни [7]. Очевидно, що забезпечення споживачів овочами протягом року вимагає удосконалення елементів ринкової інфраструктури та формування культури здорового харчування серед населення.

Водночас, окремі науковці розглядаються ринок овочів та плодів як єдине ціле [8,9], що, на нашу думку, є некоректним, як з методичного аспекту, так і з прикладного, оскільки це – відмінні між собою об'єкти дослідження, які відрізняються технологіями вирощування, зберігання, відтворювальними процесами, особливостями споживання тощо. Окрім цього, плодові культури займають 70 % у структурі світової плодоовочевої продукції, а овочі – лише 30 % [10], що дозволяє зробити висновок про локальний характер ринку, тобто для внутрішнього споживання.

Вищезазначене дозволяє зробити висновок про те, що сучасні умови функціонування ринку овочів потребують поглибленого вивчення теоретичних засад з метою обґрунтування напрямів досягнення його збалансованого розвитку в умовах ведення війни. Це є особливо актуальним, оскільки змінюються усталені принципи та інструменти регулювання, окрім цього, в умовах війни можна очікувати дефіциту товарної пропозиції внаслідок втрати врожаю, розірвання ланцюгів постачання овочів із південних регіонів, які перебувають під окупацією тощо.

**Метою статті** є систематизація принципів функціонування ринкового механізму та науково-методичних підходів до розуміння аграрного ринку, зокрема, ринку овочів; узагальнення



особливостей ринку овочевої продукції, його структури; дослідження суб'єктів, які формують товарну пропозицію та споживчий попит конкурентного середовища, товароруху продукції та обґрунтування перспектив його розвитку в умовах воєнного стану.

**Матеріал та методи дослідження.** Теоретико-методологічну базу дослідження становлять наукові положення, що знайшли відображення у працях українських і зарубіжних дослідників. При вирішенні поставлених завдань використано: абстрактно-логічний метод – з метою систематизації основних підходів до розуміння ринку, аграрного ринку та ринку овочевої продукції, діагностики сучасного стану вітчизняного ринку овочів та формулювання висновків; аналізу і синтезу – для виявлення взаємозв'язків у процесі виділення структури ринку овочевої продукції; монографічний і компаративний методи – при визначенні порівняльних відмінностей субринків овочевої продукції.

Інформаційною базою слугували бази даних Державної служби статистики України, Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО).

**Результати дослідження та обговорення.** Відомо, що спочатку ринок розглядався як конкретне місце у просторі для здійснення торгових операцій, однак у подальшому дефініція цього поняття ускладнюється, набуває все більш складного тлумачення. У результаті виникає розуміння ринку як сфери обігу, яке знайшло широке висвітлення у сучасній економічній літературі, зокрема: «... сукупність існуючих та потенційних покупців товару [11]»; «... будь-які взаємовідносини, що формуються між людьми у процесі торгівлі одного з одним [12]»; «... інструмент, або механізм, який зводить разом покупців і продавців (постачальників), формує попит окремих товарів і послуг [13]»; «... будь-яка група людей, які вступають у тісні ділові відносини та укладають крупні угоди з приводу будь-якого товару [14]». Однак, наведені тлумачення не є вичерпними, оскільки зміст ринку зводиться лише до сфери обміну і не охоплює відносини виробництва.

Отже, у загальному, ринок розглядають як сукупність інтересів та дій реальних та потенційних покупців, а також умов, які характеризують стан та зміни їх інтересів та дій. Це особлива система взаємодії економічних суб'єктів, які добровільно і незалежно приймають рішення щодо розподілу та використання обмежених ресурсів, одержання певної вигоди від укладення угод щодо цих ресурсів. Кожний товаровиробник виступає відособленим суб'єктом на ринку, реалізує свої економічні інтереси у торгових

контактах з партнерами, використовуючи принципи економічної свободи. Вищою формою її прояву в умовах розвинутого ринку є конкуренція, а купівля-продаж є епіцентром господарювання, передумовою стійкості та ефективності виробництва.

Ринок є складною соціально-економічною системою, її формування вимагає комплексного, системного підходу. Відсутність або нерозвиненість якого-небудь елемента (інфраструктури, системи регулювання, паритету цін, оптової торгівлі і т.д.) призводить до серйозних порушень у функціонуванні економіки. До того ж, ринок не перебуває у стані спокою, це – мінлива система відносин, яка адекватно реагує на економічні, техніко-технологічні, соціальні зміни та інші умови життя суспільства. Національний ринок існує в рамках конкретної держави та, відповідно, має певне політичне та правове середовище його регулювання. Внаслідок цієї обставини будь-яка держава визначає загальні контури, межі, обмеження функціонування ринку на основі правових засад впливу на нього. Держава визначає сфери, у яких не допускає або обмежує ринкові відносини. Для держави важливим є яким чином формується галузева структура національної економіки, які перспективи змін платоспроможного попиту населення, як взаємодіє вітчизняний ринок зі світовим. Разом з тим, правом кожного господарюючого суб'єкта є приймати рішення із урахуванням кон'юнктури, що склалася на ринку, діючих економічних важелів регулювання. Окрім того, повної свободи господарювання не може бути при жодній економічній системі, оскільки вона обмежується, як мінімум, соціальними факторами функціонування суспільства і, в першу чергу, це стосується продовольчого забезпечення.

Очевидно, що ступінь розвитку зрілості ринкових відносин не є однаковим при різних укладах, а ринок безпосередньо формується під впливом об'єктивних економічних законів. Ринок тієї чи іншої країни набуває специфічних рис не внаслідок національних особливостей, а в силу особливостей державного регулювання, яке вводиться з метою мінімізації негативних проявів ринкового саморегулювання.

Важливим сегментом вітчизняного ринку є аграрний ринок, який має досить складну структуру та охоплює продукцію та послуги усіх галузей агропромислового виробництва, а також фінансові, трудові та земельні ресурси. Так, Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» розглядає ринок як сукупність правовідносин, пов'язаних із укладенням та виконанням цивільно-правових договорів щодо сільськогосподарської продукції [15], але



при цьому економічна сторона категорії залишається поза увагою. Окремі науковці пропонують визначення аграрного ринку як сфери взаємодії суб'єктів ринку щодо забезпечення виробництва й товароруку сільськогосподарської продукції, продовольчих товарів, засобів виробництва та послуг [16]. Крім того, у наведеному вище, а також у визначеннях деяких інших авторів, до аграрного ринку (ринку сільськогосподарської продукції) належать сфери обігу продовольчих товарів. Враховуючи, що продукти харчування виробляються в основному безпосередньо в сільському господарстві або в інших галузях, але на основі його продукції, що застосовується у якості сировини, окремі науковці розглядають ринок продовольства як невід'ємну частину сільськогосподарського ринку. Необхідно зазначити, що межі продовольчого ринку є ширшими, ніж межі сільськогосподарського, оскільки, з одного боку, певна частина продовольства має несільськогосподарське походження, а з іншого – сільськогосподарська продукція використовується частково у промисловому виробництві, частково – як предмет праці в аграрному виробництві й т. д. Тому, зважаючи на ці відмінності, необгрунтованим є ототожнення ринку сільськогосподарської продукції і ринку продовольства або їх об'єднання у рамках «аграрного ринку». Ми поділяємо думку, що ототожнення може здійснюватись лише в рамках тієї частини сільськогосподарської продукції, яка споживається у свіжому вигляді, при цьому належить до окремих ринків (овочів, фруктів і т.д.). Вважаємо, що найбільш узагальненим є підхід до визначення аграрного ринку, який його розглядає як динамічну систему економічних відносин, форм обміну продукцією аграрного сектору (в інтересах задоволення суспільних потреб) у їх поєднанні й взаємозв'язку з процесами виробництва, розподілу й споживання, зумовлених розвитком суспільного поділу праці [17].

Аграрний ринок посідає важливе місце у системі ринків, оскільки, по-перше, на частку сільського господарства припадає значна частка ВВП (у 2020 р. – 8,3 %); по-друге, від обсягу та якості виробленої у цій галузі продукції напряму залежить продовольча безпека країни; по-третє, сільськогосподарська продукція виступає як у формі продовольства, так і у вигляді сировини для її наступної переробки; по-четверте, безпосередньо сільськогосподарська продукція є сировиною для різних галузей народного господарства. У широкому розумінні аграрний ринок є сукупністю ринків, які обслуговують усі аспекти сільськогосподарського виробництва. На основі цього у структурі аграрного ринку традиційно виділяють три

основні сфери: безпосередньо агропродовольчий ринок, який регламентує відносини, пов'язані із реалізацією продовольчих товарів, вироблених безпосередньо в сільському господарстві або із сільськогосподарської сировини (овочів, фруктів, хлібопродуктів, молочних продуктів, рослинного масла, цукру і т.д.); ринок сільськогосподарської сировини, на якому здійснюється реалізація продукції аграрного сектору, призначеної для подальшої її переробки та використання у виробництві (зерна, коренеплодів, цукрових буряків, насіння олійних, молока, м'яса і т.д.); ринок ресурсів та послуг, призначених для сільськогосподарського виробництва і харчової промисловості.

Вважаємо, що найбільш емним та відповідним сутності продовольчого ринку, на нашу думку, є його розуміння як сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, на основі яких здійснюється реалізація продовольчих товарів та визнання суспільного характеру вкладеної у них праці [18-20]. Продовольчий ринок по суті зумовлює виникнення продовольчих ланцюгів, у рамках яких здійснюється ряд конкретних функцій постачання від поля до кінцевого споживача: заготівля, сортування, транспортування, зберігання, переробка, фінансування, перерозподіл та ін. Усі ці функції мають дві ключові характеристики: по-перше, додають вартості до продукту, по-друге, вимагають певних ресурсів для їх реалізації і в такий спосіб зумовлюють витрати. Різниця між кінцевою ціною і ціною сільськогосподарського продукту є величиною ринкової маржі, що як правило, із розвитком сфери маркетингових послуг, зростає.

Методологічно ринок овочів належить до сільськогосподарських ринків і включає декілька спеціалізованих ринків, представлених на рис. 1.

Зазначимо, що ринок свіжих овочів складається із численних субринків, на яких представлено понад 30 різновидів овочів вітчизняних товаровиробників та доставлених з-за кордону. Зазначимо, що ринку сільськогосподарської продукції, в тому числі й ринку овочевої продукції, притаманні риси ринку досконалої конкуренції. Цю галузь відрізняє велика кількість незалежодіючих продавців. Визначальним фактором формування рівноважної ціни є співвідношення попиту та пропозиції, а для сільськогосподарського товаровиробника основними факторами формування конкурентних переваг є ціна та якість продукції. У таких умовах стратегією розвитку виробника овочів та обсягів є зміна обсягів виробництва, залежно від привабливості ринкової ціни.

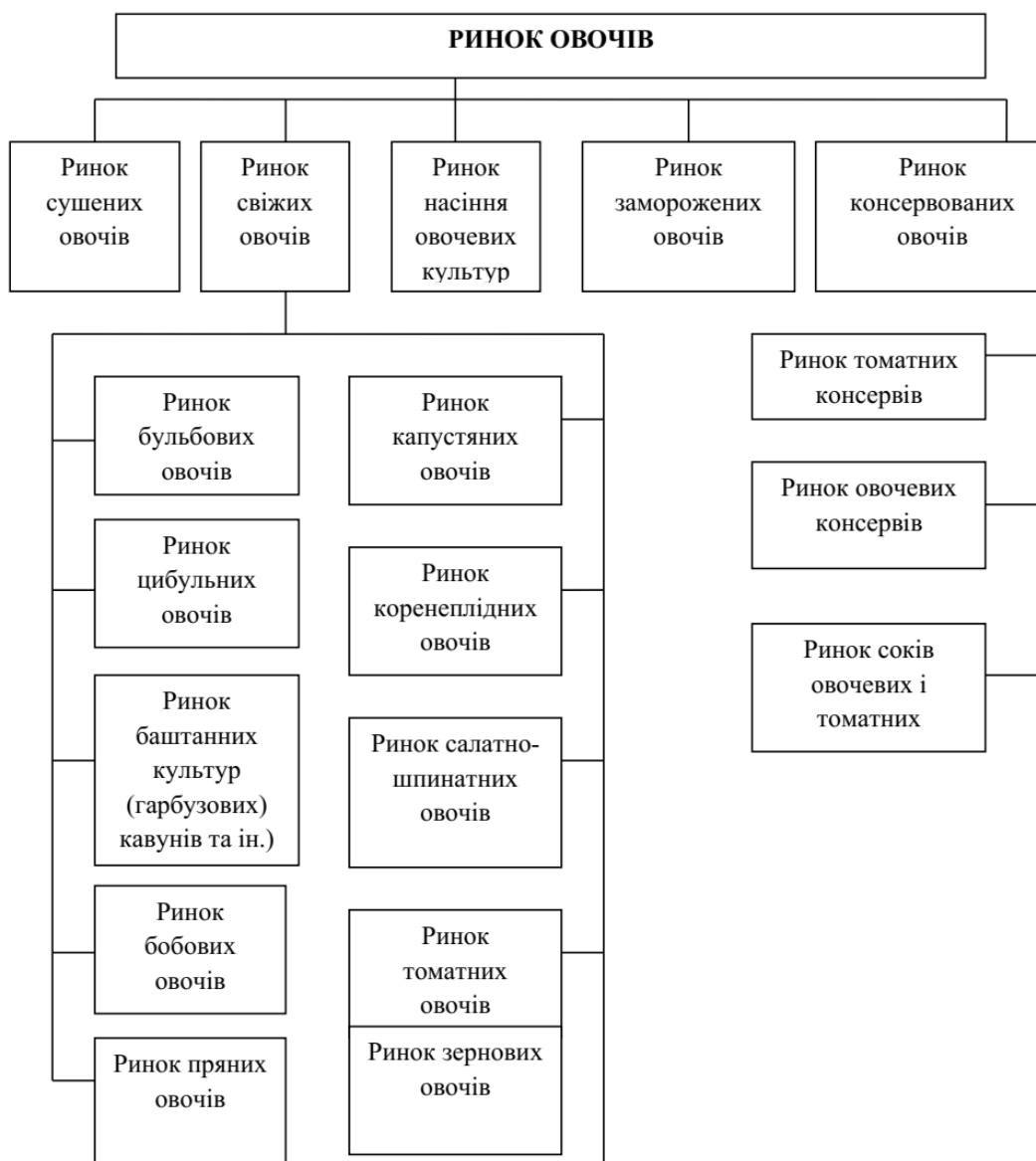


Рис. 1. Організаційна структура ринку овочів відкритого ґрунту.

Джерело: розроблено автором.

Механізм формування ринкових цін має високу здатність встановлювати та автоматично підтримувати рівень цін, який відповідає цінності та корисності продукту. Ринкова ціна виражає сукупну оцінку товару на основі попиту, пропозиції, затрат корисності, що втілює її у вигляді єдиної ціни. У такий спосіб у ній відображається і собівартість продукції та її обмінний курс щодо інших товарів, і споживчі якості. Отже, через ринок як елемент відтворювального процесу реалізуються вимоги економічних законів – вартості, розподілу за працею та інших, що при відповідних умовах

забезпечують задоволення суспільної потреби, неперервність функціонування розширеного відтворення. Регуляторами ринкових відносин при цьому є попит та пропозиція, ціна, інструменти державного регулювання, через які здійснюється вплив на ринок на основі податкової, кредитної, дотаційної та інших видів політики. Отже, ринок будь-якої продукції, який повноцінно функціонує, охоплює сукупність його складових, відсутність яких призведе до зниження ефективності ринкових відносин. Так, ринок овочів відкритого ґрунту та будь-який його різновид складається із: спеціалі-

зованих ринків (субринків); об'єктів ринкової інфраструктури; ринкового механізму саморегулювання. Відсутність або недостатній розвиток хоча б однієї із складових призводить до зниження ефективності функціонування ринку овочів і, відповідно, до неповного задоволення потреб потенційних споживачів та до зниження рентабельності галузі овочівництва.

Зазначимо, що для спеціалізованого ринку овочів характерною є внутрішньогалузева, досконала (чиста) і монополістична конкуренція. Так, внутрішньогалузева конкуренція виражається у суперництві між підприємствами, зайнятими виробництвом і продажем овочів відкритого ґрунту, які належать до цієї галузі. Вважаємо, що основними інструментами формування конкурентних переваг є зниження витрат виробництва і реалізації продукції, що досягається завдяки удосконаленню техніки, технології та організації виробництва, а також за рахунок використання методів нецінової конкуренції. У результаті внутрішньогалузевої конкуренції слабкі, технічно відсталі підприємства з виробництва овочів з високими витратами виробництва, як правило, витісняються із ринку.

Досконала конкуренція означає такий стан на ринку, коли вплив кожного окремого учасника на загальну ситуацію є незначним, який можна не враховувати. Для нього характерною є наявність великої кількості продавців і покупців, одорідність продукції, відсутність можливості суб'єктів впливати на ціну, вільно виходити та виходити на ринок. Отже, товаровиробники овочевої продукції повинні гнучко пристосовуватися до ринкових умов, і, як наслідок, реалізовувати свою продукцію лише за поточними ринковими цінами.

Монополістична конкуренція характеризується порівняно великою кількістю підприємств, які виробляють диференційований продукт, і порівняно вільним входом на ринок. У цьому випадку має місце конкуренція не лише за ціною, але й за неціновими критеріями, на ринку присутня велика кількість дрібних та середніх підприємств, проте жодне з них не відіграє значної ролі і в загальному обсязі продажів. Товаровиробники формують конкурентні переваги на диференціацію продукції шляхом надання товару унікальних властивостей, внаслідок чого підприємство набуває обмеженої монополії, відповідно – обмежений вплив на ціну. Однак, ця монополія є обмеженою і нестійкою, оскільки більшість потенційних споживачів сприймають продукцію конкурентів як подібну, хоча й не повністю взаємозамінну.

Зазначимо, що монополістична конкуренція є більш характерною для інших спеціалізо-

ваних виробництв, які входять до складу ринку овочевої продукції, зокрема, овочевих консервів. Товаровиробники намагаються переконати споживачів в унікальних якостях товару, однак обсяги продажів окремого товаровиробника у загальному об'ємі є незначним, тому він має лише обмежений контроль за ринковою ціною.

Однак, створення і підтримка конкуренції на ринку овочевої продукції не є основною його ціллю – це лише спосіб досягнення високої ефективності виробництва овочів та продуктів їх переробки. Розвинена конкуренція спричинює формування ринкового середовища, що сприяє зниженню витрат виробництва та обігу, створенню нових видів і сортів продукції, запровадженню інновацій та вкладенню інвестицій в овочівництво.

Насамперед, розглянемо особливості овочевої продукції, які визначають специфіку виробничого процесу з їх вирощування, переробки, зберігання, серед яких нами виділено наступні: овочі – це теплолюбні культури; одержати продукцію можливо лише завдяки біологічному синтезу; вирощування городини вимагає значних затрат, порівняно з продукцією інших галузей рослинництва; овочівництво є територіально відокремленим від виробництва інших сільськогосподарських культур; більшість овочів належать до продуктів, які погано переносять механічні та гідротермічні впливи; після збирання врожаю овочі швидко псуються, що вимагає створення умов для зберігання та ізоляції від впливу навколишнього середовища з метою уповільнення біохімічних процесів; високий рівень насичення вологою вимагає створення особливих умов зберігання, частина овочів не підлягає зберігання у звичайних умовах; овочі мають слабкі захисні покриття тканини; вони можуть бути спожитими як у сирому, так і переробленому вигляді; овочі є надто вибагливими до умов навколишнього середовища.

Водночас, важлива роль овочів серед продуктів харчування, їх вплив на життєдіяльність людини, дієтичне та лікувальне значення створюють необхідність їх споживання впродовж року, незалежно від можливостей для виробництва. Саме тому взаємодія між виробництвом і споживанням здійснюється через такі стадії товароруху як зберігання і переробка, а зв'язок між виробництвом, зберіганням, переробкою, торгівлею і споживанням – завдяки процесам доставки та розподілу.

Овочі – дуже широке поняття, однак з нечіткими межами. Найбільш ємне визначення було дано професором В. І. Едельштейном, який називав овочі трав'янистими рослинами,

які вирощуються людиною заради їх соковитих частин, що споживаються в їжу [21]. До рослин, які населення планети використовує у якості овочів, належать понад 1200 видів у всьому світі, з них найбільш поширеними є 690, які належать до 9 ботанічних сімейств. Поширення цих видів овочів у культурі в різних частинах світу і країнах нерівномірне. Так, наприклад, найбільша кількість видів овочевих культур вирощується в Азії, що забезпечують сприятливі умови клімату: в Японії вирощуються майже 100 видів овочів, у Китаї – майже 80, в Індії – понад 60, у Кореї – біля 50 видів. На території нашої країни, за різними даними, вирощують до 70 видів овочевих культур, із них 30 – мають масове поширення [22].

Зазначимо, що кожна овочева культура має власні індивідуальні біологічні особливості, характеризується специфічними вимогами до умов навколишнього середовища і способами вирощування, відрізняється способом вживання в їжу. Разом з тим, ці рослини мають ряд загальних ознак, які дозволяють їх об'єднати в окремі групи за сукупністю біологічних і господарських ознак. В їжу використовують різні частини рослин; за ознакою вживання тієї чи іншої частини овочеві рослини поділяються на наступні групи: плодові (помідор, огірок, баклажан, перець, кабачок, патисон, цукіні, гарбуз, артишок, фізаліс, горох, боби, квасоля, соя, кукурудза цукрова та ін.); коренеплоди (морква, брюква, буряк столовий, редька, редис, ріпа, селера, петрушка коренева, батат, топінамбур, пастернак та ін.); цибульні (цибуля ріпчаста, цибуля-шалот, зелена цибуля, цибуля-батун, часник та ін.); листові, у т. ч. капуста білокачанна, червонокачанна, китайська, листовая, савойська, брюссельська, пекінська, кольрабі, цвітна, броколі); зелень (всі види салатів, цикорій салатний (ендивій), ескаріол, салат, шпинат, щавель, ревінь, портулак, спаржа, амарант, крес-салат, буряк листовий (мангольд), огіркова трава, спаржа, кріп); пряні трави (аніс, базилік, майоран, естрагон, хрін, катран, коріандр, меліса, м'ята, шавлія, чабер, тмин, розмарин, рута, фенхель та ін.).

Однак, такий поділ за частинами культур, які використовуються в їжу, є досить умовним і не зовсім коректним з біологічної точки зору, крім того, значна різноманітність овочевих культур не дозволяє сформулювати просту схему основних груп овочів.

В основі іншої класифікації овочевих рослин – належність до різних ботанічних сімейств. Така класифікація систематизує різноманітність овочів та дозволяє обґрунтовано планувати сівозміни, коли культури одного бо-

танічного сімейства не повинні вирощуватися послідовно на одній і тій же земельній ділянці.

За тривалістю життєвого циклу усі овочеві рослини поділяються на однорічні, дворічні та багаторічні.

Овочевий ринок України нині є складною системою і складається з певних підсистем, необхідних і достатніх для вирішення проблеми цілорічного забезпечення населення овочевою продукцією. Зазначимо, що технологія виробництва овочів значно відрізняється від технологічних процесів у рослинництві, як за організацією окремих прийомів, так і за складом засобів та предметів праці. Більшість овочів належить до продуктів, які погано переносять навіть незначні механічні впливи та дуже чутливими до гідротермічних показників навколишнього середовища. У природних умовах терміни їх зберігання після дозрівання без втрати якості не перевищують декілька діб, а для окремих видів – годин. Це накладає жорсткі обмеження на вибір способу здійснення технологічних прийомів та зумовлює сезонне коливання у потребах затрат праці і матеріальних засобів.

Очевидно, що технології вирощування окремих видів овочів істотно відрізняються між собою, але подібність вимог, що зумовлюється швидкопсувністю, визначає спільність підходів до організації виробництва таких продуктів, особливо на етапах збирання, транспортування, зберігання.

Одна із специфічних особливостей овочевої продукції полягає у тому, що вона може споживатися як у сирому, так і переробленому вигляді. Це характерно практично для всіх видів овочів, тому виникає загальна проблема – оптимальний розподіл вироблених продуктів за каналами споживання.

Існують деякі особливості при розгляді наступних етапів просування цієї продукції до кінцевого споживача. У першу чергу, це стосується постачання. Умови транспортування овочів є специфічними, що зумовлено наступними причинами: продукція вимагає спеціалізованої малооб'ємної тари на всіх етапах товароруху; після збирання (вихід із агроєкосистеми) виникає необхідність ізоляції від впливу навколишнього середовища з метою зниження біохімічних процесів і пригнічення патогенної мікрофлори.

Збирально-транспортні процеси охоплюють як сфери безпосереднього виробництва продукції (збирання), так і входять до сфери обігу на її початковому етапі при розподілі за напрямками використання. Залежно від напряму передбачуваного використання (споживан-



ня у сирому вигляді, закладання на тривале зберігання, переробка), схема збирання і транспортування повинна видозмінюватися, тому можна говорити про організаційну єдність ланцюга «збирання – транспортування (первинний розподіл)», що характерно для продукції овочівництва.

Відповідно до потреб людського організму забезпечення овочами повинно бути рівномірним упродовж року, у зв'язку із чим об'єктивно необхідним є створення великих запасів цих продуктів та їх зберігання упродовж достатньо тривалого періоду часу.

Зазначимо, що тривале зберігання – технологічно складний і трудомісткий процес. Овочі, як об'єкти зберігання, об'єднані між собою, одним специфічним показником – високим насиченням тканин водою (у середньому 80-90 %), що й визначає відмінності від інших рослинних продуктів при зберіганні. Ця обставина, поряд із слабкою захищеністю покривними тканинами, зумовлює більш високий рівень обміну речовин при зберіганні та нестійкість до фітопатогенних організмів. Очевидно, що збереження якості під час зберігання цієї продукції неможливо забезпечити без спеціальних технологій із системами регулювання режимів навколишнього середовища щодо температури, вологості та складу газового середовища.

Потенційна здатність окремих видів овочів зберігати свої основні якості (лежкість) є різною та визначається біологічними особливостями. Механізм формування лежкості ще до кінця не вивчено, однак із урахуванням наукового і практичного досвіду виділяють три групи овочевої продукції [49, 50]: коренеплоди і коренеплідні овочі; плодови овочі; листові овочі.

Зазначимо, що у більшості випадків технічна реалізація процесів переробки здійснюється на одних і тих же потужностях, де різні види овочів взаємодоповнюють один одного: із одного боку, пом'якшують сезонність виробництва, а з іншого – дозволяють створювати комбіновані продукти з новими властивостями. Інтеграція переробки овочевої продукції обов'язково повинна враховуватися при територіальному розташуванні овочівництва і формуванні сировинних зон переробних підприємств.

Завершальним етапом товароруху овочів до споживача є проходження їх через сферу реалізації. Оскільки усі етапи товароруху пов'язані одним фактором – часом збереженості, на частку торгівлі припадає невеликий проміжок часу, яким необхідно правильно скористатися в умовах ймовірного попиту. Зазначимо, що збереження якості овочевої продукції у про-

цесі товароруху залежить від рівня розвитку інфраструктури ринку. Отже, ефективне функціонування ринку овочів значно залежить від організації процесу товароруху, тобто діяльності з планування, організації та контролю за фізичним переміщенням овочів і продуктів від місць виробництва до місць споживання.

Зазначимо, що кожен різновид ринку овочів має свої особливості системи товароруху. Структура ринкових інститутів ринку городни уособлює систему, яка складається із товаровиробників і споживачів, причому кожна з цих груп виступає не як абстрактна єдність, а як структура, яка постійно змінюється. Процес товароруху вимагає участі цілого ряду елементів інфраструктури, які можуть бути юридично та економічно відокремленими та виступати у якості самостійних агентів ринку (складська система, транспорт, інформація та ін.).

Враховуючи функції та специфіку ринку овочів, вважаємо за доцільне класифікувати елементи його інфраструктури на такі основні групи: системоутворювальна, забезпечувальна, функціональна та контролююча.

До системоутворювальної інфраструктури належать суб'єкти, які беруть участь у здійсненні процесу товароруху і товарних потоків (організація роздрібною торгівлі; багаточисленні фірми, які займаються посередницькою діяльністю; організації громадського харчування, заготівельні; збутові кооперативи; товарні біржі та ін.).

Забезпечувальна інфраструктура може бути представлена суб'єктами, які непрямо сприяють руху товарних мас і потоків, підвищуючи ефективність процесу товароруху. Це – фінансова та банківська системи; рекламні, маркетингові та консалтингові агентства; система страхування господарських ризиків; логістики, аудиторські компанії та ін.

До функціональної інфраструктури належать суб'єкти, які прискорюють процес руху продукції на ринку, важливість якої впливає з особливостей товару – свіжих овочів, унаслідок великого обсягу їх одночасних продажів і швидкопливного характеру (організації, що здійснюють навантаження, транспортування і реалізацію овочів та продуктів їх переробки та ін.).

До контролюючої інфраструктури слід віднести суб'єкти, які забезпечують здійснення товарних операцій юридичного, фінансового та економічного контролю над ними (податкова та митна системи, система сертифікації та ліцензування діяльності і т. д.).

Вважаємо, що для ринку свіжих овочів, на відміну від продуктів їх переробки, характерною є слабка розвиненість, а в окремих випад-

ках і повна відсутність суб'єктів інфраструктури, віднесених нами у забезпечувану групу, як от: рекламні, маркетингові та консалтингові агентства, система логістики, аудиторські компанії та ін.

На основі узагальнення специфіки овочевої продукції та її товароруху нами визначено особливості овочевого ринку, а саме: відносно низька еластичність на овочі, коли зміна ціни на продукцію недостатньо відображається на рівні попиту на неї; високими затратами виробництва, пов'язаних із широтою і диференціацією асортименту продукції, високим рівнем затрат та їх залежністю від регіональних особливостей, видів продукції та способами їх виробництва; рівнем розвитку інфраструктури, що включає ряд об'єктів, підприємств та інститутів, які сприяють здійсненню ринкових угод.

Необхідно зазначити, що кожен товарний ринок має власні особливості товароруху, які визначають характер діяльності з планування, організації та контролю за фізичним переміщенням товарів від місць виробництва до місць споживання. Учасниками товароруху на ринку овочевої продукції є:

1) суб'єкти сільського господарства, які виробляють овочі та формують пропозицію овочів на споживчому та промисловому ринках, представлених крупними сільськогосподарськими підприємствами, агрофірмами, кооперативами, фермерськими господарствами та особистими селянськими господарствами;

2) суб'єкти овочепереробної промисловості, які формують пропозицію овочевої продукції;

3) суб'єкти виробничої інфраструктури, які виконують завдання з трансформації потенційної споживчої вартості у реальну, шляхом первинної обробки, транспортування, заготівлі та зберігання;

4) суб'єкти ринкової інфраструктури, які виконують функцію доведення готової продукції до продажу споживачам, включають підприємства оптової та роздрібною торгівлі.

Загальна схема товароруху овочів представлена на рис. 2.

Система товароруху забезпечується довірними відносинами підприємств та організацій, які закупають продукцію, формують товарні партії та потоки, а також забезпечують просунення цієї продукції від товаровиробника до споживача. На нашу думку, необхідно виділити декілька рівнів економічних взаємовідносин між продавцями та покупцями.

Так, перший рівень, можна назвати вертикальним: товаровиробник (або імпортер) – оптовий заготівельник, товаровиробник – сфе-

ра переробки та зберігання, товаровиробник – роздрібною торгівля та громадське харчування, товаровиробник – державні установи.

Другий рівень – горизонтальний (між посередниками): система переробки та зберігання – оптова ланка – роздрібною торгівля, система переробки та зберігання – оптова ланка – державні установи.

Третій рівень, це – відносини усіх посередників (заготівельних організацій, оптових та роздрібних організацій, системи переробки та зберігання овочів) із кінцевими споживачами.

Процес купівлі-продажу супроводжується навантаженням, транспортуванням, розвантаженням овочевої продукції, тобто здійснюється із залученням об'єктів розподільчої логістики. У зв'язку з цим невід'ємними складовими ефективною роботи будь-якого складового елементу логістичної інфраструктури є розробка ринкової стратегії і тактики партнерів по збуту, узгодження їх економічних інтересів, доступ до повної релевантної інформації про ринок овочів та динаміку попиту на продукцію. Нині більшість із вищезазначених умов не виконуються, насамперед, відсутня узгодженість партнерів, а сільськогосподарські товаровиробники, які вирощують овочі, відчують труднощі.

Зазначимо, що перехід до гнучкого ринкового механізму для всіх аграрних ринків є досить складним та повільним. Саме труднощі зі збутом вирощеної продукції стримують зростання виробництва сільськогосподарської продукції. Окрім того, прояв диспаритету цін, неплатежі, недоступність позичкових ресурсів, необґрунтоване скорочення державного фінансування та інші причини досі продовжують створювати перепони щодо створення умов та передумов до економічного зростання у галузі овочівництва.

Окрім того, дослідження переконують, що для вітчизняного ринку овочевої продукції характерними є висока залежність пропозиції від погодних умов, що обмежує можливості контролю товаровиробниками обсягів та якості продукції; незадовільний та нерівномірний (сезонний) попит на продукцію; низький рівень розвитку ринкової інфраструктури, зокрема, об'єктів розподільчої логістики; висока концентрація потенційних споживачів овочів у містах; труднощі у встановленні рівноважних цін на ринку через вплив тінювих структур (перекупників); слабка інформованість учасників ринку про можливих контрагентів, коливання цін, економічно доцільні канали збуту, форми кооперації; прояви демпінгової політики, яка проводиться імпортерами продовольства на вітчизняному ринку овочів та ін.



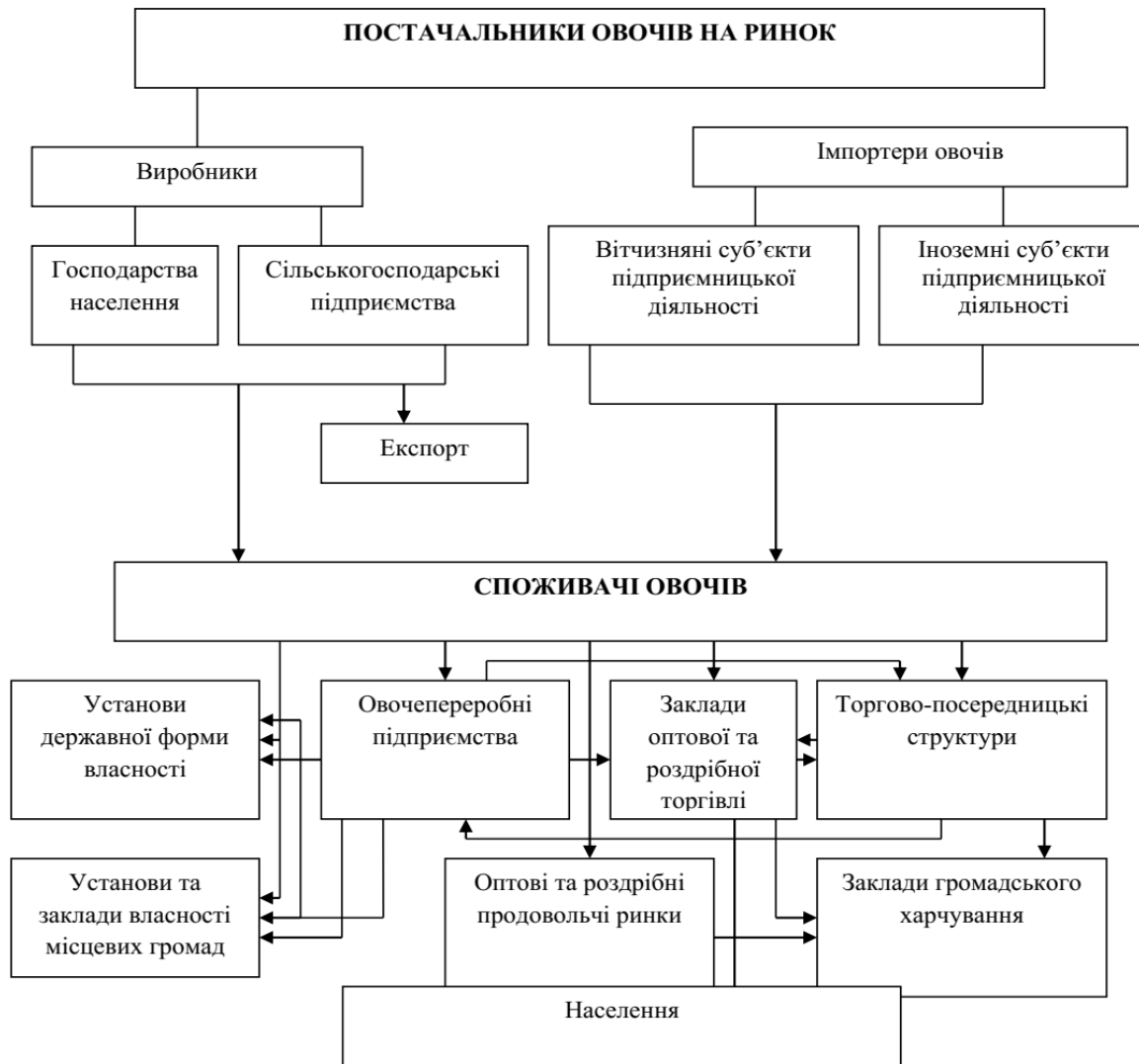


Рис. 2. Схема товароруху продукції на ринку овочевої продукції.

Джерело: розроблено автором.

За таких умов в окремих випадках роздрібні продавці змушені купувати овочеву продукцію у неорганізованих посередників (перекупників) – приватних осіб або спеціалізованих фірм, що значно здорожчує продукцію. Окрім того, у випадку, якщо велика оптова мережа купує овочеву продукцію у безпосередніх сільськогосподарських товаровиробників, особливо у періоди сезону урожаю, то формує надзвичайно кабальні умови договору: низькі ціни; здійснення розрахунку за поставлену продукцію за умови її повного продажу, внаслідок чого ризику з псування продукції несе товаровиробник та ін.

Отже, функціонування та розвиток ринку овочів безпосередньо пов'язано з організацією виробництва, розробкою раціональних схем товароруху, удосконаленням технології переробки, комплексним використанням усіх складових частин продукту, що поставляється, вибором економічних варіантів доставки для кожного виду продукції, що сприятиме мінімізації затрат на транспортування, зберігання, а також удосконаленням системи економічних взаємовідносин між суб'єктами ринку.

Економічні відносини між суб'єктами ринку овочевої продукції нами розглядаються як цілісна система взаємодії господарюючих

суб'єктів з виробництва, розподілу, обміну та споживання, що спрямовано на досягнення високих кінцевих результатів та проявляється через конкретні виробничі, економічні та організаційні зв'язки між ними.

У сфері виробництва овочів нині визначилися наступні основні суб'єкти; спеціалізовані та неспеціалізовані колективні підприємства, селянські фермерські господарства, особисті селянські господарства. В цілому перелічені суб'єкти представляють усі існуючі в країні форми власності та господарювання. Зазначимо, що в дореформенний період основне виробництво овочів було сконцентровано у середніх та великих сільськогосподарських підприємствах. Однак, унаслідок ринкових трансформацій ситуація в овочівництві різко змінилася, основними товаровиробниками стали особисті селянські господарства та малі фермерські господарства.

Зазначимо, що перехід до ринкових відносин для більшості овочівницьких підприємств став катастрофічним, оскільки вони опинилися в умовах повної відсутності державної підтримки, у складному фінансовому стані, з низьким платоспроможним попитом населення та підприємств харчової промисловості. На перших етапах аграрної реформи держава вважала, що фермерство вирішить продовольче забезпечення, чого не відбулося внаслідок прояву різних обмежувальних чинників політичного, економічного та, головне, психологічного характеру. Саме тому більшість населення країни змушена була перейти на самозабезпечення овочевою продукцією, і мало того, особисті селянські господарства стали основними постачальниками її на ринок.

Відомо, що в останні роки пріоритетами державної підтримки є великі форми господарювання, у т. ч. ті, що входять до систем горизонтальної та вертикальної інтеграції. Однак, значна частина трудомістких та низькоприбуткових видів сільськогосподарського виробництва, до яких належить овочівництво, припадає на малі форми агробізнесу [50]. До цієї категорії відносять особисті селянські господарства, селянські фермерські господарства, сільськогосподарські кооперативи, які поки що у країні внаслідок різних причин не отримали відповідного розвитку.

Очевидно, що для суб'єктів аграрного виробництва, і, відповідно, овочевого підкомплексу, одержання максимального прибутку не є основною задачею, що зумовлено його соціальною орієнтацією. Саме із урахуванням цього може бути досягнуто реалізацію принципів сталого розвитку сільського господарства не

лише у короткостроковому періоді, а й у довгостроковій перспективі.

За даними Державної служби статистики України, у 2021 р. загальна посівна площа під овочевими культурами становила 3320,1 тис. га, з них: 1283,1 тис. га – під картоплею, 452,8 тис. га – овочами відкритого ґрунту (помідори, капуста, огірки, цибуля та ін.), 46,2 тис. га – під баштаними культурами, 1538 тис. га – під кормовими овочами. Відомо, що частка овочів в експорті аграрної продукції становила у 2020 р. лише 0,5 % (528 тис. т), а виручка склала 167 млн дол США. У цей період спостерігається також зростання обсягів та частки імпорту овочів, у 2020 р. – до 516 тис. т, або 167 млн дол США.

Щодо споживання овочів населенням, то середньомісячна їх потреба в Україні складає 6 кг картоплі на особу та 8,7 кг інших овочів, включаючи баштани. Визначено, що в сільській місцевості овочів споживають більше (9,2 кг, ніж в міській - 8,5 кг). Вважаємо, що за умови поширення культури здорового харчування серед населення показники середньомісячного споживання овочів будуть зростати за умови підвищення купівельної спроможності споживачів. Безперечно, що це складно забезпечити в умовах війни в Україні, однак сільське населення регіонів, яке не перебуває під окупацією, збільшить обсяги виробництва овочів та картоплі для власного споживання.

В умовах воєнного стану у країні розірвано ланцюги поставок овочів на внутрішній ринок, що зумовлює його розбалансованість. Ця ситуація впливатиме й на формування попиту та пропозиції на ринку овочевої продукції в короткостроковому періоді внаслідок скорочення посівних площ (за оцінкою експертів – до 40 % у зонах бойових дій). Середні втрати посівних площ під овочами у 2022 р., орієнтовно, сягають 16,3 % [23]. Очевидно, що вплив чинника воєнного стану в країні впливатиме на функціонування ринку овочів та вимагатиме розробки дієвих інструментів регулювання в напрямку забезпечення внутрішніх потреб населення країни овочевою продукцією.

**Висновки.** Отже, ринок овочевої продукції представляє собою сукупність підприємств сільського господарства, консервної промисловості та об'єктів ринкової інфраструктури, які здійснюють виробництво, переробку, транспортування, зберігання та реалізацію овочевої продукції, об'єднаних спільною задачею – задоволення потреб населення країни у високоякісній овочевій продукції, згідно з раціональними нормами харчування та споживчим попитом.

Стан попиту та прозиції на ринку овочевої продукції визначається впливом особливостей галузі овочівництва та купівельної поведінки споживачів. Так, овочівництво є найбільш трудомісткою галуззю сільськогосподарського виробництва, яка відіграє важливу роль у забезпеченні населення країни продуктами харчування, що мають високу біологічну цінність. В умовах воєнного стану ланцюги постачання овочевої продукції, особливо ранніх овочів, розірвані, особливо ранніх овочів, постачання яких забезпечували товаровиробники південних регіонів країни.

Функціонування ринку овочів характеризується наступними умовами: ринок овочевої продукції уособлює систему купівлі-продажу зі своєю ієрархією та структурою; основою ринкової діяльності є обмін товарами, який відбувається на основі раціонального поєднання інструментів ринкового саморегулювання та державного регулювання; у процес купівлі-продажу вступають суб'єкти ринку – продавці та покупці; об'єктом процесу купівлі-продажу є овочева продукція.

Формування споживчого попиту на ринку овочевої продукції відбувається під впливом диференціації доходів, відставанням норм середньомісячного споживання овочів міським населенням від величини споживання сільським населенням; сезонністю споживання свіжих овочів. Особливість функціонування ринку овочів у нинішніх умовах визначається наступними характеристиками: для вітчизняного ринку овочевої продукції характерними є скорочення прогнозних обсягів товарної пропозиції через воєнний стан; висока залежність пропозиції від змін погодних умов; незадовільний та нерівномірний (сезонний) попит на продукцію; низький рівень розвитку ринкової інфраструктури; висока концентрація потенційних споживачів овочів у містах; вплив тіньових структур (перекупників) на рівень цін; слабка інформованість учасників ринку та ін.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. FAO. The impact of disasters and crises on agriculture and food security: 2021. Rome. 211 p. URL: <http://www.fao.org/documents/card/en/c/cb3673en> (дата звернення: 01.08.2022).
2. FAO, IFAD, UNICEF, WFP and WHO. The State of Food Security and Nutrition in the World 2022. Repurposing food and agricultural policies to make healthy diets more affordable. 2022. URL: <https://doi.org/10.4060/cc0639en> (дата звернення: 02.08.2022).
3. FAO. Ukraine: Note on the impact of the war on food security in Ukraine. Rome. 2022. 14 p. URL: <https://doi.org/10.4060/cb917en> (дата звернення: 01.08.2022).

4. Захарчук О. В. Світовий ринок овочів та місце України. Агросвіт. 2018. № 3. С. 3–7.

5. Khan M. K., Zhao X., Akram U., Hashim M. 2017. Crowdfunding: An Innovative Approach to Start Up with Entrepreneurship. Proceedings of the Tenth International Conference on Management Science and Engineering Management, Advances in Intelligent Systems and Computing. URL: [https://doi.org/10.1007/978-981-10-1837-4\\_106](https://doi.org/10.1007/978-981-10-1837-4_106) (дата звернення: 02.08.2022).

6. Tende G. I., Aburada H., Yamada H., Katayama T. 2022. Proposal for a blockchain based agricultural input voucher system. Artificial Life and Robotics. URL: <https://doi.org/10.1007/s10015-021-00724-9> (дата звернення: 01.08.2022).

7. Сало І. А. Розвиток ринку овочів в Україні. Економіка АПК. 2021. № 2. С.41-48.

8. Рожко Н. Я., Шинкаренко Н. В., Таранський І. П. Останні тренди ринку овочів та фруктів. Вчені записки Таврійського національного університету імені І. В. Вернадського. Економіка і управління. 2019. Т. 30 (89), № 6 (1). С. 30-34.

9. Бочко О. Ю., Рожко Н. Я. Ціна як основний чинник кластерного аналізу ринку овочів та фруктів. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Економічні науки. 2020. № 1 (97). С. 48-55.

10. Які тренди визначають розвиток світової торгівлі овочами. URL: <https://sapienza.media/tpost/3lhihax2e1-yak-trendi-viznachayut-rozvitok-svtovo-t> (дата звернення: 02.08.2022).

11. Kotler P., Keller K. L. Marketing Management. 14th Edition, Pearson Education. 2012. Available at [https://cdn.website-editor.net/25dd89c80efb48d88c2c233155dfc479/files/uploaded/Kotler\\_keller\\_-\\_marketing\\_management\\_14th\\_edition.pdf](https://cdn.website-editor.net/25dd89c80efb48d88c2c233155dfc479/files/uploaded/Kotler_keller_-_marketing_management_14th_edition.pdf) (дата звернення: 14.07.2022).

12. Долан Э. Дж. Рынок: микроэкономическая модель. Пер.с англ. В. Лукашевич. Москва. 1996. 496 с.

13. Макконнелл К., Кемпбелл Р. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. 1997. Просвіта. Ч. 1: Макроекономіка, 671 с.

14. Jevons W. St. Money and the Mechanism of Exchange. Palala Press, 2016. 374 p.

15. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15#Text> (дата звернення: 02.08.2022).

16. Трокоз Ю. В. Економічна суть, зміст ринку агропродовольчої продукції та практичні рекомендації щодо стимулювання зростання АПК. Економіка та держава. 2017. № 8. С. 99-104.

17. Кирилюк Є. М. Аграрний ринок як економічна категорія: сутнісні ознаки й особливості. Агросвіт. 2011. № 12. С. 2-10.

18. Остапенко С. Теоретичні основи розвитку агропродовольчого ринку України. Економічний аналіз. 2021. Т. 31, № 3. С. 43-51. URL: <https://doi.org/10.35774/есона2021.03.043> (дата звернення: 03.08.2022).

19. Хахула Б. В. Теоретичні основи функціонування і розвитку агропродовольчих ринків в умовах

посилення глобалізаційних процесів. Економіка та держава. 2018. № 10. С. 76–80. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2018.10.76> (дата звернення: 02.08.2022).

20. Самойлик Ю. Концептуальна сутність і структура агропродовольчого ринку. *Agricultural and resource economics: international scientific e-journal*. 2016. Том. 2, № 4. С. 161-173.

21. Эдельштейн В. И. Овощеводство. 1962. Москва, 1962.

22. Яровий Г., Романов О. Овочівництво: навч. посіб. 2017 Харків, 2017. 374 с.

23. Овочі в умовах війни: планове виробництво, посівні площі, залишки. URL: <https://kurkul.com/spetsproekty/1282-ovochi-v-umovah-viyni-planove-virobnitstvo-posivni-ploschi-zalishki> (дата звернення: 03.08.2022).

### REFERENCES

1. FAO. (2021). The impact of disasters and crises on agriculture and food security: 2021. Rome. 211 p. Available at: <http://www.fao.org/documents/card/en/c/cb3673en> (Accessed 01 August 2022).

2. FAO, IFAD, UNICEF, WFP and WHO. (2022). The State of Food Security and Nutrition in the World 2022. Repurposing food and agricultural policies to make healthy diets more affordable. 2022. Available at: <https://doi.org/10.4060/cc0639en> (Accessed 02 August 2022).

3. FAO. (2022). Ukraine: Note on the impact of the war on food security in Ukraine. Rome. 2022. 14 p. Available at: <https://doi.org/10.4060/cb917en> (Accessed 01 August 2022).

4. Zakharchuk, O. V.. Svitovyy rynek ovochiv ta misce Ukrainy [The world market of vegetables and the place of Ukraine]. *Agrosvit*. [Agroworld]. 2018, no. 3. pp. 3-7.

5. Khan, M. K., Zhao, X., Akram, U., Hashim, M. (2017). Crowdfunding: An Innovative Approach to Start Up with Entrepreneurship. *Proceedings of the Tenth International Conference on Management Science and Engineering Management, Advances in Intelligent Systems and Computing*. Available at: [https://doi.org/10.1007/978-981-10-1837-4\\_106](https://doi.org/10.1007/978-981-10-1837-4_106) (Accessed 02 August 2022).

6. Tende, G. I., Aburada, H., Yamada, H., Katayama, T. (2022). Proposal for a blockchain based agricultural input voucher system. *Artificial Life and Robotics*. Available at: <https://doi.org/10.1007/s10015-021-00724-9> (Accessed 01 August 2022).

7. Salo, I. A. Rozvytok rynku ovochiv v Ukraini [Development of the vegetable market in Ukraine]. *Ekonomika APK* [Economy of agro-industrial complex]. 2021, no. 2. pp.41-48.

8. Rozhko, N. Ya., Shinkarenko, N. V., Taranskyi, I. P. Ostanni trendy rynku ovochiv ta fruktiv [The latest trends in the vegetable and fruit market]. *Vcheni zapysky Tavrijskogo nacionalnogo universytetu imeni I.V. Vernadskogo. Ekonomika i upravlinnya* [Academic notes of the Tavri National University named after I.V. Vernadskyi. Economics and management]. 2019, vol. 30 (89), no. 6 (1), pp. 30-34.

9. Bochko, O. Yu., Rozhko, N. Ya. Cina yak osnovnyj chynnnyk klasterного analizu rynku ovochiv ta fruktiv [Price as the main factor of the cluster analysis of the vegetable and fruit market]. *Naukovyj visnyk Poltavskogo universytetu ekonomiky i torgivli. Ekonomichni nauky* [Scientific Bulletin of the Poltava University of Economics and Trade. Economic sciences]. 2020, no. 1 (97), pp.48-55.

10. Yaki trendy vyznachayut rozvytok svitovoyi torgivli ovochamy [What trends determine the development of world trade in vegetables] Available at: <https://sapienza.media/tpost/3lhihax2e1-yak-trendiv-vyznachayut-rozvitok-svtovo-t> (Accessed 02 August 2022).

11. Kotler, P., Keller, K. L. (2012). *Marketing Management*. 14th Edition, Pearson Education. Available at [https://cdn.website-editor.net/25dd89c80efb48d88c2c233155dfc479/files/uploaded/Kotler\\_keller\\_-\\_marketing\\_management\\_14th\\_edition.pdf](https://cdn.website-editor.net/25dd89c80efb48d88c2c233155dfc479/files/uploaded/Kotler_keller_-_marketing_management_14th_edition.pdf).

12. Dolan, E.J. (1996). *Rynok: mykroekonomychna model* [Market: microeconomic model]. Moskva [Moscow]. 496 p.

13. McConnell, K., Campbell, R. (1997) *Analitichna ekonomiya: pryncypy, problemy i polityka* [Analytical Economics: Principles, Issues, and Policy]. Prosvita. 671 p.

14. Jevons W. St. (2016). *Money and the Mechanism of Exchange*. Palala Press, 374 p.

15. *Zakon Ukrainy Pro derzhavnu pidtrymku silskogo gospodarstva Ukrainy»* [Law of Ukraine «On State Support of Agriculture of Ukraine] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15#Text> (Accessed 02 August 2022).

16. Trokoz, Yu. V. Ekonomichna sut, zmist rynku agroprodovolchoyi produkciyi ta praktychni rekomendaciyi shhodo stymulyuvannya zrostannya APK [Economic essence, content of the market of agro-food products and practical recommendations for stimulating the growth of agro-industrial complex]. *Ekonomika ta derzhava*. [Economy and the state], 2017, no. 8, pp. 99-104.

17. Kirilyuk, E. M.. *Agrarnyj rynek yak ekonomichna kategoriya: sutnisni oznaky j osoblyvosti* [Agrarian market as an economic category: essential features and peculiarities] *Agrosvit* [Agroworld], 2011, no. 12, pp. 2-10.

18. Ostapenko, S. *Teoretychni osnovy rozvytku agroprodovolchogo rynku Ukrainy* [Theoretical foundations of the development of the agro-food market of Ukraine]. *Ekonomichnyj analiz*. [Economic analysis], 2021, vol. 31, no. 3, pp. 43-51. Available at: <https://doi.org/10.35774/econa2021.03.043> (Accessed 03 August 2022).

19. Khakhula, B. V. *Teoretychni osnovy funkcionuvannya i rozvytku agroprodovolchych rynkiv v umovax posylennya globalizacijnyh procesiv* [Theoretical foundations of the functioning and development of agro-food markets in the conditions of increased globalization processes]. *Ekonomika ta derzhava* [Economy and the state], 2018, no. 10, p.p. 76-80. Available at: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2018.10.76> (Accessed 02 August 2022).



20. Samoilik, Y. Konceptualna sutnist i struktura agroprodovolchogo rynku. [Conceptual essence and structure of the agro-food market]. Agricultural and resource economics: international scientific e-journal, 2016, vol. 2, no. 4, pp. 161-173.

21. Edelshtein, V. I. (1962). Ovoshhevodstvo [Vegetable growing]. Moskva [Moscow].

22. Yarovy, H., Romanov, O. (2017). Ovocivnyctvo [Vegetable growing]. Kharkiv, 374 p.

23. Ovochi v umovax vijny: planove vyrobnyctvo, posivni ploshhi, zalyshky [Vegetables in the conditions of war: planned production, sown areas, residues]. Available at: <https://kurkul.com/spetsproekty/1282-ovochi-v-umovah-viyni-planove-virobnitstvo-posivni-ploschi-zalishki> (Accessed 03 August 2022).

### Theoretical aspects of the market functioning of vegetable products and its features

#### Borshchuk V.

The article examines the theoretical principles of the market functioning of vegetable products and highlights its features in the conditions of martial law. The important role of the vegetable market in ensuring food security, generating income for small agricultural producers, etc. is argued. In general, the market is considered as a set of interests and actions of real and potential buyers, as well as the conditions under which the exchange is carried out. It is substantiated that the agricultural market has a rather complex structure and represents a set of markets that serve all aspects of agricultural production, is a dynamic system of economic relations.

It has been proven that the market of fresh vegetables consists of numerous submarkets characterized by perfect competition. It is highlighted that intra-branch, perfect (pure) and monopolistic competition is characteristic of the specialized vegetable market. The features of the production process of growing, processing, and storing vegetable products are highlighted, which

affect the specifics of the functioning of the vegetable market.

The biological and economic characteristics of the classification of vegetable crops were systematized and their main groups were identified, on the basis of which the elements of the vegetable market infrastructure were characterized, namely system-forming, providing, functional and controlling. The peculiarities of the vegetable market are summarized, namely: low elasticity of demand; high production costs; wide differentiation of the range of vegetables, local nature of satisfaction of consumer demand; a higher level of average monthly consumption by the rural population; commodity producers are private peasant farms and small agricultural enterprises, reduction of forecast volumes of commodity supply in the conditions of martial law; high dependence of supply on changes in weather conditions; seasonal demand for products; low level of market infrastructure development; high concentration of potential consumers of vegetables in cities; influence of intermediaries on the price level; weak awareness of market subjects.

It is substantiated that the economic relations between the subjects of the market of vegetable products are formed on the basis of the interaction of economic subjects in the production, distribution, exchange and consumption of vegetables, which is aimed at achieving high final results and is manifested through specific production, economic and organizational ties between them.

The author's definition of the market of vegetable products is a set of agricultural enterprises, canning industry and market infrastructure objects that carry out the main business processes and pursue the full satisfaction of the population's needs for high-quality vegetable products in accordance with rational nutrition standards and consumer demand.

**Key words:** market of vegetable products, demand, supply, market infrastructure, market structure, product traffic.



Copyright: Борщик В.М. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



ORCID iD:  
Борщик В.М.

<https://orcid.org/0000-0001-9357-4000>


УДК 338.439.053/.054.23:664.76

JEL Q18, O15, I12

## Концептуальні засади скорочення втрат продовольства та харчових відходів

Варченко О.О. , доктор PhD

Білоцерківський національний аграрний університет

 E-mail: 1207Olia@gmail.com



Варченко О.О. Концептуальні засади скорочення втрат продовольства та харчових відходів. Економіка та управління АПК. 2022. № 2. С. 20–33.

Varchenko O. Conceptual principles of food loss reduction and food waste. AIC Economics and Management. 2022. № 2. PP. 20–33.

Рукопис отримано: 25.07.2022 р.

Прийнято: 08.08.2022 р.

Затверджено до друку: 27.12.2022 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2022-177-2-20-33

У статті обґрунтовано концептуальні засади скорочення продовольчих втрат та харчових відходів з позиції забезпечення продовольчої безпеки та екологічної сталості. Узагальнено підходи до тлумачення понять «продовольчі втрати» та «відходи», визначено подібність та відмінність між ними, а також причини їх утворення та зв'язок між ними. Розглянуто основні причини виникнення продовольчих втрат та харчових відходів, які зумовлюються людськими, техніко-технологічними, природно-кліматичними, економічними, ринковими та ін. чинниками.

Аргументовано, що російська збройна агресія проти України, зумовила погіршення продовольчої безпеки як на локальному та національному, так і на міжнародному рівнях. Систематизовано основні чинники, які зумовлюють втрати агропродовольства у ланцюзі постачання у воєнний час та зниження обсягів його виробництва, що негативно відобразиться на забезпеченні продовольчої безпеки країни та формуванні експортного потенціалу на рівні попередніх років.

Проаналізовано динаміку величини втрат у розрізі окремих видів продукції та встановлено, що найвищі втрати спостерігаються по картоплі – 18,1 %, овочах та баштанних – 12,0 %, плодах і фруктах – 10,0 %, а по продукції тваринництва цей показник є незначним. Виявлено, що найбільші втрати продукції рослинництва виникають на етапі вирощування та збирання, величина яких коливається від 3 до 12 %, а також продажу. У молочному та м'ясному тваринництві найбільші втрати виникають на етапі вирощування худоби, доїння та первинної переробки продукції, а також унаслідок відсутності повного циклу виробництва.

Розраховано, що кількість відходів харчових продуктів в Україні у домогосподарствах становить 76 кг на душу населення, що практично дорівнює показникам більшості країн, але вищими є значення у секторі громадського харчування – 28 кг та роздрібній торгівлі – 16 кг. Зроблено висновок про необхідність розробки дієвих заходів щодо скорочення продовольчих відходів і втрат з метою підвищення сталості та конкурентоспроможності агропродовольчих ланцюгів постачання.

Обґрунтовано, що концептуальні засади необхідності скорочення продовольчих втрат та харчових відходів доцільно розглядати в аспекті забезпечення продовольчої безпеки та мінімізації негативного впливу на довкілля. Серед пріоритетних напрямів вирішення проблеми продовольчих втрат та відходів виділено такі: розробка комплексної програми збереження та відновлення сільськогосподарського виробництва в умовах воєнного стану; розвиток та удосконалення елементів ринкової інфраструктури; техніко-технологічна модернізація сільськогосподарського виробництва, переробних потужностей; удосконалення елементів розподільчої інфраструктури, особливо транспортування живих тварин; створення інноваційних



складських потужностей; формування раціональної культури споживання у населення; розвиток оптових ринків продовольства, ринків живої худоби, розвиток державно-приватного партнерства у реалізації проєктів щодо скорочення продовольчих втрат і харчових відходів; розробка дієвих важелів державного регулювання в аспекті мотивації учасників ланцюга; розробка методичного підходу до оцінювання обсягів втрат продовольства; формування інформаційного масиву даних тощо.

**Ключові слова:** втрати продовольства, харчові відходи, ланцюг постачання, продовольча безпека, екологічна сталість, воєнний стан.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Актуальність питання щодо продовольчих втрат та харчових відходів останнім часом посилюється внаслідок ускладнення забезпечення продовольчої безпеки та погіршення навколишнього середовища у багатьох країнах світу через стрімкий ріст чисельності населення планети (очікується, що у 2022 р. досягне 8 млн чол.), посилення негативного впливу глобальних кліматичних змін на результативність сільського господарства, скорочення площ сільськогосподарських угідь, які залучені у виробництво агропродовольства, пандемію COVID-19, ведення війни в Україні та інших причин. Відомо, що майже одна третина виробленого агропродовольства для забезпечення споживання населенням (1,3 млрд т продовольства) щороку втрачається у ланках агропродовольчих ланцюгів: виробництво, переробка, зберігання, дистрибуція, споживання, що у вартісному вимірі оцінюється на рівні 936 млрд дол США [1,2]. Очевидно, що обсяг втрат продовольства на етапах його виробництва, переробки, логістичних операцій, продажу і споживання є значним, що за оцінками зарубіжних дослідників може вирішити продовольче забезпечення однієї восьмої населення світу та задовольнити споживчий попит, який зросте до 2050 р. на 150-170 % [3].

За оцінками експертів, на сьогодні у світі виробляється достатній та навіть надлишковий обсяг продовольства для задоволення потреб населення планети, однак на етапах від збирання врожаю до моменту його передачі роздрібним мережам втрачається майже 14 %, що зумовлює ситуацію, за якої 8,9 % населення голодує [4].

З економічної точки зору, продовольчі втрати та відходи доцільно оцінювати із урахуванням понесених виробничих затрат та ресурсів (праця, вода, енергія, ґрунт та ін.), які мають тенденцію до зростання у вартісному виразі та відчувається їхня обмеженість, що може свідчити про їх нераціональне використання та зниження ефективності агропродовольчої системи в цілому. Унаслідок цього, продовольчі

втрати та відходи негативно впливають на навколишнє середовище через їх нераціональне використання та формування звалищ відходів продовольства. Зазначимо, що, згідно з даними експертів ФАО, продовольчі відходи та втрати впливають на зміну клімату, оскільки зумовлюють близько 8 % усіх викидів парникових газів [5]. Відомо, що вплив продовольчих відходів на клімат у країнах із високим рівнем доходу більш, ніж удвічі перевищує показники держав з низьким доходом, здебільшого через нераціональні моделі споживання продовольства. Окрім цього, спостерігаються відмінності у обсягах викидів вуглецю при виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції у різних країнах, зокрема: виробництво овочів у європейських країнах є більш вуглецевоємним, ніж виробництво овочів у розвинених країнах, оскільки використовуються теплиці зі штучним опаленням; виробництво зернових в азійських країнах є більш вуглецевоємним, ніж виробництво зернових у європейських, оскільки рис зумовлює вищі обсяги викидів при розкладанні органічної речовини.

Очевидно, що актуалізація проблеми щодо необхідності мінімізації продовольчих втрат та відходів посилилася внаслідок пандемії COVID-19 та війни в Україні. Так, пандемія зумовила труднощі з організацією вчасного постачання матеріально-технічних ресурсів до сільськогосподарських товаровиробників, що зумовлює неповне використання виробничих можливостей та зниження обсягів виробництва. Окрім цього, значна кількість організацій торгівлі, які спеціалізувалися на продажах продуктів харчування, припинили свою діяльність через дію обмежувальних заходів [6,7].

Однак, необхідність запровадження заходів щодо скорочення втрат та відходів продовольства посилилася в умовах війни в Україні, країні, яка постачає значні обсяги продовольства на світовий ринок. А це, своєю чергою, загострило питання продовольчої безпеки у різних країнах через блокування російськими окупантами портів та руйнування логістичних центрів продовольства, а також всередині країни, коли то-

варовиробники з окупованих територій півдня неспроможні були поставляти ранні овочі та фрукти в інші регіони нашої держави [8]. Очевидно, що ведення воєнних дій негативно вплине й на обсяги цьогорічного врожаю внаслідок труднощів щодо вчасного виконання агротехнологічних операцій під час вегетаційного періоду сільськогосподарських культур через обмеження доступу, пошкодження сільгосптехніки та об'єктів виробничої інфраструктури сільськогосподарських підприємств, пошкодження сільгоспугідь, пошкодження посівів та втрат врожаю зернових у пожежах через ракетні обстріли тощо. Воєнні дії призвели до втрати значного поголів'я великої рогатої худоби, свиней, птиці, що також негативно вплине на можливість забезпечення продовольчої безпеки по групі тваринницької продукції в країні. Окрім цього, призупинення переробки олійних культур, запровадження ліцензійних обмежень і заборон на експорт деяких культур і продовольства, порушення внутрішніх та зовнішніх ланцюгів постачання продовольства негативно вплине на продовольче забезпечення як українців, так і населення зарубіжних країн.

Узагальнюючи вищезазначене, обґрунтування заходів щодо скорочення продовольчих втрат та харчових відходів у вітчизняній практиці є необхідним, оскільки це підвищить сталість та конкурентоспроможність агропродовольчих систем, збільшить можливості щодо повного задоволення потреб населення у продовольстві та нарощенні експортного потенціалу країни. Саме це актуалізує питання щодо обґрунтування концептуальних засад скорочення продовольчих втрат та відходів, які б стали основою урядових стратегічних програм та запровадження практичних дій на рівні країни, регіонів.

**Мета дослідження.** Метою статті є уточнення дефініції понять «продовольчі втрати» та «відходи» на основі урахування етапів їх утворення у ланцюгах постачання, визначення особливостей їх формування на кожному рівні ланцюга, систематизація їх негативного впливу на навколишнє середовище та забезпечення продовольчої безпеки, а також обґрунтування засад та заходів щодо скорочення їх обсягів.

**Матеріал і методи.** У процесі підготовки статті використано загальнонаукові та спеціальні методичні підходи, зокрема: діалектичний та монографічний методи, методи дедукції та узагальнення (індукції), аналізу та синтезу, метод абстрагування, порівняльних та експертних оцінок.

Інформаційну основу дослідження склали праці зарубіжних та вітчизняних дослідників,

офіційні статистичні дані Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО), програми ООН з довкілля (UNEP), Державної служби статистики України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, дані глобальної мережі «Інтернет».

Методологічною основою визначення продовольчих втрат Державною службою статистики України є баланси у розрізі окремих видів агропродовольства, розрахунок яких базується на концепції та підході їх складання Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО).

**Результати дослідження та обговорення.** В умовах підвищених ризиків практичні дії та заходи щодо скорочення продовольчих втрат та відходів шляхом більш раціонального споживання та виробництва агропродовольства можуть відіграти позитивну роль у забезпеченні продовольчої та екологічної безпеки, підвищенні стійкості ланцюгів постачання на локальному, регіональному, національному та міжнародному рівнях. Зазначимо, що на міжнародному рівні почали розглядати проблему продовольчих втрат та відходів у 2015 р., коли країни-члени ООН прийняли 17 цілей в області сталого розвитку, які визначають пріоритети розвитку на період до 2030 року. Серед пріоритетних цілей є завдання, спрямовані на подолання бідності та голоду, підвищення якості життя та формування перспектив для всіх людей у світі. Ціль щодо подолання бідності та голоду ставить завдання скоротити вдвічі обсяги харчових відходів та втрат продовольства до 2030 року [9].

Насамперед, необхідно уточнити розуміння понять «продовольчі втрати» та «харчові відходи», а також висвітлити особливості їх виникнення на етапах агропродовольчих ланцюгів, що зумовлено відсутністю загальноприйнятої їх дефініції. Так, згідно з підходом ФАО, продовольчі втрати розглядаються як зниження ваги (суха речовина) або якості (поживна цінність) їжі, яка виробляється для споживання населенням. Ці втрати виникають унаслідок неефективної діяльності у ланцюгах постачання агропродовольства через відсутність або нецивілізованість елементів розподільчої логістики, невикористання сучасних ІТ-технологій, інноваційних розробок, неефективний менеджмент на рівні учасників ланцюгів постачання, а також відсутність доступу до цільового ринку.

Водночас, ФАО визначає харчові відходи як їжу, придатну для споживання людиною, яка викидається, незалежно від того, залишають її псуватися, чи зберігають після закінчення

терміну придатності [10]. Така ситуація може виникати внаслідок псування продовольства через недотримання умов зберігання логістичними та збутовими посередниками, виробником, кінцевим споживачем, або затоварювання ринку внаслідок надлишку пропозиції, зміни уподобань споживачів, обмеження купівельної спроможності, відсутності доступу до центрів продажу (до прикладу в умовах пандемії COVID-19), зміни індивідуальних переваг та купівельних звичок споживачів.

Європейські дослідники, які розглядали соціальні інновації на основі розробки стратегій запобігання утворення відходів, визначають харчові відходи як будь-які харчові продукти та їх неістинні частини, які вилучені із ланцюгів постачання для утилізації (включаючи компости, оброблені або незібрані культури, анаеробне зброджування, виробництво біопалива, когенерацію, спалювання, утилізацію в каналізацію, на звалище) або відновлення [11].

Серед зарубіжних експертів існує думка, що втрати продовольства – це передусім, зниження маси харчових продуктів на етапах ланцюга постачання, а харчові відходи – їжа, яка є придатною для споживання людиною, але викидається або залишається псуватися на рівні кінцевого споживача [12]. Наведений підхід до дефініції продовольчих втрат та відходів є зрозумілим та подібним до визначень, наведених фахівцями ФАО.

Подібне трактування пропонує Міністерство сільськогосподарства США (USDA), яке розглядає харчові відходи як субкомпонент продовольчих втрат, що виникають у ситуації, коли придатне для споживання продовольство не використовується [13]. Отже, наведені дефініції іноземних експертів є подібними, у яких ці поняття характеризуються зниженням величини та якості продовольства, призначеного для споживання людиною, однак між ними існують відмінності у врахуванні чинників, які їх зумовили, а також зв'язків між ними.

Вітчизняні науковці поділяють підходи зарубіжних дослідників до визначення понять «продовольчі втрати» та «харчові відходи» та у своїх дослідженнях проводять економіко-статистичний аналіз величин втрат та відходів продовольства на етапах ланцюга постачання в країні та розрізі регіонів, які є досить значними, порівняно із провідними країнами світу на основі використання даних ФАО та Державної статистики України [14,15].

Очевидно, що причини виникнення продовольчих втрат та харчових відходів є різними та залежать від людських, технологічних, при-

родно-кліматичних, економічних, ринкових та ін. чинників. Так, причини втрат на етапі виробництва та збирання сільськогосподарської продукції можуть бути зумовлені мінливими погодними умовами, низькою якістю насіння та кормів, невдалим підбором сортів сільськогосподарських культур, нераціональними способами обробітку ґрунту, зараженням посівів шкідниками та хворобами, захворюванням сільськогосподарських тварин та птиці, відсутністю необхідного обладнання або його неправильна експлуатація тощо. На стадії зберігання однією із причин втрат може бути відсутність обладнаних приміщень для зберігання або їх невідповідність необхідним технічним вимогам.

На етапі розподільчої логістики причинами втрат можуть бути нерозвиненість транспортної інфраструктури, віддаленість та важкодоступність, високі ціни на паливо та ін., які можуть призвести сільгосптоваровиробників до рішення про недоцільність збирати урожай або його продавати, якщо вартість транспортування, зберігання, доочистки, сушіння – вища його ринкової ціни. Логістична операція транспортування характеризується також підвищеним ризиком пошкодження або втрат харчових продуктів, особливо швидкопсувних.

Втрати продовольства у процесі переробки найчастіше зумовлені технологічними та людськими факторами, морально та фізично застарілим обладнанням та устаткуванням, неефективним менеджментом, невідповідними умовами зберігання сировини, готової продукції тощо.

Виникнення відходів в організації оптової та роздрібною торгівлі може статися через незадовільні умови зберігання, необґрунтовані рішення про закупівлі, внаслідок чого скорочуються терміни зберігання, порушуються вимоги щодо пакування продуктів харчування. До причин виникнення відходів на етапі споживання можна віднести нераціональне планування купівель, придбання надмірної кількості продуктів, неправильне розуміння маркування товару та невідповідні умови зберігання. Зазначимо, що виникнення понаднормативних втрат та відходів на рівні кожного учасника ланцюгів постачання негативно впливає на економічні результати, зумовлює негативний вплив на соціальну та екологічну сталість.

З метою доведення необхідності розробки комплексу заходів щодо скорочення виробничих втрат за окремими видами агропродовольства проаналізуємо у динаміці обсяги та частки втрат у загальному обсязі виробництва (табл. 1).

Таблиця 1 - Динаміка обсягів та частки продовольчих втрат та відходів у розрізі окремих видів продукції в Україні.

Вид продукції	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1. М'ясо та м'ясні продукти тис/т % до обсягів виробництва	9 0,5	7 0,4	8 0,3	8 0,3	10 0,4	10 0,4	6 0,2
2. Молоко та молочні продукти тис/т % до обсягів виробництва	10 0,8	3 0,02	8 0,07	15 0,14	12 0,12	11 0,11	10 0,10
3. Яйця тис/т % до обсягів виробництва	1 0,2	6 0,8	16 1,6	21 2,1	4 0,43	4 0,41	3 0,32
4. Зернові та зерно-бобові культури тис/т % до обсягів виробництва	309 1,3	375 0,99	794 1,19	1400 2,02	1253 1,79	1363 1,81	1073 1,65
5. Картопля тис/т % до обсягів виробництва	220 1,11	2062 10,6	2720 14,3	3799 18,2	3799 16,9	3871 19,1	3764 18,1
6. Овочі та баштанні тис/т % до обсягів виробництва	177 2,9	393 5,2	835 9,4	1203 12,3	1052 10,6	1252 12,2	1238 12,2
7. Плоди, ягоди і виноград тис/т % до обсягів виробництва	81 4,1	191 8,9	170 7,9	218 8,6	285 9,4	231 9,3	230 10,0

Джерело: розраховано за даними Державного комітету статистики [16].

Наведені розрахунки, згідно з таблицею 1, свідчать, що найбільшими в обсязі у 2020 р. є втрати картоплі - 18,1 %, на другій позиції – овочів та баштанних (12,2 %), на третій – втрати плодів, ягід і винограду (10,0 %), на четвертій – зернових і зернобобових (1,65 %). Зазначимо, що по продукції тваринництва обсяги втрат у 2020 р. коливаються від 3 тис/т по яйцях, до 10 тис/т – по молоку та молочній продукції. Загалом, цей показник є незначним.

Отже, втрати за окремими видами продовольства у ланцюгах постачання, які включають етапи від виробництва сільськогосподарської сировини до продажу кінцевим споживачам, є значними та, відповідно, вимагають розробки системи заходів щодо їх скорочення.

З метою більш комплексного вивчення особливостей виникнення продовольчих втрат рослинницької та тваринницької продукції у ланцюгах постачання нами було проведено опитування менеджерів дрібних, середніх та великих підприємств. Так, найбільші втрати продукції рослинництва виникають на етапі вирощування та збирання, а також продажу. В середньому респонденти зазначили, що на етапі збирання врожаю середні втрати коливаються від 3 до 12 %. У групі малих та середніх сільгосп підприємств внаслідок віддаленості

та важкодоступності, нестачі високотехнологічного обладнання на етапі збирання втрати в окремих випадках можуть сягати 38 % від загального можливого обсягу продукції.

У молочному та м'ясному тваринництві найбільші втрати виникають на етапі вирощування худоби та одержання продукції. На етапі доїння та транспортування до 3-9 % молока визнається непридатним до переробки, особливо це характерно для сімейних ферм, які ефективно використовують не більше половини виробленого обсягу молока. Інша частина продукції спрямовується на внутрішнє споживання, продаж на роздрібно-продовольчих ринках або втрачається через невідповідні умови зберігання, відсутність необхідного обладнання, порушення технологічних вимог та інше. На думку експертів, значні втрати несуть дрібні та середні сільськогосподарські підприємства м'ясного тваринництва з причини відсутності інноваційних технологій виробництва повного циклу, які втрачають на етапі забою та оброблення туші майже половину сировини (органи, кістки, хрящі та інше), яка могла б бути використана як в їжу, так і з метою отримання економічного прибутку.

Щодо величини обсягу відходів продовольства, які з'являються на етапі споживан-



ня, то проаналізуємо доступні дані Організації Об'єднаних Націй у рамках програми UNEP (програма ООН з довкілля) [17]. Зазначимо, що обсяги відходів продовольства були оцінені для кожної країни світу за станом на 2019 рік. За цією оцінкою, майже 931 млн т харчових відходів створюють за секторами: 61 % – домогосподарства, 26 % – заклади громадського харчування та 13 % – роздрібна торгівля.

Якщо порівняти величину втрат продовольства із обсягами, доступними на етапі споживання у ланцюгу постачання, то у 2018 р. у світі було доступно 5,3 млрд т їжі, а, отже, 17 % було викинуто у розглянутих трьох секторах, зокрема: 11 % – домогосподарствами, 5% – закладами громадського харчування та 2 % – роздрібною торгівлею.

Згідно зі звітом ФАО про стан сільського господарства у 2019 р. [18], приблизно 14 % світового виробництва продуктів харчування втрачається на рівні учасників ланцюга постачання. На перший погляд, можна обчислити величину недооержання продовольства шляхом

додавання відсотку харчових відходів та втрат продовольства, однак це – неможливо через відмінності підходів до оцінювання – оцінка втрат продовольства здійснюється у розрізі видів агропродовольства та передбачає урахування величини втрат при різних напрямках використання: продовольство, корм, насіння та ін. Отже, це виражається як частка від загальних обсягів сільськогосподарського виробництва, а не лише продуктів харчування. Щодо продовольчих відходів, то оцінка величини проводиться без урахування використання на нехарчові цілі.

Окрім цього, існують відмінності у підходах визначення оцінки: індекс харчових відходів UNEP включає неїстівні частини продовольства, тоді як оцінка втрат у ФАО – ні, що не дозволяє їх об'єднати та вимагає розглядати окремо. Зазначимо, що з цього питання організації співпрацюють у напрямках пошуку шляхів поєднання цих двох показників.

Розглянемо показники формування харчових відходів в Україні, у порівнянні із європейськими країнами (табл. 2).

Таблиця 2 - Обсяги харчових відходів у розрізі країн у 2019 р.

Країна	Обсяги відходів, тис/т	У т.ч. у таких секторах, %						Достовірність даних
		Домогосподарства		Громадське харчування		Роздрібна торгівля		
		тис/т	на душу населення, кг	тис/т	на душу населення, кг	тис/т	на душу населення, кг	
Болгарія	781,7	478,7	68	193,5	28	109,5	16	дуже низька
Бельгія	915,5	576,0	50	227,4	20	112,1	10	середня
Естонія	130,9	102,7	78	22,0	17	6,2	5	середня
Великобританія	6597,3	5199,9	77	1114,2	17	283,2	4	висока
Латвія	218,9	145,8	76	48,7	26	24,4	13	низька
Литва	316,1	210,2	76	70,6	26	35,3	13	низька
Молдова	482,5	307,4	76	111,8	28	63,3	16	дуже низька
Німеччина	8479,3	6262,8	75	1718,4	21	498,1	6	висока
Польща	3573,2	2119,0	96	968,8	26	485,4	13	висока
Румунія	2096,3	1353,0	70	495,2	26	248,1	13	низька
Словаччина	590,7	381,3	70	139,5	26	69,9	13	низька
США	45446	19359,9	59	20934,8	64	5151,3	16	висока
Чехія	1157,1	746,9	59	273,3	26	136,9	13	низька
Франція	8784,5	5522,3	85	1594,6	24	1667,6	26	середня
Угорщина	1280,3	908,6	94	247,6	26	124,1	13	низька
Україна	5249,3	3344,9	76	1216,3	28	688,1	16	дуже низька

Джерело: розраховано за даними UNEP [17].

Наведені дані таблиці 2 свідчать, що харчові відходи на рівні споживання є гострою проблемою практично для всіх країн світу. Зазначимо, що середнє значення харчових відходів у кілограмах на одну особу на рік, за класифікацією Світового банку, становить, за умови високого та середнього рівня достовірності даних для країн: із високим рівнем доходу на рівні домогосподарств – 79 кг, громадського харчування – 26 кг, роздрібної торгівлі – 13 кг; із доходом вище середнього – 76 кг у домогосподарствах, в інших секторах даних недостатньо; із доходом нижче середнього – 91 кг у домогосподарствах; з низьким доходом – дані відсутні внаслідок їх низького та дуже низького рівнів достовірності.

Обсяги відходів продовольства в Україні у домогосподарствах становить 76 кг, що практично дорівнює показникам більшості країн, наведених у таблиці 2. Водночас, дещо вищими є значення відходів продуктів харчування у секторі громадського харчування – 28 кг та роздрібній торгівлі – 16 кг, порівняно із країнами, по яких здійснено розрахунки. Отже, на рівні домогосподарств обсяги харчових відходів є значними, що свідчить про неефективне використання виробничих ресурсів у агропродовольчому виробництві та значний негативний вплив на стан навколишнього середовища, що в кінцевому підсумку не дозволяє забезпечити сталість та стійкість агропродовольчих систем на рівні окремих країн та світу в цілому.

Зазначимо, що існувала думка про те, що значні обсяги споживчих харчових відходів мають місце у розвинених країнах світу, тоді як втрати продовольства при виробництві, зберіганні та транспортуванні зосереджені в країнах, що розвиваються. Однак, наведені розрахунки у таблиці 2 дозволили виявити, що харчові відходи на душу населення є однаковими за величиною як у країнах із високим рівнем доходу, так і вище середнього та нижче середнього доходу. Водночас, недостатньо даних, щоб зробити висновки щодо країн з низьким рівнем доходу.

Отже, питання продовольчих втрат та відходів є актуальним для всіх країн світу, у т. ч. розвинених, де втрати зростають на етапі споживання, оскільки у них високий попит на якісну харчову продукцію, тобто свіжу або охолоджену із низьким рівнем переробки та відсутністю консервантів, або надто коротким терміном зберігання. У країнах, що розвиваються, зростають продовольчі втрати у ланках ланцюга постачання, оскільки у них відсутні інноваційні технології виробництва та обробки, не створено цивілізованої інфраструктури.

Необхідність скорочення продовольчих втрат та харчових відходів нами розглядається з позиції забезпечення продовольчої безпеки та мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище. Саме тому серед важливих завдань у розвитку агропродовольчої системи країни є забезпечення у повному обсязі високоякісним продовольством населення країни та посилення експортного потенціалу, який буде впливати на досягнення продовольчої безпеки інших країн світу. Актуальність цього завдання підвищилася в умовах російської агресії проти України, коли ускладнено функціонування агропродовольчих ланцюгів постачання, особливо в південних, східних та північних регіонах країни, внаслідок чого не завжди можливо забезпечити населення продовольчими ресурсами. Так, оцінка фахівцями ФАО продовольчої безпеки в умовах війни Росії в Україні свідчить про те, що сільські райони в межах 0-10 км від лінії зіткнення в Донецькій та Луганській областях, у підконтрольних та непідконтрольних уряду районах були найбільш уразливими – 58 % населення зіткнулися із викликами, пов'язаними з можливостями отримання доходу та доступу до ринків [19]. У результаті, 28,3 % домогосподарств відчували відсутність продовольчої безпеки та здебільшого орієнтувалися на самозабезпечення продукцією рослинництва та тваринництва. Очевидно, що нинішні умови повномасштабного ведення війни зорієнтували населення країни до пошуку сільськими домогосподарствами резервів нарощення власного продовольчого забезпечення себе та своїх родин, які проживають у містах.

Відомо, що у 2021 р. у країні одержано високий урожай і більшість сільських домогосподарств мають високий рівень продовольчого забезпечення внаслідок сформованих запасів продовольства та фінансових ресурсів, і навіть в умовах війни відчутно не погіршуються рівні споживання основних видів продовольчих ресурсів. Однак, в умовах затягування війни, значних втрат вирощеного врожаю, загибелі сільськогосподарських продуктивних тварин, збільшення кількості осіб з інвалідністю, вдів та людей похилого віку ситуація з продовольчою безпекою буде погіршуватися.

Водночас, ланцюги постачання продовольства є складними, охоплюють виробників сільгосппродукції, переробників, логістичні організації та торгівлю, які в умовах воєнних дій відчують труднощі з доступом до джерел фінансування, палива, забезпеченні безпеки та відчують обмеження у пересуванні. У тих регіонах, де ведуться активні бойові дії, домогосподарства відчують труднощі у продо-



вольчому забезпеченні через збої у ланцюгах постачання та відсутність можливості забезпечити доступ до цільових ринків.

На сьогодні бойові дії в Україні загострили питання продовольчої безпеки на світовому рівні через неможливості здійснити постачання на зовнішні ринки, руйнацію елеваторів та інших складів сільськогосподарської продукції та продовольства. Воєнний конфлікт зумовив також розриви ланцюгів постачання ранніх овочів з південних регіонів країни до інших областей, внаслідок чого фермери не могли здійснити транспортування через заборону виїзду з окупованих областей і просто викидали вирощений урожай. Така ситуація негативно вплине на економічний стан сільгосптоваровиробників, оскільки не відшкодовано понесені матеріальні затрати на виробництво продукції. Таке становище вимагає від уряду країни розробки комплексної програми збереження та відновлення сільськогосподарського виробництва, щоб уникнути значного зниження обсягів виробництва продовольства та погіршення продовольчої безпеки України.

Вважаємо, що дієвість заходів та інструментів державного регулювання в країні щодо скорочення продовольчих втрат і харчових відходів зумовить підвищення ефективності агропродовольчого сектору економіки та забезпечення продовольчої безпеки. Очевидно, що зменшення харчових відходів у країнах із високим рівнем доходу буде мати значно менший вплив на продовольчу безпеку, ніж в Україні, яка змушена протистояти російським агресорам.

Економічна доцільність необхідності скорочення втрат та відходів продовольства окреслюється на основі визначення величини завданої шкоди внаслідок незабезпечення продовольчої безпеки та погіршення довкілля, у т. ч. вартості альтернативних заходів на виробництво втраченого обсягу їжі. Так, дослідниками зроблено висновок, що скорочення післяжнивних втрат агропродовольства шляхом поліпшення інфраструктури знижує ціни на продукти харчування і підвищує продовольчу безпеку. Однак, більш результативними є інвестиції в сільськогосподарські дослідження та інноваційні розробки, пов'язані із скороченням післяжнивних втрат [20]. Однак, за результатами інших досліджень, зростання продовольчої безпеки за рахунок зменшення післяжнивних втрат є перебільшеним, порівняно із ефективним функціонуванням елементів розподільчої інфраструктури, яке призведе до скорочення втрат продовольства та зниження роздрібною ціни [21]. Очевидно, для вітчизняних умов з метою підвищення продовольчої безпеки акту-

альним є як розвиток та удосконалення елементів ринкової інфраструктури, так і скорочення втрат продовольства у ланцюгах постачання.

На сьогодні важливо розуміти екологічний ефект, який одержується внаслідок скорочення продовольчих втрат та відходів. Відомо, що викиди парникових газів впливають на зміну клімату, незалежно від місця їх виникнення, і трапляються на кожному етапі ланцюга постачання продовольства. Отже, продовольство, яке на етапі споживання втрачається у вигляді відходів, зумовлює зростання величин газових викидів, тому зменшення продовольчих відходів на рівні роздрібною торгівлі та домогосподарств буде ефективною стратегією скорочення викидів парникових газів. При цьому, розглядаючи екологічні ефекти, необхідно також врахувати позитив, який одержуємо внаслідок зменшення продовольчих втрат та відходів на першому етапі агропродовольчого ланцюга, сільськогосподарському виробництві, внаслідок зниження навантаження на земельні та водні ресурси. Це завдання є важливим, урахувавши зростання глобального попиту на сільськогосподарську продукцію (на 35-50 відсотків до 2050 року через збільшення населення та ріст доходів). Для його вирішення необхідно залучити додаткові виробничі ресурси, серед яких важлива роль відводиться земельним, що є обмеженими, і щорічно скорочується їх площа в сільськогосподарському обороті, що, своєю чергою, зумовлює негативний вплив на довкілля (у т. ч. зміна клімату, деградація землі, дефіцит води, забруднення води та втрата біорізноманіття).

У зарубіжних дослідженнях [22,23] робиться спроба оцінити вплив продовольчих втрат та відходів на природні ресурси, однак узагальненої думки щодо ефективності заходів їх скорочення не обґрунтовується. Водночас, простежується міркування, що скорочення втрат та викидів продовольства сприяє екологічній сталості агропродовольчих систем.

Вважаємо, що скорочення втрат продовольства та відходів не вирішить всіх екологічних проблем виробництва, переробки, логістики та споживання, а тому важливими на сьогодні є технологічна модернізація сільськогосподарського виробництва, переробних потужностей, удосконалення елементів розподільчої інфраструктури, особливо транспортування живих тварин, створення інноваційних складських потужностей, формування раціональної культури споживання, розвиток оптових ринків продовольства, ринків живої худоби, що сприятиме підвищенню екологічної сталості на всіх ланках ланцюгів постачання та аграрного сектора економіки країни.

На стадії агропродовольчого ланцюга оптових та роздрібних продажів та споживання важливо забезпечити раціональне використання пакування продовольства, зокрема, відмову від пакування, яке не підлягає органічному розкладу. Окрім цього, на рівні учасника ланцюга постачання продовольства «холодної» логістики виникають не лише втрати та відходи, але також відбуваються викиди парникових газів, що теж потрібно враховувати при розробці заходів щодо використання інноваційного, ощадного та екологічнобезпечного обладнання та устаткування, а також технологій заморожування.

У роздрібних мережах найбільші втрати продуктів харчування припадають на харчові відходи овочів, фруктів і зелені. Для оптової та роздрібної торгівлі учасників ланцюга постачання продовольства важливим є дотримання умов збереження якісних показників та впровадження заходів щодо подовження терміну придатності продукції із забезпечення санітарних вимог, що також вимагає проведення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок в аспекті технологій зберігання, пакування тощо. Важливо також всім учасникам ланцюга постачання продовольства впливати на підвищення культури споживання домогосподарствами у напрямі забезпечення збалансованого харчування, що сприятиме зниженню величини викидів продовольства. Отже, у заходах щодо скорочення продовольчих втрат та відходів повинні брати участь як сільгосптоваровиробники, переробники, організації розподільчої логістики, так і науково-дослідні та освітні заклади, завданням яких є формування навичок грамотного поводження з їжею, раціональних закупівель та зберігання.

Встановлено, що роздрібні мережі також мають інтерес до скорочення відходів харчових продуктів, однак інформацію про втрати не розкривають повністю. Цілком зрозуміло, що це – передусім, серйозні репутаційні ризики, а також причина підвищеного інтересу з боку наглядових органів. До основних причин харчових відходів на рівні організацій роздрібної торгівлі належать: втрата товарного виду, закінчення термінів придатності, формування залишків товарів, які не були проданими. Серйозний вплив має також вимогливість споживачів, які прагнуть вибрати продукт з більш тривалим терміном придатності, внаслідок чого придатні до споживання продукти харчування відсуваються ними у глибину полиці.

На сьогодні в оптових та роздрібних мережах практично відсутні важелі щодо стимулювання зниження обсягів харчових відходів. Лише в умовах воєнного часу для продук-

тів харчування, які передаються добровільно Збройним Силам України, підрозділам територіальної оборони, іншим збройним формуванням, лікарням та внутрішньо переміщеним особам, передбачено звільнення від оподаткування. У випадку передачі продовольчих відходів на корм тваринам необхідно проводити експертизу, а це – додаткові витрати. Окрім цього, термін експертизи складає 30 днів, а зберігати списану продукцію можна не більше 1-3 днів. У разі використання харчових відходів на виробництво альтернативної енергії, затрати на їх збирання та переробку є неспівставними з коефіцієнтом корисної дії від використання одержаної енергії.

Однак, у стратегічній перспективі пріоритетними напрямками використання відходів та побічної сировини харчової промисловості та сільського господарства є виробництво кормів для тварин, виробництво органічних добрив, одержання теплової енергії за рахунок спалювання органічних рештків, а також промислове виділення із них супутніх газів (виробництво біопалива). На сьогодні вітчизняні суб'єкти господарювання віддають перевагу проектам щодо удосконалення бізнес-процесів з метою підвищення прибутку та зниження витрат. Міжгалузеві відносини є складними та потребують систематичного оцінювання точок виникнення втрат на етапах виробничо-збутового ланцюга на основі визначення причинно-наслідкових зв'язків їх виникнення, формування масиву статистичних даних та проведення моніторингу, без чого визначення економічної вигоди для рівні окремого учасника є неможливим. Водночас, малі та середні підприємства аграрного сектору переживають скорочення втрат та відходів продовольства через високу вартість проектів та недосконалість законодавства. У зв'язку із цим державі необхідно стимулювати зниження продовольчих втрат на рівні кожного учасника ланцюга постачання.

Вважаємо, що з метою визначення об'єктивної оцінки щодо результативності заходів скорочення втрат та відходів продовольства в аспекті підвищення екологічної сталості необхідно формувати масив даних екологічних витрат, показників реальних втрат харчових продуктів у ланцюгах постачання, викидів парникових газів. Очевидно, що формування інформаційної бази в аспекті оцінювання екологічної сталості повинно стати важливою частиною стратегії розвитку аграрного сектору економіки для досягнення цілей сталого розвитку щодо землі, води та кліматичних змін.

Очевидно, що формування інформаційного масиву даних про обсяги втрат продовольства та відходів у розрізі продуктів харчування вздовж усього ланцюга постачання є складним завданням. Незважаючи на те, що дослідження в цій області проводяться впродовж тривалого часу, досі не запроваджено єдиного методичного підходу до їх оцінки [24]. На сьогодні в Україні потребує розробки питання методичного забезпечення точного оцінювання продовольчих втрат та відходів із врахуванням існуючих підходів міжнародних організацій ФАО та UNICEF, а також окремих країн світу, зокрема Сполучених Штатів Америки.

Учасники ланцюга постачання продовольства у своїй діяльності орієнтуються на задоволення власних інтересів, передусім економічних, максимізацію прибутку та потреб споживачів у якісному та безпечному продовольстві та приймають раціональні рішення щодо скорочення продовольчих втрат на основі співвідношення переваг та витрат. У зв'язку із цим існує необхідність у розробці інструментів стимулювання учасників ланцюга постачання до скорочення втрат продовольства та відходів харчових продуктів.

Вважаємо, що державна політика може забезпечувати економічний ріст та заохочувати скорочення втрат та відходів продовольства. Так, інклюзивні фінансові послуги, такі як кредит і страхування, дозволяють учасникам ланцюга постачання інвестувати в інноваційні технології, обладнання. Окрім цього, державно-приватне партнерство може зумовити позитивні драйвери у розвитку елементів інфраструктури та логістики, наприклад, через облігації Світового банку для сталого розвитку. Ці облігації дозволяють країні-учасниці залучати інвестиції у проекти щодо зменшення втрат продовольства на рівні сільськогосподарських товаровиробників та переробників, які характеризуються низькою інвестиційною привабливістю.

Одним з підходів до реалізації принципів сталого розвитку учасниками агропродовольчих ланцюгів є використання у діяльності відновлюваних джерел енергії, що є особливо актуальним для організацій «холодної» логістики. На міждержавному рівні укладення угод про вільну торгівлю сприяє скороченню часу при переміщенні швидкопсувних харчових продуктів через кордон та запобігає їх втратам.

Необхідність обґрунтування шляхів зниження продовольчих втрат та відходів зумовлена тим, що в нашій країні не сформовано

загального концептуального підходу до цієї проблеми, яка сприймається швидше з точки зору впливу на екологію та навколишнє середовище. При цьому не усвідомлюються можливі соціальні та економічні позитивні ефекти, які можуть виникати у результаті скорочення продовольчих втрат та відходів. Виявлено, що учасники ланцюга постачання розглядають цю проблему як виклик, але не усвідомлюють повністю переваги, які можуть одержати від зниження їх обсягів. Так, однією із таких переваг може бути безкоштовна передача продуктів харчування з відповідним терміном придатності нужденним верствам населення та внутрішньо переміщеним особам. Отже, частина продовольства, яке на сьогодні викидається, могла б бути спрямована адресно в якості продовольчої допомоги.

Вважаємо, що питання вирішення проблеми продовольчих втрат і відходів вимагає системного підходу з врахуванням інтересів усіх учасників ланцюга постачання та держави, оскільки бізнес та споживачі можуть мати інтерес до їх скорочення, проте дуже часто стимулів недостатньо. Так, вигоди від скорочення продовольчих втрат та відходів не завжди покривають вкладені у них грошові кошти та витрачений час. У багатьох випадках виникають і певні інституційні бар'єри, такі як недоступність кредитів, недостатність інформації про можливі варіанти використання відходів. Очевидно, у скороченні продовольчих втрат та відходів повинна бути зацікавлена держава, оскільки це сприяє підвищенню продовольчої безпеки бідних верств населення та забезпеченню екологічної сталості. З метою стимулювання учасників ланцюга постачання вкладати інвестиції у збереження, ощадливе ставлення та розумний перерозподіл продуктів харчування необхідно розробити національну стратегію та прийняти відповідні законопроекти в області скороченні продовольчих втрат і харчових відходів.

**Висновки.** Доведено актуальність, складність та багатоаспектність питання скорочення продовольчих втрат та відходів як в Україні, так і в світі. Виявлено відсутність єдиної думки до дефініції понятійного апарату, методичних підходів до їх оцінювання, розбіжності у статистичних даних та відсутність прозорості їх виникнення у ланках ланцюгів постачання, що ускладнює обґрунтування заходів щодо формування єдиного підходу до вирішення цієї проблеми. З метою забезпечення сталих ланцюгів постачання продовольства та продовольчої безпеки країни необхідно приділяти



увагу викликам, пов'язаним із продовольчими втратами та відходами, а також новим можливостям і перевагам для учасників ланцюгів постачання за умови їх скорочення.

Актуальність скорочення втрат та відходів продовольства підвищується в умовах російської військової агресії проти України, що зумовило погіршення продовольчої безпеки внаслідок труднощів у забезпеченні фінансовими ресурсами, додержання агротехнологічних вимог процесу вирощування сільськогосподарської продукції через обмеження доступу до посівів, сільськогосподарських тварин та птиці та їх втрату, руйнування будівель виробничої інфраструктури, сільськогосподарських угідь, доріг та іншої цивільної інфраструктури. Підвищені ризики розірвання ланцюгів постачання продовольства мають місце як на локальному, так і національному та міжнародному рівнях, мінімізація яких можлива за умови звільнення окупованих територій та відновлення доступу до головних національних центрів логістики.

Обґрунтовано пріоритетні напрями скорочення продовольчих затрат та відходів на рівні учасників ланцюгів постачання, які потребують розробки стратегічної програми та запровадження дієвих важелів стимулювання бізнесових структур до їх реалізації. Саме тому важлива роль у вирішенні цієї проблеми відводиться державі та науковим установам як у розробці дієвих важелів регулювання, так і обґрунтуванні методичних підходів до об'єктивного та прозорого оцінювання величини продовольчих втрат та відходів з урахуванням методик міжнародних організацій та провідних країн світу.

Існує необхідність у створенні комплексної інформаційної бази щодо продовольчих втрат та відходів, оскільки її відсутність не дозволяє обґрунтувати дієву національну програму щодо їх скорочення. Це пов'язано із тим, що оцінювання втрат харчових продуктів у ланцюгах постачання, а також ідентифікація причин та вартості має вирішальне значення для сприяння їх скороченню та визначення пріоритетних дій та заходів.

Важлива роль у вирішенні цієї проблеми відводиться науковим та освітнім закладам, які повинні зорієнтувати свою діяльність на формуванні моделі відповідального споживання на основі проведення міждисциплінарних досліджень, публікації статей, проведенні спеціальних заходів, включенні до освітніх програм відповідних дисциплін та доповнення робочих програм з окремих питань щодо скорочення продовольчих втрат та відходів.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Santeramo Fabio G. and Lamonaca no E. Food Loss-Food Waste-Food Security: A New Research Agenda. Sustainability. 2021. Vol. 13 (9). 464 p. URL: <https://doi.org/10.3390/su13094642>.
2. Abiad M.G. and Meho L.I. Food loss and food waste research in the Arab world: A systematic review. Food Secur. 2018. No. 10. P. 311-322. URL: <https://doi.org/10.1007/s12571-0782-7>.
3. FAO. How to Feed the World in 2050. Popul. Dev. Rev. 2009. Vol. 35. P. 837–839. URL: [https://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/docs/expert\\_paper/How\\_to\\_Feed\\_the\\_World\\_in\\_2050.pdf](https://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/docs/expert_paper/How_to_Feed_the_World_in_2050.pdf).
4. FAO. 2019. The State of Food and Agriculture 2019. Moving forward on food loss and waste reduction. Rome. URL: <https://www.fao.org/3/ca6030en/ca6030en.pdf>.
5. FAO. 2016. Food wastage footprint & Climate Change. URL: <https://www.fao.org/3/bb144e/bb144e.pdf>.
6. Marcantonio F., Twum E. K. and Russo C. COVID-19 Pandemic and Food Waste: An Empirical Analysis. Agronomy. 2021. Vol. 11. 1063 p. URL: <https://doi.org/10.3390/agronomy11061063>.
7. Ellison B., Kalaitzandonakes M. Food Waste and COVID-19: Impacts along the Supply Chain. Farmdoc daily. 2020. 10. RL: <https://farmdocdaily.illinois.edu/2020/09/food-waste-and-covid-19-impacts-along-the-supply-chain.html>.
8. FAO. 2022. Ukraine: Note on the impact of the war on food security in Ukraine. Rome. 14 p. URL: <https://doi.org/10.4060/cb917en>.
9. Цілі Сталого Розвитку: Україна: наукова доповідь. URL: <https://mepr.gov.ua/files/docs/%D0%9D%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%20%D0%B4%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%8C%D0%A6%D0%A1%D0%A0%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D1%8C%202017%20ukr.pdf>.
10. FAO. 2013. Food wastage footprint. In Impacts on Natural Resources. Summary Report. FAO: Rome. Italy. URL: <https://www.fao.org/3/i3347e/i3347e.pdf>.
11. Östergren K., Gustavsson J., Bos-Brouwers H., Timmermans T., Hansen O.J., Møller H., Anderson G., O'Connor C., Soethoudt H. and Quedsted T. FUSIONS definitional framework for food waste. EU Fusions. 2014. URL: <https://www.eufusions.org/phocadownload/Publications/FUSIONS%20Definitional%20Framework%20for%20Food%20Waste%202014.pdf>.
12. Food Losses and Waste in the Context of Sustainable Food Systems. A Report by the High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition of the Committee on World Food Security. Committee on World Food Security: Rome. Italy. 2014. URL: <http://www.fao.org/3/a-i3901e.pdf>.
13. Buzby J., Farah-Wells H. and Hyman J. The Estimated Amount, Value, and Calories of Postharvest Food Losses at the Retail and Consumer Levels in the United States. United States Department of Agriculture: Washington DC. USA. 2014. URL: <https://www>.

ers.usda.gov/webdocs/publications/43833/43680\_eib121.pdf.

14. Kotytkova O., Babych M. and Pohorielova O. Food loss and waste along the value chain of food products in Ukraine. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2020. 6 (3). P. 191-220. URL: <https://doi.org/10.51599/are.2020.06.03.11>.

15. Бабич М. М. Втрати продовольства та харчові відходи за ланцюгом створення їх вартості. *Економіка, маркетинг та право: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку: матер. наук.-практ. конф., м. Полтава, 23 квітня 2018 р. Полтава, 2018. С. 16–17.*

16. Державна служба статистики України. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України». Київ, 2021. 59 с.

17. UNEP. Food Waste Index Report 2021. URL: <https://www.unep.org/resources/report/unep-food-waste-index-report-2021>.

18. FAO. 2020. The State of Food Security and Nutrition in the World. Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL: <https://doi.org/10.4060/ca9692en>.

19. FAO. 2021. Food Security and Livelihoods Assessment in Eastern Ukraine. URL: [https://fsccluster.org/sites/default/files/documents/eastern\\_ukraine\\_gca\\_food\\_security\\_and\\_livelihood\\_final-ready\\_to\\_print.pdf](https://fsccluster.org/sites/default/files/documents/eastern_ukraine_gca_food_security_and_livelihood_final-ready_to_print.pdf).

20. Delgado L., Schuster M. and Torero M. Reality of food losses: a new measurement methodology. IFPRI Discussion Paper 01686. Washington, DC, IFPRI. 2017. URL: [https://www.oneplanetnetwork.org/sites/default/files/the\\_reality\\_of\\_food\\_losses\\_a\\_new\\_measurement\\_methodology.pdf](https://www.oneplanetnetwork.org/sites/default/files/the_reality_of_food_losses_a_new_measurement_methodology.pdf).

21. FLW Protocol (Food Loss and Waste Protocol). The food loss and waste accounting and reporting standard. Washington, DC. 2016. URL: [https://www.flwprotocol.org/wp-content/uploads/2017/05/FLW\\_Standard\\_final\\_2016.pdf](https://www.flwprotocol.org/wp-content/uploads/2017/05/FLW_Standard_final_2016.pdf).

22. Bellemare M.F., Çakir M., Peterson H.H., Novak L. and Rudi J. On the Measurement of Food Waste. *American Journal of Agricultural Economics*, 2017. Vol. 99 (5). P. 1148–1158. URL: <https://doi.org/10.1093/ajae/aax034>.

23. Delgado L., Schuster M. and Torero M. 2019. Quantity and quality food losses across the value chain: a comparative analysis. Background paper for The State of Food and Agriculture 2019. URL: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2020/101958>.

24. FAO. 2018. Methodological proposal for monitoring SDG target 12.3. The Global Food Loss Index design, data collection methods and challenges. Rome. FAO Statistical Division. URL: <https://www.fao.org/3/ca4012en/ca4012en.pdf>.

## REFERENCES

1. Santeramo, Fabio, G. and Lamonaca, E. Food Loss-Food Waste-Food Security: A New Research Agenda. *Sustainability*, 2021, vol. 13 (9), 4642 p. Available at: <https://doi.org/10.3390/su13094642> (Accessed 04 July 2022).

2. Abiad, M. and Meho, L. Food loss and food waste research in the Arab world: A systematic review. *Food Secur*, 2018, vol. 10. pp. 311-322. Available at: <https://doi.org/10.1007/s12571-0782-7> (Accessed 05 July 2022).

3. FAO. How to Feed the World in 2050. *Popul. Dev. Rev.* 2009, vol. 35, pp. 837–839. Available at: [https://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/docs/expert\\_paper/How\\_to\\_Feed\\_the\\_World\\_in\\_2050.pdf](https://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/docs/expert_paper/How_to_Feed_the_World_in_2050.pdf) (Accessed 05 July 2022).

4. FAO. The State of Food and Agriculture 2019. Moving forward on food loss and waste reduction. Rome, 2022, no. 4. Available at: <https://www.fao.org/3/ca6030en/ca6030en.pdf>.

5. FAO. Food wastage footprint & Climate Change, 2016. Available at: <https://www.fao.org/3/bb144e/bb144e.pdf> (Accessed 04 July 2022).

6. Marcantonio, F., Twum, E. and Russo, C. (2021). COVID-19 Pandemic and Food Waste: An Empirical Analysis. *Agronomy*, 2021, vol. 11, 1063 p. Available at: <https://doi.org/10.3390/agronomy11061063> (Accessed 01 July 2022).

7. Ellison, B., Kalaitzandonakes, M. Food Waste and COVID-19: Impacts along the Supply Chain. *Farmdoc daily*. 2020. Available at: <https://farmdocdaily.illinois.edu/2020/09/food-waste-and-covid-19-impacts-along-the-supply-chain.html> (Accessed 04 July 2022).

8. FAO. Ukraine: Note on the impact of the war on food security in Ukraine. Rome, 2020, 14 p. Available at: <https://doi.org/10.4060/cb917en> (Accessed 06 July 2022).

9. Cili Stalogo Rozvytku: Ukrayina: naukova dopovid. [Sustainable Development Goals: Ukraine: scientific report]. Available at: <https://mepr.gov.ua/files/docs/%D0%9D%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%20%D0%B4%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%8C%20%D0%A6%D0%A1%D0%A0%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D1%8C%202017%20ukr.pdf> (Accessed 04 July 2022).

10. FAO. Food wastage footprint. In *Impacts on Natural Resources. Summary Report*. Rome, Italy. 2013. Available at: <https://www.fao.org/3/i3347e/i3347e.pdf> (Accessed 11 July 2022).

11. Östergren, K., Gustavsson, J., Bos-Brouwers, H., Timmermans, T., Hansen, O.J., and etc. Fusions definitional framework for food waste. 2014. Available at: <https://www.eu-fusions.org/phocadownload/Publications/FUSIONS%20Definitional%20Framework%20for%20Food%20Waste%202014.pdf> (Accessed 06 July 2022).

12. Food Losses and Waste in the Context of Sustainable Food Systems. A Report by the High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition of the Committee on World Food Security; Committee on World Food Security: Rome, Italy, 2014. Available at: <http://www.fao.org/3/a-i3901e.pdf> (Accessed 07 July 2022).

13. Buzby, J., Farah-Wells, H. and Hyman, J. (2014). The Estimated Amount, Value, and Calories

of Postharvest Food Losses at the Retail and Consumer Levels in the United States; United States Department of Agriculture: Washington, DC, USA. Available at: [https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/43833/43680\\_eib121.pdf](https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/43833/43680_eib121.pdf) (Accessed 05 July 2022).

14. Kotykova, O., Babych, M. and Pohorielova, O. Food loss and waste along the value chain of food products in Ukraine. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2020, vol. 6 (3), pp. 191-220. Available at: <https://doi.org/10.51599/are.2020.06.03.11> (Accessed 07 July 2022).

15. Babych, M. (2018). Vraty prodovolstva ta kharchovi vidkhody za lancyugom stvorenniya yikh vartosti. [Food losses and food waste along the value chain]. *Economics, marketing and law: theoretical approaches and practical aspects of development*, Proceeding of the Scientific and Practical Conference. Poltava. pp. 16–17.

16. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. 2021 [State Statistics Service of Ukraine] *Statystychnyj zbirnyk «Balansy ta spozhyvannya osnovnykh produktiv kharchuvannya naseleennyam Ukrainy»*. Kyiv, 2021, 59 p.

17. UNEP. Food Waste Index Report 2021. Available at: <https://www.unep.org/resources/report/unep-food-waste-index-report-2021> (Accessed 07 July 2022).

18. FAO. (2020). The State of Food Security and Nutrition in the World. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Available at: <https://doi.org/10.4060/ca9692en> (Accessed 04 July 2022).

19. FAO. (2021). Food Security and Livelihoods Assessment in Eastern Ukraine. Available at: [https://fsccluster.org/sites/default/files/documents/eastern\\_ukraine\\_gca\\_food\\_security\\_and\\_livelihood\\_final-ready\\_to\\_print.pdf](https://fsccluster.org/sites/default/files/documents/eastern_ukraine_gca_food_security_and_livelihood_final-ready_to_print.pdf) (Accessed 04 July 2022).

20. Delgado, L., Schuster, M. and Torero, M. (2017). Reality of food losses: a new measurement methodology. IFPRI Discussion Paper 01686. Washington, DC, IFPRI. Available at: [https://www.oneplanetnetwork.org/sites/default/files/the\\_reality\\_of\\_food\\_losses\\_a\\_new\\_measurement\\_methodology.pdf](https://www.oneplanetnetwork.org/sites/default/files/the_reality_of_food_losses_a_new_measurement_methodology.pdf) (Accessed 05 July 2022).

21. FLW Protocol (Food Loss and Waste Protocol). (2016). The food loss and waste accounting and reporting standard. Washington, DC. Available at: [https://www.flwprotocol.org/wp-content/uploads/2017/05/FLW\\_Standard\\_final\\_2016.pdf](https://www.flwprotocol.org/wp-content/uploads/2017/05/FLW_Standard_final_2016.pdf) (Accessed 04 July 2022).

22. Bellemare, M.F., Cakir, M., Peterson, H.H., Novak, L., Rudi J. On the Measurement of Food Waste. *American Journal of Agricultural Economics*. 2017, vol. 99 (5), pp. 1148–1158. Available at: <https://doi.org/10.1093/ajae/aax034> (Accessed 04 July 2022).

23. Delgado, L., Schuster, M. and Torero M. (2019). Quantity and quality food losses across the value chain: a comparative analysis. Background paper for The State of Food and Agriculture 2019. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2020/101958> (Accessed 05 July 2022).

24. FAO. (2018). Methodological proposal for monitoring SDG target 12.3. The Global Food Loss Index design, data collection methods and challenges. Rome. Statistical Division. Available at: <https://www.fao.org/3/ca4012en/ca4012en.pdf> (Accessed 05 July 2022).

### **Conceptual principles of food loss reduction and food waste**

**Varchenko O.**

The article substantiates the conceptual principles of reducing food loss and food waste from the standpoint of ensuring food security and environmental sustainability. The approaches to the interpretation of the concepts of food loss and waste are summarized, the similarities and differences between them, as well as the reasons for their formation and the connection between them, are noted. The main causes of food losses and food waste, which are caused by human, technical-technological, natural-climatic, economic, market, etc., are considered. factors.

It is argued that Ukraine's waging of war caused the deterioration of food security both at the local and national levels, and at the international level. The main factors that lead to the loss of agri-food in the supply chain during wartime and the decrease in its production volumes are systematized, which will negatively affect the provision of food security in the country and the formation of export potential at the level of previous years.

The dynamics of losses in terms of individual types of products were analyzed and it was established that the highest losses are observed for potatoes - 18.1 %, vegetables and melons - 12.0 %, fruits and vegetables - 10.0 %, and for livestock products this indicator is not significant. It was found that the greatest losses of crop products occur at the stage of growing and harvesting, the value of which varies from 3 to 12 %, as well as sales. In dairy and meat breeding, the greatest losses occur at the stage of livestock breeding, milking and primary processing of products, as well as due to the lack of a full production cycle.

It is estimated that the amount of food waste in Ukraine in households is 76 kg per capita, which is almost equal to the indicators of most countries, but the values are higher in the catering sector - 28 kg and retail trade - 16 kg. It was concluded that there is a need to develop effective measures to reduce food waste and losses in order to increase the sustainability and competitiveness of agri-food supply chains.

It is substantiated that the conceptual principles of the need to reduce food losses and food waste should be considered in the aspect of ensuring food security and minimizing the negative impact on the environment. Among the priority directions for solving the problem of food losses and waste, the following are highlighted: development of a comprehensive program for the preservation and restoration of agricultural production in the conditions of martial law; development and improvement of market infrastructure elements; technical and technological modernization of agricultural production, processing facilities;



improvement of distribution infrastructure elements, especially transportation of live animals; creation of innovative warehouse facilities; formation of a rational consumption culture among the population; development of wholesale food markets, livestock markets, development of public-private partnerships in the implementation of projects to reduce food losses

and food waste; development of effective levers of state regulation in the aspect of motivation of chain participants; development of a methodical approach to estimating the amount of food losses; formation of an information array of data, etc.

**Key words:** food loss, food waste, supply chain, food security, environmental sustainability, martial law.



Copyright: Варченко О.О. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



ORCID iD:  
Варченко О.О.

<https://orcid.org/0000-0002-3543-6926>

УДК 332.122:338.43(1-22)


JEL 018, R20, Q11

## Теоретичні засади функціонування соціальної інфраструктури сільських територій

Головашенко Ю.В. 

Науковий керівник – д.е.н., професор Варченко О. М.

Білоцерківський національний аграрний університет

 Golovashenkoyura79@gmail.com



Головашенко Ю.В. Теоретичні засади функціонування соціальної інфраструктури сільських територій. Економіка та управління АПК. 2022. № 2. С. 34–46.

Golovashenko Yu. Theoretical principles of the functioning of the social infrastructure of rural areas. AIC Economics and Management. 2022. № 2. PP. 34–46.

Рукопис отримано: 17.10.2022 р.

Прийнято: 31.10.2022 р.

Затверджено до друку: 27.12.2022 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2022-177-2-34-46

У статті розглядаються теоретичні аспекти функціонування соціальної інфраструктури сільських територій та систематизовано особливості її функціонування у сучасних умовах. Аргументовано, що стан сільської інфраструктури соціального призначення на сьогодні є незадовільним, що не сприяє формуванню відповідних умов для проживання та праці сільського населення. Внаслідок чого зроблено висновок про необхідність комплексного дослідження питань функціонування та розвитку сільської інфраструктури соціального призначення та розробки комплексу заходів щодо її вдосконалення в умовах повоєнного періоду.

Доведена важлива роль соціальної інфраструктури у забезпеченні сталого розвитку сільських територій та сільського господарства, оскільки в умовах ведення війни та ускладненого повоєнного періоду існуватиме потреба у наукових розробках щодо вдосконалення та відновлення об'єктів соціальної інфраструктури у напрямі поліпшення умов життя сільського населення та посилення соціального капіталу сільських територій.

Систематизовано підходи до дефініції соціальної інфраструктури та зроблено висновок про те, що цю категорію не можна отожднювати із соціальною сферою. Висвітлено, що в еволюційному розвитку сутності економічної категорії «соціальна інфраструктура сільських територій» відбулася трансформація розуміння цілей соціальної інфраструктури: від формування необхідних умов життя населення - до забезпечення відтворення людини та суспільства. Представлено, що метою функціонування соціальної інфраструктури є створення комфортного середовища, орієнтованого на покращення умов життя, побуту та діяльності сільського населення, забезпечення його фізичного, інтелектуального та духовного розвитку.

Доведено, що сільська соціальна інфраструктура організована на основі органічного поєднання територіального та галузевого принципів, але орієнтована не на спеціалізованого галузевого споживача, а на територіального, тобто населення сільської місцевості. Запропоновано дефініцію сільської соціальної інфраструктури як категорії розглядати на основі численних функцій та врахуванні їх впливу на національну економіку країни. Розглянуто основні функції інфраструктури соціального призначення села та їх впливу на досягнення сталого розвитку сільського господарства та сільських територій. Запропоновано авторську дефініцію категорії «соціальна інфраструктура сільських територій» як цілісної системи взаємопов'язаних ланок та елементів сільської економіки (закладів, підприємств, виробництв та видів діяльності), яка сприяє соціально-економічному розвитку території, а також забезпечує життєдіяльність людини та впливає на якість його життя через задоволення потреб.

**Ключові слова:** соціальна інфраструктура, сільські території, соціальна сфера, елементи соціальної інфраструктури, управління розвитком соціальної інфраструктури, соціальна інфраструктура сільських територій.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** До пріоритетних сфер економіки, навіть в умовах збройного протистояння країни, віднесено сільське господарство, сталий розвиток якого неможливо забезпечити без відповідної соціальної інфраструктури. Це зумовлено тим, що аграрне виробництво є унікальним джерелом задоволення потреб населення у продовольстві, і, відповідно, формує основу продовольчого забезпечення. Окрім того, сільське господарство є основою сільського укладу життя, збереження національних традицій, забезпечення моральних принципів тощо. Це визначає особливе ставлення суспільства до сільського господарства та сільського способу життя.

Очевидно, що успішне функціонування та розвиток галузей аграрного сектору неможливо забезпечити без відповідних факторів виробництва, серед яких важливе місце відводиться трудовим ресурсам. Кількість та якість останніх визначається динамікою відтворювальних процесів, що залежить від рівня соціального розвитку сільських територій, які є одним із джерел забезпечення робочою силою.

Стан сільської інфраструктури соціального призначення на сьогодні можна визначити як незадовільний, оскільки відбувається старіння сільських жителів, міграція молодих людей до міст та за кордон, оптимізуються дитячі садочки та школи, скорочується число медичних закладів, об'єктів культури та побутового обслуговування, спорту та дозвілля, призупинено капітальне будівництво. Сучасні умови та якість життя в сільській місцевості не сприяють формуванню задовільних умов для проживання та праці населення. Саме такі обставини вимагають комплексного дослідження питань функціонування, та розвитку сільської інфраструктури соціального призначення та розробки комплексу заходів щодо її удосконалення в умовах повоєнного періоду.

Узагальнення наукової літератури дозволило встановити, що дослідження проблем функціонування об'єктів соціальної інфраструктури здійснюється як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Так, в економічній літературі термін «соціальна інфраструктура» села найчастіше розглядається на основі сукупності об'єктів і закладів соціального призначення, розташованих на території сільського поселення і надають відповідні послуги населенню [1]. Окрім цього, існує підхід до розуміння соціальної інфраструктури як сукупності об'єктів, які задовольняють потреби сільського населення на основі надання благ та опосередковано впливають на результативність сільськогоспо-

дарського виробництва [59]. Подібне міркування знаходимо у колективній думці українських науковців, які соціальну інфраструктуру села розглядають як «... сукупність економічних відносин та матеріальних благ, що забезпечують задоволення потреб сільського населення, беруть участь у процесі відтворення людського капіталу і тим самим сприяють підвищенню ефективності виробництва на визначеній території» [3, с.19].

Встановлено, що у більшості випадків розгляд соціальної інфраструктури сільських територій здійснюється на основі сукупності елементів, а саме: «... сукупність структурних елементів сільського поселення, ... мережа різних за формами власності підприємств, установ, закладів оздоровчого, освітянського, культурного, побутового призначення, транспорту, зв'язку тощо» [4, с.81]; «... сукупність організацій і підприємств, які забезпечують сприятливі умови життєдіяльності людей на виробництві та в побуті» [5, с.256]; «... мережа підприємств, установ, закладів, а також окремих служб ..., що забезпечує задоволення життєвих потреб сільського населення, крім потреби в праці у сфері суспільного виробництва» [6, с. 133]. Отже, найбільш поширеним до тлумачення економічної категорії «соціальна інфраструктура» є її розгляд на основі складових елементів, які її формують, та основних завдань, що ними вирішуються. Однак, у цьому випадку потрібно враховувати якісні зміни, які відбуваються у складі об'єктів соціальної інфраструктури сільських територій через необхідність задоволення нових потреб сільського населення та стратегічних завдань на кожному етапі стратегічного розвитку аграрного сектору економіки.

Цікавою є дефініція поняття соціальної інфраструктури як комплексу галузей, де створюються нематеріальні форми багатства, що відіграють вирішальну роль у розвитку людини, примноженні її розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього та культурного рівнів [7]. Унаслідок цього зрозумілими є висновки, зроблені українськими вченими про те, що однією із головних причин депопуляції сільських територій є незадовільний рівень розвитку соціальної інфраструктури, необхідність запровадження державних програм щодо модернізації системи опалення житла сільських територій [8], що особливо є актуальним у нинішніх умовах воєнного стану.

Про важливу роль соціальної інфраструктури у забезпеченні сталого розвитку сільських територій свідчать результати досліджень зару-

біжних вчених, а також потреба пошуку нових підходів до активізації її розвитку. Так, німецькими вченими доводиться, що на сьогодні відбувається занепад інфраструктури у багатьох сільських районах та робиться висновок про необхідність розвитку так званих громадських кооперативів, які є соціальними підприємствами в сільській місцевості, основним призначенням яких є реалізація соціальних інновацій [9]. Безперечно, що досвід розвитку такого роду кооперативів, як платформи для мобілізації людського, соціального та фінансового капіталу у сільській місцевості є досить важливим для нашої країни, особливо в повоєнний період, коли постане необхідність відродження сільських поселень, які були окупованими або пошкодженими у період війни.

Для вітчизняної практики важливо вивчати інструменти, на основі яких забезпечуються якісні зміни у розвитку соціальної інфраструктури у сільських районах європейських країн, особливо тих, які недавно вступили до ЄС. Так, польські дослідники наголошують, що внаслідок зовнішніх обставин, зокрема фінансової підтримки Європейського Союзу, темпи змін у сільській місцевості прискорюються та досягається поліпшення умов проживання для сільського населення та його продуктивного залучення у процеси виробництва агропродовольства [10]. Вважаємо, що європейська орієнтація країни та реалізація прийнятих програм зі сталого розвитку передбачатиме запровадження державної підтримки та цільових програм на принципах державно-приватного фінансування розвитку інфраструктури сільських територій.

Виявлено, що на сьогодні зарубіжні дослідники вивчають соціальну інфраструктуру в аспекті формування відповідних соціально-економічних характеристик і екологічних умов для проживання сільського населення через доступ до зелених насаджень та можливість їх використання під час пандемії COVID-19 [11]. Отже, гарантування доступу до екологічно безпечних зелених зон, включаючи парки, сільськогосподарські угіддя та сади, зони відпочинку є важливим елементом соціальної інфраструктури, який у вітчизняній практиці також доцільно розглядати з позиції збереження, оновлення та створення у сільських територіях.

Сучасний етап розвитку сільських територій вимагає вирішення екологічних проблем, що можливо забезпечити на основі гнучкої соціальної інфраструктури, яка може генерувати наукові ідеї та оперативно адаптуватися до мінливих умов. Саме гнучкість соціальної інфраструктури розглядають дослідники в аспекті

розробки механізмів та заходів, моніторингу їх виконання, оцінювання якісної зміни у відновленні природних ресурсів на основі формування відповідних організаційних структур управління, обґрунтованої місії та стратегічної програми розвитку сільської території, активного залучення стейкхолдерів та отримання відповідних знань, організації навчання сільських жителів тощо [12]. Результатом цього стане екологічне оздоровлення території через розробку проєктів, які позитивно впливатимуть на екологічний стан сільської території.

Встановлено, що створення відповідної соціальної інфраструктури сільської території забезпечує підвищення рівня життя населення, а, отже, сприятиме досягненню сталого розвитку [13]. Цілком погоджуємося із таким висновком, водночас наголошуємо на необхідності чіткої ідентифікації параметрів якості складових інфраструктури та підходів встановлення їхнього впливу на рівень задоволення потреб сільського населення у соціальних благах та послугах.

Вважаємо, що необхідність проведення досліджень як в теоретичному, так і практичному аспектах є актуальною у вітчизняних умовах, оскільки країни, які забезпечують зростаючу динаміку економічного розвитку, у якості пріоритету виділяють інклюзивне економічне зростання та досягнення соціальної справедливості [14]. Очевидно, що в умовах ведення війни та ускладненого повоєнного періоду існуватиме потреба у наукових розробках щодо удосконалення та відновлення об'єктів соціальної інфраструктури в нових економічних умовах у напрямку поліпшення умов життя сільського населення та формування соціального капіталу сільських територій.

**Метою статті** є обґрунтування теоретичних засад функціонування соціальної інфраструктури сільських територій, уточнення та розвиток окремих положень її розвитку в аспекті досягнення сталого розвитку сільського господарства та сільських територій.

**Матеріал і методи дослідження.** Теоретичну основу дослідження становили наукові праці вітчизняних та зарубіжних дослідників в області функціонування соціальної інфраструктури сільських територій. Методичний інструментарій дослідження включає загальнонаукові та спеціальні методи наукового дослідження, зокрема, абстрактно-логічний (для обґрунтування узагальнень та висновків); системний підхід для узагальнення еволюційного розвитку сутності економічної категорії «соціальна інфраструктура сільських територій» та обґрунтування принципів функціону-

вання і визначення ролі у впровадженні сталого розвитку сільського господарства та сільських територій, забезпеченні продовольчої безпеки країни; монографічний – при врахуванні результатів досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців за вказаним напрямом дослідження; логічний – при обґрунтуванні авторських висновків та критичних думок.

**Результати дослідження та обговорення.** Узагальнення наукової літератури дозволило систематизувати еволюційний розвиток усвідомлення сутності економічного поняття «соціальна інфраструктура». Так, К. Маркс обґрунтував важливість для процесу праці та необхідність створення матеріальних умов, які прямо не входять до нього, але без них він є неможливим, або здійснюється в недосконалому вигляді [15]. У працях А. Сен-Сімона охарактеризовано умови життєустрою суспільства, які сприяють найбільш повному розкриттю своїх здібностей [16], а Р. Оуен розвиває думку щодо необхідності «покращення побуту» та «розумного устрою життя працівників» [17].

Зазначимо, що термін «інфраструктура» з'явився в ХХ столітті шляхом запозичення із воєнної науки, що означав комплекс тилових споруд, які забезпечують дії збройних сил. Поява інфраструктури історично з'явилася із розвитком матеріального виробництва та необхідністю його постійного обслуговування. Водночас, з розвитком суспільства сформувався відтворювальний процес галузей матеріального виробництва, що сприяло збільшенню числа об'єктів, які його обслуговують.

Перші концепції інфраструктури, які були обґрунтовані зарубіжними науковцями, виникли в 50-х роках ХХ століття. До прикладу, П. Розенштейн-Родан розглядав інфраструктуру як комплекс загальних умов, які забезпечують сприятливі умови для розвитку приватного підприємництва в основних галузях економіки та задовольняють потреби всього населення [18]. На важливості інфраструктури наголошує П. Самуельсон, який писав, що держава свідомо спрямовує інвестиції в її розвиток, оскільки зростання суспільного допоміжного капіталу створює так звані «невловимі вигоди» [19]. Отже, вищепераховані науковці довели, що розвиток інфраструктури є необхідною умовою економічного зростання та провели класифікацію об'єктів інфраструктури. Вважаємо, що дещо ускладнення є розуміння інфраструктури через включення досить широкого переліку його елементів.

У 70-х роках ХХ століття результати досліджень зарубіжних економістів були критично проаналізовані радянськими науковцями, які

провели теоретичне обґрунтування сутності інфраструктури, її ролі та місця в суспільному розвитку, а також запропоновано підходи до визначення соціальної інфраструктури, проведено класифікацію її елементів. Зазначимо, що у цей період була поширена матеріально-речова концепція інфраструктури, що ототожнює загальні умови з матеріально-технічною базою галузей, які обслуговують основне виробництво. Так, у загальному вигляді під інфраструктурою розглядали сукупність тих чи інших допоміжних складових у суспільному відтворенні. Окрім цього, виділено інфраструктуру виробничу (енергетика, транспорт, зв'язок, наукові установи, професійну освіту) і соціальну (включає галузі обслуговування населення) [20, с. 11].

Зазначимо, що у наукових працях поняття «соціальна інфраструктура» дуже часто ототожнюють із поняттями «невиробнича сфера», «сфера обслуговування населення», «соціальна сфера», що потребує їх розмежування. Вважаємо, що дефініція категорії «невиробнича сфера» як сукупність галузей та видів діяльності, які не беруть участі в матеріальному виробництві, є досить умовною, внаслідок чого дуже рідко вживається.

Натомість «сфера обслуговування» є категорією, яка передбачає надання різних видів послуг, до складу якої, окрім галузей та видів діяльності, входять комунальне і дорожнє господарство, роздрібна торгівля, громадське харчування, побутове обслуговування, заклади оздоровлення, відпочинку, туризму тощо. Тобто, сутність сфери обслуговування характеризують послуги, які надаються, залежно від їх призначення, однак не включають органів державного управління, науку та наукове забезпечення, організації цивільного захисту.

Вважаємо, що найбільш точно тлумачення «соціальної сфери» представлено у дослідженні О. Серьогіної-Берестовської [21, с.21-22] та розкривається як «... впорядковане, складно організоване ціле, яке містить багатofункціональне навантаження і характеризується комплексними процесами відтворення диференційованих соціальних суб'єктів з їх здібностями, потребами і різноманіттям інтересів». Очевидно, що соціальна сфера – це підсистема суспільства, яка перебуває під постійними змінами, та в межах якої реалізується соціальна функція суспільства, конституційні, соціальні та цивільні права.

Під «соціальною інфраструктурою» розуміють комплекс об'єктів, споруд, підприємств та закладів, що функціонують на певній території та надають послуги населенню, а формою



її характеристики є матеріально-речові об'єкти та їхня діяльність, спрямовані на задоволення потреб населення. Вважаємо, що соціальну структуру не можна ототожнювати із «соціальною сферою», яку доцільно розуміти як цілеспрямовано організоване суспільством соціальне життя людей, яке охоплює всі об'єкти та процеси, що беруть безпосередню участь у формуванні властивостей системи, пов'язаних із відтворенням та удосконаленням особисті, задоволенням їх вищих потреб.

Основним підходом до розуміння сутності соціальної інфраструктури є структурний, який включає матеріально-речовий та галузевий підходи. Прибічники першого підходу вивчають соціальну інфраструктуру із матеріально-речового боку як «комплекс або сукупність об'єктів, споруд, підприємств та закладів, які забезпечують на певній території відповідні матеріальні та культурно-побутові умови життя населення». Так, М. Платон під соціальною інфраструктурою розуміє систему інтегрованих галузей господарства, комплекс установ і організацій, що забезпечують сприятливі умови життєдіяльності людини в трудовій, суспільно-політичній і духовній сферах і, одночасно, в сфері сім'ї та побуту [22, с. 3-4]. Важливими елементами і матеріальною основою соціальної інфраструктури є будівлі, споруди та комунікації. Однак питання кадрового забезпечення, а також управління локалізованими на окремій території об'єктами вирішуються організаційними структурами в межах галузей, тому, з точки зору макроекономічної моделі, соціальну інфраструктуру доцільно розглядати як сукупність обслуговуючих галузей. У зв'язку із цим у тлумаченні сутності цієї категорії сформувався галузевий підхід, прибічники якого розглядають соціальну інфраструктуру як комплекс галузей, що беруть участь у формуванні та розвитку робочої сили, а також забезпеченні побутових умов населення [3, с.11].

Однак на сьогодні зазначений вище підхід до тлумачення соціальної інфраструктури використовується рідко, оскільки применшує її значення. На сучасному етапі розвитку науки в ході розширення меж розуміння цілей та функцій соціальної інфраструктури а також вивчення механізму взаємодії між товаровиробниками соціальних послуг та їх споживачів на основі структурного підходу сформувався відтворювальний підхід. У рамках цього підходу під соціальною інфраструктурою розглядають комплекс структурних елементів, які формують умови для задоволення широкого спектру потреб з метою відтворення людини і

суспільства. Отже, відбулася поступова трансформація розуміння цілей соціальної інфраструктури – від формування необхідних умов життя населення до забезпечення відтворення людини та суспільства. Унаслідок цього метою функціонування соціальної інфраструктури є створення комфортного середовища, орієнтованого на покращення умов життя, побуту та діяльності сільського населення, забезпечення його фізичного, інтелектуального та духовного розвитку.

У науковій літературі існує поділ соціальної інфраструктури за територіальним принципом, тобто, на сільську і міську. Так, до соціальної інфраструктури села належать інфраструктурні підрозділи, які обслуговують сільське населення [23, с. 5], однак погоджуємося із думкою, що сільські жителі користуються і послугами міських об'єктів інфраструктури [24, с. 21]. З іншого боку, до сільської соціальної інфраструктури належать об'єкти, розташовані не лише в сільських поселеннях, а й в районних центрах, що значно розширює кількісно складові елементи. Основними параметрами, які характеризують сільську інфраструктуру, є її розміщення поза містами та приміськими зонами, а також надання соціальних послуг в основному сільському населенню.

Зазначимо, що тривалий час дефініція «сільська соціальна інфраструктура» розглядалася як соціальна інфраструктура сільського господарства, що пояснюється прив'язаністю сільськогосподарського виробництва до села, а також галузевого каналу фінансування інфраструктури.

Очевидно, що сільська соціальна інфраструктура організована на основі органічного поєднання територіального та галузевого принципів, але орієнтована не на спеціалізованого галузевого споживача, а на територіального, тобто населення сільської місцевості, поселення та ін. Ця думка знайшла відображення у працях багатьох дослідників, які розглядають різні аспекти сільської соціальної інфраструктури відповідно до поставлених цілей та завдань.

Як зазначає В. Ткачук, сільська соціальна інфраструктура – це організаційно-економічна система, що забезпечує рух різного виду потоків: товарних, фінансових, трудових, інформаційних, з метою задоволення оптимальних умов життєдіяльності сільської соціально-територіальної спільноти у взаємодії з територіальною економічною системою (підприємства АПК, сільський населений пункт, сільський адміністративний район, регіон, країна) [25, с. 70]. Досить поширеним є підхід, згідно з яким

у якості критерію виділення сільської соціальної інфраструктури є урахування її локалізації в межах сільських поселень, які визначаються місцевими органами влади [24, с. 21].

Згідно з наведеними дефініціями, сільська соціальна інфраструктура тісно пов'язана з сільською територією, яку ми також поділяємо. Оскільки частина об'єктів (заклади охорони здоров'я, дороги, комунікації та ін.) розміщені між поселенськими територіями, то вважаємо, що критерієм виділення сільської соціальної інфраструктури повинно бути її розміщення на сільських територіях. При визначенні меж локалізації сільської інфраструктури доцільно керуватися законодавчо визначеними трактуваннями поняття «сільські території».

Зазначимо, що в науковій літературі поняття «сільські території» розглядаються, в першу чергу, просторово, але при цьому їх необхідно характеризувати більш широко – в географічному, економічному, соціальному, культурному та інших аспектах. Так, з метою визначення меж локалізації сільської соціальної інфраструктури під сільськими територіями доцільно розуміти заселену територію поза міськими поселеннями.

Соціальна інфраструктура є обов'язковим компонентом сільської економічної системи, впливає на її ефективність, але не шляхом безпосередньої участі у створенні продукції, а через забезпечення умов для життєдіяльності населення та вплив на продуктивність праці робочої сили. У процесі розвитку сільської соціальної інфраструктури відбувається перерозподіл трудових ресурсів у сферу послуг, розширюються діючі та створюються нові види економічної діяльності, внаслідок чого відбувається диверсифікація сільської економіки, яка сприяє її сталому розвитку.

Останнім часом відбувається погіршення стану об'єктів сільської соціальної інфраструктури внаслідок недостатніх можливостей фінансування її розвитку на місцевому рівні, хоча окремі позитивні зрушення відбулися внаслідок процесів децентралізації. Результатом діяльності організацій та закладів, які належать до соціальної інфраструктури, є соціальні послуги, частина з яких характеризується як безоплатні суспільні блага. Однак, функціонування об'єктів соціальної інфраструктури в ринковій системі зумовлює зростання кількості платних послуг, які нею надаються, та спричинює використання механізмів конкуренції у діяльності її елементів.

Територіальна організація системи обслуговування населення базується на пошуку найкращих просторових форм задоволення потреб

населення у суспільних послугах, яке передбачає врахування характеру потреб населення та частоту користування послугами. У зв'язку з цим територіальні системи обслуговування населення складаються із декількох ієрархічно побудованих ланок. До прикладу, у сфері фізичної культури функціонують наступні об'єкти: приміщення для занять фізкультурою у закладах дошкільної та шкільної освіти, спортивні зали і майданчики в сільських поселеннях, фізкультурно-оздоровчі комплекси, центри лікувальної фізкультури – в містах. Отже, у сільській місцевості розміщуються лише низові ланки соціальної інфраструктури, які надають послуги щоденного і періодичного попиту, а доступ до широкого спектру соціальних благ і послуг для сільського населення є можливим лише на регіональному рівні. Оскільки сільські території володіють унікальним комплексом природних факторів, сфер діяльності, галузей, то й соціальна інфраструктура, яка функціонує, має особливості, пов'язані із специфікою сільського розвитку, серед яких доцільно виділити такі: розосередженість об'єктів соціальної інфраструктури, зумовлену специфікою сільського поселення, що ускладнює їх ефективне використання; розміщення в сільській місцевості в основному низових елементів інфраструктури, які надають послуги повсякденного і періодичного попиту (дитячі садочки, освітні заклади, будинки культури, клуби, їдальні та ін.); наявність у сільських поселеннях об'єктів соціальної інфраструктури, пов'язаних із задоволенням специфічних потреб сільського населення (сільські ринки, пункти збору сільськогосподарської продукції, тощо); недостатнє забезпечення населення об'єктами інфраструктури, слабе матеріально-технічне та кадрове забезпечення; високі затрати часу сільських жителів для одержання послуг внаслідок недостатнього рівня доступності об'єктів інфраструктури; нерівномірність попиту сільського населення на окремі послуги соціальної інфраструктури, що визначається сезонністю сільськогосподарського виробництва та веденням особистого підсобного господарства; відсутність у сільського населення можливості вибору постачальників послуг; низька прибутковість та збитковість об'єктів соціальної інфраструктури, зумовлена характером видів діяльності та низькою платоспроможністю сільського населення.

Отже, сутність сільської соціальної інфраструктури як категорії розкривається через численні функції: суспільні, цільові та специфічні. Через виконання суспільних функцій сільська соціальна інфраструктура істотно впливає на

національну економіку країни. Щодо цільових функцій сільської соціальної інфраструктури, то вони зорієнтовані на реалізацію цілей, заради яких створюються та функціонують її об'єкти, а специфічні – підпорядковані цілям соціально-економічного розвитку села та покращення якості життя сільських жителів.

Функціонування сільської соціальної інфраструктури передбачає вирішення наступних завдань: забезпечення високих стандартів умов життя, побуту та праці селян; розвиток торгово-побутового обслуговування та забезпечення доступу сільських жителів до сучасних комунікаційних послуг та діджиталізації; збереження та розвиток мережі освітніх, культурно-розважальних, медичних і спортивно-оздоровчих закладів та об'єктів, покращення їх матеріально-технічного і ресурсного забезпечення; підвищення зайнятості та проведення фахової перепідготовки населення; забезпечення соціального обслуговування і соціального захисту селян.

Ураховуючи склад, ціль, функції та задачі, можна виділити наступні основні характеристики соціальної інфраструктури на сільських територіях:

1. Сільська соціальна інфраструктура представлена комплексом закладів, підприємств, виробництв і видів діяльності, основним продуктом яких є соціальні послуги.

2. Соціальна інфраструктура сільських територій впливає на ефективність виробничого комплексу, який функціонує на ній, та організовує соціальні процеси, у зв'язку із чим, залежно від рівня її розвитку, стимулює або стримує соціально-економічний розвиток сільської території.

3. Сільська соціальна інфраструктура спрямована на створення сприятливого середовища, яке забезпечує покращення умов життя, побуту і діяльності сільського населення, і задовольняє широкий спектр його потреб, тому впливає на якість життя сільських жителів.

Узагальнюючи вищезазначене, сільська соціальна інфраструктура нами розглядається як цілісна система взаємопов'язаних ланок та елементів сільської економіки (закладів, підприємств, виробництв та видів діяльності), яка сприяє соціально-економічному розвитку території, а також забезпечує життєдіяльність людини та впливає на якість її життя через задоволення потреб. Авторське розуміння сутності змісту сільської соціальної інфраструктури представлено на рис. 1.

Вважаємо, що представлене на рис. 1 розуміння сільської соціальної інфраструктури дозволяє розкрити її комплексність, специфіч-

ні риси а також значимість як для безпосереднього споживача соціальних послуг – сільського населення, так і для соціально-економічного розвитку сільської території на принципах сталого розвитку. Отже, сільська соціальна інфраструктура є частиною територіального господарського комплексу, яка забезпечує покращення умов життя, побуту та діяльності населення, а також його фізичний, інтелектуальний та духовний розвиток, і в кінцевому рахунку сприяє підвищенню якості життя селян, стимулюванню соціально-економічного розвитку сільських територій.

Очевидно, що соціальний розвиток сільських територій залежить від численних умов та факторів. Серед них слід виокремити об'єкти соціального призначення, які є основою інфраструктури. Однак, не лише вони впливають на соціальний розвиток села. На нашу думку, важливим є продуктивне функціонування виробничої інфраструктури сільського господарства, інженерних комунікацій та інших інфраструктурних елементів загального призначення. Очевидно, що лише на основі формування інноваційного сільськогосподарського виробництва можна забезпечити високий рівень заробітної плати, яка є основним джерелом доходів сільських мешканців. Висока оплата та суспільна оцінка сільськогосподарської праці є мотивацією сільського населення на участь у виробничому сільськогосподарському процесі.

Окрім цього, елементи соціальної інфраструктури безпосередньо впливають на стан соціальної сфери сільських територій, а об'єкти виробничої інфраструктури побічно впливають на рівень соціального розвитку сільських територій, забезпечуючи високі доходи працівникам, які задіяні у аграрному виробництві, та мотивуючи їх працювати у ньому. Своєю чергою, соціальні потреби працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві та тих, хто проживає в сільській місцевості, створюють стійкі передумови для комплексного соціального розвитку сільських адміністративно-територіальних утворень.

Об'єкти соціальної інфраструктури у процесі функціонування переслідують загальну стратегічну ціль – створення передумов для сталого соціального розвитку сільської території [26]. До основних функцій соціальної інфраструктури в їх пріоритетному виконанні, нами віднесено наступні: мотиваційно-інформаційна, просвітницька, комунікативна, лікувально-оздоровча, торгова, організації громадського харчування, дозвільна, культурна, спортивна, рекреаційна, побутового, житлово-комунального і транспортного обслуговування.

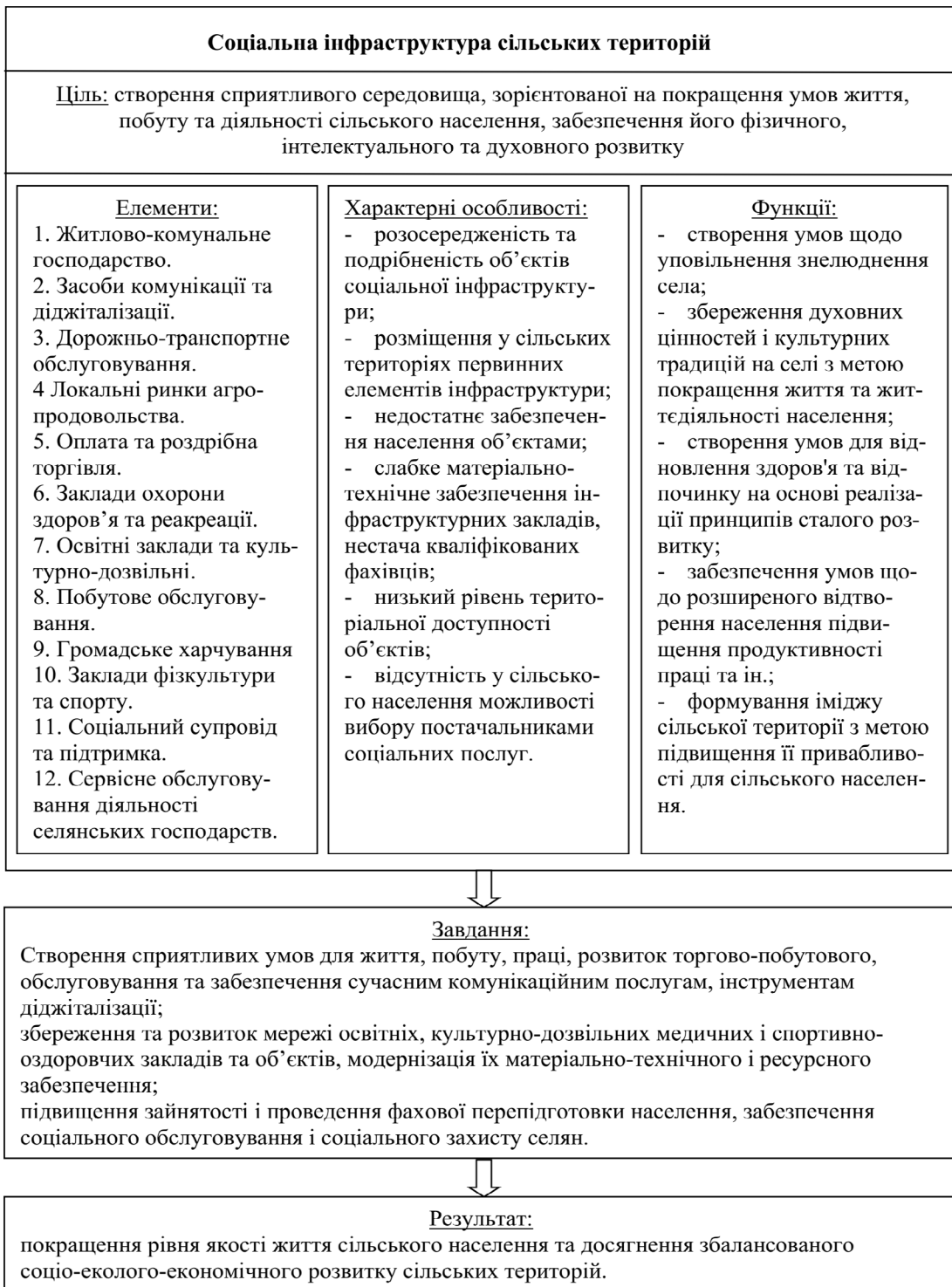


Рис 1. Сутність, особливості та функції соціальної інфраструктури сільських територій.

Джерело: розроблено автором.



Водночас, окремі елементи сільської соціальної інфраструктури мають як соціальне, так і виробниче призначення. Це, насамперед, всі інженерні об'єкти та споруди, які використовуються сільськогосподарськими товаровиробниками та сільським населенням (дороги, комунікації, зв'язок та ін.). Зазначимо, що окремі елементи сільської інфраструктури соціального призначення рекомендовані для задоволення різноманітних потреб населення, яке проживає у сільській місцевості, та господарюючих суб'єктів, що здійснюють виробничу діяльність на сільській території. Вважаємо, що соціальна інфраструктура сільських територій повинна забезпечувати сільському населенню необхідні умови праці в аграрному виробництві, що сприяють збереженню здоров'я та високому рівню трудових доходів, які забезпечують у якості інтегрального показника високий рівень життя населення, умови відпочинку, які допомагають відновленню та розвитку трудових ресурсів. Це дозволить досягнути комплексного задоволення як потреб сільського населення у послугах освітніх закладів, об'єктів охорони здоров'я, зв'язку, торгівлі, культурно-побутового, житлово-комунального і транспортного обслуговування, організації дозвілля, спортивно-оздоровчого призначення, так і потреб сільськогосподарського виробництва у необхідних трудових ресурсах високої кваліфікації, відтворення трудових ресурсів, їх відповідальності та мотивації до праці працівників, зайнятих у сільському господарстві.

Очевидно, що забезпечення піднесення сільської соціальної інфраструктури на принципах сталого розвитку вимагає цілісного орієнтованого впливу, тобто, результативного та ефективного управління цим процесом. Логіка дослідження зобов'язує тлумачення управління розвитком соціальної інфраструктури сільської території. Традиційно поняття «управління», яке характеризує процес певного впливу на управлінську систему з метою переведення її в новий стан на основі використання об'єктивних законів, які властиві цій системі, використано у якості відправного положення. Нами обґрунтована наступна дефініція: управління розвитком соціальної інфраструктури села – це цілеспрямований вплив державних, регіональних та локальних органів влади на соціальну інфраструктуру сільських територій за допомогою комплексу важелів організаційно-економічного характеру, які забезпечують інфраструктурі позитивну динаміку розвитку, з метою створення сприятливих умов життєдіяльності сільського населення, збереження сільських населених пунктів, відтворення сіль-

ського населення, сталого розвитку сільського господарства та сільських територій.

Сільська соціальна інфраструктура повинна розглядатися і як частина загальної інфраструктури села, а також як самостійний об'єкт управління. Це – специфічний об'єкт управління, який характеризується багатофункціональністю. Отже, у сучасних умовах питання управління процесом розвитку сільської інфраструктури соціального призначення є актуальним. Призначенням соціальної інфраструктури є створення сприятливих умов життєдіяльності сільського населення, які дозволять надійно забезпечувати аграрний сектор економіки трудовими ресурсами.

Вважаємо, що сучасна соціальна інфраструктура села уособлює сукупність територіально взаємопов'язаних об'єктів, галузей, служб та видів діяльності соціального призначення, які забезпечують збереження, відтворення та розвиток трудових ресурсів сільського господарства шляхом створення необхідних умов життєдіяльності, що сприяє сільському укладу життя в країні, сталому розвитку сільського господарства та сільських територій з метою забезпечення продовольчої безпеки країни.

Стан соціального розвитку села залежить від елементів соціальної (безпосередній вплив), та виробничої (непрямий вплив) інфраструктур. Соціальна інфраструктура впливає на стан аграрної галузі економіки в сільських адміністративно-територіальних утвореннях. Незважаючи на загальну стратегічну ціль, окремі структурні елементи інфраструктури характеризуються відмінностями у функціональному призначенні, що визначає багатофункціональність соціальної інфраструктури в цілому.

Розвиток сільської соціальної інфраструктури залежить від наступних факторів: стану економіки, аграрної політики, дієвості фінансово-інвестиційного механізму та результативності фінансових інститутів, природних умов, системи розселення, стану землекористування, розвитку сільського господарства, інженерного освоєння території та її екологічного стану, регіонального розміщення, структури та складу сільського населення, добробуту населення, доступності альтернативної трудової зайнятості, можливостей раціонального використання землі та інших факторів виробництва, дієвості суспільних інститутів, укладу життя сільського населення. Ці фактори відрізняються рівнем та сферою впливу, мають міжгалузевий характер. Водночас, вплив цих факторів проявляється на національному, регіональному та муніципаль-



ному рівнях, а також поширюється на економічну, політичну, нормативно-правову, фінансову, інституціональну, соціальну, екологічну, демографічну сфери, що вимагає детального вивчення.

**Висновки.** Вивчення дефініцій сутності соціальної інфраструктури сільських територій дозволяє зробити висновок про те, що на сучасному етапі розвитку науки відбулося переосмислення її змісту, внаслідок чого відбувається поступова трансформація розуміння цілей соціальної інфраструктури: від формування необхідних умов життя населення – до забезпечення відтворення сільського населення. Це дозволило обґрунтувати, що метою її функціонування є створення життєвого середовища, зорієнтованого на раціоналізацію життя, побуту та діяльності сільського населення, а також забезпечення його фізичного, інтелектуального та духовного розвитку.

На основі етимологічного аналізу сутності дефініції «соціальна інфраструктура сільських територій», її місця у системі близьких за значенням та змістом понять («сфера обслуговування» і «соціальна сфера»), узагальнення її складових, принципів територіальної організації, особливостей розвитку, а також задач та функцій, які нею вирішуються, уточнено сутність досліджуваної категорії. Обґрунтовано, що «соціальна інфраструктура сільських територій» становить цілісну систему взаємопов'язаних ланок та елементів сільської економіки (закладів, підприємств, виробництв та видів діяльності), які сприяють соціально-економічному розвитку території, а також забезпечують життєдіяльність сільського населення на основі задоволення потреб.

Отже, соціальна інфраструктура сільських територій – це комплекс територіально пов'язаних об'єктів, галузей, закладів, підприємств, виробництв та видів діяльності соціального призначення, які забезпечують збереження, відтворення та розвиток трудових ресурсів, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, шляхом створення необхідних умов життєдіяльності сільського населення з метою збереження сільського укладу життя, сталого розвитку сільського господарства і сільських територій, забезпечення продовольчої безпеки країни.

Під управлінням розвитку сільської інфраструктури соціального призначення нами розглядається цілеспрямований вплив державних, регіональних та локальних органів влади на основі комплексу важелів організаційно-економічного характеру, які забезпечують інфраструктурі позитивну динаміку розвитку з метою створення сприятливих умов життє-

діяльності населення, збереження сільських населених пунктів, відтворення сільського населення, сталого розвитку сільського господарства та сільських територій.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Телетов О. С., Летуновська Н. С., Провозін М. В. Соціальна інфраструктура сучасних підприємств і територій: монографія. Суми: Триторія. 2019. 240 с.
2. Рябоконт В. П., Рарок Л. А. Розвиток соціальної інфраструктури сільських територій. Економіка АПК. 2016. № 4. С. 56.
3. Кучеренко В. Р., Макуха С. М. Національна економіка: відтворення соціальної інфраструктури села. Одеса: Друкарський дім. 2012. 108 с.
4. Кучеренко В. Р., Громлюк В. В., Кічук О. С. та ін. Регіональна економіка: соціальна інфраструктура села. Одеса: Астропринт. 2004. 144 с.
5. Саблук П. Т., Бугуцький О. А., Орлатий М. К. та ін. Економічний і соціальний стан аграрного сектора України: Науково статистико-аналітична розробка. Інститут аграрної економіки УААН. 1997.
6. Вдовиченко М. Х., Якуба К. І., Орлатий М. К. та ін. Соціальне відродження і розвиток села в умовах становлення ринкової економіки. К.: Урожай. 1993. 216 с.
7. Тимошенко М. М. Теоретичні засади розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Ефективна економіка. 2014. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3501> (дата звернення: 02.08.2022).
8. Мудрак Р. П. Соціальна інфраструктура сільських територій. Вісник Черкаського національного університету ім. Богдана Хмельницького. 2019. Вип. 1. С. 11-19.
9. Martens K., Wolff A., Hanisch M. Understanding social innovation processes in rural areas: empirical evidence from social enterprises in Germany. *Social Enterprise Journal*. 2019. Vol. 17. No. 2, P. 220-239. URL: <https://doi.org/10.1108/SEJ-12-2019-0093> (дата звернення: 02.08.2022).
10. Kapusta F. Changes of Infrastructure of Rural Areas in Poland in Terms of the European Union. *Journal of agribusiness and rural development*. 2012. Vol. 2. No. 24. P. 107-118. URL: <https://www1.up.poznan.pl/jard/index.php/jard/article/view/524> (дата звернення: 02.08.2022).
11. Uchyama Y. Kohsaka. Access and use of green areas during the COVID-19 pandemic. *Green Infrastructure management in the «new normal»*. *Sustainability*. 2020. 12 (23). URL: <https://doi.org/10.3390/su12239842> (дата звернення: 02.08.2022).
12. Flitcroft R. L., Dedrick D. C., Smith C. L., Thieman C. A., Bolte J. P. Social infrastructure to integrate science and practice: the experience of the Long Tom Watershed Council. *Ecology and Society*. 2009. Vol. 14 (2). P. 2-36. URL: <https://doi.org/10.5751/ES-03231-140236> (дата звернення: 02.08.2022).
13. Grum B., Kopal Grum D. Concepts of social sustainability based on social infrastructure and

quality of life. Quality of life. 2020. URL: <https://doi.org/10.1108/F-2020-0042> (дата звернення: 02.08.2022).

14. Утеченко Д. М. Інфраструктурне забезпечення соціального розвитку сільських територій Київської області. Економіка та управління АПК: зб. наук. праць. Біла Церква: БНАУ. 2019. Вип. 1 (148). С. 76-88. URL: <https://doi.org/10.33245/2310-9262-2019-148-1-76-88> (дата звернення: 02.08.2022).

15. Маркс К. Капітал. Т. 1. Розділ. 5. URL: [https://shron3.chtyvo.org.ua/Marx\\_Karl/Kapital\\_Tom\\_1\\_Knyha\\_1\\_Protses\\_produktsii\\_kapitalu.pdf](https://shron3.chtyvo.org.ua/Marx_Karl/Kapital_Tom_1_Knyha_1_Protses_produktsii_kapitalu.pdf) (дата звернення: 03.08.2022).

16. Сазонь І. Л., Вівсяник О. М. Наукова спадщина Анрі де Сен-Сімона на етапі становлення інституалізму як методологічного інструменту науки про державне управління. Стратегія і тактика державного управління. 2019. № 3-4. С. 14-25.

17. Owen R. A new view of society: or, essays on the principle of the formation of the human character, and the application of the principle to practice. Cadell and Davies. 1813. 23 p. URL: [https://books.google.com.ua/books?id=sk9gnQEACAAJ&pg=PA1&hl=uk&source=gbs\\_toc\\_r&cad=3#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ua/books?id=sk9gnQEACAAJ&pg=PA1&hl=uk&source=gbs_toc_r&cad=3#v=onepage&q&f=false) (дата звернення: 02.07.2022).

18. Rosenstein-Rodan P. N. The Notes of the Theory of the «Big Push» in «Economic Development for Latin America». London -New York. 1961.

19. Самуельсон П. Экономика. Москва. 1992. 232 с.

20. Можин В. П. Региональные проблемы социальной инфраструктуры. Москва: Наука. 1987. 270 с.

21. Сербогіна-Берестовська О. В. Державне регулювання розвитку сільської соціальної інфраструктури. Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Харків. 2019. С. 21-22.

22. Платон М. С. Социальная инфраструктура села. Москва: Агропромиздат. 1986. 150 с.

23. Палійчук Є. С. Соціальна інфраструктура села: організаційно-економічні передумови і механізми регулювання: монографія. Ужгород: Держ. ВНЗ Ужгород. нац. ун-т. Ужгород. 2014. 169 с.

24. Новіков В. М., Дєєва Н. М., Каленюк І. С. та ін. Трансформація соціальної інфраструктури в контексті забезпечення гуманітарного розвитку: кол. монографія. Вінниця: 2015. 384 с.

25. Ткачук В. А. Розвиток соціальної інфраструктури сільських територій України в контексті їх сталого розвитку. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2013. Вип. 3. С. 69-80.

26. Даниленко А. С., Варченко О. М., Крисанов Д. Ф. та ін. Сільський сектор Київської області в умовах суспільних трансформацій: колективна монографія. Біла Церква: БНАУ. 2020. 310 с.

## REFERENCES

1. Tielietov, O. S., Letunovska, N. Ie., Provozin, M. V. (2019). Sotsialna infrastruktura suchasnykh pidpriemstv i terytorii: monohrafiia [Social infrastructure of modern enterprises and territories: monograph]. Sumy: Trytoriia [Sumy: Triverium], 240 p.

2. Ryabokon, V. P, Rak, L. A. Rozvytok sotsialnoi infrastruktury silskykh terytorii [Development of social infrastructure of rural areas]. Ekonomika APK. [APK economy]. 2016, no. 4, pp. 56.

3. Kucherenko, V. R, Makukha, S. M. (2012). Nationalna ekonomika: vidtvorennia sotsialnoi infrastruktury sela [National Economics: Reproduction of Social Infrastructure of the Village]. Odesa Drukarskyi dim. [Printing House. Odesa], 108 p.

4. Kucherenko, V. R, Gromlyuk, V. V., Kichuk, O. S. and others. (2004). Rehionalna ekonomika: sotsialna infrastruktura sela [Regional Economy: Social Infrastructure of the Village]. Odesa, Astroprint. [Odesa: Astroprint], 144 p.

5. Sabluk, P. T., Buhutskyi, O. A., Orlaty, M. K. and others. (1997). Ekonomichnyi i sotsialnyi stan aharnoho sektora Ukrainy: Naukovo statystryko-analitychna rozrobka [Economic and social status of the agricultural sector of Ukraine: scientific and statistical and analytical development]. Instytut aharnoi ekonomiky UAAN [Institute of Agrarian Economy UAAN].

6. Vdovychenko, M. Kh., Yakuba, K. I., Orlaty, M. K. etc. (1993). Sotsialne vidrozhennia i rozvytok sela v umovakh stanovlennia rynkovoї ekonomiky [Social revival and development of the village in the conditions of formation of a market economy]. K.: Urozhai. 216 p.

7. Tymoshenko, M. M. Teoretychni zasady rozvytku sotsialnoi infrastruktury silskykh terytorii [Theoretical principles of development of social infrastructure of rural areas]. Efektyvna ekonomika [Effective economy]. 2014, no. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3501> (Accessed 02 August 2022).

8. Mudrak, R. P. Sotsialna infrastruktura silskykh terytorii [Social infrastructure of rural areas]. Visnyk Cherkaskoho natsionalnoho universytetu im. Bohdana Khmelnytskoho [Bulletin of Cherkasy National University. Bohdan Khmelnytsky]. 2019, vol. 1, pp. 11-19.

9. Martens, K., Wolff, A., Hanisch, M. Understanding social innovation processes in rural areas: empirical evidence from social enterprises in Germany. Social Enterprise Journal. 2019, vol. 17, no. 2, pp. 220-239. Available at: <https://doi.org/10.1108/SEJ-12-2019-0093> (Accessed 02 August 2022).

10. Kapusta, F. Changes of Infrastructure of Rural Areas in Poland in Terms of the European Union. Journal of agribusiness and rural development. 2012, vol. 2, no. 24, pp.107-118. Available at: <https://www1.up.poznan.pl/jard/index.php/jard/article/view/524> (Accessed 02 August 2022).

11. Uchyama, Y. Kohsaka, P. (2020). Access and use of green areas during the COVID-19 pandemic. Green Infrastructure management in the «new normal». Sustainability. 12 (23). Available at: <https://doi.org/10.3390/su12239842> (Accessed 02 August 2022).

12. Flitcroft, R. L., Dedrick, D.C., Smith, C.L., Thiemann, C.A., Bolte, J.P. Social infrastructure to integrate science and practice: the experience of the Long Tom Watershed Council. Ecology and Society. 2009, vol. 14 (2), pp. 2-36. Available at: <https://doi.org/10.5751/ES-03231-140236> (Accessed 02 August 2022).

13. Grum, B., Kopal Grum, D. (2020). Concepts of social sustainability based on social infrastructure and quality of life. *Quality of life*. Available at: <https://doi.org/10.1108/F-2020-0042> (Accessed 02 August 2022).

14. Utechenko, D.M. Infrastrukturne zabezpechennia sotsialnoho rozvytku silskykh terytorii Kyivskoi oblasti [Infrastructure support of social development of rural areas of Kyiv region]. *Ekonomika ta upravlinnia APK: zb. nauk. prats.* [Economics and Management of AIC: Coll. Sciences. works]. Bila Tserkva: BNAU. 2019, iss. 1 (148), pp. 76-88. Available at: <https://doi.org/10.33245/2310-9262-2019-148-1-76-88> (Accessed 02 August 2022).

15. Marks, K. Kapital [Kapital]. vol. 1, section 5. Available at: [https://shron3.chtyvo.org.ua/marx\\_karl/kapital\\_tom\\_1\\_1\\_knyha\\_1\\_protseles\\_produktiv\\_kapitalu.pdf](https://shron3.chtyvo.org.ua/marx_karl/kapital_tom_1_1_knyha_1_protseles_produktiv_kapitalu.pdf) (Accessed 03 August 2022).

16. Sazonets, I. L., Vivsianyk, O. M. Naukova spadshchyna Anri de Sen-Simona na etapi stanovlennia instytutalizmu yak metodolohichnoho instrumentu nauky pro derzhavne upravlinnia [Scientific Heritage Henri de Saint-Simon at the stage of formation of institutionalism as a methodological instrument of science on public administration]. *Public administration strategy and tactics*. 2019, no. 3-4, pp. 14-25.

17. Owen, R. A new view of society: or, essays on the principle of the formation of the human character, and the application of the principle to practice. Cadell and Davies. 23p. (1813). Available at: [https://books.google.com.ua/books?id=sk9gnQEACAAJ&pg=PA1&hl=uk&source=gbs\\_toc\\_r&cad=3#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ua/books?id=sk9gnQEACAAJ&pg=PA1&hl=uk&source=gbs_toc_r&cad=3#v=onepage&q&f=false) (Accessed 02 July 2022).

18. Rosenstein-Rodan, P. N. (1961). *The Notes of the Theory of the «Big Push» in «Economic Development for Latin America»*. London-New York.

19. Samuelson, P. (1992). *Ekonomyka*. Moskva, 232 p.

20. Mozhyh, V.P.(1987). *Rehionalnye problemy sotsyalnoi infrastruktury* [Regional problems of social infrastructure]. Moskva: Nauka, 270 p.

21. Serohina-Berestovska, O.V. (2019). *Derzhavne rehuliuвання rozvytku silskoi sotsyalnoi infrastruktury* [State regulation of rural social infrastructure development]. *Qualifying scientific work on manuscript rights*. Kharkiv, pp. 21-22.

22. Platon, M. S. (1986). *Sotsyalnaia ynfrastuktura sela* [Social infrastructure of the village]. Moscow: Agropromizdat. 150 p.

23. Paliichuk, Ye.S. (2014). *Sotsialna infrastruktura sela: orhanizatsiino-ekonomichni peredumovy i mekhanizmy rehuliuвання: monohrafiia* [Social infrastructure of the village: organizational and economic prerequisites and regulatory mechanisms: monograph]. *Derzh. VNZ Uzhhorod. nats. un-t. Uzhhorod*. 169 p.

24. Novikov, V. M., Dieieva, N. M., Kaleniuk, I. S. and others (2015). *Transformatsiia sotsyalnoi infrastruktury v konteksti zabezpechennia humanitarnoho rozvytku: kol. monohrafiia* [Transformation of social infrastructure in the context of humanitarian development: col. monograph]. Vinnytsia. 384 p.

25. Tkachuk, V. A. *Rozvytok sotsyalnoi infrastruktury silskykh terytorii Ukrainy v konteksti yikh staloho rozvytku* [Development of social infrastructure of rural areas of Ukraine in the context of their sustainable development]. *Visnyk aharnoi nauky Prychornomia*. 2013, iss. 3, pp. 69-80.

26. Danylenko, A. S., Varchenko, O.M., Krysanov, D. F. and others (2020). *Silskyi sektor Kyivskoi oblasti v umovakh suspilnykh transformatsii: kolektyvna monohrafiia* [The rural sector of the Kyiv region in the conditions of social transformations: a collective monograph]. Bila Tserkva: BNAU. 310 p.

### **Theoretical principles of the functioning of the social infrastructure of rural areas**

**Golovashenko Yu.**

The article examines the theoretical aspects of the functioning of the social infrastructure of rural areas and systematizes the peculiarities of its functioning in modern conditions. It is argued that the state of rural social infrastructure is currently satisfactory and does not contribute to the formation of suitable living and working conditions for the rural population. As a result, a conclusion was made about the need for a comprehensive study of the functioning and development of rural social infrastructure and the development of a set of measures for its improvement in the conditions of the post-war period of the country.

The important role of social infrastructure in ensuring the sustainable development of rural areas and agriculture has been proven, that in the conditions of war and the complicated post-war period, there will be a need for scientific developments regarding the improvement and restoration of social infrastructure objects in the direction of improving the living conditions of the rural population and strengthening the social capital of rural territory

Approaches to the definition of social infrastructure are systematized and a conclusion is drawn that this category cannot be equated with the "social sphere". It is highlighted that in the evolutionary development of the essence of the economic category "social infrastructure of rural areas" there was a transformation of the understanding of the goals of social infrastructure - from the formation of the necessary living conditions of the population to ensuring the reproduction of man and society. It is presented that the purpose of the functioning of the social infrastructure is to create a comfortable environment aimed at improving the living conditions, lifestyle and activities of the rural population, ensuring its physical, intellectual and spiritual development.

It has been proven that the rural social infrastructure is organized on the basis of an organic combination of territorial and sectoral principles, but it is not focused on a specialized sectoral consumer, but on a territorial one, i.e. the rural population. It is proposed to consider the definition of rural social infrastructure as a category based on numerous functions and taking into account their impact on the national economy of the country. The main functions of the social purpose infrastructure of the village and their impact on the achievement of

sustainable development of agriculture and rural areas are considered. The author's definition of the category "social infrastructure of rural areas" is proposed as a complete system of interconnected links and elements of the rural economy (institutions, enterprises, industries and types of activities), which contributes to the

socio-economic development of the territory, as well as ensures human life and affects its quality life through the satisfaction of needs.

**Keywords:** social infrastructure, rural areas, social sphere, elements of social infrastructure, management of social infrastructure development.



Copyright: Головащенко Ю.В. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



ORCID iD:

Головащенко Ю.В.

<https://orcid.org/0000-0001-7380-5879>



## ЕКОНОМІКА

УДК 330.1(477)

JEL Q01

## Аграрний сектор економіки України в умовах посилення турбулентності

Крисанов Д.Ф. , Драган О.О. , Ткаченко К.В. 

Білоцерківський національний аграрний університет

✉ E-mail: Крисанов Д.Ф. d.krysanov@ukr.net; Драган О.О. draganok@ukr.net;  
Ткаченко К.В. k.tkachenko@ukr.net

Крисанов Д.Ф., Драган О.О., Ткаченко К.В.  
Аграрний сектор економіки України в умовах посилення турбулентності. Економіка та управління АПК. 2022. № 2. С. 47–66.

Krysanov D., Dragan O., Tkachenko K.  
The agricultural sector of the economy of Ukraine in the minds of increasing turbulence. AIC Economics and Management. 2022. № 2. PP. 47–66.

Рукопис отримано: 08.11.2022 р.  
Прийнято: 22.11.2022 р.  
Затверджено до друку: 27.12.2022 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2022-177-2-47-66

У статті проаналізовано й систематизовано основні проблеми розвитку різних формувань на сучасному етапі в умовах посилення турбулентності, що супроводжується руйнацією діючих соціально-економічних систем та виникненням нових, які характеризуються вищим рівнем самоорганізації. Встановлено, що хаотичний розвиток став нині постійною характеристикою функціонування різних країн, системних утворень та економічних акторів, а їх виживання в таких складних умовах опосередковується шляхом виникнення порядку з безпорядку і навпаки. Особливо складними і невпорядкованими були, є і будуть зміни та зрушення в аграрній сфері, де сходяться і взаємодіють на різних рівнях і навіть у різний час суперечливі природно-кліматичні, елементарні ґрунтові та біологічні процеси вирощування сільськогосподарської продукції у поєднанні із забезпеченістю їх необхідними ресурсами, а також дотриманням оптимальних строків збирання дозрілого врожаю. Акцентовано увагу на тому, що на аграрний сектор перманентно діють зрушення, викилики і турбуленції, що відбуваються у зовнішньому середовищі як безпосередньо в Україні, так і за її межами.

Встановлено, що стійкість агропродовольчого комплексу в умовах інтенсифікації турбулентності полягає у спроможності до розширеного відтворення та забезпечення зростаючих потреб суспільства у продовольстві, а також подоланні впливу загроз і криз. Виявлено, що оціночними параметрами стійкості первинного виробництва і харчової індустрії можуть бути виробничий потенціал аграрного сектора або його складників (прийнятих у статистиці розділів, груп і класів виробничих одиниць), масштаби виробництва продукції та структура продуцентів, які виконують роботи (випускають товари, надають послуги). Кількісна структура виробників наприкінці періоду не менша, ніж на його початку.

Узагальнено основні абсолютні дані та розрахункові показники, які були використані при виділенні стійких розділів, груп і класів виробничих одиниць, та систематизовано ключові характеристики їх розвитку за 2010–2020 рр. Встановлено, що в первинному виробництві стійкими були наступні групи виробничих одиниць: вирощування багаторічних культур (01.2), відтворення рослин (01.3), змішане сільське господарство (01.5), мисливство, відловлювання тварин та надання пов'язаних з ними послуг (01.7), лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві (02.1), збирання дикорослих недеревних продуктів (02.3). У харчовій індустрії до стійких належать наступні статистичні угруповання: 1) розділ: виробництво тютюнових виробів (12); 2) групи: переробка та консервування фруктів і овочів (10.3), виробництво олії та тваринних жирів (10.4), виробництво молочних продуктів (10.5), виробництво готових кормів для тварин (10.9); 3) класи (виникли при диференціації двох багатопродуктових груп: виробництво інших харчових продуктів (10.8) і виробництво

напоїв (11.0): виробництво какао, шоколаду і цукрових кондитерських виробів (10.82), виробництво чаю та кави (10.83), виробництво прянощів і приправ (10.84), виробництво готової їжі та страв (10.85), виробництво дитячого харчування та дієтичних харчових продуктів (10.86), виробництво інших харчових продуктів, н. в. і. у. (не віднесених до інших угруповань) (10.89), виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин (11.03), виробництво пива (11.05).

Встановлено, що стандартні статистичні угруповання, віднесені до стійких, можуть бути об'єднані та диференційовані за такими типами розвитку (по лінії актори/працівники): а) контингент виробничих одиниць збільшувався/зберігався і чисельність працівників зростала; б) контингент виробничих одиниць збільшувався/зберігався, а чисельність працівників скорочувалася; в) контингент виробничих одиниць збільшувався/зберігався, чисельність працівників скорочувалася, але зайнятих у ФОП – зростала; г) контингент виробничих одиниць і чисельність працівників зростала, але найнятих у ФОП – зменшувалася. Систематизовано й узагальнено ключові напрями діяльності та особливості внутрішньогрупових трансформацій, які вплинули на формування трендів розвитку об'єднаних стандартних угруповань різної спрямованості.

**Ключові слова:** ринкова турбулентність, тренди і типи розвитку стандартних статистичних угруповань, виробничі одиниці, первинне виробництво і харчова індустрія.

**Постановка проблеми і аналіз останніх досліджень.** У сучасних умовах ключовою характеристикою розвитку різних соціально-економічних систем і економічних акторів є турбулентність. Цей термін з механіки рідин і газів вже понад півстоліття застосовується щодо економічних процесів і систем. Його сутність чітко демонструється на такому прикладі: розрізняють два основних режими руху рідин: впорядкований, шаруватий або *ламінальний* (від лат. *lamina* – шар) – рідина рухається окремими шарами (струминками) без перемішування, і невпорядкований або *турбулентний* (від лат. *turbulentus* – безладний) – рідина рухається складними траєкторіями, що постійно змінюються, з перемішуванням частинок рідини, струминність потоку порушується. Нині прийнято розглядати турбулентність економічних систем (світової і національних економік, а також окремих акторів - фірм, холдингів, підприємств, господарств) як результат переходу від ламинарного руху до хаотичного, де постійно зростає роль *нелінійних*, відкритих і незворотних процесів. Цей перехід було започатковано в глобальній економіці орієнтовно з останньої чверті минулого століття, але він набуває значення постійної характеристики взаємодії різних країн і цивілізацій, виникнення та розвитку різних світових і національних фінансово-економічних й аграрних криз та локалізації їх наслідків у третьому тисячолітті.

Турбулентність розглядають як дуже складну форму розвитку світової і національних економік, а також економічних акторів у *вихрових*

і закручених *потоках* постійних зовнішніх змін та внутрішніх трансформацій. І в таких складних умовах їм необхідно забезпечити не тільки виживання, але також і поступальний рух вперед. Це надзвичайно складне завдання, яке вирішується в умовах постійної нестабільності, тобто, коли ймовірність досягнення економічною системою точки її *біфуркації* (розвітлення, роздвоєння) або деградації чи руйнації взагалі дуже висока. Йдеться як про системи різної природи, так і про акторів, які будуть або переходити на вищий рівень самоорганізації, або ліквідуватися. Тобто, будуть відбуватися регулярні або нерегулярні (хаотичні) переходи від безпорядку та хаосу – до порядку і навпаки.

Виникнення порядку із хаосу в економічному розумінні відбувається за певною схемою. Екзогенні та ендогенні чинники спочатку руйнують діючу економічну систему, а потім спонукають (чи сприяють) до вибору конкретної форми самоорганізації, яка включає процеси і явища різної природи, що здійснюють прямий чи опосередкований вплив на її стан та навколишнє середовище. Це – світові процеси екзогенного характеру, зокрема: глобалізація, безробіття, зростання бідності, фінансово-економічні та аграрні кризи, інфляція, регіональні військові конфлікти, соціально-екологічні транснаціональні кризи, конфлікти різних цивілізацій і культур, нерівномірність демографічного розвитку (регіонів, країн, етносів), глобальні природно-кліматичні зміни, збільшення розриву в техніко-технологічному та інноваційному розвитку національних еко-

номік, посилення диференціації в інституціональному та соціально-економічному розвитку акторів міжнародного і національного значення тощо. На внутрішні економічні системи і акторів окремих країн будуть впливати також і національні екзогенні фактори.

Проблемам розвитку економічних систем на глобальному, регіональному і національному рівнях під впливом турбулентності, теоретичним питанням виникнення порядку із хаосу і навпаки, ролі економічної турбулентності у формуванні нових правил на ринках капіталів присвячені наукові роботи багатьох вчених, серед яких – дуже відомі, зокрема: лауреат Нобелівської премії 1977 р. І. Пригожин, Е. Петерс, Ф. Котлер, П. Едгар, М. Талеб, С. Шкарлет [1-8] та ін. Водночас, питання впливу турбулентності на розвиток аграрного сектору економіки, де дуже тісно переплетені природно-кліматичні умови, процеси вирощування продукції, забезпеченість трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами та їх використання, не знайшли належного наукового опрацювання. До того ж, аграрний сектор потерпає від зовнішніх змін: як в Україні, так і у всьому світі.

У нинішньому столітті вже відбулися дві фінансово-економічні кризи (в 2008-2009 і 2014-2015 рр.), а сьогодні практично уся світова економіка перебуває на етапі подолання наслідків третьої, яка розпочалася у 2020 р. і була спровокована природними чинниками - пандемією коронавірусної інфекції. За фінансово-економічними кризами певним лагом слідує аграрні кризи, що розгортаються у різній послідовності, тривають з неоднаковими наслідками та охоплюють природно-кліматичні зони а також специфічні анклавні в багатьох країнах. Висока залежність результатів діяльності суб'єктів господарювання як від існуючих природних чинників, так і від практичних зусиль продуцентів щодо використання сприятливих для первинного виробництва умов й локалізації та подолання негативних трендів, формування адекватних соціально-економічній ситуації форм і типів агропродовольчих структур надзвичайно ускладнюють управління виробничими процесами вирощування і перероблення харчової сировини та реалізації готової продукції.

Проведені наукові дослідження свідчать про те, що за останнє півстоліття відчутно змінилися природно-кліматичні умови в Україні. Зокрема, у зв'язку із збільшенням середньорічної температури на два градуси та кількості накопиченого тепла в ґрунті, агрокліматичні зони України зазнали кардинальних змін - значно,

практично на 200 км, посунувшись на північ. Одночасно з цим скорочується тривалість весняного періоду, часто відбуваються значні перепади температур, посухи тривають довше, ніж раніше, і, до того ж, частіше змінюються випаданням граду. Ці та інші природно-кліматичні аномалії відчутно впливають на продуктивність земельних і біологічних ресурсів, зокрема, в останні роки почали страждати стійкі до посух кукурудза та соняшник, знизилася урожайність пшениці та ячменю тощо [9]. Все перераховане, а також аномалії та перекося в природно-біологічних процесах свідчать про те, що посилилася та урізноманітнілася турбулентність у зовнішньому середовищі. Вона надзвичайно суперечливо впливає на коливання та зміщення сезонних циклів вирощування різних сільськогосподарських культур і тварин, продуктивність використовуваних земельних та інших ресурсів, суттєво корелює строки збирання дозрілого врожаю, його зберігання, переробку та використання готової продукції.

Водночас, суттєві зміни відбувалися в кількісному складі, територіальній структурі й внутрішньогосподарській організації суб'єктів первинного виробництва і, перш за все, сільськогосподарських підприємств. З одного боку, до цього спонукали трансформації у зовнішніх умовах діяльності суб'єктів господарювання, а з другого, – постійні пошуки більш адекватних організаційно-правових форм і типів підприємств, які будуть найкраще пристосовані до мінливих зовнішніх обставин та економічної турбулентності, що постійно посилюється. Все це вимагає об'єктивної оцінки нових викликів і наслідків посилення турбулентності в аграрному секторі та їх впливу на результати господарювання, які разом з тим формуються на тлі різношвидкісних і суперечливих природно-біологічних та економічних процесів у зовнішньому середовищі.

**Мета дослідження** полягає у проведенні системного аналізу змін та оцінюванні економічних результатів господарювання, що були досягнуті в аграрному секторі у 2010–2021 рр. Проведення аналізу охоплює низку напрямів, а саме: виявити ключові тренди виробництва сільськогосподарської і харчової продукції та оцінити роль типів і організаційно-правових форм підприємств у їх підтримці, проаналізувати зміни у структурі і територіальній організації суб'єктів агробізнесу та встановити їх причини, розкрити основні напрями нарощування турбулентності в агросфері та показати її вплив на господарську діяльність підприємств і господарств, встановити причини стійкості тих суб'єктів господарювання і напрямів діяль-

ності, що спромоглися не лише зберегти, але й розширити чи наростити свою присутність у складних економічних умовах та ін.

**Матеріал і методи дослідження.** Проведене дослідження виконане із використанням комплексного підходу до оцінювання змін і трансформацій в агропродовольчому комплексі за 2010-2021 рр. Вони охоплюють господарську діяльність в корпоративному та індивідуальному секторах на рівні окремих груп і класів виробничих структур. Особлива увага приділена трансформаціям, що відбулися у структурі тих груп суб'єктів підприємства, які зберегли кількісний склад або його наростили з відповідними змінами щодо зайнятості працівників та виробництва продукції (товарів, послуг). Із урахуванням кількісних змін проводилося якісне оцінювання нової ситуації в окремих групах і класах виробничих одиниць.

**Результати дослідження та обговорення.** Посилення кризових явищ на нинішньому етапі розвитку агропродовольчого комплексу вирізняється двома аграрними кризами 2008 та 2015 рр., які чітко позначилися на трендах продукції, а також спричинили зміни в зайнятості постійних і тимчасових (найманих і зайнятих) працівників та продуктивності праці найманих осіб. На нашу думку, під терміном «найманий робітник» можна розуміти фізичну особу, яка виконує роботу за наймом, уклала письмовий трудовий договір, контракт чи усну угоду з керівником підприємства будь-якої форми власності із визначенням умов трудової діяльності особи, за якою вона одержує обговорену при найманні оплату готівкою або в натуральному вигляді. Термін «зайняті особи» – це люди, які виконують будь-яку оплачувану роботу, а також ті, що мають роботу, але тимчасово не працюють через хворобу, страйк чи відпустку. До цієї категорії належать і ті, хто зайнятий неповний робочий день.

У цьому зв'язку важливо оцінити тенденції в результатах діяльності аграрних структур і харчової індустрії за 2010-2020 роки [10]. Попередньо зазначимо, що первинне виробництво (*секція А*) включає три самостійні галузі: сільське, лісове, рибне господарство, які суттєво відрізняються за обсягами продукції. Із загального обсягу реалізованої у 2020 р. продукції на суму 624,07 млрд грн, частка сільського господарства становила 96,46 %, лісового – 3,30 % (у т.ч. дикорослих недеревних продуктів – 0,13 %), рибного – 0,24 %. Отже, продукція лісового і рибного господарств, яка використовується на потреби харчування, становить незначну частину від продукції сільського господарства, і тому суттєвого впливу на показники первинного виробництва загалом не створює. Продук-

ція сільського господарства (валова) в господарствах усіх категорій (сільськогосподарські підприємства і господарства населення) складала 612,12 млрд грн. Для порівняння: продукції переробно-харчової промисловості (харчової індустрії) реалізовано на суму 787,33 млрд грн, або в 1,26 раза більше, ніж у первинному виробництві.

Наведені в табл.1 статистичні дані свідчать, що виробництво продукції сільського господарства поступово зростало (майже у півтора рази у порівняльних цінах за десятиріччя), але тільки в 2019 р. перевищило рівень (100 %) базового 1990 р. У харчовій індустрії – було нижче базового показника лише за результатами 2015 р. – року аграрної кризи. Водночас, мають місце прямі кореляції первинного виробництва з харчовою промисловістю у 2015 і 2020 рр. (скорочення випуску продукції) та віддалені – 2012-2013 і 2017-2018 рр., тобто коли спад виробництва базової продукції сільського господарства має своїм наслідком зниження випуску готової продукції харчової індустрії у наступному році, що здебільшого можна було пояснити дефіцитом продовольчої сировини.

За показниками рентабельності операційної діяльності аграрні підприємства суттєво перевищують переробно-харчові потужності (відповідно, 11,7-43,0 % і 2,8-6,4 %). Навіть з урахуванням невиробничої діяльності, яка відчутно знижує рентабельність усієї діяльності (відповідно, на 6,7 % і 3,8 % щорічно, з 2015 р.), аграрні продуценти перебували в значно кращій ситуації, ніж суб'єкти харчової індустрії (частка прибуткових підприємств з 2015 р. щорічно у середньому складала, відповідно, 86,1 % та 70,6 %).

Отже, незважаючи на зростаючу залежність кінцевих результатів господарювання в сільському господарстві від природної та економічної турбулентності, яка дуже підвищилася з другої половини 2010-их років, галузь продемонструвала позитивну динаміку до моменту виходу на базовий рівень (2019 р.). А вже після того року став відчутним вплив пандемії COVID-19.

Започаткування, розгортання та охоплення більшої частини світу пандемією COVID-19 вплинуло на діяльність суб'єктів підприємства. Швидкість поширення захворювання та його вплив на світову економіку були настільки потужними, що пандемія породила третю у цьому столітті глобальну фінансово-економічну кризу 2020-2021 рр. Про її наслідки для світової економіки свідчить той факт, що втрати від цієї хвороби становили 12,5 трлн дол. США і 4,9 % ВВП. У 2020 р. в усьому світі було ско-



рочено 8,8 в. п. (відсотковий пункт) робочого часу, що еквівалентно 255 млн повних робочих місць. Це – вчетверо більше, ніж було втрачено під час фінансової кризи 2008-2009 рр. Скорочення ж зайнятості та втрати доходів працівників до кінця 2020 р., згідно з даними МОП (Міжнародної організації праці), оцінювали від 860 млрд до 3,4 трлн дол. США [11].

У той же час вжиття карантинних заходів в Україні мало наслідком звуження доступу середніх, малих і дрібних виробників до місць реалізації продукції, зумовило обмеження мобільності населення і робочої сили, внесло значні незручності у функціонування агропродовольчих ланцюгів та систем постачання «з поля – до столу», спричинило тенденцію зниження ефективності господарювання та спроможності споживачів долучитися до ринків продовольства. Як зазначають вчені-аграрники [12, с. 27], макроекономічні тенденції

зайнятості населення у 2020 р. (рік піку пандемії) виявилися деструктивними. Індикатор зайнятості, за підсумками 2020 р., порівняно з 2019 р., виявився від'ємним. Зменшення чисельності зайнятих у сільському господарстві відбулося переважно у трудомістких галузях тваринництва і рослинництва (тепличне господарство), які передбачають значні скупчення людей через потребу застосування ручної праці. В інших секторах, зокрема, там, де сільськогосподарська діяльність ведеться на великих площах у відкритому просторі, негативний ефект зайнятості – мінімальний. У цілому проявляється методологічний зв'язок із чинниками природи, особливостями періоду виробництва й робочого періоду в галузі.

Усе перераховане впливало на ефективність аграрного виробництва, яка проявляється через зміну індексів продукції сільського господарства (табл. 2).

Таблиця 1 – Динаміка виробництва продукції та ефективності аграрного сектору економіки України\* за 2010-2020 рр., валова продукція та індекс продукції за 1990 р. – 100 %.

Показники	Роки:											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних з ними послуг												
ВП, %	68,9	82,6	79,0	89,4	92,6	88,2	93,8	91,7	99,2	100,6	90,4	103,4
до поп. року, %	98,6	120,2	96,1	113,6	102,2	95,2	106,3	97,8	108,2	101,4	89,9	114,4
РОД, %	24,4	24,7	22,8	11,7	21,4	43,0	33,6	23,2	18,9	19,8	19,1	н/д
РВД, %	17,4	19,3	16,3	8,3	9,2	30,4	25,6	16,5	14,2	16,6	14,0	н/д
Пр. під-ва, %	69,6	83,5	76,8	80,3	84,9	88,9	88,4	86,7	86,7	83,4	82,7	н/д
Інд. Цін	н/д	н/д	н/д	91,3	145,1	166,0	107,6	111,8	104,4	86,6	153,6	116,7
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів												
Інд. П, %	111,6	110,9	112,7	106,9	109,5	95,2	101,3	108,6	107,0	107,2	105,0	99,3
до поп. року, %	103,7	102,9	101,0	95,0	102,5	89,1	107,4	106,3	98,7	103,3	99,2	94,6
РОД, %	4,5	4,2	6,4	6,1	5,1	3,0	2,8	5,1	4,9	5,1	5,3	н/д
РВД, %	0,9	0,8	2,5	2,3	-4,5	-3,3	-1,3	1,4	2,3	3,6	0,7	н/д
Пр. під-ва, %	60,3	59,5	61,7	62,9	62,4	72,3	71,1	69,6	70,5	71,3	69,1	н/д

\*Джерело: складено за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [10].

**Умовні позначення:** ВП – валова продукція сільського господарства; РОД – рентабельність операційної діяльності; РВД – рентабельність всієї діяльності; Інд. П – індекс продукції промисловості з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; Пр. під-ва – прибуткові підприємства; Інд. цін – індекс цін реалізації сільськогосподарської продукції (до попереднього періоду).

Таблиця 2 – **Індекси сільськогосподарської продукції**  
(у постійних цінах 2016 р.; % до попереднього року).

Роки	Господарства усіх категорій			У тому числі					
				с.-г. підприємства			господарства населення		
	продукція сільського господарства	продукція рослинництва	продукція тваринництва	продукція сільського господарства	продукція рослинництва	продукція тваринництва	продукція сільського господарства	продукція рослинництва	продукція тваринництва
2018	108,2	110,2	101,2	112,0	113,6	104,5	101,7	103,3	98,1
2019	101,4	101,8	100,2	102,7	102,5	103,8	99,1	100,2	96,7
2020	89,9	87,9	97,5	88,8	85,8	99,3	93,6	92,8	95,6
2021	116,4	122,6	95,4	122,3	127,8	98,0	105,6	111,4	92,4

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [13].

Зокрема, зважаючи на відносно низьке значення індексу продукції сільського господарства у 2017 р., наступний рік був дуже оптимістичним і більш вагомим щодо попередників, починаючи з 2014 р. Але поширення кризи у 2020 р. мало негативні наслідки для усіх галузей і груп виробників.

Дослідники відзначають, що ситуація, яка склалася внаслідок карантинних обмежень, містить загрози, пов'язані з погіршенням рівня продовольчої безпеки України, руйнуванням дрібного аграрного бізнесу, загостренням соціальної напруженості, тінізацією ринку агропродукції, що погіршує можливості протиепідемічного контролю цього процесу, провокує зростання цін на агропродукцію у торговельних мережах, стимулює її імпорт [14, с. 22].

Отже, останній рік минулого десятиліття суттєво позначився на економічних результатах господарювання. Тому важливо з урахуванням започаткування негативного тренду в розвитку первинного виробництва виявити найбільш стійкі територіальні структури (суб- і мікрогалузі, групи, типи, види та спеціалізовані підприємства), які спромоглися зберегти або посилити свою присутність і масштаби діяльності.

Для оцінювання стійкості аграрного сектору взято за основу стандартні угруповання, які прийнято в статистиці: секція КВЕД (деталізація секцій від А до U) – розділ (XX) – група (XX.X) – клас (XX.XX) [15]. Основним об'єктом аналізу буде *група* – прийнята в статистиці одиниця групування суб'єктів підприємства, які виконують однорідну роботу чи в окремій галузі. Вона розміщена у наступному ієрархічному порядку: *секція-розділ-група-клас*, а при необхідності буде аналізуватись дрібніша одиниця статистичного обліку, яка об'єднує

продуцентів за принципом продуктової спеціалізації, тобто *клас*. Для прикладу: *секція С* (переробна промисловість) – *розділ 10* (виробництво харчових продуктів) – *група 10.8* (виробництво інших харчових продуктів) – *клас 10.82* (виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів).

Зазначимо, що зміни в структурі суб'єктів господарювання (акторів) є найбільш репрезентативними щодо відображення результатів трансформації виробничих сил на окремій території або в певних видах господарської діяльності. Зрозуміло, що поряд із вказаними трансформаціями у досліджуваному періоді відбувалися суттєві зміни в результатах господарювання (прибуток чи збиток підприємств до оподаткування і після, обсяги реалізації продукції), зайнятості робочої сили (визначається зрушеннями у чисельності найманих і зайнятих працівників [16-17]), наявністю основних засобів і їх структурою, спеціалізацією та ін. Але наявність збільшення чи зменшення чисельності виробничих одиниць є ключовим індикатором тих трансформацій, що відбувалися у 2010-2020 рр. в окремих угрупованнях суб'єктів підприємництва (табл. 3).

Проаналізуємо зміни, що відбулися у первинному виробництві (*секція А*). Період часу, за який проводилося оцінювання стійкості груп і класів, приймався згідно з оприлюдненими статистичними даними за 2010-2020 рр., а основні показники включають наступні абсолютні й розрахункові дані: 1) динаміка діючих акторів (продуцентів); 2) динаміка найманих працівників; 3) динаміка зайнятих працівників; 4) виробництво продукції (товарів, послуг); 5) продуктивність праці; 6) забезпечення робочою силою (на 1 господарство/підприємство).

Таблиця 3 – Динаміка і структура діючих суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності: «первинне виробництво», одиниць.

Види (групи) економічної діяльності та їх коди	Роки, % (2020 до 2010)	Кількість діючих суб'єктів господарювання (усього та за групами підприємництва)								
		суб'єктів підприємництва (СП) за групами:					з них фізичні особи-підприємці (ФОП) за групами:			
		усього СП	у тому числі:				усього ФОП	у тому числі:		
			великого	середнього	малого	з них мікро		середнього	малого	з них мікро
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
УСЬОГО (по 18 секціях КВЕД 009:2010, за винятком трьох секцій: О; Т; У).	2010	2183928	586	21343	2161999	2093688	1805118	360	1804758	1793243
	2020	1973577	512	17946	1955119	1898902	1599755	344	1599411	1591031
	%	90,4	87,4	84,1	90,4	90,7	88,6	95,6	88,6	88,7
Сільське господарство, рибне господарство та лісове господарство (секція А):	2010	80321	13	3445	76863	72421	29655	5	29650	29449
	2020	73368	36	2137	71195	65753	23916	3	23913	23711
	%	91,3	276,9	62,0	92,6	90,8	80,6	60,0	80,7	80,5
- сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних з ними послуг (розділ 01);	2010	72697	13	3078	69606	65529	23637	3	23634	23510
	2020	67121	36	1830	65255	60163	19369	3	19366	19278
	%	92,3	277,0	59,4	93,7	91,8	81,9	100,0	81,9	82,0
- вирощування однорічних та дворічних культур (група 01.1);	2010	57521	6	2120	55395	52364	13380	2	13378	13312
	2020	53203	28	1411	51764	47435	11581	3	11578	11530
	%	92,5	466,7	66,5	93,4	90,5	86,5	150,0	86,5	86,6
- вирощування багаторічних культур (група 01.2);	2010	1228	0	119	1109	1021	710	0	710	700
	2020	2301	0	48	2253	2127	871	0	871	869
	%	187,1	-	40,3	203,0	208,3	122,7	-	122,7	124,1
- відтворення рослин (група 01.3);	2010	400	0	7	393	368	232	0	232	227
	2020	420	0	7	413	391	263	0	263	263
	%	105,0	-	100,0	105,0	106,2	113,3	-	113,3	115,8
- тваринництво (група 01.4);	2010	5170	6	771	4393	3786	2610	0	2610	2598
	2020	4333	7	302	4024	3672	2131	0	2131	2123
	%	83,8	116,6	39,1	91,6	96,9	81,6	-	81,6	81,7
- змішане сільське господарство (група 01.5);	2010	1012	0	2	1010	966	633	0	633	627
	2020	1425	0	13	1412	1335	457	0	457	455
	%	140,8	-	650,0	139,8	138,1	72,1	-	72,1	72,5
- допоміжна діяльність у сільському господарстві та післяурожайна діяльність (група 01.6);	2010	7027	1	58	6968	6749	5970	1	5969	5946
	2020	5015	1	46	4968	4809	4054	0	4054	4026
	%	71,3	100,0	79,3	71,2	71,2	67,9	0	67,9	67,7
- мисливство, відловлювання тварин та надання пов'язаних з ними послуг (група 01.7);	2010	339	0	1	338	275	7	0	7	7
	2020	341	0	3	338	280	7	0	7	7
	%	100,5	-	300,0	100,0	101,8	100,0	-	100,0	100,0
- лісове господарство та лісозаготівлі (розділ 02);	2010	3315	0	326	2989	2785	2449	1	2448	2405
	2020	3309	0	291	3018	2742	2427	0	2427	2328
	%	99,8	-	89,2	100,9	98,4	99,1	-	99,1	96,7
- лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві (група 02.1);	2010	529	0	60	469	435	407	0	407	394
	2020	558	0	89	469	435	407	0	407	394
	%	105,4	-	148,3	100,0	100,0	100,0	-	100,0	100,0

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
- лісозаготівля (група 02.2);	2010	1917	0	156	1761	1686	1547	0	1547	1524
	2020	1851	0	193	1658	1536	1382	0	1382	1314
	%	96,5	-	123,7	94,1	91,1	89,3	-	89,3	86,2
- збирання дикорослих недревних продуктів (група 02.3);	2010	252	0	6	246	237	211	1	210	209
	2020	523	0	0	523	522	505	0	505	504
	%	207,5	-	-	212,6	220,2	239,3	-	240,5	241,1
- надання допоміжних послуг у лісовому господарстві (група 02.4);	2010	617	0	104	513	427	284	0	284	278
	2020	365	0	9	356	310	239	0	239	227
	%	59,1	-	8,6	69,3	72,5	84,1	-	84,1	81,6
- рибне господарство (розділ 03;)	2010	4309	0	41	4268	4107	3569	1	3568	3634
	2020	2938	0	16	2922	2848	2120	0	2120	2105
	%	68,2	-	39,0	68,4	69,3	59,4	-	59,4	57,9
- рибальство (група 03.1);	2010	2276	0	23	2253	2142	1855	1	1854	1825
	2020	1404	0	6	1398	1354	984	0	984	971
	%	61,6	-	26,1	62,0	63,2	53,0	-	53,0	52,3
- рибицтво (аквакультура), (група 03.2).	2010	2033	0	18	2015	1965	1711	0	1711	1709
	2020	1534	0	10	1524	1494	1136	0	1136	1134
	%	75,4	-	55,6	75,6	76,0	66,3	-	66,3	66,3

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [18].

У секції А відбулося скорочення кількості діючих підприємств загалом на 8,7 % - до 73,4 тис. виробничих одиниць, з них ФОП – з 29,7 тис. до 23,9 тис. од., а їх частка зменшилася з 36,9 % до 32,6 %. Відбулося скорочення чисельності найманих працівників на 29,1 % – до 523,8 тис. осіб, з них у ФОП, навпаки, - збільшилася з 13,7 тис. до 17,3 тис. осіб, або, відносно, з 1,9 % до 3,3 %. Чисельність зайнятих працівників також скоротилося на 29,1 % – до 576 тис. осіб, з них у ФОП з 43,4 тис. до 41,2 тис. осіб, або, навпаки, - збільшилося відносно з 5,3 % до 7,2 %. Обсяги реалізації продукції зросли за 2010-2020 рр. у 6 разів – до 624,07 млрд грн., з них ФОП – у 5 разів – до 18,6 млрд грн., але її частка, навпаки, скоротилася з 3,5 % до 3,0 %. Продуктивність праці зросла більше, як увосьмеро – до 1190 тис. грн. найнятого.

За **основний індикатор** змін і трансформацій приймаємо **стійкість груп і класів виробничих одиниць** у досліджуваному періоді, яка буде визначатися через зміну значення **кількості діючих суб'єктів господарювання за 2010-2020 рр.** Їх зростання (висхідний тренд) будемо приймати за стійкість груп виробників певної спеціалізації, а зменшення – як нестійку групу виробничих одиниць, тобто з низхідною динамікою кількісної структури продуцентів.

Зазначимо, що, на думку О. Бокій [19, с. 23], «стійкість продовольчої системи доцільно розглядати як її здатність до розширеного відтворення та раціонального використання ресурсів,

забезпечення потреб споживачів у продовольстві та швидкої протидії загрозам, кризам та непередбачуваним явищам із мінімальними втратами». Погоджуючись в основному з наведеним визначенням продовольчої системи, акцентуємо увагу на тому, що аграрний сектор, який включає первинне виробництво і харчову індустрію, одним із оціночних параметрів стійкості, на нашу думку, може мати збереження (чи зростання) кількісної структури виробників сільськогосподарської і харчової продукції наприкінці досліджуваного періоду на рівні, не нижчому, ніж на його початку. Водночас, це не значить, що зберігаються всі виробники в групі, тобто, які були на початку, ті залишилися і в кінці досліджуваного періоду, оскільки постійно відбувається народження нових підприємств та їх взяття на адміністративний і статистичний облік, а також має місце припинення діяльності економічно занепалих виробників і їх зняття з обліку, отже кількісна структура продуцентів перманентно змінюється. Тобто, важливо, щоб чисельність виробників не опускалася нижче рівня, який було зафіксовано на початку досліджуваного періоду.

До числа **нестійких** відносимо наступні 7 груп виробників: вирощування однорічних та дворічних культур (група 01.1), показник динаміки виробничих одиниць за 2010-2020 рр. становить 92,5 %; тваринництво (група 01.4) – 83,8 %; допоміжна діяльність у сільському господарстві та післяурожайна діяльність (гру-



па 01.6) – 71,3 %; лісозаготівлі (група 02.2) – 96,5 %; надання допоміжних послуг у лісовому господарстві (група 02.4) – 59,1 %; рибальство (група 03.1) – 61,6 %; рибництво (аквакультура), (група 03.2) – 75,4 %.

Поряд із скороченням чисельності суб'єктів господарювання існує тренд збереження/збільшення масиву виробничих одиниць і це свідчить про те, що навіть в умовах посилення та інтенсифікації турбулентності у зовнішньому середовищі, а також суперечливих внутрішньогрупових трансформацій **окремі групи господарств/підприємств первинного виробництва** демонструють не тільки стабільність протягом досліджуваного періоду часу, але й помітний прогрес, отже є **стійкими**. Ця тенденція спостерігається за шістьма базовими **групами виробничих одиниць**:

**вирощування багаторічних культур (01.2)** зросло майже вдвічі – з 1,2 тис. до 2,3 тис. одиниць, з них ФОП – з 710 до 871 од., але відносно зменшилося з 57,8 % до 37,9 %. Кількість найманих працівників зменшилася з 31,8 тис. до 12,1 тис. осіб, зайнятих осіб – з 32,6 тис. до 13,6 тис. осіб, виробництво продукції зросло у 2,1 раза – до 5,2 млрд грн. За означений період забезпеченість робочою силою на одне підприємство зменшилась в середньому у 5 разів – дещо більше 5 найнятих/господарство, а продуктивність праці зросла у 5,5 раза – до 430 тис. грн найнятого. Ця група включає наступні спеціалізовані види робіт: вирощування винограду; зерняткових і кісточкових фруктів (яблук, абрикосів, вишень і черешень, персиків і нектаринів, груш і айви, слив і терну, інших видів зерняткових і кісточкових фруктів); ягід, горіхів та інших фруктів, зокрема: вирощування ягід (чорниці, смородини, агрусу, киви, малини, суниці та полуниці, інших видів ягід), вирощування насіння плодів культур, вирощування їстівних горіхів (мигдалю, кеш'ю, каштанів, фундука (ліщини), фісташок, волоських горіхів, інших видів їстівних горіхів), вирощування плодів інших дерев і чагарників (плодів ріжкового дерева) та деяких інших;

**відтворення рослин (01.3)** збільшилося незначно – до 420 виробничих одиниць. Найнятих зменшилося на 31 % – до 1,5 тис. осіб, у т. ч. ФОП – на третину – до 117 осіб. Зайнятих зменшилося на 29 % – до 1,8 тис. осіб. Зокрема, ФОП – на 31 % – до 0,38 тис., реалізація продукції зросла у 5,5 раза – до 0,8 млрд грн., продуктивність праці – у 8 разів – до 530 тис. грн найнятого, найнятих працівників на одному підприємстві – у середньому дещо менше 4 осіб. Ця група включає господарства з вирощування посадкового матеріалу всіх видів: рослин для

висаджування; рослин для декоративних цілей, зокрема, дернини для пересаджування; рослин для одержування цибулин, бульб і коренеплодів, паростків і пагонів, грибниць (міцелію); діяльність розсадників дерев, крім лісорозсадників;

**змішане сільське господарство (01.5)** зросло в 1,4 раза – збільшилося до понад 1,4 тис. господарств, але з них ФОП, навпаки, скоротилися на понад чверть – з 633 до 457 од., або, відносно, – з 62,5 % до 32,1 %, тобто, приріст відбувся за рахунок як створення нових продуцентів, так і реорганізації фізичних суб'єктів в юридичні. Кількість найманих працівників зросла утричі – з 1,5 тис. до 4,6 тис. осіб, в середньому на одне господарство – троє постійних робітників, зайнятих – більш, ніж удвічі – з 2,34 тис. до 5,3 тис. осіб, реалізація продукції збільшилася у 18,5 раза – до 4,16 млрд грн., продуктивність праці зросла у шестеро – з 154 тис. грн до 900 тис. грн. Ця група включає діяльність сільськогосподарських одиниць, які поєднують рослинництво і тваринництво без визначення спеціалізації;

**мисливство, відловлювання тварин та надання пов'язаних із ними послуг (01.7)** зберегло територіальну мережу із 421 виробничої одиниці. Найнятих зменшилося на 21 % – до 1645 осіб, на одне підприємство в середньому припадає до 4 осіб. Зайнятих зменшилося на 20 % – до 1,7 тис. осіб, у т. ч. ФОП – на 31 % – до 13 осіб, реалізація продукції зросла у 3,3 раза – до більш, як 0,09 млрд грн., продуктивність праці – з 13 тис. грн. до 56 тис. грн./найнятого. Ця група включає мисливство та відловлювання тварин, їх використання та одержання з них хутра і шкіри;

**лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві (02.1)** незначно приростило територіальну мережу і нині охоплює 558 виробничих одиниць. Найнятих збільшилося на 30 % – до 14,6 тис. осіб, зокрема, ФОП – зросло незначно – до 774 осіб., в середньому на одне підприємство припадає 26 постійних працівників. Зайнятих працівників зросло на 28 % – до 15,0 тис. осіб, у т. ч. ФОП – скоротилося незначно – до 1075 осіб, реалізація продукції збільшилася у 6,2 раза – до 4,4 млрд грн., продуктивність праці зросла з 70 тис. грн до 300 тис. грн найнятого. Ця група включає підприємства, які здійснюють вирощування будівельного лісу: посадку, пересаджування саджанців, проріджування й охорону лісів і лісосік; вирощування молодого порослового лісу, балансової деревини та паливної деревини; діяльність лісорозсадників;

**збирання дикорослих недревних продуктів (02.3)** зросло більш, ніж удвічі – до 523 одиниць, з них ФОП – з 211 до 505 од., або

з 83,7 % до 96,6 %. Кількість найманих працівників зменшилася майже у 9 разів – з 1,2 тис. до 135 осіб, на 1 підприємство – з 6 осіб до менш, ніж 0,3 особи, зайнятих: удвічі – з 1,4 тис. до 0,65 тис. осіб, реалізація продукції збільшилася у 11,7 разів – до 0,8 млрд грн, продуктивність праці зросла на два порядки – з 56 тис. грн. до 5900 тис. грн найманого. Ця група включає збирання дикорослих недеревних матеріалів: грибів, трюфельів, ягід, горіхів, каучукоподібних смол, кори коркового дерева, шелаку (природного лаку) та живиці, бальзамів, рослинного ворсу, очерету, жолудів, кінського каштану, мохів і лишайників, інших другорядних лісових матеріалів і продукції побічного лісового користування.

Друга комплексна складова аграрного сектора це – харчова індустрія (табл. 4), що включає *три розділи* 10+11+12, які в 2020 р. реалізували продукції на суму 787,33 млрд. грн, у т. ч. частка виробництва харчових продуктів становила 79,7 % (627,52 млрд. грн.), виробництва напоїв – 11,2 % (88,27 млрд. грн), виробництва тютюнових виробів – 9,1 % (71,54 млрд. грн). Кількість діючих підприємств за 2010-2020 рр. у *розділі 10* дещо зросла (склала 100,4 %) – до 15,2 тис. одиниць, *розділі 11* – зменшилася у 2,2 раза – до 996 од., *розділі 12* – збільшилася утричі – до 36 од. Найнятих працівників зменшилося на 20 % – до 354,4 тис. осіб, зайнятих – також на 20 % – до 365,8 тис. осіб.

Проаналізуємо промисловість з виробництва харчових продуктів щодо розподілу реалізованої продукції за часткою кожної *групи* від 10.1 до 10.9. Маємо наступну реальність: 10.1 = 15,1/1,9 %; 10.2 = 2,1/3,9 %; 10.3 = 2,9/1,8 %; 10.4 = 3,9/0,4 %; 10.5 = 12,1/0,5 %; 10.6 = 5,2/2,3 %; 10.7 = 6,3/8,3 %; 10.8 = 13,7/1,4 %; 10.9 = 3,3/0,9 %. Найбільші частки реалізованої продукції мають наступні групи: 1) 10.1 Виробництво м'яса та м'ясопродуктів – 15,1 % і частка суб'єктів підприємництва – 11,4 %; 2) 10.8 Виробництво інших харчових продуктів – 13,7 % і, відповідно, – 18,2 %; 3) 10.5 Виробництво молочних продуктів – 12,1 % і, відповідно, – 4,8 %.

Виділімо статистичні об'єднання продуцентів, які відповідають прийнятним умовам, зокрема *стійких* і *нестійких* груп виробничих одиниць.

До числа *нестійких* відносимо наступні 4 групи виробників: виробництво м'яса та м'ясопродуктів (група 10.1), а показник динаміки виробничих одиниць за 2010-2020 рр. складає 91,1 %; переробка та консервування риби, ракоподібних і молюсків (група 10.2) – 80,0 %; виробництво продуктів борошномельно-круп'я-

ної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів (група 10.6) – 77,8 %; виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів (група 10.7) – 94,9 %.

Виробництво олії та тваринних жирів (група 10.4) – тут показник динаміки виробничих одиниць за 2010-2020 рр. становить 98,7 %, тобто відхилення від збереження без змін (100 %) складає 1,3 %, або менше статистичної похибки, що приймається при проведенні обстежень, 2 %. Тому групу 10.4 маємо право віднести до *стійких*. Водночас, тренд збереження чи збільшення чисельності підприємств у 2010-2020 рр., тобто групи *стійких* продуцентів, маємо ще за такими 4 базовими *групами виробничих одиниць*:

*переробка та консервування фруктів і овочів (група 10.3)* - зросли в 1,1 раза до 668 одиниць, з них кількість ФОП збільшилася і абсолютно (до 292 од.), і відносно (з 34,1 % до 43,7 %), тобто, приріст відбувся за рахунок фізичних осіб-підприємців. Чисельність найманих працівників зменшилася більше, ніж на 40 % – до 12,15 тис. осіб, з них у ФОП на 17 % – до майже 400 осіб (але, відносно, – з 2,3 % до 3,3 %). Контингент зайнятих скоротився на 40 % – до 12,5 тис. осіб, з них у ФОП незначно зріс – до 688 осіб (але, відносно, збільшився – з 3,2 % до 5,5 %), реалізація продукції збільшилася удвічі – до 18,13 млрд. грн, частка ФОП становила 1,8 %, продуктивність праці зросла з 450 тис. грн. до 1,5 млн грн найнятого. Цей клас включає переробку та консервування картоплі; виробництво фруктових і овочевих соків; інші види переробки та консервування фруктів і овочів;

*виробництво олії і тваринних жирів (група 10.4)* – скоротилося менше статистичної похибки (на 19 од. або 1,3 %) – до 1418 одиниць, з них кількість ФОП зменшилася до 748 од. (відносно, з 71,0 % до 52,7 %). Це свідчить про те, що понад 200 продуцентів із ФОП перейшли до підприємств (юридичних осіб). Чисельність найманих скоротилася на понад 20 % – до 18009 осіб, з них ФОП не змінилася – 1184 осіб, але їх частка зросла з 5,2 % до 6,6 %. Зайнятих збільшилося на 25,2 % – до 29847 осіб, у т.ч. ФОП – зменшилося на 10,7 % – до 2060 осіб, а їх частка зменшилася з 9,3 % до 6,9 %. Реалізація продукції збільшилася у 6,2 раза – 246,4 млрд грн., частка продукції, виробленої ФОП, становила 0,4%, продуктивність праці зросла з 1730 тис. грн до 13,6 млн грн найнятого. Цей клас включає виробництво неочищених та очищених рослинних і тваринних олій та жирів, за винятком витоплювання або очищення свинячого сала та інших істивних жирів тваринного походження;

Таблиця 4 – Динаміка і структура діючих суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності: «виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів», одиниць.

Види (групи) економічної діяльності та їх коди	Роки, % (2020 до 2010)	Кількість діючих суб'єктів господарювання (усього та за групами підприємництва)								
		суб'єктів підприємництва (СП) за групами:					з них фізичні особи-підприємці (ФОП) за групами:			
		усього СП	у тому числі:				усього ФОП	у тому числі:		
			великого	середнього	малого	з них мікро		середнього	малого	з них мікро
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
УСЬОГО (по 18 секціях КВЕД 009:2010, за винятком трьох секцій: О; Т; У)	2010	2183928	586	21343	2161999	2093688	1805118	360	1804758	1793243
	2020	1973577	512	17946	1955119	1898902	1599755	344	1599411	1591031
	%	90,4	87,4	84,1	90,4	90,7	88,6	95,6	88,6	88,7
Промисловість (секції В+С+Д+Е)	2010	151969	347	6168	145454	133443	104142	61	104081	102668
	2020	126357	243	4986	121128	110470	78531	68	78463	77391
	%	83,1	70,0	80,8	83,3	82,8	75,4	111,5	75,4	75,4
Переробна промисловість (секція С)	2010	143012	224	4968	137820	127465	101794	60	101734	100344
	2020	115133	164	3972	110997	102121	76076	67	76009	74960
	%	80,5	73,2	79,9	80,5	80,1	74,7	111,7	74,7	74,7
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (розділи 10+11+12)	2010	17323	58	1338	15927	13915	10772	38	10734	10193
	2020	16222	71	1039	15112	13513	10199	38	10161	9788
	%	93,6	122,4	77,6	94,9	97,1	94,7	100,0	94,7	96,0
Виробництво харчових продуктів (розділ 10)	2010	15128	44	1141	13943	12180	9422	32	9390	8919
	2020	15190	54	938	14198	13513	10199	38	10161	9788
	%	100,4	122,7	82,2	101,8	110,9	108,2	118,7	108,2	109,7
Виробництво м'яса та м'ясопродуктів (група 10.1)	2010	1907	9	178	1720	1413	946	7	939	871
	2020	1737	13	130	1594	1337	951	7	944	889
	%	91,1	144,4	73,0	92,7	94,6	100,5	100,0	100,5	102,0
Переробка та консервування риби, ракоподібних і молюсків (група 10.2)	2010	521	0	42	479	393	259	2	257	242
	2020	417	1	31	385	336	230	0	230	217
	%	80,0	-	73,8	80,4	85,5	88,8	-	89,5	89,7
Переробка та консервування фруктів і овочів (група 10.3)	2010	604	3	65	536	432	206	1	205	196
	2020	668	2	56	610	522	292	1	291	285
	%	110,6	66,7	86,1	113,8	120,8	141,7	100,0	141,9	145,4
Виробництво олії та тваринних жирів (група 10.4)	2010	1437	7	67	1363	1265	1021	1	1020	996
	2020	1418	11	110	1297	1185	748	2	746	732
	%	98,7	157,1	164,1	95,1	93,7	73,2	200,0	73,1	73,5
Виробництво молочних продуктів (група 10.5)	2010	650	10	187	453	378	201	1	200	192
	2020	734	11	119	604	521	340	1	339	329
	%	112,9	110,0	63,6	133,3	137,8	169,1	100,0	169,5	171,3
Виробництво продуктів борошно-меліно-круп'яної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів (група 10.6)	2010	1888	0	96	1772	1613	1108	1	1107	1087
	2020	1468	2	76	1390	1249	810	0	810	796
	%	77,8	-	79,2	78,4	77,4	73,1	-	73,1	73,2
Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів (група 10.7)	2010	5733	5	309	5419	4715	4234	17	4217	3934
	2020	5442	1	241	5200	4757	4373	23	4350	4150
	%	94,9	20,0	78,0	96,0	100,9	103,3	135,3	103,1	105,5

Продовження табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Виробництво інших харчових продуктів (група 10.8)	2010	1887	8	158	1721	1538	1158	2	1156	1119
	2020	2766	12	138	2616	2396	1850	2	1848	1799
	%	146,6	150,0	87,3	152,0	155,8	159,7	100,0	159,9	160,7
Виробництво готових кормів для тварин (група 10.9)	2010	521	2	39	480	433	289	0	289	285
	2020	540	1	37	502	431	263	1	262	257
	%	103,6	50,0	94,8	104,5	99,5	91,0	-	90,6	90,1
Виробництво напоїв (розділ 11)	2010	2183	10	196	1977	1729	1350	6	1344	1274
	2020	996	12	98	886	756	342	1	341	334
	%	45,6	120,0	50,0	44,8	43,7	25,3	16,7	25,4	26,2
Виробництво тютюнових виробів (розділ 12)	2010	12	4	1	7	6	0	0	0	0
	2020	36	5	3	28	23	0	0	0	0
	%	300,0	125,0	300,0	400,0	383,3	-	-	-	-

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [18].

**виробництво молочних продуктів (група 10.5)** - зросло в 1,13 раза до 734 одиниць, з них кількість ФОП збільшилася в 1,7 раза – до 340 од. (з 30,9 % до 46,3 %), тобто, приріст за рахунок фізичних осіб-підприємців. Чисельність найманих працівників зменшилася на 30 % – до 48,8 тис. осіб, з них у ФОП збільшилася на 29 % – до 763 осіб (з 0,9 % до 1,6 %). Контингент зайнятих скоротився на 30 % – до 49,2 тис. осіб, з них у ФОП збільшився майже на 40 % – до 1,1 тис. осіб (частка піднялася з 1,1 % до 2,2 %), реалізація продукції зросла майже утричі – до 75,9 млрд грн, частка продукції, виробленої ФОП, становила 0,5 %, продуктивність праці зросла з 360 тис. грн до 1550 тис. грн найнятого. Цей клас включає переробку молока, виробництво масла та сиру; виробництво морозива;

**виробництво готових кормів для тварин (група 10.9)** – зросло незначно, до 540 одиниць, з них кількість ФОП зменшилася до 263 од. (з 55,5 % до 48,7 %). Чисельність найманих працівників зменшилася на 10 % – до 6,9 тис. осіб, з них у ФОП збільшилася удвічі – до 300 осіб (з 2 % до 4,3 %). Контингент зайнятих скоротився на 10 % – до 7,2 тис. осіб, з них у ФОП збільшився на чверть – до 563 осіб (з 5,5 % до 7,8 %), реалізація продукції зросла у 2,36 раза – до 21,0 млрд. грн, частка ФОП становила 0,9 %, продуктивність праці зросла з 1,4 млн грн до 3 млн грн найнятого. Цей клас включає виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах; виробництво готових кормів для домашніх тварин;

**виробництво інших харчових продуктів (група 10.8)** – зросло майже у півтора рази – до 2766 одиниць, з них кількість ФОП збільшилася в 1,6 раза – до 1850 од. (з 61,4% до 66,9%), тобто приріст на майже 80% забезпечено за рахунок

фізичних осіб-підприємців. Чисельність найманих працівників зменшилася на третину – до 46,8 тис. осіб, з них у ФОП збільшилася майже у півтора рази – до 3,34 тис. (з 3,3 % до 7,1 %). Контингент зайнятих скоротився майже на третину – до 48,8 тис. осіб, з них у ФОП збільшився у півтора рази - до 5,2 тис. осіб (з 4,8 % до 10,6 %), реалізація продукції – у 2,5 раза (до 86,0 млрд. грн), частка продукції, виробленої ФОП, становила 1,4 %, продуктивність праці зросла з 245 тис. грн до 1,8 млн грн найнятого. Цей клас включає виробництво цукру та цукрових кондитерських виробів, готової їжі та страв, кави, чаю, спецій, а також швидкопсувних і специфічних харчових продуктів. Зважаючи на багатогалузевий склад цієї групи, виправдано розглянути її більш детально, тобто, у розрізі класів.

Зазначимо, що група 10.8 Виробництво інших харчових продуктів займає важливе місце серед дев'яти груп розділу 10 Виробництво харчових продуктів, зокрема: якщо у 2010 р. вона перебувала на третьому місці за кількістю виробничих одиниць – 1887 (12,5 %), то у 2020 р. на другому – з 2766 од. (18,2 %). Лідером у цьому розділі є група 10.7 Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів, яка налічує понад п'ять тис. виробничих одиниць (понад третину чисельності акторів розділу 10), а її продуценти функціонують у багатьох населених пунктах України.

Перш за все, оцінимо внесок кожного класу (10.81-10.89) в загальний обсяг реалізації продукції групою 10.8, яка становить 86 млрд. грн, і частку ФОП. Отже, маємо: 10.81 – к/с; 0,82 – 44,1/0,3 %; 10.83 – 11,5/1,1 %; 10.84 – 8,0/0,3 %; 10.85 – 10,1/7,0 %; 10.86 – к/с; 10.89 – 14,4/2,8 %. При цьому звертаємо увагу на те, що лише в одному класі – виробництво цукру (10.81) – з початку 1990-их років відбувається



ся як матеріально-технічна (вирізання технологічного обладнання і розбирання цегляних будівельних конструкцій), так і сільськогосподарська (зменшення площ під цукровим буряком або повне припинення його посіву) руйнація колись основної галузі в аграрному секторі. У результаті, кількість підприємств цукрової промисловості скоротилася з 212 до 52 одиниць, але нині не всі з них працюють на повну потужність. Цей клас підприємств з повним правом належать до **нестійких**. Розкриємо структуру групи 10.8 через зміни показників по кожному класу окремо (табл. 5).

Отже, зростання чисельності виробничих одиниць у минулому десятилітті маємо за всіма **класами**, за винятком лише одного, тобто виробництво цукру (клас 10.81). Наведені нижче класи підприємств, належать до **стійких**, а саме:

**виробництво какао, шоколаду і цукрових кондитерських виробів (клас 10.82)** – збільшилося у півтора рази – до 357 одиниць, з них ФОП складає дещо більше половини – зросло в 1,9 рази (до 188 од.). Чисельність найманих працівників зменшилася удвічі – до 16,6 тис. осіб, з них у ФОП збільшилася у 1,7 рази – до 0,4 тис. (з 0,7 % до 2,4 %). Контингент зайнятих скоротився удвічі – до 16,8 тис. осіб, з них у ФОП збільшився у 1,7 рази – до 589 осіб (з 1,0 % до 3,5 %), реалізація продукції зросла в 1,8 рази – до 38 млрд. грн, частка продукції, виробленої ФОП, мізерна і становила 0,3 %, продуктивність праці зросла з 630 тис. грн до 2,3 млн грн найнятого. Цей клас включає виробництво найрізноманітніших видів какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів;

Таблиця 5 – Структура групи 10.8 Виробництво інших харчових продуктів.

Види (класи) економічної діяльності та їх коди	Роки, % (2020 р. до 2010 р.)	Кількість діючих суб'єктів господарювання (усього та за групами підприємництва)								
		суб'єктів підприємництва (СП) за групами:					з них фізичні особи-підприємці (ФОП) за групами:			
		усього СП	у тому числі:				усього ФОП	у тому числі:		
			великого	середнього	малого	з них мікро		середнього	малого	з них мікро
Виробництво інших харчових продуктів (група 10.8)	2010	1887	8	158	1721	1538	1158	2	1156	1119
	2020	2766	12	138	2616	2396	1850	2	1848	1799
	%	146,6	150,0	87,3	152,0	155,8	159,7	100,0	159,9	160,7
- виробництво цукру (клас 10.81)	2010	97	0	50	47	39	5	0	5	5
	2020	52	1	23	28	25	2	0	2	2
	%	53,6	-	46,0	59,6	64,1	40,0	-	40,0	40,0
- виробництво какао, шоколаду і цукрових кондитерських виробів (клас 10.82)	2010	232	5	44	183	145	99	0	99	92
	2020	357	5	42	310	267	188	0	188	182
	%	153,9	100,0	95,5	169,4	184,1	189,8	-	189,8	197,8
- виробництво чаю та кави (клас 10.83)	2010	112	0	12	100	82	36	0	36	36
	2020	261	2	9	250	233	156	0	156	156
	%	233,0	-	75,0	250,0	284,1	433,3	-	433,3	433,3
- виробництво прянощів і приправ (клас 10.84)	2010	108	1	19	88	66	20	0	20	20
	2020	149	1	19	129	101	36	0	36	36
	%	137,9	100,0	100,0	146,5	153,0	180,0	-	180,0	180,0
- виробництво готової їжі та страв (клас 10.85)	2010	605	1	5	599	573	546	1	545	535
	2020	1094	3	10	1081	1031	983	1	982	948
	%	180,8	300,0	200,0	180,4	179,9	180,0	100,0	180,1	177,1
- виробництво дитячого харчування та дієтичних харчових продуктів (клас 10.86)	2010	56	0	2	54	49	14	0	14	14
	2020	87	0	4	83	75	28	0	28	28
	%	155,3	-	200,0	153,7	153,0	200,0	-	200,0	200,0
- виробництво інших харчових продуктів, н.в.і.у. (клас 10.89)	2010	677	1	26	650	584	438	1	437	417
	2020	766	0	31	735	664	457	1	456	447
	%	113,1	-	119,2	113,1	113,6	104,3	100,0	104,3	107,1

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [18].

**виробництво чаю та кави (клас 10.83)** – збільшилося у 2,3 раза до 261 одиниці з них ФОП становить 60 % – зросло в 4,3 раза (до 156 од.). Чисельність найманих працівників збільшилася 1,7 раза – до 3,78 тис. осіб, з них у ФОП – у 24 рази – до 120 осіб (з 0,2 % до 3,2 %). Контингент зайнятих збільшився в 1,8 раза – до 3,94 тис. осіб, з них у ФОП – усемеро – до 276 осіб (з 1,9 % до 7,0 %), реалізація продукції зросла в 7,7 раза – до 9,9 млрд. грн, частка продукції, виробленої ФОП, становила 1,1 %, продуктивність праці збільшилася з 580 тис. грн. до 2,6 млн грн найнятого. Цей клас включає виробництво різних продуктів з кави та її замінників, купажування чаю і мате, екстрактів на їх основі та трав'яних настоянок із них, фасування чаю;

**виробництво прянощів і приправ (клас 10.84)** – збільшилося у 1,3 раза – до 149 одиниць, з них ФОП становить чверть – зросло в 1,8 раза (до 36 од.). Чисельність найманих працівників зменшилася незначно – до 4,87 тис. осіб, з них у ФОП збільшилася на 40 % – до 35 осіб (з 0,5 % до 0,7 %). Контингент зайнятих скоротився незначно – до 4,92 тис. осіб, з них у ФОП збільшився у півтора рази – до 71 особи (з 0,8 % до 1,4 %), реалізація продукції зросла у 2,4 раза – до 6,9 млрд. грн, частка продукції, виробленої ФОП, становила всього 0,3 %, продуктивність праці збільшилася з 570 тис. грн до 1,4 млн грн найнятого. Цей клас включає виробництво спецій, соусів і приправ та їх сумішей, оцту, солі;

**виробництво готової їжі та страв (клас 10.85)** – збільшилося у 1,8 раза до 1094 одиниці, з них ФОП становить 90 % – зросло в 1,8 раза (до 982 од.). Чисельність найманих працівників збільшилася на 30 % – до 7,8 тис. осіб, з них у ФОП збільшилася удвічі – до 2,16 тис. (з 18,6 % до 27,4 %). Контингент зайнятих зріс на третину – до 8,9 тис. осіб, з них у ФОП збільшився удвічі – до 3,15 тис. осіб (з 25,1 % до 35,4 %), реалізація продукції зросла у 8 разів – до 8,7 млрд. грн, частка продукції, виробленої ФОП, зросла у п'ятеро і становила 7,0 %, продуктивність праці зросла з 200 тис. грн. до 1,1 млн грн найнятого. Цей клас включає виробництво м'ясних, рибних, овочевих страв, страв місцевої та національної кухні, піци, заморожених рибних страв;

**виробництво дитячого харчування та дієтичних харчових продуктів (клас 10.86)** – збільшилося у півтора рази (до 87 одиниць), з них ФОП становлять третину – зростання удвічі (до 28 од.). Чисельність найманих працівників збільшилася на третину – до однієї тис. осіб

(2019 р.), з них у ФОП – утричі – до 31 особи (з 1,1 % до 3,1 %). Контингент зайнятих зріс на третину – до 1,05 тис. осіб (2019 р.), з них у ФОП – у 2,6 раза – до 58 осіб (з 2,9 % до 5,5 %), реалізація продукції зросла у п'ятеро – до 1,06 млрд. грн (2019 р.), частка продукції, виробленої ФОП, збільшилася на порядок і становила 1,2 %, продуктивність праці зросла з 300 тис. грн до 1,1 млн грн найнятого. Цей клас включає виробництво харчових продуктів для спеціальних дієт;

**виробництво інших харчових продуктів, н. в. і. у.** (не віднесених до інших угруповань), (клас 10.89) – збільшилося в 1,13 раза (до 766 одиниць), з них ФОП становить 60 % – зросло незначно (до 456 од.). Чисельність найманих працівників збільшилася незначно – до 6,43 тис. осіб, з них у ФОП зменшилася на 30 % – до 611 осіб (частка зменшилася, відповідно з 14,1 % до 9,5 %). Контингент зайнятих збільшився незначно – до 6,94 тис. осіб, з них у ФОП – на 20 % – до 1,07 тис. осіб (частка – з 19,6 % до 15,4 %), реалізація продукції зросла у п'ятеро – до 12,4 млрд. грн, частка продукції, виробленої ФОП, становила 2,8 %, продуктивність праці зросла з 380 тис. грн до 1,9 млн грн найнятого. Цей клас включає виробництво бульйонів і супів, карамелі, швидкокопсуваних харчових продуктів, харчових добавок та інших екстрактів, коктейлів, концентратів, сиропів, сумішей, замінників, дріжджів;

**виробництво напоїв (розділ 11)** – зменшилося у 2,2 раза кількість продуцентів до однієї тис., у т. ч. на ФОП припадає всього чверть – 342 од., що переважно пояснюється окупацією територій України, де вироблялись виноградне вино, безалкогольні напої і мінеральні води. Чисельність найманих працівників зменшилася на 44 % – до 33,7 тис. осіб, з них у ФОП – ушестеро – до 774 осіб (частка – з 7,7 % до 2,3 %). Контингент зайнятих зменшився на 44 % – до 34,3 тис. осіб, з них у ФОП зменшився більш, як у п'ятеро – до 1,12 тис. осіб (частка – з 9,7 % до 3,3 %), реалізація продукції зросла у 2,6 раза – до 88,3 млрд. грн, частка продукції, виробленої ФОП, зменшилася втричі і становила 0,2 %, продуктивність праці збільшилася з 560 тис. грн до 2,6 млн грн найнятого. Цей розділ включає виробництво безалкогольних напоїв і мінеральних вод, виробництво алкогольних напоїв, переважно методом ферментації, пива та вина, а також дистильованих алкогольних напоїв. Цей розділ є також групою 11.0, яка ділиться на класи (всього 7 – 11.01-11.07). Розкриємо структуру групи 11.0 через зміни показників по кожному класу окремо (табл. 6).

Таблиця 6 – Структура групи 11.0 Виробництво напоїв.

Види (класи) економічної діяльності та їх коди	Роки, % (2020 р. до 2010 р.)	Кількість діючих суб'єктів господарювання (усього та за групами підприємництва)								
		суб'єктів підприємництва (СП) за групами:					з них фізичні особи-підприємці (ФОП) за групами:			
		усього СП	у тому числі:				усього ФОП	у тому числі:		
			великого	середнього	малого	з них мікро-		середнього	малого	з них мікро-
Виробництво напоїв (група 11.0)	2010	2183	10	196	1977	1729	1350	6	1344	1274
	2020	996	12	98	886	756	342	1	341	334
	%	45,6	120,0	50,0	44,8	43,7	25,3	16,7	25,4	26,2
- дистиляція, ректифікація та змішування спиртних напоїв (клас 11.01);	2010	139	6	73	60	48	0	0	0	0
	2020	65	5	19	41	29	1	0	1	1
	%	46,7	83,3	26,0	68,3	60,4	-	-	-	-
- виробництво виноградних вин (клас 11.02;)	2010	122	0	36	86	36	26	0	26	4
	2020	70	0	17	53	33	7	0	7	7
	%	57,4	-	47,2	61,6	91,7	26,9	-	26,9	175,0
- виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин (клас 11.03);	2010	4	0	1	3	1	0	0	0	0
	2020	20	0	2	18	18	7	0	7	7
	%	500,0	-	200,0	600,0	1800,0	-	-	-	-
- виробництво інших недистильованих напоїв із зброджуваних продуктів (клас 11.04);	2010	30	0	0	30	29	29	0	29	29
	2020	10	0	0	10	10	7	0	7	7
	%	33,3	-	-	33,3	34,5	24,1	-	24,1	24,1
- виробництво пива (клас 11.05);	2010	191	3	18	170	140	129	0	129	113
	2020	200	5	23	172	150	52	0	52	51
	%	104,7	166,7	127,7	101,2	107,1	43,3	-	43,3	45,1
- виробництво солоду (клас 11.06);	2010	41	0	6	35	31	26	0	26	26
	2020	13	0	2	11	6	3	0	3	3
	%	31,7	-	33,3	31,4	19,4	11,5	-	11,5	11,5
- виробництво безалкогольних напоїв, виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки (клас 11.07).	2010	1656	1	62	1593	1444	1143	6	1137	1105
	2020	618	2	35	581	510	265	1	264	258
	%	37,3	200,0	56,5	36,5	35,3	23,2	16,7	21,1	23,3

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [18].

Прийнятим умовам відповідає лише два класи: виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин 11.03 та виробництво пива 11.05;

**виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин (клас 11.03)** – збільшилося у п'ять разів (до 20 од.). Це можна пояснити наступним чином: унаслідок тимчасової окупації Криму різко зменшились обсяги сировини для заводів з виробництва виноградних вин, а тому частина з них перепрофілювалась для виробництва сидру та інших плодово-ягідних вин. Про це також свідчить, що було створено сім ФОПів, яких не було раніше. Чисельність найманих працівників збільшилася учетверо (до 405 осіб), зайнятих – учетверо – до 402

осіб, реалізація продукції зросла у 7,5 раза – до 171,4 млн грн, продуктивність праці – удвоє – до 420 тис. грн найнятого. Цей клас включає виробництво ферментованих недистильованих алкогольних напоїв: sake, сидру, грушівки та інших фруктових вин, а також медовухи та змішаних напоїв на основі фруктових вин;

**виробництво пива (клас 11.05)** – збільшилося незначно – до 200 одиниць, з них ФОП зменшилось на 60 % і становить 26 % (до 52 од.). Чисельність найманих працівників зменшилася на 20 % – до 10,6 тис. осіб, з них безпосередньо у ФОП зменшилася увосьміро – до 118 осіб (частка – з 7,2 % до 1,1 %). Контингент зайнятих зменшився на 20 % – до 10,7 тис.

осіб, з них у ФОП – більш як ушестеро – до 170 осіб (частка – з 8,1 % до 1,6 %), реалізація продукції зросла утричі – до 31,9 млрд грн, частка продукції, виробленої ФОП, мізерна – 0,1 %, продуктивність праці за десятиліття збільшилася з 800 тис. грн до 3 млн грн найнятого. Цей клас включає виробництво солодових напоїв, таких як пиво, ель, портер і стаут, а також слабоалкогольного та безалкогольного пива;

**виробництво тютюнових виробів (розділ 12)** - втричі зросла кількість продуцентів, а їх динаміка наступна: в 2014 р. – 9, далі по роках – 10, 10, 14, 19, 25, 36, відповідно, і в 2021 р. – 45 суб'єктів виробництва тютюнових виробів. Таке зростання, на нашу думку, пояснюється розширенням тіншового ринку тютюнової продукції. Зокрема, великою проблемою для українського тютюнового ринку сьогодні є нелегальна сигаретна продукція, яка за останні п'ять років стрімко зростає. Згідно з дослідженням міжнародної компанії Kantar Україна, з 2017 по 2021 рік ринок нелегальних сигарет збільшився – у 10 разів. Станом на листопад 2021 року, його частка збільшилась до 20,4 %. Втрати бюджетів України усіх рівнів лише у 2021 році склали 15,4 мільярда гривень [20]. Чисельність найманих працівників зменшилася на чверть – до майже 3,0 тис. осіб. Контингент зайнятих скоротився також на чверть – до 3,0 тис. осіб, реалізація продукції збільшилася у 6,5 раза – до 71,54 млрд. грн, продуктивність праці збільшилася з 2,75 млн грн найнятого до 23,8 млн грн найнятого. Цей розділ включає виробництво тютюнових виробів та їх заміників: сигарет, сигар, люлькового тютюну, жувального та нюхального тютюну; виробництво гомогенізованого або відновленого тютюну; видалення черешків і повторне сушіння тютюну.

Проведений аналіз показав, що у більшості випадків незначне чи суттєве розширення масиви суб'єктів господарювання супроводжується зменшенням контингенту найнятих і чисельності зайнятих працівників (але не завжди). Проведемо укрупнене угруповання виділених груп за трендами, що склалися по лінії: актори/працівники, і сформуємо їх об'єднання, зокрема:

1) **контингент виробничих одиниць і чисельність працівників зростали:** змішане сільське господарство (група 01.5), лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві (група 02.1), виробництво чаю та кави (клас 10.83), виробництво готової їжі та страв (клас 10.85), виробництво дитячого харчування та дієтичних харчових продуктів (клас 10.86), виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин (клас 11.03);

2) **контингент виробничих одиниць зростав/зберігався, а чисельність працівників скорочувалася:** вирощування багаторічних культур (група 01.2), відтворення рослин (група 01.3), мисливство, відловлювання тварин та надання пов'язаних з ними послуг (група 01.7), збирання дикорослих недеревних продуктів (група 02.3), переробка та консервування фруктів і овочів (група 10.3), виробництво пива (група 11.05), виробництво тютюнових виробів (розділ 12);

3) **контингент виробничих одиниць зростав/зберігався, чисельність працівників скорочувалася, але зайнятих у ФОП – зростала/зберігалася:** виробництво олії та тваринних жирів (група 10.4), виробництво молочних продуктів (група 10.5), виробництво готових кормів для тварин (група 10.9), виробництво какао, шоколаду і цукрових кондитерських виробів (клас 10.82), виробництво прянощів і приправ (клас 10.84);

4) **контингент виробничих одиниць і чисельність працівників зростали, але найнятих у ФОП – скорочувалися:** виробництво інших харчових продуктів, н. в. і. у. (не віднесені до інших угруповань), (клас 10.89).

Аналіз засвідчує, що **контингент виробничих одиниць і чисельність працівників зростали** за умови розширення масштабів традиційного діючого виробництва та перепрофілювання суб'єктів підприємництва, відкриття нових сегментів виробничої діяльності, відновлення на сучасному етапі та з використанням інноваційних технологій традиційних виробництв або/та переходу на випуск нових, але дуже популярних у споживачів і висококонкурентоспроможних різноманітних специфічних харчових продуктів та готової їжі й страв, ущільнення існуючої мережі обслуговуючих, відтворюючих і підтримуючих господарських структур, які забезпечують зберігання (схоронення) територіально розосереджених природних ресурсів й тваринного світу тощо.

**Контингент виробничих одиниць зростав/зберігався, а чисельність працівників скорочувалася** унаслідок загального скорочення зайнятості у первинному виробництві й переробно-харчовій промисловості, реорганізації та переходу на сучасні системи виробництва готової продукції з одночасним зменшенням кількості лінійного й обслуговуючого персоналу, кооперацією виробників сирого молока, скороченням чисельності зайнятих унаслідок обмеженого використання фонду робочого часу на сезонних роботах (коефіцієнт становить, орієнтовно, 0,1-0,4), зменшенням фізичних обсягів випуску харчових виробів



унаслідок зростання їх виробництва у тіншовому секторі та ін.

**Контигент виробничих одиниць зростає/зберігається, загальна чисельність працівників скорочувалася, але робітників, зайнятих у ФОП – зростала/зберігалася** у зв'язку з тим, що відбувалася внутрішньогрупова (реорганізація (перехід) ФОП до складу юридичних осіб-підприємств), внутрішньо-фірмова і внутрішньовиробнича трансформації та реорганізація підрозділів (створено частину нових структур на правах філій чи відділень, тобто відокремлених підрозділів, для розширення масштабів проведення заготівлі сировини, відбулося наближення пунктів-цехів виробництва кінцевої товарної продукції до центрів-місць споживання готових продуктів та кормів для тварин на фермах), впровадження інноваційних і нано-технологій навіть при збільшенні фізичних обсягів виробництва продукції супроводжувалося скороченням чисельності обслуговуючого персоналу та ін.

Отже, навіть в умовах посилення турбулентності виникнення стійких угруповань виробничих одиниць в аграрній сфері не є винятковим явищем.

**Висновки.** Обґрунтовано, що нині економічний розвиток не має чітких характеристик, оскільки перманентно з'являються все нові проблеми і виклики, породжені як посиленням нестабільності у зовнішньому середовищі, так і хаотичним напливом різних змін і трансформацій на макро-, мезо- та мікрорівнях. Створення та руйнація економічних систем різного ступеня складності та організації відбуваються перманентно і хаотично, у зв'язку з чим, переважно під впливом турбулентності, або виникають системи більш високого рівня самоорганізації, або вони деградуєть чи ліквідовуються. Отже, під дією посилення та інтенсифікації турбуленцій різної природи (діючих господарських систем) відбувається виникнення безпорядку і хаосу, які з часом будуть породжувати або спонукати до виникнення порядку, тобто економічних систем більш високого рівня самоорганізації.

Очевидно, що на природно-економічні системи, до яких належать і аграрний сектор економіки, дуже потужний вплив чинять зміни у природно-кліматичних умовах, які загострили перекося в природно-біологічних процесах і негативно вплинули на продуктивність земельних угідь та врожайність зернових і олійних культур. Фактично відбулося посилення та урізноманітнення турбулентності в зовнішньому середовищі, що спричинило загострення частоти коливань і різних трансформацій в середовищі акторів та їх внутрішньому стані.

Як результат, трансформації у зовнішньому середовищі, зміщення сезонних циклів вирощування сільськогосподарських культур, тварин і птиці зумовлюють зміни строків і перерозподіл обсягів проведення весняних й осінніх польових робіт, впливають на територіальне розміщення та об'єми допоміжних, підготовчих, посівних, агро- і зоотехнологічних, збиральних й післяврожайних робіт, а також кількість залученої для їх виконання робочої сили. Це супроводжується хаотичним виникненням різних територіальних центрів концентрації зазначених робіт, зміною (збільшенням/зменшенням) чисельності та структури (ускладненням спеціалізації) акторів, які їх виконують. Унаслідок цього відбуваються суттєві зміни у формах і масштабах зайнятості робочої сили, в територіальній організації та виробничій спрямованості акторів, і це супроводжується структурною перебудовою первинного виробництва та харчової індустрії.

Стійкість аграрного сектору економіки в умовах посилення турбулентності полягає у збереженні здатності до розширеного відтворення та забезпеченні зростаючих потреб споживачів у харчових продуктах, а також локалізації та подоланні впливу негативних явищ, загроз і криз. Дослідження первинного виробництва і харчової індустрії оцінено на основі виробничого потенціалу аграрного сектору, виробництва продукції та структури виробників, які виконують окремі види робіт (випускають товари, надають послуги). Зроблено припущення, що чисельність виробників повинна бути в кінці досліджуваного періоду не нижчою, ніж на початку, причому це не значить, що зберігаються всі продуценти – тут важлива кількість, а не персоніфікація акторів. Це пов'язано з тим, що перманентно відбувається утворення (народження) нових акторів та зняття із статистичного обліку продуцентів, що припинили господарську діяльність.

Доведено, що перманентне посилення турбулентності в зовнішньому середовищі й суперечливі внутрішньогрупові трансформації збереження/збільшення масиву виробничих одиниць свідчать про те, окремі групи господарств/підприємств первинного виробництва демонструють не тільки стабільність протягом тривалого часу, але й певний прогрес, тобто є стійкими. Ця тенденція спостерігається за шістьма базовими групами виробничих одиниць, зокрема: вирощування багаторічних культур (01.2), відтворення рослин (01.3), змішане сільське господарство (01.5), мисливство, відловлювання тварин та надання пов'язаних з ними послуг (01.7), лісівництво та інша діяльність у лісовому господар-

стві (02.1), збирання дикорослих недеревних продуктів (02.3). Отже, наростили мережу акторів у первинному виробництві ті групи продуцентів, які спеціалізуються на контролюванні природно-заповідної території та збереженні й використанні деревних матеріалів, вписалися в особливості потреб продовольчого ринку (фрукти, ягоди, горіхи, дикорослі недеревні матеріали), зорієнтовані на багатогалузеву діяльність, що при усіх складних економічних турбуленціях дозволяє розширювати виробництво, а також створювати нові робочі місця.

Водночас, у харчовій індустрії диференціація угруповань виробничих одиниць, які продемонстрували стійкість протягом 2010-2020 рр., була наступною: виробництво тютюнових виробів (12); переробка та консервування фруктів і овочів (10.3), виробництво олії і тваринних жирів (10.4), виробництво молочних продуктів (10.5), виробництво готових кормів для тварин (10.9); виробництво інших харчових продуктів і виробництво напоїв): виробництво какао, шоколаду і цукрових кондитерських виробів (10.82), виробництво чаю та кави (10.83), виробництво прянощів і приправ (10.84), виробництво готової їжі та страв (10.85), виробництво дитячого харчування та дієтичних харчових продуктів (10.86), виробництво інших харчових продуктів, н. в. і. у. (10.89), виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин (11.03), виробництво пива (11.05).

Зазначені угруповання виробничих одиниць, своєю чергою, в укрупнених об'єднаннях диференційовані за трендами, що сформувався по лінії: актори/працівники, за такими типами розвитку: а) контингент виробничих одиниць і чисельність працівників зростали; б) контингент виробничих одиниць збільшувався/зберігався, а чисельність працівників скорочувалася; в) контингент виробничих одиниць збільшувався/зберігався, чисельність працівників скорочувалася, але зайнятих у ФОП, – зростала; г) контингент виробничих одиниць й чисельність працівників зростали, але найнятих у ФОП – зменшувалася.

Отже, навіть при зменшенні чисельності працівників у секціях функціонують напрямки виробничої діяльності, які характеризуються зростанням зайнятості не лише в окремих групах і класах, але й безпосередньо у ФОП – навіть при її згортанні загалом. Водночас, загальна позитивна спрямованість процесів, які уможливають створення нових суб'єктів господарювання та розширення масштабів зайнятості у стандартних розділах, групах і класах виробничих одиниць, не виключає окремих випадків їх спадного розвитку.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Prigogine I., Stengers I. Order out of Chaos: Man's new dialogue with nature. Flamingo, 1984. 349 p.
2. Prigogine I., Nicolis G. Self-Organization in Non-Equilibrium Systems. New York. Wiley, 1977. 491 p.
3. Prigogine I. From Being To Becoming: Time and Complexity in the Physical Sciences, New York, 1980. 272 p.
4. Nicolis G., Prigogine I. Exploring complexity: An introduction. New York, 1989. 313 p.
5. Peters Edgar E. Chaos and Order in the Capital Markets: A New View of Cycles, Prices and Market Volatility. Wiley & Sons, Incorporated, 1991. 288 p.
6. Котлер Ф., Касліоне Дж. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / пер. з англ. під ред. Співаковської Т.В., Співаковського С.В. Київ: Хімджест. ПЛАСКЕ. 2009. 208 с.
7. Taleb N. Antifragile: Things That Gain from Disorder. Penguin Books, 2013. 519 p.
8. Shkarlet S.M., Dubyna M.V. Application of turbulent approach to the knowledge of the economic systems. Scientific Bulletin of Polissya. 2017, No. 1 (9), Vol. 1. P. 8–15.
9. Через глобальне потепління агрокліматичні зони України посунулися на 200 км. URL: [https://zaxid.net/cherez\\_globalne\\_poteplinnya\\_agroklimatichni\\_zoni\\_ukrayini\\_posunulis\\_na\\_200\\_km\\_n1476891](https://zaxid.net/cherez_globalne_poteplinnya_agroklimatichni_zoni_ukrayini_posunulis_na_200_km_n1476891)
10. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2010-2020). URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/size\\_20.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/size_20.htm). Number of active business entities by type of economic activity in 2010-2020.
11. Пандемія COVID-19 спричинила втрату чверті мільярда робочих місць - звіт МОП. URL: <https://www.dw.com/uk/pandemii-covid-19-sprychynyla-vtratu-chverti-miliarda-ro-bochykh-mists-zvit-mop/a-56340090>.
12. Шпикуляк О. Г., Ходаківська О. В., Пугачов М. І., Грищенко О. Ю. Розвиток аграрного сектору економіки України в умовах впливу пандемії COVID-19. Економіка АПК. 2021. № 6. С. 27.
13. Продукція сільського господарства у постійних цінах 2016 року за 2021 рік. URL: [https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sg/pro\\_sg/arch\\_pro\\_sg\\_p.htm](https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sg/pro_sg/arch_pro_sg_p.htm).
14. Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України Кабінетне дослідження. Громадська організація «Центр прикладних досліджень» Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні. Липень 2022. С.22. URL: <https://www.kas.de/documents/270026/8703904/%D0%92%D0%BF%D0%BB%D0%B8%D0%B2+COVID>.
15. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2010-2020). URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/size\\_20.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/size_20.htm). Turnover of business entities by type of economic activity in 2010-2020; КВЕД-2010. URL: [http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/11/KVED10\\_11\\_05.html](http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/11/KVED10_11_05.html).

16. Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2010-2020). URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sze\\_20.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm). Number of persons employed of business entities by type of economic activity in 2010-2020.

17. Кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2010-2020). URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sze\\_20.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm). Number of employees of business entities by type of economic activity in 2010-2020.

18. Кількість діючих суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності у 2010-2020 роках. URL: [https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu\\_u/sze\\_20.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm).

19. Бокій О. В. Стійкість функціонування продовольчої системи в нестабільних макроекономічних умовах. Продовольчі ресурси. 2018. № 11. С. 21- 32.

20. Тютюновий ринок в Україні – Імперіал Тобакко. URL: <http://imperial-tobacco.com.ua/tobacco/market/#:~:text=%D0%A3%202021%20%D1%80%D0%BE%D1%86%D1%96%20E%D0%B1%D1%81%D1%8F%D0%B3%20%D1%82%D1%8E%D1%82%D1%8E%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE,%D0%BD%D0%B0%20%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%BA%D1%83%20%D1%8F%D0%BA%D0%B8%D1%85%20%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BF%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D1%94%2098%25>.

## REFERENCES

1. Prigogine, I., Stengers, I. (1984). Order out of Chaos: Man's new dialogue with nature. Flamingo, 349 p.
2. Prigogine, I., Nicolis, G. (1977). Self-Organization in Non-Equilibrium Systems. New York. Wiley, 491 p.
3. Prigogine, I. (1980). From Being To Becoming: Time and Complexity in the Physical Sciences, New York, 272 p.
4. Nicolis, G., Prigogine, I. (1989). Exploring complexity: An introduction. New York, 313 p.
5. Peters Edgar, E. (1991). Chaos and Order in the Capital Markets: A New View of Cycles, Prices and Market Volatility. Wiley & Sons, Incorporated, 288 p.
6. Kotler, F., Kaslione, Dzh. (2009). Khaotyka: upravlinnia ta marketynh v epokhu turbulentnosti. [Chaos: Management and Marketing in an Age of Turbulence], Translated from English T.V. Spivakovska, S.V. Spivakovsky ed. Kyiv: Khimzhest, PLASKE, 208 p.
7. Taleb, N. (2013). Antifragile: Things That Gain from Disorder. Penguin Books, 519 p.
8. Shkarlet, S. M., Dubyna, M. V. Application of turbulent approach to the knowledge of the economic systems. Science Bulletin of Polissya, 2017, no 1 (9), pp. 8-15.
9. Churylova, K. (2019). By to global warming, the agro-climatic zones of Ukraine have moved by 200

km [Cherez hlobalne poteplinnia ahroklimatychni zony Ukrainy poshunulys na 200 km]. Available at: [https://zaxid.net/cherez\\_globalne\\_poteplinnya\\_agroklimatychni\\_zoni\\_ukraini\\_posunulis\\_na\\_200\\_km\\_n1476891](https://zaxid.net/cherez_globalne_poteplinnya_agroklimatychni_zoni_ukraini_posunulis_na_200_km_n1476891).

10. Number of active business entities by types of economic activity. in 2010-2020 [Kilkist subiektiv hospodariuvannia za vydamy ekonomichnoi diialnosti (2010-2020)]. Available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sze\\_20.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm). Number of active business entities by type of economic activity in 2010-2020.

11. Pandemyja COVID-19 sprychynyla vtratu chverti miliarda robochykhz mistis - zvit MOP. Available at: <https://www.dw.com/uk/pandemiia-covid-19-sprychynyla-vtratu-chverti-miliarda-ro-bochykh-mists-zvit-mop/a-56340090>.

12. Shpykuliak, O. H., Khodakivska, O. V., Puhačov, M. I., Hryshchenko, O. Iu. Rozvytok aharnoho sektoru ekonomiky Ukrainy v umovakh vplyvu pandemii COVID-19. [Development of the agricultural sector of the economy of Ukraine under the influence of the COVID-19 pandemic]. Ekonomika APK. 2016, no 6, pp. 26-41.

13. Produktsiia silskoho hospodarstva u postiinykh tsinakh 2016 roku za 2021 rik. Available at: [https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sg/pro\\_sg/arch\\_pro\\_sg\\_p.htm](https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sg/pro_sg/arch_pro_sg_p.htm).

14. Vplyv COVID-19 ta karantynnykh obmezhen na ekonomiku Ukrainy Kabinetne doslidzhennia. Hromadska orhanizatsiia Tsentr prykladnykh doslidzen Predstavnytstvo Fondu Konrada Adenauera v Ukraini. Lypen 2022. P.22. Available at: <https://www.kas.de/documents/270026/8703904/%D0%92%D0%B-F%D0%BB%D0%B8%D0%B2+COVID>.

15. Turnover of business entities by type of economic activity in 2010-2020. Available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sze\\_20.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm). Turnover of business entities by type of economic activity in 2010-2020; KVED-2010. Available at: [http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/11/KVED10\\_11\\_05.html](http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/11/KVED10_11_05.html).

16. Number of persons employed of business entities by type of economic activity in 2010-2020. Available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sze\\_20.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm). Number of persons employed of business entities by type of economic activity in 2010-2020.

17. Number of employees of business entities by type of economic activity in 2010-2020. Available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sze\\_20.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm). Number of employees of business entities by type of economic activity in 2010-2020.

18. Kilkist diiuchykh subiektiv velykoho, srednoho, maloho ta mikropidpriemnytstva za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2010-2020 rokakh. Available at: [https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu\\_u/sze\\_20.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm).

19. Bokii, O.V. Stiikist funktsionuvannia prodovolchoi systemy v nestabilnykh makroekonomichnykh umovakh. [Stability of the functioning of the food system in unstable macroeconomic conditions]. Prodovolchi resursy, 2018, no 11, pp. 21-32.

20. Tiutiunovyi rynek v Ukraini. Imperial Tobacco. Available at: <http://imperial-tobacco.com.ua/tobacco/market/#:text=%D0%A3%202021%20%D1%80%D0%BE%D1%86%D1%96%20%D0%BE%D0%B1%81%D1%8F%D0%B3%20%D1%82%D1%8E%D1%82%D1%>.

### The agricultural sector of the economy of Ukraine in the minds of increasing turbulence

Krysanov D., Dragan O., Tkachenko K.

The article analyzes and systematizes the main problems of the development of various formations at the current stage in the conditions of increased turbulence, which is accompanied by the destruction of existing socio-economic systems and the emergence of new ones characterized by a higher level of self-organization. It has been established that chaotic development has now become a permanent characteristic of the functioning of various countries, system entities and economic actors, and their survival in such difficult conditions is mediated by the emergence of order from disorder and vice versa. Changes and shifts in the agrarian sphere were, are, and will be especially complex and disorderly, where the natural and climatic, elementary soil and biological processes of growing agricultural products converge and interact at different levels and even at different times, in combination with the provision of their necessary resources, and as well as compliance with the optimal terms for harvesting a ripe crop. Attention is focused on the fact that the agricultural sector is permanently affected by shifts, challenges and turbulences occurring in the external environment, both directly in Ukraine and abroad.

It was established that the sustainability of the agro-food complex in the conditions of intensification of turbulence lies in the ability to expand reproduction and ensure the growing needs of society in food, as well as overcoming the impact of threats and crises. It was found that the evaluation parameters of the sustainability of primary production and the food industry can be the production potential of the agricultural sector or its components (the sections, groups and classes of production units accepted in statistics), the scale of production and the structure of producers who perform work (produce goods, provide services). The quantitative structure of producers at the end of the period is not less than at its beginning.

The main absolute data and calculated indicators that were used in the selection of sustainable sections, groups and classes of production units were summarized, and the key characteristics of their development for 2010-2020 were systematized. It was established that the following groups of production units were sustainable in primary production: cultivation of perennial crops (01.2), plant reproduction (01.3), mixed agriculture (01.5), hunting, trapping and related services (01.7), forestry and other forestry activities (02.1), collection of wild non-timber products (02.3). In the food industry, the following statistical groups belong to the stable: 1) section: production of tobacco products (12); 2) groups: processing and canning of fruits and vegetables (10.3), production of oil and animal fats (10.4), production of dairy products (10.5), production of ready animal feed (10.9); 3) classes (arising from the differentiation of two multi-product groups: 10.8 Production of other food products and 11.0 Production of beverages): production of cocoa, chocolate and sugar confectionery (10.82), production of tea and coffee (10.83), production of spices and seasonings (10.84), production of ready-made food and meals (10.85), production of baby food and dietary food products (10.86), production of other food products, n.e.s. (not classified in other groups) (10.89), production of cider and other fruit and berry wines (11.03), production of beer (11.05).

It was established that standard statistical groupings classified as stable can be combined and differentiated according to the following types of development (along the lines of actors/employees): a) the contingent of production units increased/maintained and the number of employees increased; b) the quota of production units increased/maintained, and the number of employees decreased; c) the number of production units increased/maintained, the number of employees decreased, but the number of employees in SE increased; d) the number of production units and the number of employees increased, but the number of employees in the SE decreased. Systematized and summarized key areas of activity and features of intragroup transformations that influenced the formation of development trends of united standard groups of various orientations.

**Keywords:** market turbulence, trends and types of development of standard statistical groups, production units, primary production and food industry.



Copyright: Крисанов Д.Ф., Драган О.О., Ткаченко К.В. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



ORCID iD:

Крисанов Д.Ф.

Драган О.О.

Ткаченко К.В.

<https://orcid.org/0000-0002-9065-3325>

<https://orcid.org/0000-0001-6431-8825>

<https://orcid.org/0000-0002-0369-3100>




## ЕКОНОМІКА

УДК 331.52:631

JEL J43

**Формування й ефективне використання людських ресурсів у сільському господарстві**Ланченко Є.О. 

Національний університет біоресурсів і природокористування України

 Ланченко Є.О. E-mail: lanченко@ukr.net

Ланченко Є.О. Формування й ефективне використання людських ресурсів у сільському господарстві. Економіка та управління АПК. 2022. № 2. С. 67–79.

Lanchenko Y. Forming and effective using of human resources in agricultural. AIC Economics and Management. 2022. № 2. PP. 67–79.

Рукопис отримано: 07.11.2022 р.  
Прийнято: 21.11.2022 р.  
Затверджено до друку: 27.12.2022 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2022-177-2-67-79

Предметом наукового дослідження є теоретико-практичні засади формування й ефективного використання людських ресурсів у сільському господарстві України. Метою статті є обґрунтування стратегічних напрямів використання людських ресурсів у сільському господарстві. Використано дані Держстату України, результати досліджень інших вчених та власні розробки. Застосовано такі методи наукового дослідження: абстрактно-логічний, монографічний, статистико-економічний, балансовий, системний підхід та ін.

Запропоновано узагальнене визначення людських ресурсів як сукупність працездатного населення, що характеризується соціально-демографічними, професійно-кваліфікаційними, психофізіологічними характеристиками, бере участь у соціально-трудових відносинах у підприємствах (організаціях, установах) на умовах найму й/або самозайнятості (підприємці, власники капіталу, роботодавці), активно шукає роботу (безробітні), започатковує власний бізнес.

На основі проведеного аналізу формування й використання людських ресурсів у сільському господарстві у довоєнний період і враховуючи поточну воєнну ситуацію в країні визначено песимістичні тенденції демографічних показників і економічної активності сільського населення як базису формування людських ресурсів у сільськогосподарських підприємствах. Зважаючи на це та зафіксований високий рівень неформальної зайнятості в сільському господарстві, обґрунтовано методичний підхід до визначення прогнозованих показників потреби у створенні робочих місць в аграрній сфері, щоб забезпечити ефективне використання наявних людських ресурсів сільських територій.

Враховуючи перевищення пропозиції робочої сили на ринку праці в сільському господарстві над її попитом, позитивну динаміку розвитку малих форм господарювання в галузі, незаповнену потенційну ємність внутрішнього ринку трудомісткої агропродовольчої продукції в Україні, доведено перспективність всебічної підтримки розвитку малих і середніх підприємств в аграрному секторі економіки з боку держави, територіальних громад тощо.

Визначено, що ефективне використання людських ресурсів у сільському господарстві у воєнний і повоєнний час забезпечуватиметься завдяки досягненню таких економічних ефектів, як: збільшення рівня формальної зайнятості та трудових доходів сільського населення, наповнення внутрішнього ринку трудомісткою продукцією, забезпечення продовольчої безпеки домогосподарств і країни.

На основі проведеного SWOT-аналізу розвитку трудомісткого виробництва продукції в малому агробізнесі розроблено матрицю стратегічного вибору використання людських ресурсів у сільському господарстві. Це сприятиме розвитку супутніх галузей економіки: логістично-переробних, торговельних, машинобудівних підприємств і потребуватиме додаткового набору персоналу – мультиплікативний ефект.

**Ключові слова:** людські ресурси, сільське господарство, зайнятість населення, безробіття, сільськогосподарське підприємство, економічний ефект.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** В Україні стан формування й використання людських ресурсів у сільському господарстві потребує перманентного проведення наукових досліджень, оскільки в цій галузі простежуються високий рівень неформальної зайнятості населення, велика плинність кадрів і поступове скорочення персоналу в сільськогосподарських підприємствах. Історично склалося, що з кінця 1980-х років у сільській місцевості України стабільно проживає майже третина населення держави. Априорі більшій частині цієї категорії населення, а також невеликій частині міського, притаманна зайнятість у власних домогосподарствах (вирощування сільськогосподарських культур, плодівих багаторічних насаджень, утримання свійських тварин і птиці), що направлено на часткову чи повну продовольчу забезпеченість власних сімей а також продаж на традиційних продовольчих ринках.

У період воєнного стану й очікуваного наступного періоду після завершення російсько-української війни, яка розпочалася вторгненням військ російської федерації у нашу державу 24 лютого 2022 р., простежуються та продовжуватимуться постійні й часом різкі зміни кон'юнктури на ринку праці, зокрема в аграрному секторі економіки України, через вимушену міграцію населення, порушення логістичних механізмів руху сільськогосподарської і харчової продукції на експорт за кордон (блокування морських портів і окупація південно-східних районів України), бойові дії в багатьох прикордонних областях тощо. У сільському господарстві постали ризики у веденні формального агробізнесу через постійні зміни в демографічних процесах і міграції населення (евакуація, окупація і деокупація територій тощо), кон'юктурі на внутрішньому споживчому аграрному ринку тощо.

Наукові пошуки вчених-економістів у соціально-трудовій сфері сільських територій переважно спрямовані на обґрунтування умов розвитку людського й/або соціального капіталу, підгалузей аграрного сектору економіки, формування економічних механізмів їх державної підтримки, стратегічних напрямів зайнятості в галузі тощо. Зокрема, питаннями соціально-демографічної ситуації, формування й використання людських ресурсів у контексті реформування управління розвитку сільських територій і громад займалися такі вчені України: В. М. Чопенко [1], О. М. Могильний [2], П. І. Юхименко [3], В. П. Рябоконт [4] та ін.

Дослідженнями напрямів державної підтримки трудовітких виробництв агропро-

дукції та фермерських господарств займалися В. Д. Виборна [5], А. В. Семсал [6] та ін. Обґрунтовані організаційні й економічні засади розвитку підприємництва в сільській місцевості є важливими науковими розробками М. Й. Маліка [7]; регіональні аспекти сільського ринку праці – В. А. Ткачука [8]; визначені фактори впливу на стан зайнятості сільського населення – Н. І. Патики [9] тощо.

Серед останніх публікацій закордонних вчених, які займалися питаннями використання людських ресурсів у сільському господарстві, є праці: М. Захрісон [10], Ш. Айшварія [11]. Велику увагу вони приділяють обґрунтуванню напрямів розвитку освітньої складової людського капіталу у галузі підприємницьких здібностей керівників аграрних формувань, що забезпечить належний менеджмент аграрних формувань у процесі глобалізації світової економіки. М. Сайбідорова та ін. [12] на основі соціологічних досліджень менеджменту персоналу сільськогосподарських підприємств визначили напрями його удосконалення через матеріальне стимулювання, залежно від показників атестації (оцінки) працівників тощо.

Більшість учених обґрунтували рекомендації ефективного використання людських ресурсів у сільському господарстві, проте вони стосуються викликів мирного часу, зокрема децентралізації влади й реформування місцевого самоврядування в Україні, зменшення негативних наслідків пандемії COVID-19 тощо. З початком вторгнення військ російської федерації на територію нашої суверенної держави в лютому 2022 р. перед державою, суспільством, бізнесом постали проблеми з питань формування й використання людських ресурсів у сільському господарстві. Адже різкі демографічні зміни, пов'язані з переміщенням більшості населення зі східних і південних областей в інші області держави та за кордон вимагають обґрунтованих розрахунків наявного економічно активного населення, стану зайнятості у важливій, з точки зору продовольчої безпеки, аграрній галузі.

Від науковців вимагається розробка стратегічних напрямів розвитку аграрного сектору економіки в умовах війни та повоєнного періоду. У цьому випадку актуальним є проведення ретроспективного аналізу формування людських ресурсів у сільському господарстві, прогнозування динаміки зайнятості населення та визначення напрямів збільшення кількості робочих місць у формальному секторі аграрної економіки, рівня продуктивності праці й трудових доходів у досліджуваній галузі. Результати досліджень мають стати додатковою

інформаційно-аналітичною базою для державних і місцевих органів влади при розробці проєктів програмних документів розвитку аграрного сектору економіки, сільських територій і громад у частині раціонального використання наявних людських ресурсів у трудомістких видах виробництва агропродукції, малих формах агропідприємництва у воєнний і післявоєнний періоди.

**Мета дослідження** полягає в обґрунтуванні стратегічних напрямів ефективного використання людських ресурсів у сільському господарстві.

Важливими науково-практичними завданнями дослідження є визначення теоретико-практичних засад і регіональних особливостей формування та використання людських ресурсів в аграрних формуваннях України в контексті сучасних викликів воєнного і майбутнього післявоєнного періодів.

**Матеріал і методи дослідження.** У процесі проведення досліджень використано інформаційні та аналітичні дані Держстату України, результати досліджень інших вчених та власні розробки. Методичний інструментарій дослідження включає загальнонаукові та спеціальні методи наукового дослідження, зокрема: абстрактно-логічний (для обґрунтування умо-

виводів і висновків); монографічний (врахування результатів дослідження вчених за цим напрямом дослідження); історичний (для визначення напрямів забезпечення продуктивної зайнятості у сільському господарстві); статистико-економічний (для побудови рядів динаміки); балансовий (для визначення пропозиції і попиту робочої сили, обсягу виробництва агропродукції); системний підхід (для обґрунтування напрямів забезпечення продуктивної зайнятості); SWOT-аналіз (для обґрунтування стратегій використання людських ресурсів у сільському господарстві).

**Результати дослідження та обговорення.**

В Україні на початок 2022 р. проживало майже 41 млн осіб постійного населення, у тому числі 12,5 млн осіб становили мешканці сільських населених пунктів, або 30,6 % (табл. 1). Останні десятиріччя абсолютні показники населення держави в цілому, а також міського й сільського населення мали тенденцію до поступового зменшення. Щодо останньої категорії, то темпи абсолютного зменшення сільського населення, як головного базису формування людських ресурсів в аграрному секторі економіки, перевищують темпи зменшення міського населення та населення України в цілому [13].

Таблиця 1 – Динаміка показників чисельності сільського населення та його економічної активності.

Показник	Рік			2021/ 2019, ±
	2019	2020	2021	
Сільське населення (постійне), тис. осіб	12832,2	12698,0	12542,9	-289,3
Частка сільського населення в Україні, %	30,7	30,7	30,6	-0,1
Сільське населення (постійне) у віці 16-59 років, тис. осіб	7495,4	7386,7	7281,8	-213,6
У % до всього сільського населення (постійного)	58,4	58,2	58,1	-0,3
Сільське населення (постійне) у віці 15-70 років, тис. осіб	9193,8	9118,0	9026,3	-167,5
У % до всього сільського населення (постійного)	71,6	71,8	72,0	0,4
Економічно активне сільське населення у віці 15-70 років, тис. осіб	5656,4	5504,8	5414,9	-241,5
У т. ч.:				
- зайняті	5163,5	4931,6	4835,5	-328,0
- безробітні	492,9	573,2	579,4	86,5
Рівень безробіття сільського населення (за методологією МОП), %	8,7	10,4	10,7	2,0
Рівень економічної активності сільського населення, %	61,5	60,4	60,0	-1,5
Рівень безробіття сільського населення, %	8,7	10,4	10,7	+2,0
Рівень безробіття, %	8,2	9,5	9,9	+1,7
Рівень безробіття в ЄС (27 країн), %	6,7	7,1	7,0	+0,3

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України [14-15].

Дані таблиці свідчать про тенденцію до поступового зменшення економічно активної частини сільського населення. Натомість збільшується кількість безробітних в сільській місцевості – до 579,4 тис. осіб у 2021 р., а рівень безробіття, за методологією МОП (Міжнародної організації праці), вже досяг 10,7 % серед сільського населення та 9,9 % – в цілому в державі у 2021 р. Тоді як у ЄС такий показник – на третину менший. Такий стан справ у соціально-трудої сфері сільських територій вимагає обґрунтованих державних програмних рішень забезпечення формальної зайнятості сільського населення, зокрема у властивому для цього населення напрямі економічної діяльності – агробізнесі.

Нині склалася ситуація, що регіони, де проживає більше сільського населення (західна, північна й центральна частини України), забезпечили у 2022 р. трансфер і прийом внутрішньо переміщених осіб (ВПО – переселенців) з південних і східних областей нашої держави (Херсонська, Запорізька, Донецька, Луганська, Харківська області та ін.), які найбільше постраждали від бойових дій і окупації збройними силами російської федерації. Зважаючи на ці події, які практично не піддаються економічному плануванню, постає потреба спрогнозувати динаміку формування й перспективні напрями ефективного використання людських ресурсів в аграрних формуваннях, принаймні, на найближчу перспективу.

Ураховуючи, що в ЄС рівень безробіття становить біля 7 % та зазначена організація надала нашій державі статус кандидата в ЄС, то прогнозуючи подальшу інтеграцію економіки нашої держави в ЄС, варто брати до уваги й цей показник. Таким чином, виникає потреба у працевлаштуванні майже третини безробітних селян як найманими працівниками й/або в статусі фізичних осіб-підприємців в аграрній сфері України й забезпеченні ефективного використання наявної робочої сили в сільському господарстві України.

Людські ресурси відображають головне багатство будь-якого суспільства, процвітання якого можливе при створенні умов для відтворення, розвитку та використання цих ресурсів з урахуванням інтересів людини, громади, держави, представників бізнесу, міжнародної спільноти тощо. Саме люди, їх робочий час є найціннішим економічним ресурсом. Вони є специфічним і найважливішим фактором економічного розвитку держави, громади, підприємств і організацій тощо, який охоплює сукупність людей із професійними навичками й знаннями та може брати участь у трудових процесах.

Поруч із зазначеними поняттями є і ширші тлумачення [16], які узагальнено визначають людські ресурси як сукупність людей із їхніми фізичними й розумовими здібностями, відповідним трудовим потенціалом. Залежно від території охоплення й поставлених завдань щодо управління людськими ресурсами вони можуть розглядатись як населення в цілому, трудові ресурси, персонал. Управління людськими ресурсами спрямовано на вирішення трьох проблем: їх формування, розподіл і використання.

Людські ресурси країни визначаються чисельністю та якісними характеристиками населення. А разом із природними, людськими, виробничими, фінансовими, інформаційними, духовними - формують потенціал країни як основу добробуту її мешканців. Усі ці види ресурсів характеризують потенціал країни. Його використання залежить від суспільних відносин, державного устрою та систем управління підприємствами [17].

Нині поширеною практикою є виокремлення в менеджменті підприємства такого напрямку управлінської роботи, як управління людськими ресурсами (human resource management – HRM). У багатьох підприємствах нині все частіше роблять акцент на капіталізації використання людських ресурсів через такі управлінські заходи, як: набір, відбір і добір персоналу, атестація кадрів, підвищення кваліфікації, формування мотиваційного соціального пакету, застосування грейдингової системи оплати праці, розвиток корпоративної культури тощо. І все це направлено на досягнення мети організації, зокрема завдяки підвищенню продуктивності праці, її результативності, досягнення цілей організації тощо.

Поява терміну «людські ресурси» пов'язана з розвитком теорії людського капіталу й запровадженням ціннісного підходу до людини-працівника, виявлення резервів ефективного функціонування компаній через ефективний менеджмент персоналу тощо. У цьому випадку слід доповнити, що людські ресурси охоплюють не лише персонал компаній, а й потенційну пропозицію робочої сили, зокрема у сільському господарстві. Такими є особи, зайняті у неформальному секторі аграрної економіки, та безробітні селяни, що раніше працювали в сільськогосподарських підприємствах. Через сезонність виробництва агропродукції в галузі простежується висока плинність кадрів, практикується звільнення частини працівників у багатьох сільськогосподарських підприємствах восени після збиральної кампанії і зарахування в штат персоналу навесні перед посівною кампанією.



Отже, поняття «людські ресурси» пропонуємо узагальнити й визначити як сукупність працездатного населення, що характеризується соціально-демографічними, професійно-кваліфікаційними, психофізіологічними характеристиками, бере участь у соціально-трудовах відносинах у підприємствах (організаціях, установах) на умовах найму й/або самозайнятості (підприємці, власники капіталу, роботодавці), активно шукає роботу (безробітні), започатковує власний бізнес.

Головними людськими ресурсами для виробництва сільськогосподарської продукції традиційно є працездатна частина сільського населення, динаміка показників зайнятості якого представлена в наступній таблиці.

У сільському господарстві України зафіксовано найбільший показник тіньової (неформальної) зайнятості. Адже лише майже третина (30,3-33,1 % у 2019-2022 рр.) зайнятого населення в галузі працює на формальній основі у суб'єктах господарювання. Особливо таке явище поширене серед сільського населення, тоді як для міського населення – це виступає як захід активного відпочинку й/або

хобі займатися городництвом і садівництвом у заміських дачних об'єктах. Зважаючи на те, що в лісовому й рибному господарствах зайнята невелика чисельність працівників (2021 р. – 54 тис. осіб), і вони переважно працюють на формальній основі, то при розрахунку чисельності зайнятого населення в неформальному секторі сільського господарства можна цим показником знівелювати.

У неформальному секторі аграрної економіки у 2021 р. працювали 1801,9 тис. осіб, з них лише 160,4 тис. осіб становить міське населення (переважно зайняті на присадибних, дачних ділянках), а 1641,5 тис. осіб – сільське. Саме про останню категорію сільського населення разом із безробітним сільським населенням, яке раніше працювало в галузі (140,3 тис. осіб), слід потурбуватися органам влади при формуванні державної і місцевої (на рівні областей, районів, громад) політики зайнятості населення (при розробці програмних документів, відповідних заходів і механізмів їх впровадження, матеріального, фінансового й земельного забезпечення), зокрема в аграрній сфері.

Таблиця 2 – Зайнятість населення у віці 15-70 років в сільському, лісовому й рибному господарствах.

Показник	Рік			2021/ 2019, ±
	2019	2020	2021	
Зайнятість населення в с/г, л/г, р/г, тис. осіб	3010,4	2721,2	2692,7	-317,7
У т. ч. у формальному секторі, тис. осіб	910,9	889,5	890,8	20,1
у формальному секторі, %	30,3	32,7	33,1	2,8
У т. ч. у підприємствах, %	92,7	92,8	93,0	0,3
у ФОП, %	7,3	7,2	7,0	-0,3
Питома вага зайнятого сільського населення в с/г, л/г, р/г в структурі неформального сектору, %	79,9	81,8	83,4	3,5
Питома вага зайнятого міського населення в с/г, л/г, р/г в структурі неформального сектору, %	22,9	23,9	22,1	-0,8
Зайняте населення в неформальному секторі с/г, тис. осіб	2099,5	1831,7	1801,9	-297,6
У т. ч. сільське населення, %	90,2	90,1	91,1	0,9
сільське населення, тис. осіб	1893,7	1650,4	1641,5	-252,2
міське населення	205,8	181,3	160,4	-45,4
Безробітне населення, яке раніше працювало в с/г, тис. осіб	209,7	220,4	183,1	-26,6
У т. ч. сільське населення	149,8	151,9	140,3	-9,5
міське населення	59,9	68,5	42,8	-17,1

Примітка: с/г, л/г, р/г – сільське господарство, лісове господарство, рибне господарство; ФОП – фізична особа-підприємець.

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України [14-15].

Отже, варто спрогнозувати додаткову реальну пропозицію робочої сили в галузі, яка при налаштуванні формальних умов зайнятості й забезпеченні соціального пакету з боку роботодавців і держави, буде представлена на ринку праці в сільському господарстві. Потребу в кількості додаткових робочих місць у формальному секторі сільського господарства за станом на 2023 р. і найближчі роки (табл. 3) слід розраховувати як суму чисельності зайнятого населення в неформальному секторі сільського господарства та третини безробітного населення, що співпадає з кількістю безробітних осіб, які раніше працювали в цій галузі, із поправкою на темп зменшення всього населення держави за 2022 р. (1641,5 тис. осіб + 140,3 тис. осіб = 1781,8 тис. осіб; 1781,8 тис. осіб \* 90 % = 1603,6 тис. осіб). Подібним чином сформовано прогноз для міського населення.

Щодо 2023 р. і наступних років, то можна зробити об'єктивну прогнозовану поправку на зменшення чисельності населення, яке через російську воєнну агресію виїхало за кордон і не повернулось до кінця 2022 р. в період воєнного стану в Україні (не планує повертатися до весни 2023 р. й/або до завершення опалювального періоду в житлово-комунальному господарстві тощо). За різними даними [18-20], та враховуючи позитивні оптимістичні очікування завершення російсько-української війни,

повернення українських біженців з-за кордону, таке зменшення можна оцінювати, орієнтовно, в обсязі 4-5 млн осіб. Для наших розрахунків візьмемо показник – біля 10 % зменшення населення України на початок 2023 р., що використано при корегуванні потреби у створенні робочих місць в аграрному секторі економіки України (див. табл. 3).

Тривалий час в Україні негативною залишається тенденція до зменшення кількості найманих працівників у сільськогосподарських підприємствах. Проте, ураховуючи перевищення пропозиції робочої сили на ринку праці в сільському господарстві над її попитом, простежується позитивна динаміка збільшення кількості фермерських господарств (табл. 4). Адже тут якнайкраще проявляється мотивація праці (власник бізнесу – господар – працівник).

Проаналізовані показники споживання продовольчої продукції всередині держави (табл. 5) свідчать про те, що в найближчий період, зокрема відбудови держави після воєнних подій, слід спрямовувати зусилля на розвиток внутрішнього аграрного ринку трудомісткої продукції (м'ясо, молоко, плоди і ягоди тощо) та похідного – ринку праці в сільському господарстві. Адже був період 1990-2000-х років, коли в галузі офіційно працювали понад 2 млн працівників [22].

Таблиця 3 – Прогноз потреби у створенні робочих місць у формальному секторі аграрної економіки.

Показник	Рік	
	2022	2023-2030 (прогноз)
Потреба в робочих місцях у формальному секторі сільського господарства, тис. осіб	1985,0	1786,5
У т. ч. для сільського населення	1781,8	1603,6
для міського населення	203,2	182,9
Оптимістичний прогноз забезпечення формальної зайнятості населення в сільському господарстві: ФГ – орієнтир 25 % від потреби робочих місць		446,6
СГП (малі й середньотоварні) – орієнтир 25 % від потреби робочих місць		446,6
Інші суб'єкти господарювання (харчова й переробна промисловість, сервісні й логістичні послуги, торгівля та інші галузі, пов'язані із сільським господарством) – орієнтир 50 % від потреби робочих місць		893,3

Примітка: СГП – сільськогосподарське підприємство; ФГ – фермерське господарство.

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України [13-15].

Згідно з даними Держстату України [14; 21], більшість малих аграрних формувань (особисті селянські господарства, більшість фермерських господарств) в Україні традиційно займаються виробництвом трудомісткої і менш капіталомісткої продукції. Тому виходом із складної ситуації, коли очікується брак інвестиційних ресурсів у складний повоєнний час, є активізація всебічної підтримки фермерських та інших малих форм агробізнесу з виробництва агропродовольчої

продукції. Адже для національної і продовольчої безпеки на локальному рівні ближче до споживачів у логістичних ланцюжках на рівні територіальних громад знаходяться саме малі форми агрогосподарювання. Крім того, при поліпшенні купівельної спроможності населення та пропаганди дотримання раціональних норм харчування гіпотетично може зрости попит на м'ясо-молочну й плодово-ягідну продукцію, про що свідчать дані таблиці 5.

Таблиця 4 – Кількість працівників у сільськогосподарських підприємствах.

Показник	Рік			2021/ 2019, ±
	2019	2020	2021	
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	553,2	523,9	522,1	-31,1
Середньооблікова кількість штатних працівників на кінець року <sup>1</sup> , тис. осіб	332,7	320,9	320,4	-12,3
Середньооблікова кількість штатних працівників <sup>1</sup> , тис. осіб	382,9	357,9	345,3	-37,6
У т. ч. за формами господарювання, %:				
- державні підприємства	2,8	3,0	2,7	-0,1
- комунальні підприємства	0,4	0,3	0,2	-0,2
- акціонерні товариства	5,5	5,0	4,5	-1,0
- товариства з обмеженою відповідальністю	54,3	56,6	57,9	3,6
- філії (інші відокремлені підрозділи)	3,5	3,3	2,7	-0,8
- приватні підприємства	17,0	16,0	15,3	-1,7
- державні організації (установи, заклади)	0,9	0,5	0,0	-0,9
- інші організаційно-правові форми	15,6	15,3	15,2	-0,4
- ФГ, од.	46929	47803	48868	1939
Члени й наймані працівники ФГ (розрахунково: у 1 ФГ працює орієнтовно 2 особи), тис. осіб	93,9	95,6	97,7	3,8

Примітка: СПП – сільськогосподарське підприємство; ФГ – фермерське господарство.

<sup>1</sup> Підприємства, установи, організації з кількістю працівників 10 і більше осіб.

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України [13; 21].

Таблиця 5 – Споживання основних продуктів харчування в Україні за один календарний рік, кг/особа.

Продукт харчування	Річне споживання (у середньому у 2019-2022 рр.)	Раціональна норма (розрахунки МОЗ України) <sup>1</sup>	Нестача («дефіцит»)	
			кг/особа	% до нор-ми
М'ясо та м'ясопродукти, включаючи субпродукти та жир-сирець	53,5	80	26,5	33,2
Молоко та молочні продукти	201,3	380	178,7	47,0
Яйця, шт.	277,3	290	12,7	4,4
Хлібні продукти (хліб та макаронні вироби у перерахунку на борошно; крупи, борошно, бобові)	95,6	101	5,4	5,3
Картопля	134,0	124	-10,0	-8,1
Овочі та баштанні продовольчі культури	164,9	161	-3,9	-2,4
Плоди, ягоди та виноград (без переробки на вино)	58,1	90	31,9	35,5
Риба та рибні продукти	12,7	20	7,3	36,5
Цукор	28,4	38	9,6	25,4
Олія	12,6	13	0,4	2,8

<sup>1</sup> Рекомендовані раціональні норми споживання основних продуктів харчування на душу населення [23].

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України [24].

Тренд збільшення кількості фермерських господарств слід підтримувати з боку держави (через збільшення обсягів фінансової підтримки кредитування, розвитку тваринництва й плодівництва, первинних переробних виробничих ділянок тощо в рамках бюджетних програм Мінагрополітики України), територіальних громад (через надання земельних ділянок в обробіток, вільних виробничих площ комунальної власності, при можливості – фінансової допомоги, організацію обслуговуючої кооперації тощо), міжнародних грантових фондів, щоб стимулювати до переходу ефективних сільських домогосподарств у сімейні чи звичайні фермерські господарства, інші малі форми агропідприємництва.

Про ефективне використання людських ресурсів у сільському господарстві слід говорити як про результативні перспективні напрями забезпечення зайнятості в галузі, що має призвести до сукупності таких позитивних (прогнозованих, очікуваних) економічних ефектів, як: детінізація зайнятості населення в галузі й забезпечення соціальних гарантій працівникам, зменшення безробіття на селі, збільшення трудових доходів, забезпечення продовольчої безпеки на рівні домогосподарств, територіальних громад, регіонів (районів і областей), країни.

Так, під економічним ефектом прийнято розуміти корисний результат економічної діяльності, зиск від неї; кількісна та якісна характеристика впливу елементів економічної системи на результативність її функціонування. Економічна ефективність – характеристика будь-якого об'єкта (пристрою, процесу, заходу, виду діяльності), що відображає його суспільну користь, продуктивність та інші позитивні якості); досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці [25-26].

На відміну від категорій-іменників «ефект» і «ефективність», категорія-прикметник «ефективний» вживається щодо певних процесів (явищ, заходів, напрямів розвитку, політики тощо), зокрема в аграрній сфері, для позначення забезпечення очікуваних (планових, прогнозованих, ймовірних, бажаних, позитивних) соціально-економічних наслідків і результатів, наприклад, виробничого, інвестиційного, інноваційного процесу аграрної політики, використання людських ресурсів у галузі тощо.

Ефективність використання людських ресурсів у сільському господарстві, зазвичай, аналізують за показником продуктивності й рентабельності праці, зокрема в цілому по галузі, де в останні роки виробництво про-

дукції на одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві становило біля 900 тис. грн у порівняльних цінах 2016 р. [14] у розрізі товаровиробників. Так, у суб'єктах господарювання продуктивність праці значно більша (табл. 6).

Незважаючи на те, що показники заробітної плати, продуктивності праці, її капіталозабезпеченості у великотоварних сільськогосподарських підприємствах є більшими, то і в найближчій перспективі мають результативно себе проявити середньо- й малотоварні сільськогосподарські підприємства. У них при меншій капіталозабезпеченості досягаються кращі показники капіталовіддачі, на прийнятному рівні й інші показники: норма прибутку, питома вага прибуткових підприємств. Щодо заробітної плати, то в малих підприємствах, крім заробітної плати, варто частково врахувати прибуток як трудовий дохід власників цих підприємств.

Зрештою, продуктивність праці в малих і середніх сільськогосподарських підприємствах слід підвищувати завдяки диверсифікації виробництва продукції, зокрема нарощувати обсяги трудомістких видів продукції на інтенсивній основі. Малі форми господарювання в аграрному секторі економіки України є менш капіталомісткими, що актуально на сьогодні в умовах ризикованості ведення агробізнесу у воєнний і наступний повоєнний періоди.

Отже, малий агробізнес на формальній основі, зокрема фермерський рух, сільськогосподарська обслуговуюча кооперація зі спеціалізацією на розвиток тваринництва й/або плодівництва безапеляційно має бути стратегічним, пріоритетним і перспективним напрямом ефективного використання людських ресурсів у сільському господарстві, що дозволить збільшити трудові доходи населення, забезпечити соціально-трудові гарантії та продовольчу безпеку, збільшити податкові надходження в державний і місцеві бюджети громад тощо. Своєю чергою, це сприятиме розвитку логістично-переробних, торговельних компаній, які потребуватимуть набору персоналу в сільських і міських населених пунктах.

Враховуючи вищенаведені аргументи аграрного вектора ефективного використання людських ресурсів сільських територій, проведемо комплексний SWOT-аналіз розвитку трудового виробництва продукції в малому агробізнесі (табл. 7).

На основі проведеного аналізу можна сформулювати наступні стратегії використання людських ресурсів у сільському господарстві (табл. 8).



Таблиця 6 – Дані про соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання в сільському, лісовому й рибному господарствах у 2021 р.

Показник	ВП	СП	МП	МікроП	Разом або в середньому
Питома вага виробництва продукції, %	12,9	50,4	23,6	13,1	100,0
Питома вага основного капіталу, %	22,7	42,1	22,2	13,0	100,0
Питома вага зайнятих, %	8,1	49,1	23,2	19,6	100,0
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	43,3	263,2	124,4	104,8	576,1
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників, тис. грн	15,8	11,7	8,2	4,5	10,1
Капіталозабезпеченість 1 зайнятого, тис. грн	2451,1	747,6	834,1	580,2	872,6
Продуктивність праці 1 зайнятого за рік, тис. грн	3074,8	1971,5	1951,6	1289,9	1922,6
Рентабельність праці (прибуток на 1 зайнятого), тис. грн	1114,9	392,4	507,9	240,9	448,0
Власний капітал у балансі підприємств, %	59,1	60,0	66,3	46,7	59,2
Капіталовіддача, грн	0,85	1,61	1,65	1,36	1,41
Норма прибутку, %	19,3	18,4	19,6	11,9	17,8
Питома вага прибуткових підприємств, %	91,8	93,0	88,0	87,2	83,2

Примітка: ВП – суб'єкт великого підприємництва (критерії: 251 працівник і більше, річний дохід – більше 50 млн євро); СП – суб'єкт середнього підприємництва (51-250 осіб, 10-50 млн євро); МП – суб'єкт малого підприємництва (11-50 осіб, 2-10 млн євро); МікроП – суб'єкт мікропідприємництва (до 10 осіб, до 2 млн євро).

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України [27].

Таблиця 7 – SWOT-аналіз розвитку тваринництва й плодівництва в малих суб'єктах господарювання.

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Незабезпечений внутрішнім виробництвом потенційний попит населення України на м'ясо-молочну й плодово-ягідну продукцію.</li> <li>- Поступове зростання світового попиту на с/г продукцію через покращення рівня життя в слаборозвинених країнах світу й збільшення населення світу.</li> <li>- Акцент державної підтримки та розвиток фермерських і особистих селянських господарств, тваринництва й плодівництва.</li> <li>- Пропозиція робочої сили перевищує її попит на ринку праці в сільській місцевості.</li> <li>- Статусна мотивація у фермерських господарствах, продовольча безпека на рівні домогосподарств.</li> <li>- Високий рівень розвитку аграрної освіти й науки, підготовки фахівців-аграріїв, харчовиків, інженерів тощо в Україні.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Низька купівельна спроможність населення та збільшення рівня безробіття в Україні.</li> <li>- Зменшення кількості населення України та працівників у сільськогосподарських підприємствах.</li> <li>- Висока конкуренція і вимоги до якості на продовольчі товари на світовому ринку.</li> <li>- Важкі умови праці в галузі, недосконалий мотиваційний механізм працівників у с/г підприємствах.</li> <li>- Низький рівень організації та оплати праці в сільськогосподарських підприємствах.</li> <li>- Дефіцит фінансових ресурсів на купівлю і/або оренду земель сільськогосподарського призначення.</li> <li>- Погіршення якості освіти в сільській місцевості та в аграрних ЗВО (онлайн-освіта).</li> </ul>
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Наявність економічного потенціалу розвитку трудомістких видів виробництва агропродовольчої продукції в Україні.</li> <li>- Можливість отримати гранти, фінансово-матеріальну допомогу від держави, територіальних громад, громадських організацій на започаткування агробізнесу.</li> <li>- Удосконалення страхування ризиків виробництва сільськогосподарської продукції.</li> <li>- Спрощення механізму започаткування й адміністративного обслуговування малого бізнесу в сільському господарстві.</li> <li>- Зменшення темпів еміграції економічно активної частини сільського населення за кордон у повоєнний час.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Перманентна загроза воєнного втручання з території росії та білорусі.</li> <li>- Інфляційні процеси в економіці, бюджетний дефіцит і скорочення фінансування соціальних і аграрних програм.</li> <li>- Повільне відновлення виробничої інфраструктури (логістика, енергетика) щодо обслуговування с/г товаровиробників.</li> <li>- Укрупнення (агрохолдингізація) форм господарської діяльності в сільському господарстві.</li> <li>- Старіння сільського населення, слабка мотивація молоді до роботи в галузі.</li> <li>- Асиміляція трудових емігрантів України в інших країнах світу й запрошення своїх родичів, друзів, знайомих.</li> </ul>

Джерело: власні розробки автора.

Таблиця 8 – Матриця стратегічного вибору використання людських ресурсів у сільському господарстві.

Стратегія успіху (S+O)	Стратегія конкуренції (W+O)
<p><i>Мета:</i> створення додаткових робочих місць із соціальним пакетом.</p> <p><i>Завдання:</i> формування платоспроможного попиту на внутрішньому аграрному ринку; стимулювання виробництва продукції в мало- й середньотоварних с/г підприємствах; розвиток аграрної науки й освіти та інновації в агротехнології.</p> <p><i>Заходи:</i> пропаганда здорового харчування; трансформація ефективних сільських домогосподарств у фермерські й кооперативні формування; ефективне використання аграрного потенціалу громад; профорієнтація і держзамовлення на аграрні спеціальності.</p>	<p><i>Мета:</i> забезпечення продуктивної зайнятості населення.</p> <p><i>Завдання:</i> виявлення попиту на внутрішньому й зовнішньому аграрних ринках; стимулювання виробництва продукції різними видами с/г підприємств; розвиток локальних ринків праці та земельно-орендних відносин у громадах.</p> <p><i>Заходи:</i> підвищення якості й диверсифікація виробництва агропродукції; підтримка внутрішнього інвестування в галузі; формування агрокластерів у територіальних громадах; надання соціально-трудова преференцій с/г працівникам і пенсіонерам.</p>
Стратегія збереження (S+T)	Стратегія захисту (W+T)
<p><i>Мета:</i> розвиток соціального партнерства в аграрній сфері.</p> <p><i>Завдання:</i> стимулювання попиту на внутрішньому аграрному ринку; інновації виробництва с/г продукції; розвиток локальних ринків праці в територіальних громадах.</p> <p><i>Заходи:</i> підтримка підприємництва в аграрній сфері; інфраструктурний розвиток територіальних громад; створення робочих місць в аграрному секторі економіки; укладання колективних трудових договорів у с/г підприємствах.</p>	<p><i>Мета:</i> забезпечення формальної зайнятості й збільшення доходів населення.</p> <p><i>Завдання:</i> стимулювання розвитку різних видів агробізнесу; розвиток державно-приватного партнерства, збільшення розмірів соціальної допомоги й пенсій.</p> <p><i>Заходи:</i> підвищення ефективності використання трудових і земельних ресурсів; агропромислової інтеграція; удосконалення мотивації праці; державне й приватне інвестування в аграрному секторі економіки; державне регулювання оренди й обігу (ринку) с/г земель.</p>

Примітка: S – Сильні сторони (Strengths); W – Слабкі сторони (Weaknesses);  
O – Можливості (Opportunities); T – Загрози (Threats).

*Джерело:* власні розробки автора.

**Висновки.** Малий агробізнес на формальній основі, зокрема фермерський рух, обслуговуюча кооперація зі спеціалізацією на розвиток тваринництва й/або плідництва безпелеційно мають бути стратегічними, пріоритетними й перспективними напрямками ефективного використання людських ресурсів у сільському господарстві. Це дозволить забезпечити формальну зайнятість і соціальні гарантії працівникам, продовольчу безпеку країни, збільшити трудові доходи, а також податкові надходження в державний і місцеві бюджети громад тощо. Паралельно відбуватиметься розвиток супутніх галузей економіки: логістично-переробних,

торговельних, машинобудівних підприємств, які потребуватимуть додаткового набору персоналу. Таким чином, отримаємо мультиплікативний ефект від використання людських ресурсів у сільському господарстві, коли при зростанні кількості працівників сільського господарства зросте кількість працівників харчової промисловості, а потім й інших видів економічної діяльності.

Пріоритетними напрямками продовження наукових досліджень є визначення особливостей розвитку мотивації праці в сільськогосподарських підприємствах і практичних заходів її удосконалення.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Чопенко В. М. Знелюднення сільських територій України в умовах соціально-демографічної кризи. Економіка АПК. 2016. № 1. С. 63-70.
2. Могильний О. М. Відтворення нерівності трудового потенціалу сільської і міської молоді: причини та шляхи подолання. Економіка АПК. 2019. № 10. С. 60-70.
3. Юхименко П. І., Паска І. М., Загурський О. М. Економічний підхід щодо формування людського капіталу в системі управління сільськими територіями. Економіка АПК. 2019. № 3. С. 71-78.
4. Рябоконт В. П. Соціальний розвиток села в умовах децентралізації влади. Економіка АПК. 2021. № 9. С. 6-18.
5. Виборна В. Д. Удосконалення інструментів державної підтримки розвитку фермерських господарств як складової соціального капіталу сільських територій. Економіка та управління АПК. 2022. № 1. С. 109-119.

6. Семсал А. В., Шупик С. М. Ефективність державної підтримки виробництва молока в Україні. Економіка та управління АПК. 2021. № 2. С. 50-62.

7. Малік М. Й. Підприємництво і розвиток сільських територій. Економіка АПК. 2016. № 6. С. 97-103.

8. Ткачук В. А. Сучасний стан і тенденції розвитку аграрного ринку праці. Економіка АПК. 2019. № 7. С. 6-13.

9. Патица Н. І., Нартюк О. В. Стан і шляхи забезпечення зайнятості сільського населення в Україні. Економіка АПК. 2020. № 9. С. 42-52.

10. Zachrisson M. (2020). Human resource management in agricultural sector. Health and Safety in agriculture. Nordic and world-wide perspectives (Sweden). URL: [https://www.researchgate.net/publication/256395313\\_Human\\_resource\\_management\\_in\\_agricultural\\_sector](https://www.researchgate.net/publication/256395313_Human_resource_management_in_agricultural_sector) (дата звернення: 11.01.2023 р.).

11. Aishwarya Sh. Human Resource Management in Agricultural Sector (India). IRE Journals. 2020. Vol. 3. URL: <https://www.irejournals.com/formatedpaper/1702020.pdf> (дата звернення: 11.01.2023 р.).

12. Sajbidorova M., Lusnakova Z., Dobisova M. Management of human resources in agricultural sector enterprises. International scientific days 2016 (Slovakia). URL: [https://spu.fem.uniag.sk/mvd2016/proceedings/en/articles/s3/sajbidorova\\_dobisova\\_lusnakova.pdf](https://spu.fem.uniag.sk/mvd2016/proceedings/en/articles/s3/sajbidorova_dobisova_lusnakova.pdf) (дата звернення: 11.01.2023 р.).

13. Статистичні щорічники України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.01.2023 р.).

14. Статистичні збірники «Сільське господарство України». URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.01.2023 р.).

15. Статистичні збірники «Робоча сила України». URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.01.2023 р.).

16. Василенко П. М., Васильченко В. С., Галицький В. М. Словник-довідник соціального працівника. К.: ІПК ДСЗУ. 2007. 322 с.

17. Енциклопедичний словник: соціально-трудова сфера: 100 термінів і понять / під заг. ред. С. В. Мельника. Луганськ: НДІ СТВ, 2005. 168 с.

18. В яких країнах українці шукають притулок від війни? Розбираємо детально. Голос Америки – Українською: незалежні новини. URL: <https://ukrainian.voanews.com/a/de-ukraiinci-shukaiiut-prytulok-vid-viiny-za-kodonom/6615534.html> (дата звернення: 11.01.2023 р.).

19. Ситуація з біженцями в Україні. Портал оперативних даних. URL: <https://data.unhcr.org/en/situations/ukraine> (дата звернення: 11.01.2023 р.).

20. Елла Лібанова. Через війну з України назавжди може емігрувати до 5 мільйонів людей, Еспресо – український погляд на світ. <https://espresso.tv/cherез-viynu-z-ukraini-nazavzhdi-mozhe-emigruvati-do-5-milyoniv-lyudey-ella-libanova> (дата звернення: 11.01.2023 р.).

21. Статистичні збірники «Праця України». URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.01.2023 р.).

22. Статистична інформація, експрес-випуски, публікації. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.01.2023 р.).

23. Продовольчий споживчий кошик VS раціональні норми. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/prodovolchyy-spozhyvchyy-koshyk2016-vs-racionalni-normy> (дата звернення: 11.01.2023 р.).

24. Статистичні збірники «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України». URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.01.2023 р.).

25. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К. Ірпінь: Перун, 2009. 1736 с.

26. Економічна енциклопедія у 3 т. Т. 1 / відп. ред. С. В. Мочерний та ін. К.: Видавничий центр Академія, 2000. 864 с.

27. Статистичні збірники «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва». URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.01.2023 р.).

## REFERENCES

1. Chopenko, V. M. Zneliudnennia silskykh terytorii Ukrainy v umovakh sotsialno-demografichnoi kryzy [Depopulation of rural areas of Ukraine in conditions of socio-demographic crisis]. *Ekonomika APK [Economy of agro-industrial complex]*, 2016, no. 1, pp. 63-70.

2. Mohylnyi, O. M. Vidtvorennia nerivnosti trudovoho potentsialu silskoi i miskoi molodi: prychny ta shliakhy podolannia [Reproducing the inequality of the labor potential of rural and urban youth: causes and ways to overcome it]. *Ekonomika APK [Economy of agro-industrial complex]*, 2019, no. 10, pp. 60-70.

3. Yukhymenko, P. I., Paska, I. M., Zahurskyi, O. M. Ekonomichniy pidkhd shchodo formuvannia liudskoho kapitalu v systemi upravlinnia silskymy terytoriiamy [An economic approach to the formation of human capital in the management system of rural territories]. *Ekonomika APK [Economy of agro-industrial complex]*, 2019, no 3, pp. 71-78.

4. Riabokon, V. P. Sotsialnyi rozvytok sela v umovakh detsentralizatsii vlady [Social development of the village in conditions of decentralization of power]. *Ekonomika APK [Economy of agro-industrial complex]*, 2021, no 9, pp. 6-18.

5. Vyborna, V. D. Udoskonalennia instrumentiv derzhavnoi pidtrymky rozvytku fermerskykh hospodarstv, yak skladovoi sotsialnoho kapitalu silskykh terytorii [Improvement of instruments of state support for the development of farms, as a component of the social capital of rural areas]. *Ekonomika ta upravlinnia APK [Economics and management of agro-industrial complex]*, 2022, no 1, pp. 109-119.

6. Semsal, A. V., Shupyk S. M. Efektyvnist derzhavnoi pidtrymky vyrobnytstva moloka v Ukraini [Effectiveness of state support for milk production in Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnia APK [Economics and management of agro-industrial complex]*, 2021, no. 2, pp. 50-62.

7. Malik, M. Y. Pidpriemnytstvo i rozvytok silskykh terytorii [Entrepreneurship and development

of rural areas]. *Ekonomika APK [Economy of agro-industrial complex]*, 2016, no. 6, pp. 97-103.

8. Tkachuk, V. A. Suchasnyi stan i tendentsii rozvytku ahrarnoho rynku pratsi [The current state and trends in the development of the agrarian labor market]. *Ekonomika APK [Economy of agro-industrial complex]*, 2019, no. 7, pp. 6-13.

9. Patyka, N. I., Nartiuk, O. V. Stan i shliakhy zabezpechennia zainiatosti silskoho naseleння v Ukraini [The state and ways of ensuring the employment of the rural population in Ukraine]. *Ekonomika APK [Economy of agro-industrial complex]*, 2020, no. 9, pp. 42-52.

10. Zachrisson, M. (2020). Human resource management in agricultural sector. Conference: Health and Safety in agriculture. Nordic and world-wide perspectives (Sweden). Available at: [https://www.researchgate.net/publication/256395313\\_Human\\_resource\\_management\\_in\\_agricultural\\_sector](https://www.researchgate.net/publication/256395313_Human_resource_management_in_agricultural_sector) (access date: 11.01.2023).

11. Aishwarya, Sh. (2020). Human Resource Management in Agricultural Sector (India). *IRE Journals. Vol. 3*. Available at: <https://www.irejournals.com/formatedpaper/1702020> (access date: 11.01.2023).

12. Sajbidorova, M., Lusnakova, Z., Dobisova, M. (2016). Management of human resources in agricultural sector enterprises. International scientific days 2016 (Slovakia). Available at: [https://spu.fem.uniag.sk/mvd2016/proceedings/en/articles/s3/sajbidorova\\_dobisova\\_lusnakova.pdf](https://spu.fem.uniag.sk/mvd2016/proceedings/en/articles/s3/sajbidorova_dobisova_lusnakova.pdf) (дата звернення: 11.01.2023 р.).

13. Statystychni shchorichnyky Ukrainy [Statistical yearbooks of Ukraine]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (access date: 11.01.2023).

14. Statystychni zbirnyky «Sil'ske hospodarstvo Ukrainy» [Statistical publications «Agriculture of Ukraine»]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (access date: 11.01.2023).

15. Statystychni zbirnyky «Robocha syła Ukrainy» [Statistical publications «Work force of Ukraine»]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (access date: 11.01.2023).

16. Vasylenko, P. M., Vasylenko, V. S., Halytskyi, V. M. (2007). *Slovník-dovidnyk sotsialnoho pratsivnyka [Dictionary-handbook of a social worker]*. K., IPK DSZU, 322 p.

17. *Entsyklopedychnyi slovník: sotsialno-trudova sfera: 100 terminiv i poniat [Encyclopedic dictionary: social and labor sphere: 100 terms and concepts]* (2005). S.V. Melnyk, ed. Luhansk: NDI STV, 168 p.

18. V yakykh krainakh ukrainsi shukaiut prytylok vid viiny? Rozbyraiemu detalno. *Holos Ameryky – Ukrainskoiu: nezalezni novyny [In which countries do Ukrainians seek refuge from the war? Let's analyze in detail]* (2022). Available at: <https://ukrainian.voanews.com/a/de-ukrainci-shukaiut-prytylok-vid-viiny-za-kodonom/6615534.html> (access date: 11.01.2023).

19. Sytuatsiia z bizhentsiamy v Ukraini. Portal operatyvnykh danykh [The situation with refugees in Ukraine. Operational data portal] (2022). Available at: <https://data.unhcr.org/en/situations/ukraine> (access date: 11.01.2023).

20. Libanova E. Cherez viinu z Ukrainy nazavzhdy mozhe emihruvaty do 5 milioniv liudei, Espresso – ukrainskyi pohliad na svit [Due to the war, up to 5 million people may emigrate from Ukraine forever,] (2022). Available at: <https://espresso.tv/cherez-viynu-z-ukraini-nazavzhdi-mozhe-emigruvati-do-5-milyoniv-lyudey-ella-libanova> (access date: 11.01.2023).

21. Statystychni zbirnyky «Pratsia Ukrainy» [Statistical publications «Labor of Ukraine»]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (11.01.2023).

22. Statystychna informatsiia, ekspres-vypusky, publikatsii [Statistical information, express issues, publications]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (access date: 11.01.2023).

23. Prodovolchyi spozhyvchyi koshyk VS ratsionalni normy [Food consumer basket VS rational norms]. Available at: <http://edclub.com.ua/analitika/prodovolchyy-spozhyvchyy-koshyk2016-vs-ratsionalni-normy> (access date: 11.01.2023).

24. Statystychni zbirnyky «Balansy ta spozhyvannia osnovnykh produktiv kharchuvannia naseleнням Ukrainy» [Statistical publications «Balances and consumption of basic food products by the population of Ukraine»]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (access date: 11.01.2023).

25. Velykyi tlumachnyi slovník suchasnoi ukrainskoi movy [A large explanatory dictionary of the modern Ukrainian language] (2009). V. T. Busel, ed. K. Irpin, Perun, 1736 p.

26. *Ekonomichna entsyklopediia*. (2000). [Economic encyclopedia]: in 3 vol., vol 1. S. V. Mochernyi. K. ed. Akademiia, 864 p.

27. Statystychni zbirnyky «Diialnist sub'iektiv velykoho, serednoho, maloho ta mikropidpriemnytstva» [Statistical publications «Activities of large, medium, small and micro enterprises»]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (11.01.2023).

### Forming and effective using of human resources in agricultural

Lanchenko Y. O.

The subject of scientific research is the theoretical and practical principles of the formation and effective use of human resources in the agriculture of Ukraine. The purpose of the article is to substantiate the strategic directions of the use of human resources in agriculture. The data of the State Statistics Service of Ukraine, the results of other scientists' research and own developments were used. The following methods of scientific research are applied: abstract-logical; monographic; statistical and economic; balance; systematic approach, etc.

A generalized definition of human resources is proposed as a set of active population characterized by socio-demographic, professional qualification, psychophysiological characteristics and participating in social and labor relations in enterprises (organizations, institutions) on the basis of employment and/or self-employment (entrepreneurs, owners of capital, employers), actively looking for work (unemployed), starting their own business.

Based on the analysis of the formation and use of human resources in agriculture in the pre-war period and



taking into account the current war situation in the country, the pessimistic trends of demographic indicators and economic activity of the rural population were determined as the basis for the formation of human resources in agricultural enterprises. Taking this into account and the recorded high level of informal employment in agriculture, a methodical approach to determining the forecasted indicators of the need to create jobs in the agricultural sector to ensure the effective use of available human resources in rural areas is substantiated.

Taking into account the excess of the supply of labor on the labor market in agriculture over its demand, the positive dynamics of the development of small forms of business in the industry, the unfilled potential capacity of the domestic market of labor-intensive agro-food products, in Ukraine, the perspective of comprehensive support for the development of small and medium-sized enterprises in the agricultural sector of the economy has been proven. On the part of the state, territorial communities, etc.

It was determined that the effective use of human resources in agriculture in wartime and postwar times will be ensured by achieving the following economic effects: increasing the level of formal employment and labor income of the rural population, filling the domestic market with labor-intensive products, ensuring food security for households and the country.

On the basis of the conducted SWOT-analysis of the development of labor-intensive production of products in small agribusiness, a strategic choice matrix for the use of human resources in agriculture was developed. This will contribute to the development of related sectors of the economy: logistics and processing, trade, machine-building enterprises and will require additional recruitment of personnel – a multiplier effect.

**Key words:** human resources, agriculture, employment, unemployment, agricultural enterprise, economic effect.



Copyright: Ланченко Є.О. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



ORCID iD:  
Ланченко Є.О.

<https://orcid.org/0000-0003-0894-4885>


УДК 316.012  
JEL O15, J24

## Цифрові технології як фактор формування людського капіталу в Україні

Шиян Д.В.<sup>1</sup> , Севрюкова Є.О.<sup>1</sup> , Євдокімова М.О.<sup>2</sup> 

<sup>1</sup> Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

<sup>2</sup> Державний біотехнологічний університет

 E-mail: Шиян Д.В. dmytro.shyian@hneu.net; Севрюкова Є.О. elizavetasevryukova@ukr.net;  
Євдокімова М.О. mar.evdokim5005@gmail.com



Шиян Д.В., Севрюкова Є.О., Євдокімова М.О. Цифрові технології як фактор формування людського капіталу в Україні. Економіка та управління АПК. 2022. № 2. С. 80–86.

Shyian D., Sevryukova Y., Jevdokimova M. Digital technologies as factor of human capital formation in Ukraine. AIC Economics and Management. 2022. № 2. PP. 80–86.

Рукопис отримано: 10.11.2022 р.  
Прийнято: 24.11.2022 р.  
Затверджено до друку: 27.12.2022 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2022-177-2-80-86

Актуально, що рівень розвитку сучасного суспільства здебільшого визначається високим рівнем розвитку цифрових технологій. Можливість доступу до мережі «Інтернет» дає домогосподарствам додаткові можливості для зростання доходів та конкурентних позицій на ринку праці. Також необхідно відзначити, що сьогодні розвиток соціальних мереж створює додаткові можливості для соціальної інтеграції кожної людини. Відтак з'явилися нові терміни та поняття «цифрова бездомність», «цифрова нерівність», які характеризують обмежені можливості окремих членів суспільства в доступі до Всесвітньої мережі. Зазначаються, що цифрові технології, зрештою, суттєво впливають на формування якості людського капіталу в країні.

Метою цієї статті є аналіз впливу рівня доступності до мережі «Інтернет» на рівень доходу та якості життя в домогосподарствах України. При проведенні цього дослідження використовувались методи групування, графічний, t-критерію Стьюдента (порівняння середніх), монографічний, індукції, дедукції, метод узагальнення.

Було здійснено оцінку щодо впливу доступності мережі «Інтернет» на рівень доходів домогосподарств у великих містах та в сільських територіях. Отримані результати свідчать про те, що, як у великих містах, так і в сільських місцевостях у домогосподарств, які мали доступ до мережі «Інтернет», рівень доходу більш, ніж удвічі перевищував його величину, ніж у домогосподарств, де не було доступу до мережі. Невипадковість цих розбіжностей була підтверджена з допомогою t-критерію Стьюдента (порівняння середніх). Було також здійснено оцінку залежності самооцінки домогосподарствами власних доходів, залежно від доступності до мережі «Інтернет». Виявилось, що питома вага тих, хто оцінював свої доходи як «достатні з можливістю заощадження», це - домогосподарства у великих містах з доступом до мережі «Інтернет», як правило, 10,4 %, а у тих, хто не мав доступу до мережі, – 6,2 %. У сільських територіях це співвідношення становило, відповідно, 12,5 % та 6,4 %.

Проведене дослідження дало змогу встановити, що існує тісний зв'язок між рівнем доступності до мережі «Інтернет» та рівнем доходу домогосподарств як у великих містах, так і в сільських територіях. Було також встановлено, що у селах рівень доступності до мережі «Інтернет» поступався його рівню у великих містах.

**Ключові слова:** людський капітал, домогосподарства, цифрові технології, рівень доходу домогосподарств, сільські території, цифрова недоступність.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Сьогодні наша держава переживає важкі часи, пов'язані з російською збройною агресією проти України. Однак, навіть в таких умовах державні інститути продовжують функціонувати, виконувати свої функції. Це, зокрема, стосується і системи освіти. Все це стало можливим здебільшого через використання цифрових технологій, зокрема систем мобільного зв'язку, відеоконференцій та інших засобів. Крім того, багато працівників з різних сфер діяльності змушені були перейти на дистанційний формат роботи. Відтак постає питання: наскільки рівень доступності до мережі «Інтернет» пов'язаний з рівнем доходів населення та можливістю самореалізації?

Питання доступності цифрових технологій вже давно перебуває в центрі уваги як економістів, так і соціологів. Їхній вплив сьогодні у світі має багато аспектів. Ще у 1984 році Д. Дуглас зазначав, що математичні методи в соціології стають більш поширеними завдяки як методичним розробкам, так і виникненню ЕОМ. Це дає можливість досягнути три конкуруючі цілі: аналітична потужність, обсяг і точність опису даних [1]. Принципово ситуація змінилась з появою мережі «Інтернет». Крім розвитку багатьох видів бізнесу, це дозволило інтегрувати способи комунікації та форми контенту [2]. При цьому автори підкреслюють, що сучасні дослідження концентруються на впливі інтернету в п'яти сферах: 1) нерівність («цифровий розрив»); 2) громада та соціальний капітал; 3) політична участь; 4) організація та інші економічні установи; 5) культурна участь і культурне розмаїття. Минуло вже понад двадцять років після виходу цієї роботи, однак порушені питання і сьогодні - в центрі уваги. Слід також підкреслити, що автори окремо наголошували на тому, що необхідно активніше вивчати інтернет і, зокрема, синтезувати результати досліджень індивідуальної поведінки користувачів з макроскопічним аналізом інституційних і політико-економічних факторів, які стримують цю поведінку.

Слід відзначити, що сучасні дослідники аналізують вплив цифрових технологій та соціальних мереж на суспільство під різними кутами зору. Зокрема, на роботу та сім'ю [3], на ринок житла, послуг, транспорт, домашніх послуг [4], на навчальний процес, окремо етичні аспекти, пов'язані з політикою оцінювання [5], розвиток онлайн-освіти у відповідь на кризу, спричинену пандемією COVID-19 [6,7,8], обмеження та можливості для етнографічних досліджень [9]. Сьогодні вже навіть ставиться питання про те, що інтеграція соціальних наук

з інформатикою та інженерними галузями породила нову область дослідження: обчислювальну соціальну науку [10]. Підкреслюється, що соціологи перебувають не лише в центрі передових досліджень, займаючись давніми питаннями людської поведінки, але й розробляють нові напрямки дослідження цифрових просторів.

Особливий вплив мають соціальні мережі, які визначають поведінку багатьох домогосподарств [11]. На формування сучасного суспільства значний вплив мають соціальні мережі. Це вже зрозуміли як політики, так і соціологи та економісти. Саме доступ до соціальних мереж об'єктивно визначає в багатьох випадках статус людини в світі, її можливі контакти, потенційні можливості кар'єрного зростання. Сервіси соціальних мереж стають паралельними світами соціалізації. У цих цифрових контекстах люди прагнуть спілкуватися з іншими, які поділяють їхні погляди та думки про світ [12]. У цій статті автори аналізують, як моделі зв'язків серед випускників навчальних закладів із фаху «соціальна робота» впливають на терпимість до різноманітності та соціальний капітал. Спілкування у соціальних мережах 126 обраних випускників із соціальної роботи було проаналізовано, щоб оцінити їхні моделі зв'язку у Facebook. Учасників також запитали про їхні цифрові компетенції та навички, щоб дізнатися, як ці змінні можуть сприяти досягненню толерантності до різноманітності та соціального капіталу. Результати демонструють, що суттєві цифрові навички опитуваних у Facebook спричиняють більшу толерантність до різноманітності та соціального капіталу. І. Козіцин на підставі аналізу думок 1660927 користувачів соціальної онлайн мережі зауважує, що помірковані користувачі мають тенденцію слідувати середній думці своїх онлайн-друзів, що трактується як наявність обмеженої впевненості [13]. Крім того, було встановлено, що ймовірність переходу до середньої думки зменшується, якщо різниця між нею та думкою користувача надто велика. Ще одна цікава функція, на думку автора, полягає в тому, що, якщо міркування користувача та середня думка його друзів в інтернеті дуже схожі, вплив також зменшується. Вітчизняні вчені також наголошують на значенні доступності соціальних мереж для розвитку соціального капіталу [14]. З'явився навіть спеціальний термін «цифрова бездомність» та «цифрова нерівність» [15]. Мова йде про відсутність вдома доступу до мережі «Інтернет». При цьому дослідники розглядають цю проблему на прикладі США. Вони дійшли висновку, що ці проблеми суттє-

во обмежують соціальну інтеграцію та спричинюють соціально-економічну нерівність в суспільстві. Мало того, цифровий розрив, ймовірно, стане дедалі актуальнішим фактором соціального відторгнення, що може посилити нерівність у добробуті та можливостях [16].

Вітчизняні вчені також підкреслюють важливість цифрових технологій для інноваційного розвитку країни [17, 18]. Саме розвиток цих технологій буде одним з напрямів відродження нашої країни. Відтак, рівень доступності цифрових технологій стає пріоритетним напрямком успішного розвитку країни.

**Мета дослідження.** Метою цього дослідження є аналіз впливу рівня доступності до мережі «Інтернет» на рівень доходу та якість життя в домогосподарствах України. Це, своєю чергою, буде визначати і якість формування людського капіталу.

**Матеріал і методи дослідження.** При проведенні цього дослідження використовувались методи групування, графічний, t-критерію Стьюдента (порівняння середніх), монографічний. Також застосовано загальнонаукові методи дослідження: індукція, дедукція та метод узагальнення.

З метою практичної оцінки впливу доступності мережі «Інтернет» на рівень доходів було використано базу даних державних статистичних спостережень домогосподарств за основними показниками щодо доходів, витрат та умов життя. Результати цих обстежень отримали назву «Анонімні мікродані по особах, які входять до складу домогосподарства» за 2020 рік [19]. Було проведено опитування 7849 домогосподарств. Щодо цифрової доступності ставились питання: чи мають домогосподарства доступ до інтернету вдома за типами підключення: фіксоване широкопasmове з'єднання, широкопasmове мобільне з'єднання, вузькопasmове з'єднання. Щодо тих домогосподарств, які не мали підключення до мережі «Інтернет», ставились питання про причини його відсутності. Серед них були наступні: не потребуємо інтернету, маємо доступ в іншому місці, вартість обладнання, вартість послуг є занадто високою, занепокоєння, пов'язане з питанням конфіденційності, є в наявності, але не відповідає потребам домогосподарства, за місцем проживання відсутні послуги інтернету, занепокоєння впливом шкідливого контенту.

**Результати дослідження та обговорення.** Слід відзначити, що поняття людського капіталу є одним з найбільш важливих в економічній науці. При цьому наголошується, що людський капітал виникає не будь-коли, а лише в умовах прогресивного інноваційного

виробництва, за результатами якого виготовлятиметься конкурентоспроможна, у тому числі й на зовнішніх ринках, продукція, яку готові купувати, і за яку готові сплачувати, навіть попри її високу вартість [20, с. 245]. Як правило, під терміном «людський капітал» традиційно розуміється сукупність нагромаджених людством знань, здібностей і талантів, досвіду і практичних навичок, тобто продуктивних здібностей, які цілеспрямовано можуть бути використані у певній сфері економічної діяльності, можуть забезпечити виробництво економічного блага, сприяти зростанню продуктивності праці й доходу власникам людського капіталу [20].

Нами було вирішено оцінити в принципі ситуацію з впливом доступності до мережі «Інтернет» на рівень доходів домогосподарств у великих містах та у сільських територіях (табл 1).

Отримані результати свідчать про те, що як у великих містах, так і в сільських територіях у домогосподарствах, які мали доступ до мережі «Інтернет», рівень доходу більш, ніж удвічі перевищував його величину, ніж у домогосподарствах, де був відсутній доступ до мережі. Зокрема у великих містах у домогосподарств з доступом до інтернету середній грошовий дохід дорівнював 137016 грн, а у домогосподарств, де був відсутній інтернет, - 64663 грн. У сільських територіях ці доходи, відповідно, склали 135187 грн та 63716 грн. Про те, що ці розбіжності не є випадковими, свідчить їх перевірка з допомогою t-критерію Стьюдента (порівняння середніх). Вона дозволила встановити, що ці розбіжності мають майже 100 % надійність (рис. 1).

Слід також відзначити, що було здійснено оцінку у відносному вираженні (%) респондентів за результатами самооцінки домогосподарствами своїх доходів. З'ясувалось, що питома вага тих домогосподарств, які оцінювали власні доходи як «було достатньо і робили заощадження» у великих містах з доступом до мережі «Інтернет» склала 10,4 %, а у тих, хто не мав доступу до мережі – 6,2 %. У сільських територіях це співвідношення, відповідно, склало 12,5 % та 6,4 %. У той же час, питома вага тих, хто оцінював свій рівень доходу як «не вдавалося забезпечити навіть достатнє харчування» у домогосподарств з доступом до мережі «Інтернет» становив 1,8 %, а без доступу до мережі – 10,0 %. У домогосподарств сільських територій ця питома вага склала, відповідно, 4,2 % та 7,2 %. Це ще раз доводить суттєвість впливу рівня доступу інтернету на якість життя домогосподарств.



Таблиця 1 - Вплив доступу до мережі «Інтернет» на рівень доходів домогосподарств в Україні у 2020 р.

Показники	Великі міста		Сільська територія	
	Мають доступ до інтернету вдома	Не мають доступу до інтернету вдома	Мають доступ до інтернету вдома	Не мають доступу до інтернету вдома
Грошовий дохід, грн	137016	64663	135187	63716
Ознака належності до групи домогосподарств, у яких середньодушові еквівалентні загальні доходи нижче фактичного прожиткового мінімуму, %				
Ні	84,5	15,5	84,3	15,7
Так	61,4	38,6	64,6	35,4
Самооцінка домогосподарством рівня своїх доходів протягом останнього року, %				
Було достатньо і робили заощадження	10,4	6,2	12,5	6,4
Було достатньо, але заощаджень не робили	50,4	23,9	49,4	33,3
Постійно відмовляли в найнеобхіднішому, крім харчування	37,5	59,9	33,9	53,1
Не вдалося забезпечити навіть достатнє харчування	1,8	10,0	4,2	7,2

Джерело: власні розрахунки за даними [19].

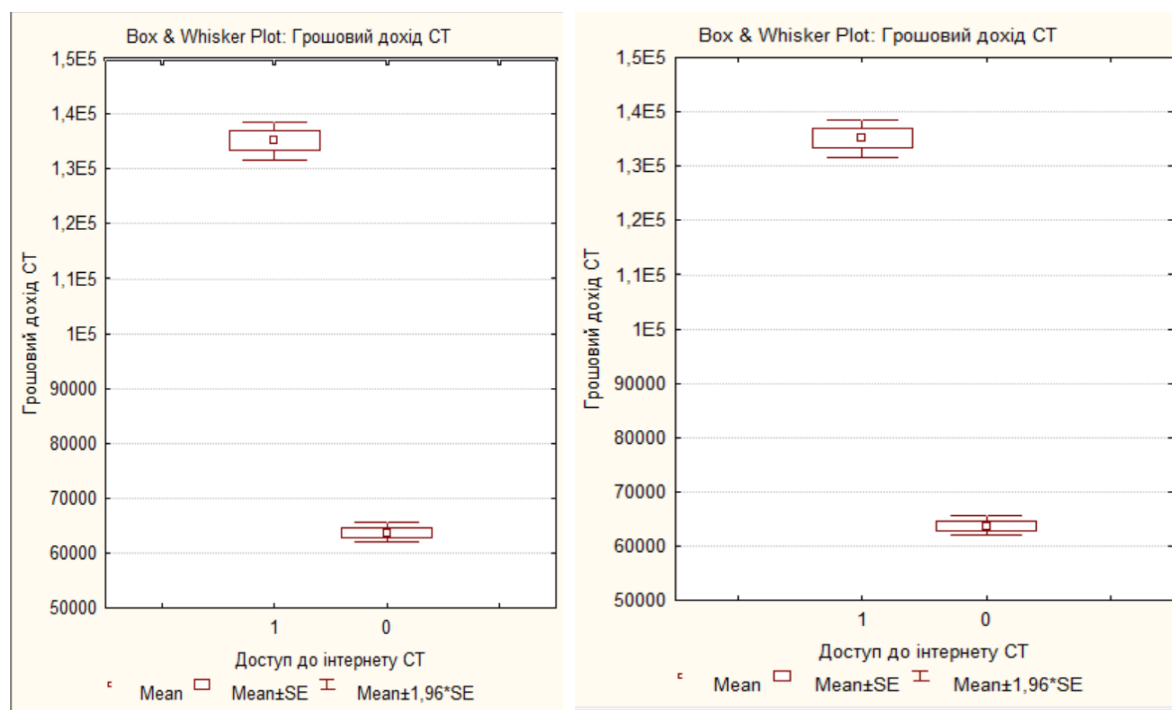


Рис. 1. Розбіжність середніх доходів домогосподарств з доступом та без доступу до мережі «Інтернет» у великих містах та в сільських територіях у 2020 в Україні.

Джерело: власні розрахунки за даними [19].

Таблиця 2 - Вплив доступу до мережі «Інтернет» на рівень доходів домогосподарств в Україні у 2020 р.

Показники	Великі міста		Сільська територія	
	Мають доступ до інтернету вдома	Не мають доступу до інтернету вдома	Мають доступ до інтернету вдома	Не мають доступу до інтернету вдома
до 40000	0,0	0,0	0,0	0,0
40000,1-60000	50,7	49,3	26,1	73,9
60000,1-80000	72,5	27,5	43,3	56,7
80000,1-100000	84,0	16,0	59,5	40,5
100000,1-120000	88,9	11,1	73,4	26,6
120000,1-140000	93,5	6,5	82,5	17,5
140000,1-160000	94,1	5,9	88,4	11,6
160000,1-180000	99,3	0,7	90,9	9,1
180000,1-200000	99,1	0,9	96,2	3,8
200000,1-240000	98,0	2,0	95,6	4,4
понад 240000	99,5	0,5	98,1	1,9

Джерело: власні розрахунки за даними [19].

Нами також було здійснено оцінку питомої ваги кількості домогосподарств з різним рівнем доходу та наявністю доступу до мережі «Інтернет» (табл. 2). Знову маємо ситуацію, коли простежується чітка залежність між досліджуваними показниками. Зокрема, зовсім не користувались інтернетом домогосподарства з річним доходом до 40000 грн. Це стосується як великих міст, так і сільських територій. У групі з рівнем доходу 40000,1-60000 грн у великих містах мали доступ до мережі вже 50,7 %, а в сільських територіях – 26,1 %. У групі домогосподарств з рівнем доходу 120000,1-140000 грн у великих містах вже 93,5 % мали доступ до інтернету. У сільських територіях в цій групі рівень доступу становить 82,5 %. Нарешті у великих містах в домогосподарствах з рівнем доходу, починаючи зі 160000 грн вже досягається майже повна доступність мережі «Інтернет». У сільських територіях подібний рівень доступності починається при рівні доходів домогосподарств понад 180000 грн.

**Висновки.** Проведене нами дослідження дало змогу встановити, що існує тісний зв'язок між рівнем доступності мережі «Інтернет» та рівнем доходу домогосподарств. Цей факт був доведений шляхом перевірки даних з допомогою методу t-критерію Стьюдента (порівняння середніх). Цей зв'язок має місце як у великих містах, так і в сільських територіях. Зважаючи на те, що сьогодні плата за доступ до ме-

режі «Інтернет» є невисокою та існує широка технічна доступність приєднання, можна припустити, що ті домогосподарства, які не використовують інтернет, роблять це з причин, що мають особистий характер. У той же саме час, вони внаслідок цього втрачають цілу низку можливостей, пов'язаних з пошуком інформації та веденням бізнесу. Крім того, використання соціальних мереж дає можливість більш глибокої соціальної інтеграції кожної людини. Це, своєю чергою, збільшує можливості як кар'єрного зростання, так і розширює простір для особистого спілкування. Крім того, констатується факт, що в сільських територіях рівень доступності мережі «Інтернет» поступався його рівню у великих містах. Цей факт встановлено у всіх групах домогосподарств, незалежно від рівня їх доходів.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Douglas D. Heckathorn Mathematical theory construction in sociology: Analytic power, scope, and descriptive accuracy as tradeoffs. The Journal of Mathematical Sociology. 1984. № 10 (3-4). P. 295-323. URL: <https://doi.org/10.1080/0022250X.1984.9989973>.
2. Paul DiMaggio, Eszter Hargittai, W. Russell Neuman, John P. Robinson. Social Implications of the Internet. Annual Review of Sociology. 2001. № 27 (1). P. 307-336.
3. Ariane Ollier-Malaterre, Jerry A. Jacobs, Nancy P. Rothbard. Technology, Work and Family: Digital

Cultural Capital and Boundary Management Annual Review of Sociology. 2019. № 45 (1). P. 425-447.

4. Juliet B. Schor, Steven P. Vallas. The Sharing Economy: Rhetoric and Reality. Annual Review of Sociology. 2021. № 47 (1). P. 369-389.

5. Ilana Finefter-Rosenbluh, Carlo Perrotta. How do teachers enact assessment policies as they navigate critical ethical incidents in digital spaces? British Journal of Sociology of Education. 2022. URL: <https://doi.org/10.1080/01425692.2022.2145934>.

6. Ronkowitz K., Ronkowitz L. C. Online Education in a Pandemic: Stress Test or Fortuitous Disruption?. Am. J. Econ. Sociol. 2021. № 80. P. 187-203. URL: <https://doi.org/10.1111/ajes.12377>.

7. Banfield M. A. Shared-Cost-Profit Model of Teaching Materials for Higher Education. Am. J. Econ. Sociol. 2021. № 80. P. 231-252. URL: <https://doi.org/10.1111/ajes.12374>.

8. Lowery R.H. Biblical Sabbath as Critical Response in an Era of Global Pandemic and Climate Change. Am. J. Econ. Sociol. 2021. № 80. P. 1345-1380. URL: <https://doi.org/10.1111/ajes.12444>.

9. Small M.L. Ethnography Upgraded. Qual Sociol. 2022. № 45. P. 477-482 <https://doi.org/10.1007/s11133-022-09519-1>.

10. Achim Edelmann, Tom Wolff, Danielle Montagne, Christopher A. Bail. Computational Social Science and Sociology. Annual Review of Sociology. 2020. № 46 (1). P. 61-81.

11. Tanninen M., Lehtonen T. K., Ruckenstein M. Trouble with autonomy in behavioral insurance. The British Journal of Sociology. 2022. № 73 (4). P. 786-798. URL: <https://doi.org/10.1111/1468-4446.12960>.

12. Castillo de Mesa J., Gómez Jacinto L. Digital competences and skills as key factors between connectedness and tolerance to diversity on social networking sites: Case study of social work graduates on Facebook. Current Sociology. 2022. № 70 (2). P. 210-226. URL: <https://doi.org/10.1177/0011392120983341>.

13. Kozitsin Ivan V. Formal models of opinion formation and their application to real data: evidence from online social networks, The Journal of Mathematical Sociology. 2022. № 46 (2). P. 120-147. URL: <https://doi.org/10.1080/0022250X.2020.1835894>.

14. Рогожин О. Г., Макаренко І. П. Інноваційний соціальний капітал: питання ідентифікації та вимірювання. Демографія та соціальна економіка. 2013. № 2. С. 82-92.

15. Comi M., Smith S., Goettlich W. A., Alexander P., Davidson D., Staples W. G. Digital home-lessness: Exploring the links between public Internet access, technological capital, and social inequality. Current Sociology. 2022. URL: <https://doi.org/10.1177/00113921221111819>.

16. Angelo Antoci, Fabio Sabatini, Mauro Sodini Online and Offline Social Participation and Social Poverty Traps: Can Social Networks Save Human Relations? The Journal of Mathematical Sociology. 2015. № 39 (4). P. 229-256. URL: <https://doi.org/10.1080/0022250X.2015.1022278>.

17. Zaiats, T. A. Values guidelines for innovative development in Ukraine. Demography and Social

Economy. 2021. № 2 (44). PP. 3-21. URL: <https://doi.org/10.15407/dse2021.02.003>.

18. Petrova I.L. Innovative segment of labour market: evaluation of trends and prospects. Demography and social economy. 2018. № 1 (32). С. 166-180. URL: <https://doi.org/10.15407/dse2018.01.166>.

19. Анонімні мікродані по особах, які входять до складу домогосподарства. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

20. Мельничук Д.П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення. Житомир: Полісся, 2015. 564 с.

21. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Москва: Дело ЛТД, 1993. 864 с.

## REFERENCES

1. Douglas, D. Heckathorn Mathematical theory construction in sociology: Analytic power, scope, and descriptive accuracy as tradeoffs. The Journal of Mathematical Sociology. 1984, no. 10 (3-4), pp. 295-323. Available at: <https://doi.org/10.1080/0022250X.1984.9989973>.

2. Paul, DiMaggio, Eszter Hargittai, W. Russell Neuman, John P. Robinson. Social Implications of the Internet. Annual Review of Sociology. 2001, no. 27 (1), pp. 307-336.

3. Ariane Ollier-Malaterre, Jerry A. Jacobs, Nancy P. Rothbard. Technology, Work, and Family: Digital Cultural Capital and Boundary Management Annual Review of Sociology. 2019, no. 45 (1), pp. 425-447.

4. Juliet B. Schor, Steven P. Vallas. The Sharing Economy: Rhetoric and Reality. Annual Review of Sociology. 2021, no. 47:1, pp. 369-389.

5. Ilana Finefter-Rosenbluh, Carlo Perrotta. How do teachers enact assessment policies as they navigate critical ethical incidents in digital spaces? British Journal of Sociology of Education. 2022. Available at: <https://doi.org/10.1080/01425692.2022.2145934>.

6. Ronkowitz, K., Ronkowitz, L.C. (2021). Online Education in a Pandemic: Stress Test or Fortuitous Disruption?. Am. J. Econ. Sociol. 2021, no. 80, pp. 187-203. Available at: <https://doi.org/10.1111/ajes.12377>.

7. Banfield, M. A. Shared-Cost-Profit Model of Teaching Materials for Higher Education. Am. J. Econ. Sociol. 2021, no. 80, pp. 231-252. Available at <https://doi.org/10.1111/ajes.12374>.

8. Lowery, R.H. Biblical Sabbath as Critical Response in an Era of Global Pandemic and Climate Change. Am. J. Econ. Sociol. 2021, no. 80, pp. 1345-1380. Available at: <https://doi.org/10.1111/ajes.12444>.

9. Small, M.L. Ethnography Upgraded. Qual Sociol. 2022, no. 45, pp. 477-482. Available at: <https://doi.org/10.1007/s11133-022-09519-1>.

10. Achim Edelmann, Tom Wolff, Danielle Montagne, Christopher A. Bail. Computational Social Science and Sociology. Annual Review of Sociology. 2020, no. 46:1, pp. 61-81.

11. Tanninen, M., Lehtonen, T.-K., Ruckenstein, M. (). Trouble with autonomy in behavioral insurance. The British Journal of Sociology. 2022, no. 73 (4), pp. 786-798. Available at: <https://doi.org/10.1111/1468-4446.12960>.

12. Castillo de Mesa, J., Gómez Jacinto, L. Digital competences and skills as key factors between connectedness and tolerance to diversity on social networking sites: Case study of social work graduates on Facebook. *Current Sociology*. 2022, no. 70 (2), pp. 210–226. <https://doi.org/10.1177/0011392120983341>

13. Kozitsin Ivan V. Formal models of opinion formation and their application to real data: evidence from online social networks. *The Journal of Mathematical Sociology*. 2022, no. 46:2, pp. 120-147, Available at: <https://doi.org/10.1080/0022250X.2020.1835894>

14. Rogozhyn O. G., Makarenko I. P. Innovacijnyj social'nyj kapital: pytannja identyfikacii' ta vymirjuvannja [Innovative social capital: identification and measurement issues.]. *Demografija ta socialna ekonomika*. 2013, no. 2, pp. 82-92.

15. Comi, M., Smith, S., Goettlich, W. A., Alexander, P., Davidson, D., Staples, W. G. (2022). Digital home-lessness: Exploring the links between public Internet access, technological capital, and social inequality. *Current Sociology*. Available at: <https://doi.org/10.1177/00113921221111819>.

16. Angelo Antoci, Fabio Sabatini, Mauro Sodini. Online, Offline Social Participation and Social Poverty Traps: Can Social Networks Save Human Relations? *The Journal of Mathematical Sociology*. 2015, no. 39:4, pp. 229-256. Available at: <https://doi.org/10.1080/0022250X.2015.1022278>.

17. Zaiats, T. A. Tsinnisni oriientyry innovatsiino-ho rozvytku v Ukraini [Values guidelines for innovative development in Ukraine]. *Demografija ta socialna ekonomika*. 2021, no. 2 (44), pp. 3-21. Available at: <https://doi.org/10.15407/dse2021.02.003>.

18. Petrova, I. L.. Innovative segment of labour market: evaluation of trends and prospects. *Demography and social economy*. 2018, no 1 (32), pp. 166-180. Available at: <https://doi.org/10.15407/dse2018.01.166>.

19. Anonimni mikrodani po osobah, jaki vkhodjat' do skladu domogospodarstva [Anonymous microdata on persons who are part of the household.]. URL Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

20. Melnychuk D.P. (2015). Ljuds'kyj kapital: priorityety modernizacii suspilstva u konteksti polipshennja jakosti zhyttja naselennja [Human capital: priorities of modernization of society in the context of improving the quality of life of the population]. *Zhytomyr: Polissja*. 564 p.

21. Fysher S., Dornbush R., and Shmalenzy R. (1993). *Jekonomyka [Economy]*. Moskva: Delo LTD. 864 p.

## Digital technologies as factor of human capital formation in Ukraine

Shyian D., Sevriukova Y., Jevdokimova M.

The paper emphasizes that today's society is largely determined by the level of development of digital technologies. The ability to access the Internet provides households with additional opportunities for income growth and competitive positions in the labor market. Today, the development of social networks creates additional opportunities for social integration of each person. Therefore, we can speak about new terms and concepts of "digital homelessness" and "digital inequality", which characterize the limited opportunities of individual members of the society in accessing the World Wide Web. It is clear that digital technologies ultimately shape the quality of human capital in the country.

The purpose of this article is to analyze the impact of the accessibility to the Internet on the level of income and life quality in Ukrainian households. The authors used methods of grouping, graphic, Student's t-test of comparison of averages, monographic, induction, deduction, and generalization methods in this study.

The authors assessed the impact of the Internet availability on the income level of households in large cities and in rural areas. The obtained results indicate that in large cities as well as in rural areas the income level of households with access to the Internet was more than twice higher than that of households without access to the Internet. Non-randomness of these discrepancies was confirmed using the Student's t-test comparing averages. The paper estimates dependence of self-assessment by households on their income and the availability of the Internet. It turns out that the share of those who assessed their income as "enough and made savings" of households in large cities with access to the Internet equaled 10.4%, and those who did not have access to the Internet - 6.2 %. In rural areas, this ratio was equal to 12.5 % and 6.4 %, respectively.

The conducted research allowed the authors to establish close connection between the level of the Internet access and the level of households' income both in large cities, and in rural areas. The authors have also confirmed that the level of the Internet access in rural areas was lower than that in large cities.

**Key words:** human capital, households, digital technologies, household's income level, rural areas, digital inaccessibility.



Copyright: Шиян Д.В., Севрюкова Є.О., Євдокімова М.О. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.

ORCID iD:  
Шиян Д.В.  
Севрюкова Є.О.  
Євдокімова М.О.

<https://orcid.org/0000-0002-0815-267X>  
<https://orcid.org/0000-0002-0757-490x>  
<https://orcid.org/0000-0001-9759-229X>





## МАРКЕТИНГ

УДК 338.439.5:658.


JEL D51, D58, D81, L23, L81, L91

## Логістичні розподільчі центри як інструмент залучення дрібних сільськогосподарських виробників у агропродовольчі ланцюги постачання

Варченко О.М.<sup>1</sup> , Варченко О.О.<sup>1</sup> , Вернюк Н.О.<sup>2</sup> 

<sup>1</sup> Білоцерківський національний аграрний університет

<sup>2</sup> Уманський національний університет садівництва

 E-mail: Варченко О.М. omvarchenko@ukr.net; Варченко О.О. 1207Olya@gmail.com



Варченко О.М., Варченко О.О., Вернюк Н.О. Логістичні розподільчі центри як інструмент залучення дрібних сільськогосподарських виробників у агропродовольчі ланцюги постачання. Економіка та управління АПК. 2022. № 2. С. 87–97.

Varchenko O., Varchenko O., Verniuk N. Logistics distribution centers as a tool for attracting small agricultural producers in agri-food supply chains. AIC Economics and Management. 2022. № 2. PP. 87–97.

Рукопис отримано: 18.09.2022 р.

Прийнято: 07.10.2022 р.

Затверджено до друку: 27.12.2022 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2022-177-2-87-97

Доведено, що сучасні логістичні розподільчі центри мають важливе значення у формуванні доданої вартості в агропродовольчих ланцюгах постачання та приєднанні дрібних виробників сільськогосподарської продукції до конкурентоспроможних ланцюгів постачання. Проведено класифікацію логістичних центрів та систематизовано підходи до їх дефініції.

Проаналізовано етапи еволюції збуту та розподілу сільськогосподарської продукції на основі кооперації, логістичних розподільчих центрів та зроблено висновок про необхідність створення таких центрів з продажу сільськогосподарської продукції. Узагальнено зарубіжну практику створення логістичних розподільчих центрів сільськогосподарської продукції, а також виділено критерії їх характеристики. Аргументовано, що основною метою створення логістичних розподільчих центрів сільгосппродукції є встановлення партнерських економічних відносин між виробниками та споживачами, зниження трансакційних витрат, створення передумов до включення дрібних виробників у конкурентоспроможні ланцюги постачання, що забезпечує прозорість руху продовольства, гарантує якість та безпеку.

Запропоновано розглядати логістичний розподільчий центр сільськогосподарської продукції та продовольства як об'єкт надання комплексних логістичних послуг і координації діяльності з транспортування, доробки продукції (сушіння, сортування та ін.), зберігання, продажу, а також підтримки фінансових, митних операцій, проведення маркетингових досліджень, надання інформаційного супроводу тощо. Систематизовано чинники, що стримують включення дрібних виробників до агропродовольчих ланцюгів постачання, та виділено вимоги, які висувають роздрібні мережі до постачання сільгосппродукції. На основі цього висвітлено труднощі, вирішення яких можливе на базі створення логістичних розподільчих центрів. Розглянуто моделі формування логістичних центрів та обґрунтовано формування логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції на основі державно-приватного партнерства, який об'єднує в один ланцюг всі логістичні, виробничі процеси, а також продаж, зокрема й на товарній біржі.

**Ключові слова:** логістичний розподільчий центр, агропродовольчі ланцюги постачання, дрібні виробники, логістичні послуги.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** У нинішніх умовах посилюється необхідність формування на ринку агропродовольчої продукції сучасної логістичної інфраструктури на основі розвитку локальних розподільчих центрів сільськогосподарської продук-

ції та продовольства. Створення логістичних центрів забезпечить інтегроване управління товарно-матеріальними потоками, зниження витрат часу на доставку, формування раціональних партій сільськогосподарської продукції та продовольства, ефективну її доробку, сорту-

вання, пакування, фахове надання логістичних послуг тощо. Водночас, залучення регіональних логістичних центрів у агропродовольчі ланцюги постачання сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Особливо актуальне створення логістичних розподільчих центрів для дрібних сільськогосподарських виробників, оскільки для них збут виробленої продукції є ускладненим внаслідок низької їх спроможності забезпечувати пошук та раціональний відбір каналів продажу, відповідати вимогам дотоварних партій, якості та іншим вимогам оптових посередників та роздрібних мереж. Очевидно, що залучення дрібних виробників сільськогосподарської продукції в агропродовольчі ланцюги постачання через розподільчі логістичні центри сприятиме як підвищенню рівня продовольчого забезпечення на рівні локальних, регіональних та національних систем, так і зростанню їх конкурентоспроможності.

Окрім цього, відсутність логістичного взаємозв'язку між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами, оптової і роздрібною торгівлі, з одного боку, і ціновий тиск посередників, з іншого, а також високі затрати, пов'язані із доробкою, зберіганням, переробкою і збутом виробленої продукції внаслідок відсутності окремих елементів логістичної інфраструктури обумовлюють актуальність вивчення проблеми створення регіональних логістичних розподільчих центрів.

Отже, на сьогодні включення дрібних сільськогосподарських виробників у конкурентоспроможні ланцюги постачання та збуту сільськогосподарської продукції є основною умовою їх ефективного розвитку. Дрібні сільгосптоваровиробники обмежені у можливостях зниження витрат, пов'язаних із виробництвом та збутом продукції, без ризику зниження її якості. Одним із способів оптимізації затрат, які виникають під час збуту сільськогосподарської продукції та продовольства, є використання логістичних посередників. Досвід провідних країн переконує, що реалізація сучасних вимог щодо логістики збуту можлива на основі створення логістичних розподільчих центрів.

**Метою дослідження** є узагальнення та систематизація наукових засад створення логістичних розподільчих центрів сільськогосподарської продукції, висвітлення досвіду їх функціонування у провідних країнах світу та розробка практичних рекомендацій щодо залучення дрібних виробників у агропродовольчі ланцюги постачання через логістичні розподільчі центри.

**Матеріал і методи дослідження.** Вивчення теоретико-практичних засад створення логістичних розподільчих центрів як форми реалізації сільськогосподарської продукції і продовольства та інструменту залучення дрібних виробників у конкурентоспроможні агропродовольчі ланцюги постачання проведено із використанням принципів діалектики. Крім цього, використано відповідну систему методів дослідження. Монографічний метод – для формулювання мети та висновків дослідження, результати якого знайшли відображення в статті. Метод теоретичного узагальнення зарубіжних та вітчизняних науковців використано за критичного аналізу наявних підходів до дефініції логістичних розподільчих центрів та особливостей їх функціонування у провідних країнах світу. З метою систематизації видів логістичних розподільчих центрів та розробки моделі їх створення у вітчизняній практиці, узагальнення висновків використано загальнонаукові методи пізнання такі, як: аналізу і синтезу, індукції та дедукції, системного комплексного підходу.

**Результати дослідження та обговорення.** З метою розуміння особливостей функціонування та рівня розвитку логістичних центрів, а також пов'язаних з їх діяльністю проблем, узагальнено історію їх створення, яка пов'язана із виникненням складів. На сьогодні колишні склади перетворилися на великі розподільчі центри, розвиток яких забезпечують логістичні посередники. Посередників, які надають складські послуги, можна поділити на склади загального користування; логістичних операторів та логістичних провайдерів (3-, 4-, 5PL) [1].

Зазначимо, що виникнення великого термінального комплексу бере початок з 1960-х років: у Франції, в районі столиці, з ініціативи держави було створено перший логістичний центр «Garonor». В подальшому підходи до створення логістичних центрів удосконалювалися у практиці інших європейських країн. Зарубіжні дослідники у досвіді розвитку логістичних центрів виділяють такі етапи: 1960-1970-ті рр. – становлення, робота з матеріальними потоками та надання послуг зі складування; кінець 1970-х – початок 1990-х рр. – розвиток, матеріальний та інформаційний потоки є основою діяльності, розширено перелік логістичних послуг; з середини 1990-х років і понині – інтеграція, матеріальний, фінансовий, інформаційний, сервісний потоки є основою діяльності, послуги логістичних провайдерів [2, с. 24–25].

Для вітчизняного ринку агропродовольства особливо актуальним є вивчення досвіду функціонування розподільчих центрів у зарубіжних

країнах та узагальнення їх функції з тим, щоб окреслити їх пріоритетні завдання. Зокрема, національна мережа оптово-розподільчих центрів «Меркаса» («Mercasa», Іспанія) була заснована в 1965 р., фінансувалася державою. На сьогодні це - державна публічна компанія, що має окремі розподільчі центри. Усі оптово-розподільчі центри створені та функціонують у формі акціонерного товариства із контрольным пакетом акцій в державній або муніципальній власності (частка є незначною). Мережа, яка включає 23 оптово-розподільчих центри, охоплює всю територію країни, у ній розвивають свою діяльність 3200 компаній, із яких 1800 - оптовики, дозволяє задовольнити потреби 3600 орендарів, із яких 32 % здійснюють продаж плодоовочевої продукції. Розподільча мережа «Меркаса» забезпечує майже 55 % загального споживання плодів та овочів, 45 % – морепродуктів і майже 20-25 % м'яса [3]. Зазначимо, що основна спеціалізація «Меркаса» - здійснювати оптові постачання через мережу ринків, мережа веде діяльність на всіх етапах ланцюга постачання сільськогосподарської продукції на основі підтримки постачальників на етапі виробництва, роздрібної торгівлі.

Логістичний комплекс «Ранжіс» («Rungis») створено в 1969 р. на основі центрального ринку Парижу. Нині «Ранжіс» є крупним ринком свіжих продуктів у світі: територія - понад 1 млн м<sup>2</sup> торгових площ, 232 га землі, оборот продукції - 1,5 млн т продуктів харчування на рік, 19,2 тис. в'їздів автомобілів на рік. Навколо ринку функціонує біля 5600 господарств, що спеціалізуються на вирощуванні злаків, овочів та плодів. Ринок дає можливість не лише реалізувати свою продукцію, а й надає підтримку у здійсненні експортних операцій. Наявність платоспроможного попиту, сконцентрованого в одному місці, дозволяє фермерам виробляти більше продукції та продавати її за прямим каналом, що в підсумку знижує ціни для кінцевих споживачів.

Зазначимо, що учасниками ринку є не лише великі, а також і дрібні фермери з різних регіонів Франції, продукція яких в обов'язковому порядку проходить експертизу. На ринку постійно працюють ветеринарна та фітосанітарна служби, сільськогосподарським виробникам видають сертифікати, які підтверджують якість, свіжість продукції та додержання гігієнічних норм. До всіх продавців ставляться високі вимоги щодо умов зберігання продукції, введено стандарти з чистоти, температури і термінів зберігання.

Окрім надання в оренду торгових площ, на цьому ринку здійснюється також переробка та

пакування продукції, митні операції, транспортування, консультування, фінансові сервіси та ін. Найголовніше, що актуально для вітчизняної практики, ринок створює майже 12 тис. робочих місць, надає гарантію довгострокової зайнятості та високу оплату праці. Водночас, на території ринку організовано спеціальний центр зайнятості, який допомагає учасникам ринку підібрати та навчити персонал [4].

Розглянемо особливості створення та функціонування «Варшавського сільськогосподарського оптового ринку Bronicze», який організовано в 1995 р. з ініціативи Міністерства сільського господарства та продовольчих ресурсів. Варшавський сільськогосподарський оптовий ринок є акціонерним товариством. Майже 62 % акцій належить державі, 23 % – товаровиробникам та оптовим компаніям. Оптовий ринок «Броніше» побудовано на 51,6 га площі, зокрема 8,5 га займають торгові зали та склади, однак 35 % торгових площ не використовуються.

Ринок забезпечує продовольством 14 млн споживачів і надає 2 тис. робочих місць. Ця структура надає послуги з транспортування, агентського сервісного обслуговування, сортування і пакування продуктів, працюють митні агентства, фітосанітарні служби, філії банків, бюро обслуговування експорту [5].

Сприяння збутовій діяльності сільськогосподарських підприємств, зокрема дрібних, забезпечується в США. Найбільшого поширення набули два види договірних відносин: інтеграційні контракти (контрактне фермерство) та продаж продукції через кооперативи. Інтеграційні контракти передбачають об'єднання всіх етапів виробництва і маркетингу продукції та доставки її кінцевому споживачеві. У контрактах замовником є переробне підприємство або оптова та роздрібна мережі, виконавцем – фермер. Предметом інтеграційного контракту є вирощування виконавцем продукції рослинництва і тваринництва за технологією, визначеною замовником. При цьому право власності на вирощену фермером продукцію належить замовнику.

Продаж сільськогосподарської продукції через кооперативи, які слугують посередниками, є найбільш поширеним способом у США. Предметом контракту є вироблена фермером сільгосппродукція, яка перебуває в його власності, передається у власність кооперативу, що здійснює її переробку та подальший продаж на ринку. Відповідно до договірних відносин між фермером і кооперативом механізм стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції високої якості наступний: за укладання

контракту сторонами угоди визначається, що фермер має виробити продукцію визначеної якості, а кооператив приймає вироблену продукцію до переробки або продажу лише у тому випадку, якщо якість цієї продукції не нижче встановленої у договорі, однак зазначається сума винагороди за одержану продукцію більш високої якості. Продукцію нижчого рівня якості не приймає кооператив і тоді фермер змушений шукати інші канали продажу, або низькоякісну продукцію приймає кооператив за нижчою ціною [6].

Цікавим для вітчизняної практики є досвід Великобританії, де склалося вертикально-інтегроване об'єднання фермерів, торговців та переробників у вигляді самоврядних об'єднань з певним контролем з боку держави та споживачів. Такі загальнодержавні та регіональні фермерські об'єднання повністю контролюють збут, переробку, оптову та роздрібну торгівлю.

Узагальнюючи практику формування логістичних розподільчих центрів сільськогосподарської продукції та продовольства можна зробити наступні висновки: значна державна підтримка; широкий спектр послуг, які вони надають з транспортування, зберігання, переробки, сортування та пакування, митне оформлення експортних поставок, фінансові сервіси, маркетингові та інші.

Вітчизняні вчені у своїх працях [7] акцентують увагу на тому, що логістичний центр – це вузловий об'єкт логістичних мереж, в якому відбуваються процеси розподілу вантажопотоків, зміна транспортних засобів, складування, зберігання, управління запасами. Вважаємо, що логістичні розподільчі центри на ринку сільськогосподарської продукції та продовольства доцільно розглядати не лише з позиції виконання певних функцій щодо сприяння продажам, а також як учасника, який створює додану вартість в агропродовольчих ланцюгах постачання. За твердженням зарубіжних дослідників, у сучасних логістичних центрах відбувається створення доданої вартості та поділ їх на склади сировини і комплектуючих виробів, незавершеного виробництва, готової продукції, оптові та розподільчі центри, дрібнооптові, роздрібні, регіональні склади та склади допродажної підготовки [8, с. 17]. За іншим підходом, логістичний центр є територіальним об'єднанням незалежних компаній та органів, які займаються вантажними перевезеннями (наприклад, транспортних посередників, вантажовідправників, операторів перевезень, митних органів) та відповідними послугами (із зберігання, технічного обслуговування та ремонту), які включають, щонайменше, один термінал [9, с. 266].

Залежно від етапу розвитку логістичних центрів та набору функцій, які вони виконують, є такі підходи до їх дефініції: «... інфраструктурний комплекс на певній території, всередині якого здійснюються операції, пов'язані з транспортуванням, логістикою, розподілом, як для національного, так і міжнародного транзиту [10, с. 936]»; «...ринкові підприємства, які здійснюють координацію логістичного (складського і транспортного) обслуговування та інформаційного забезпечення» [11, с. 186].

У зарубіжній науковій літературі значну увагу приділяють типології логістичних центрів за такими критеріями: роллю логістичних центрів у ланцюзі постачання: I рівень – склад, розподільчий центр; 2 – транспортний термінал, логістичний центр; 3 – логістичний вузол [12, с. 166]; за обсягами надання послуг: вантажний термінал (25 га), вантажний хаб (50 га), логістичне поселення (700 га), логістичне місто (5-7 км радіус), міжрегіональний логістичний центр (> 7 км радіус) [13, с. 75]; за видами логістичних вузлів: морський порт, аеропорт, внутрішній порт, логістичний центр, перевалочний термінал, сортувальний комплекс, пакувальний-сортувальний комплекс, внутрішній водний порт, складський комплекс [14, с. 11]; за функціями: I рівень – гетвей, II – вантажний розподільчий кластер або логістичні зони, логістичний парк, III – перевалочний хаб, IV – інтермодальний термінал, V – термінал-сателіт (віддалений термінал) [15].

Водночас, поняття «розподільчий центр» та «логістичний центр» ототожнюють, хоча між ними є різниця, яка визначається комплексом логістичних послуг, здійснюваних ними. Логістичний розподільчий центр сільськогосподарської продукції та продовольства розглядаємо як об'єкт надання комплексних логістичних послуг та координації діяльності з транспортування, доробки продукції (сушіння, сортування та ін.), зберігання, продажу, а також підтримки фінансових, митних операцій, проведення маркетингових досліджень, надання інформаційного супроводу тощо.

Вважаємо, що основними критеріями логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції та продовольства є збір, забезпечення, приймання агропродовольства в одному місці, гарантовані умови належного зберігання; обробка, сортування прийнятої продукції; доробка, переробка, пакування сільськогосподарської продукції та продовольства, консервації, згідно з фітосанітарними вимогами; організація оптової та роздрібно торгівлі; інформаційне забезпечення виробників сільськогосподарської продукції; створення



відповідних умов до продажу агропродовольства; транспортування та доставки до споживача для реалізації швидкопсувної продукції; забезпечення рівних умов збуту для всіх поставальників; доступ товаровиробників сільськогосподарської продукції до біржових ринків, забезпечення фінансовою інфраструктурою, митними сервісами, послугами ветеринарної та фітосанітарної служб.

Зазначимо, еволюцію логістичних центрів, залежно від функцій, розглядали за такими етапами: 1) фізичний розподіл – етап, пов'язаний із переміщенням та зберіганням продукції; 2) внутрішньоінтегрована логістика – етап, для якого характерним є комплексний підхід до управління матеріальними потоками; 3) зовнішньоінтегрована логістика – передбачає надання послуг із доданою вартістю та організації спільної роботи компаній 1990-х рр.; 4) глобальне управління ланцюгами постачання – послуги із доданою вартістю стали важливим елементом у ланцюгах постачання, а кількість логістичних центрів інтенсивно збільшувалася [16, с. 12–13].

Зазначимо, що логістичні розподільчі центри під час приймання, збирання та зберігання сільськогосподарської продукції забезпечують зниження витрат на транспортування. Крім цього, доробка, переробка, пакування сільгосппродукції, консервація відходів, згідно з фітосанітарними вимогами, створюють додану вартість у ланцюгах постачання. Для вітчизняної практики найбільш важливим є те, що логістичні розподільчі центри сільськогосподарської продукції створюють умови доступу до біржових ринків (електронних торгів), фінансової інфраструктури, митних сервісів.

На сьогодні важливо забезпечити доступ дрібних виробників сільськогосподарської продукції до конкурентоспроможних ланцюгів постачання, що можливо на основі створення регіональних логістичних розподільчих центрів. Узагальнення результатів досліджень вітчизняних науковців дозволило встановити, що фермерські господарства та товарні особисті селянські господарства відчувають труднощі зі збутом продукції, не мають потенціалу входження у ланцюги постачання, що зумовлено низькою можливістю формувати великі партії товару; труднощами щодо забезпечення якості; домінуванням неформальних відносин з посередниками; низькою ринковою силою впливати на умови контракту з продажу; пропозицією швидкопсувної продукції, овочів, плодів, картоплі та ін.; значною віддаленістю від локальних ринків збуту тощо [17–21].

Узагальнення вимог роздрібних мереж до поставальників сільськогосподарської продукції дозволило виділити наступні: відповідність продукції, тари, упаковки вимогам законодавства країни; надання повного пакету супровідних документів, що відповідають вимогам законодавства, на кожен партію товару; максимально широкий асортимент продукції; затребуваність та визнання продукції на локальному ринку; презентабельний (акуратний, чистий, сухий і т.д.) зовнішній вигляд та смакові якості; забезпечення високого рівня сервісу (delivery-in-time – доставка в точно визначений час).

Отже, економічні відносини великих мереж роздрібною торгівлі та оптовиків базуються на постійно зростаючих вимогах з боку ритейлерів до якості продукції. Невідповідність обсягів сільськогосподарської продукції, її упаковки, маркування, термінів постачання з боку місцевих товаровиробників, з одного боку, мотивує їх до постійного поліпшення якісних характеристик продукції, а з іншого, є бар'єром для її постачання роздрібним мережам. Саме тому з метою підвищення цінності агропродовольчих ланцюгів постачання доцільно створити логістичні розподільчі центри сільськогосподарської продукції, що сприятиме фаховій обробці, сортуванню та підготовці продукції до продажу у роздрібних мережах.

Логістичні розподільчі центри сільськогосподарської продукції для фермерських господарств та особистих селянських господарств забезпечать вирішення наступних завдань: підвищення конкурентоспроможності продукції; збільшення частки на локальному ринку; можливість виходу на зовнішні ринки; покращення фінансового стану; залучення додаткових інвестицій; підвищення продуктивності праці; розширення виробничих потужностей збуту; оптимізація логістичних витрат; розширення ринку збуту. Водночас, для держави створення таких структур сприятиме стабілізації цін на сільськогосподарську продукцію; мінімізації посередників між виробниками та споживачами; створенню єдиної інформаційної системи обліку товарних потоків; формуванню ефективних міжрегіональних та локальних каналів розподілу продукції; заміщенню імпоротної сільгосппродукції вітчизняною; збільшенню зайнятості, підвищенню податкових відрахувань та зборів; легалізації тіньового обороту сільгосппродукції; розробці та використанню національних технологій переробки, сортування та зберігання продукції.

Важливо обґрунтувати організаційно-правову форму логістичного розподільчого центру, систему управління, механізм формуван-

ня економічних відносин із постачальниками сільськогосподарської продукції, організацію операційної діяльності. Зокрема, операційна модель логістичного центру передбачає взаємодію управляючої компанії (4PL-провайдера) та (або) операторів з виконання замовлень клієнтів. Зазначимо, що 4PL-провайдер (Fourth Party Logistics Provider) - це інтегруюча структура, яка вирішує завдання, що пов'язані з плануванням, управлінням і контролем всіх логістичних процесів компанії-клієнтів із врахуванням стратегічних цілей. Саме такий провайдер спроможний реалізувати сучасні інноваційні рішення для формування конкурентоспроможних ланцюгів постачання агропродовольства.

До функцій логістичного центру слід віднести наступні: розробка раціональних моделей інтеграції його учасників з обслуговування клієнтів (операційна, інфраструктурна, організаційна, інформаційна); процедура відбору операторів для виконання конкретного типу замовлень клієнтів; розробка взаємовигідних схем взаємодії контрагентів логістичного центру із постачальниками та споживачами, а також моделювання ключових бізнес-процесів щодо використання основних об'єктів інфраструктури; використання інформаційної системи взаємодії постачальників і клієнтів логістичного центру з виконання замовлень та ін.

Створення логістичного центру можна здійснити на кооперативних засадах, коли пайовиками стануть особисті селянські господарства товарного типу та фермерські господарства в регіоні, створюючи відповідні виробничі потужності інфраструктурного забезпечення. Водночас, організація логістичного центру може бути навіть у простій формі, коли передбачається оренда всіх об'єктів інфраструктурного логістичного центру та виконання всіх замовлень клієнтів в порядку, визначеному регламентами інтеграції та координації дій контрагентів, керуючих компаній, 3PL-провайдерів, вузькофункціональних логістичних посередників, IT-компаній та інших контрагентів.

Досвід провідних країн світу переконує, що значного поширення набуло використання як оператора логістичного центру 3PL-провайдерів (Third Party Logistics Providers) – третьої сторони логістики компаній, яка має логістичні інструменти ноу-хау та пропонує системні рішення, що передбачають повне виконання логістичного замовлення та комплексне обслуговування клієнтів. Очевидно, що послуги 3PL-провайдера з управління ланцюгами постачання агропродовольства клієнтів у ло-

гістичному центрі розглядають як інструмент зниження логістичних затрат, забезпечення необхідного рівня якості сервісу та впровадження новітніх інформаційних технологій, підтримки логістичних операцій [22].

При визначенні підходу до формування взаємодії учасників проекту логістичного центру доцільно врахувати специфіку матеріального потоку, а також територіальну віддаленість, кількість операторів-постачальників, період постачання та ін. На основі представлених характеристик доцільно побудувати організаційно-управлінську модель формування логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції із урахуванням ефективності його функціонування та взаємодії контрагентів у ланцюзі постачання агропродовольства. Організаційно-управлінська модель логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції має формуватися на принципах логістичної інтеграції та координації.

Зазначимо, що необхідність створення логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції є соціально значимим проектом забезпечення продовольчої безпеки населення, захисту вітчизняних товаровиробників сільськогосподарської продукції, однак не потребує значних обсягів фінансових вкладень та має високий рівень ризику на етапі реалізації, необхідності додержання гарантій всіх зацікавлених в реалізації проекту сторін щодо створення та функціонування логістичного розподільчого центру, що неможливо без участі держави. Саме тому, реалізація подібних проектів можлива на основі механізму державно-приватного або територіально-приватного партнерства, що дозволить регулювати фінансове навантаження, залежно від етапу розвитку центру, наприклад, скорочуючи частку участі державного сектору (територіального) після здійснення початкових стадій проектування та будівництва.

Відомо, що державно-приватне партнерство (англ. Public Private Partnership) становить співпрацю публічного партнера, з одного боку, і приватного партнера, з іншого, базується на об'єднанні ресурсів, розподілі ризиків, що здійснюється на основі угоди про державно-приватне партнерство, юридично оформленої на певний термін. Метою державно-приватного партнерства є залучення в економіку приватних інвестицій, забезпечення органами державної влади та органами місцевого самоуправління доступності товарів, робіт, послуг та підвищення їх якості. При цьому фінансування створення об'єкта здійснюється приватним партнером (концесіонером) за ком-

пенсації публічним партнером (концедентом) частини на створення об'єкта угоди, а також затрат, пов'язаних із експлуатацією та (або) технічним обслуговуванням об'єкта угоди.

Основними перевагами державно-приватного партнерства є: для публічного сектору – зниження боргового навантаження на бюджет завдяки залученню приватного інвестора до фінансування та реалізації інфраструктурних проєктів; підвищення конкурентоспроможності ланцюгів постачання агропродовольства; сприяння розвитку сільськогосподарського виробництва та створення конкурентного середовища на ринку збуту його продукції; для інвестора – диверсифікація ризиків, використання мінімальної гарантії дохідності, плати за доступності та інших механізмів гарантії повернення; фіксована дохідність інвестицій на весь період функціонування у результаті наявності гарантій зобов'язань держави; підвищення дохідності проєкту через надання додаткових логістичних послуг; зниження загальної вартості проєкту за оптимізації витрат.

Обґрунтування економічної доцільності створення логістичного розподільного центру сільськогосподарської продукції на принципах державно-приватного партнерства доцільно проводити у такій послідовності: розробка бізнес-плану державно-приватного партнерства, проведення переговорів із потенційними інвесторами, стейкхолдерами проєкту; економічна оцінка пропозицій публічного інвестора та приватного; розрахунок показників ефективності реалізації проєкту та його порівняльних переваг; прийняття рішення про реалізацію проєкту.

На наступному етапі необхідно обґрунтувати форму управління логістичним інтегрованим розподільним центром сільськогосподарської продукції. Координатором у наявних моделях логістичних центрів є управляючі компанії, віртуальний логістичний оператор, 4PL-провайдер.

Основним принципом побудови логістичного розподільного центру сільськогосподарської продукції є принцип інтеграції, який передбачає використання системи управління наскрізними потоками, що проходять через всі ланки логістичної системи, у результаті чого об'єднується весь цикл сільгосппродукції - з надходження від товаровиробника до збуту кінцевому споживачеві. За такого підходу існує можливість об'єднати зусилля сільськогосподарських підприємств-постачальників продукції та їх логістичних партнерів діяти у межах спільно визначених цілей та критеріїв

ефективності. У межах логістичного розподільного центру доцільно організувати блок управління, який базується на комп'ютерній мережі та охоплює всі елементи інфраструктури логістичного розподільного центру сільськогосподарської продукції, координуючи роботу транспорту, логістики та постачальників через спеціальне програмне забезпечення, що включає інформаційні, фінансові та матеріальні потоки, а також суб'єкти в сфері управління іншими елементами інфраструктури логістичного центру.

Організаційно-функціональна структура логістичного розподільного центру сільськогосподарської продукції включає систему управління, яку очолює директор, у підпорядкуванні якого перебувають керівник логістичної служби, керівник торгово-розподільчої служби, керівник інформаційно-аналітичної служби, керівник з виробництва, фінансовий директор, керівник підрозділу бухгалтерського обліку. Складовими інституційного середовища, які забезпечують організаційно-функціональну структуру логістичного розподільного центру сільськогосподарської продукції є: інформаційна інфраструктура; фінансова інфраструктура; нормативно-правове забезпечення регулювання торгової, транспортної, складської діяльності. Процес управління має складатися із таких етапів: 1 етап (підготовчий) - створення сприятливого середовища щодо залучення потенційних учасників; 2 - розробка інвестиційного проєкту (попереднього ТЕО (техніко-економічного обґрунтування), ТЕО, бізнес-плану); 3 - реалізація проєкту (оцінка досягнутих показників, згідно з поставленими цілями); 4 - оцінка результатів (зіставлення одержаних результатів з плановими показниками, виявлення розривів).

Учасниками логістичного розподільного центру сільськогосподарської продукції є об'єкти і суб'єкти логістичного розподільного центру (держава, приватні інвестори та виробники сільськогосподарської продукції). Органи державної влади здійснюють діяльність з прийняття та розвитку проєкту логістичного розподільного центру; сприяють формуванню економічних мотивів для товаровиробників сільськогосподарської продукції та інвесторів; розробляють пропозиції із здійснення контролю діяльності логістичного розподільного центру сільськогосподарської продукції; приватні інвестори забезпечують фінансування, управління та займаються експлуатацією об'єкта, взаємодіють із товаровиробниками сільськогосподарської продукції (малі та середні сільськогосподарські підприємства, фермерські

сімейні господарства, особисті селянські господарства) з метою укладання договорів з постачання сільськогосподарської продукції та забезпечення стійкого товаропотоку. Функціями персоналу служби менеджменту логістичного центру є здійснення адміністративно-управлінського впливу на об'єкти управління; використання інструментів стимулювання для розвитку проєкту.

Ініціатором реалізації проєкту може виступати як орган державної влади або об'єднаної територіальної сільської громади, так і приватний інвестор, який сформував та просував проєктну пропозицію. Після оцінки ефективності проєкту логістичного центру на принципах державно (територіально)-приватного партнерства, а також його прийняття, визначають концепцію та проводять розрахунок техніко-економічних характеристик проєкту із підготовкою пакету документації.

Затвердження запропонованої концепції і бізнес-плану проєкту логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції сприятиме вирішенню наступних завдань: прийняттю рішення про реалізацію проєкту; складання комплексу вимог до його учасників; визначення відповідальних за проєктування логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції; розподілу ризиків; здійснення переговорів; укладання контрактів та будівництво логістичного розподільчого центру.

Фінансування логістичного розподільчого центру доцільно здійснювати методом проєктного фінансування завдяки грошовим потокам, які генеруються проєктом, із урахуванням розподілу ризиків між учасниками проєкту, згідно з оцінкою затрат і доходів. Відомо, що за такого підходу проєктна компанія, яку створено спеціально для проєкту, відповідає за його реалізацію та не має ні фінансової історії, ні майна для застави, що є основними особливостями цього виду фінансування.

Зазначимо, що реалізація проєкту логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції запускається в експлуатацію та здійснює прийом сільськогосподарської продукції у товаровиробників на основі договорів купівлі-продажу та контрактації за умови проведення попередньої фітосанітарної експертизи продукції. Після цього необхідно провести перерозподіл сільськогосподарської продукції між виробничими цехами, де проводять такі операції: сортування, переробку, пакування, зберігання продукції і т. д., а також її наступне відвантаження у торгово-розподільчий відділ із оформленням необхідної

документації для проведення продажів за замовленнями клієнтів.

Вважаємо, що оптимальне місце розташування логістичного центру сільськогосподарської продукції у регіоні доцільно визначати на основі методу послідовної ітерації, який включає такі етапи: визначення переліку можливих місць розміщення логістичних розподільчих центрів на основі сукупності економічних та технічних показників; визначення потенційних місць розміщення логістичних центрів на основі методу центра ваги із урахуванням районів концентрації виробництва сільськогосподарської продукції, стану транспортної інфраструктури та інших техніко-економічних показників; формування переліку виробничих зон сільськогосподарської продукції логістичного розподільчого центру, відповідно до виділених потенційних місць розміщення на конкретній території.

Створення логістичних розподільчих центрів у регіонах сприятиме вирішенню таких завдань: розробці та реєстрації регіонального бренду якості, запровадженню системи управління якістю продукції (ветеринарна, фітосанітарна лабораторії, стандартизація та сертифікація продукції, підтримка регіонального бренду); активізації розвитку біржової торгівлі; модернізації системи переробки, зберігання продукції (виробничі потужності переробки плодово-овочевої продукції); оптимальній системі постачання екологічно чистих продуктів харчування у межах регіонального замовлення для організації шкільного харчування, дитячих садочків і т. д.; оптимізації затрат, пов'язаних із транспортуванням, переробкою, зберіганням сільськогосподарської продукції.

Механізм функціонування логістичного розподільчого центру, у межах якого товаровиробники сільськогосподарської продукції здійснюють збут виробленої, зокрема плодово-овочевої продукції, та реалізацію в логістичний розподільчий центр, де вона обов'язково має пройти процедуру оцінки якості (сортиність, наявність захворювань та ін.), видачу необхідних супроводжувальних документів, пакування, маркування, доробки, переробки; а також здійснюється організація та юридичний супровід угод зі збуту продукції через біржу, контрактну систему державних та регіональних закупівель, роздрібних продуктових мереж (рис. 1). У межах представленої системи товаровиробниками продукції є сільськогосподарські підприємства, особисті селянські господарства, фермерські сімейні господарства.



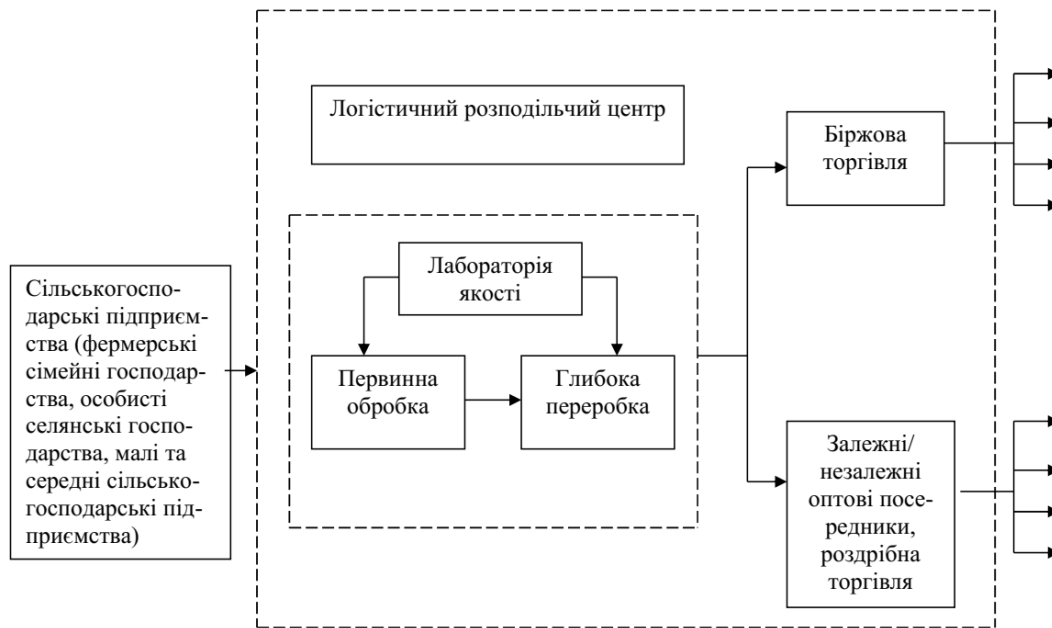


Рис. 1. Механізм функціонування логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції.

Джерело: розроблено авторами.

Промислова переробка плодоовочевої продукції має включати наступні функції: первинна переробка – сортування та доочистка (усунення сторонніх домішок, гнилих та побитих овочів і плодів, розподіл за розмірами та якістю); миття (видалення з поверхні залишків землі, чистка та сушка); очистка (видалення частин із низькою харчовою цінністю); промивка (дотримання санітарних умов подальшої обробки); вторинна переробка – глибока переробка: консервація, заготівля напівфабрикатів, заморожування; квашення; виробництво соків; сухофруктів і т. д.

Вважаємо, що логістичний розподільчий центр сільськогосподарської продукції сприятиме формуванню механізму регулювання взаємодії усієї системи товароруку від товаровиробника сільськогосподарської продукції до споживачів із урахуванням економічних інтересів учасників; здійсненню базових поставок, перевалочного зберігання і централізованої доставки товарів до місця споживання; дотриманню контролю якості і безпеки продовольства; організації біржових торгів на основі використання похідних фінансових інструментів.

**Висновки.** Одним із підходів до залучення дрібних виробників сільськогосподарської продукції у конкурентоспроможні ланцюги постачання має стати логістичний розподільчий центр. Доведено, що підвищення цінності

агропродовольчих ланцюгів постачання сприятимуть логістичні розподільчі центри сільськогосподарської продукції на основі обробки, сортування та підготовки продукції до продажу в оптово-роздрібних мережах. Створення логістичного розподільчого центру можна здійснити на кооперативних засадах, коли пайовиками стануть особисті селянські господарства товарного типу та фермерські господарства в регіоні, створюючи відповідні виробничі потужності інфраструктурного забезпечення. Обґрунтовано, що створення логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції можна здійснити також на принципах державно-приватного партнерства.

До функцій логістичного центру слід віднести наступні: розробка раціональних моделей інтеграції його учасників з обслуговування клієнтів (операційної, інфраструктурної, організаційної, інформаційної); процедура відбору операторів для виконання конкретного типу замовлень клієнтів; розробка взаємовигідних схем взаємодії контрагентів логістичного центру із постачальниками та споживачами, а також моделювання ключових бізнес-процесів щодо використання основних об'єктів інфраструктури; використання інформаційної системи взаємодії постачальників і клієнтів логістичного центру з виконання замовлень тощо.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Войтко С.В., Максимчук А.І. Дослідження розвитку міжнародних логістичних систем в Україні та світі в умовах індустрії 4.0. Інноваційна економіка. 2020. № 7–8. С. 14–21.
2. Higgins C.D., Ferguson M.R. An Exploration of the Freight Village Concept and its Applicability to Ontario. Hamilton: McMaster University, 2011. 195 p.
3. Mercasa: our markets, our experience. URL: [https://www.mercasa.es/media/contenidos/278/20200206\\_Corporativa%20UK%20Ed%202.pdf](https://www.mercasa.es/media/contenidos/278/20200206_Corporativa%20UK%20Ed%202.pdf).
4. Rungis et le développement durable. URL: [www.rungisinternational.com](http://www.rungisinternational.com).
5. The biggest wholesale market in Poland. URL: <https://www.bronisze.com.pl/en>.
6. Rodrigue J.-P. Freight Terminal Hierarchy and Added Value. URL: <http://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch4en/conc4en/terminaladdedvalluehierarchy.html>.
7. Крикавский Е.В. Логистический центр – это узловой объект логистической сети. Логистика: проблемы и решения. 2008. № 5 (18). С. 38–39.
8. Fraselli Ed. World standards of warehouse logistics. Publishing house: Intellectual literature. 2020. 320 p.
9. Rodrigue J.-P., Comtois C., Slack B. The Geography of Transport Systems / London and New York: Taylor & Francis e-Library. 2006. 259 p.
10. Логистика. Дыбская В. В., Зайцев Е. И., Сергеев В. И., Стерлингова А. Н.; под ред. Сергеева В. И. Москва: Экспо, 2013. 944 с.
11. Даниленко А. С., Варченко О. М., Шубравська О. В. та ін. Логістика: теорія і практика: навч. посіб. Київ: Хай-Тек Прес, 2010. 408 с.
12. Higgins C.D., Ferguson M.R. An Exploration of the Freight Village Concept and its Applicability to Ontario. Hamilton: McMaster University, 2011. 195 p.
13. Pretorius M.P. Logistical cities in peripheral areas. University of the Free State. 2013. 291 p.
14. Fechner I. Role of logistics centres in national logistics system. LogForum. 2010. № 2. URL: [http://www.logforum.net/pdf/6\\_2\\_2\\_10.pdf](http://www.logforum.net/pdf/6_2_2_10.pdf).
15. Rodrigue J. P. Freight Terminal Hierarchy and Added Value. URL: <http://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch4en/conc4en/terminaladdedvalluehierarchy.html>.
16. Amrani A. E. The impact of international logistics parks on global supply chains. Massachusetts Institute of Technology. 2007. 62 p.
17. Варченко О. М., Герасименко І. О., Дмитрик О. В., Веренюк Н. О. Особливості формування маркетингових каналів розподілу сільськогосподарської продукції особистого селянського господарства (ОСГ). Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 198–212. DOI: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-198-212.
18. Биба В. А., Варченко О. О. Напрями інтеграції фермерських господарств у агропродовольчі ланцюги доданої вартості в Україні. Сталий розвиток економіки. Міжнародний науково-виробничий журнал. 2019. № 4. С. 164–184.

19. Артимонова І. В. Організація ефективного просування продукції на агропродовольчому ринку. Економіка та управління АПК. Біла Церква, 2017. № 1. С. 44–53.
20. Демчак І. М. та ін. Загальні тенденції розвитку фермерських господарств в Україні. Київ: НДІ Укראгропромпродуктивність, 2016. 61 с.
21. Варченко О. М., Свиноус І. В., Демчак І. М. Сучасний стан та проблеми розвитку особистих селянських господарств в Україні. Вісник аграрної науки. 2013. № 11. С. 55–59.
22. Демченко Г.В. Аналіз сучасних тенденцій логістичного аутсорсингу в Україні. Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія і практика: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. С. 114–118.

## REFERENCES

1. Vojtko, S. V., Maksymchuk, A. I. Doslidzhennja rozvytku mizhnarodnyh logistychnyh system v Ukraini ta sviti v umovah industrii 4.0. [Research of development of international logistics systems in Ukraine and the world in the conditions of industry 4.0.] Innovaci-jna ekonomika. [Innovative economy]. 2020, no. 7-8, pp. 14-21.
2. Higgins, C. D., Ferguson, M. R. (2011). An Exploration of the Freight Village Concept and its Applicability to Ontario. Hamilton: McMaster University, 195 p.
3. Mercasa: our markets, our experience. Available at: [https://www.mercasa.es/media/contenidos/278/20200206\\_Corporativa%20UK%20Ed%202.pdf](https://www.mercasa.es/media/contenidos/278/20200206_Corporativa%20UK%20Ed%202.pdf).
4. Rungis et le développement durable. Available at: [www.rungisinternational.com](http://www.rungisinternational.com).
5. The biggest wholesale market in Poland. Available at: <https://www.bronisze.com.pl/en>.
6. Rodrigue, J.P. Freight Terminal Hierarchy and Added Value. Available at: <http://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch4en/conc4en/terminaladdedvalluehierarchy.html>.
7. Krikavskij, E. V. Logisticheskij centr – jeto uzlovoj objekt logisticheskij setej. Logistika: problemy i reshenija. 2008, no. 5 (18), pp. 38–39.
8. Fraselli, Ed. (2020). World standards of warehouse logistics. Publishing house: Intellectual literature, 320 p.
9. Rodrigue, J.-P., Comtois C., Slack B. (2006). The Geography of Transport Systems / London and New York: Taylor & Francis e-Library. 259 p.
10. Dybskaja, V. V., Zajcev, E. I., Sterlingгова, A.N., Sergeev, V. I. ed. (2013). Logistika. [Logistics]. Moskva: Jekspo, 944 p.
11. Danylenko A. S., Varchenko O. M., Shubravska and etc.(2010). Logistyka: teoriya i praktyka: navch. posibnyk [Logistics: theory and practice: textbook. Manual]. Kyiv: Haj-Tek Pres, 408 p.
12. Higgins, C. D., Ferguson, M. R. (2011). An Exploration of the Freight Village Concept and its Applicability to Ontario. Hamilton: McMaster University, 195 p.
13. Pretorius, M. P. (2013). Logistical cities in peripheral areas. University of the Free State. 291 p.

14. Fechner, I. Role of logistics centres in national logistics system. LogForum, 2010, no. 2. Available at: [http://www.logforum.net/pdf/6\\_2\\_2\\_10.pdf](http://www.logforum.net/pdf/6_2_2_10.pdf).

15. Rodrigue, J. -P. Freight Terminal Hierarchy and Added Value. Available at: <http://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch4en/conc4en/terminaladdedvalluehierarchy.html>.

16. Amrani, A. E. (2007). The impact of international logistics parks on global supply chains. Massachusetts Institute of Technology. 62 p.

17. Varchenko, O. M., Gerasymenko, I. O and etc. Osoblyvosti formuvannja marketyngovyh kanaliv rozpodilu silskogospodarskoi produkcii osobystogo seljanskogo gospodarstva (OSG) [Peculiarities of formation of marketing channels of distribution of agricultural products of personal peasant economy (OSG)]. *Ekonomika ta upravlinnja APK*, 2021, no. 1, pp. 198-212. DOI: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-198-212.

18. Byba, V. A., Varchenko, O. O. Naprjamy integracii fermerskyh gospodarstv u agroprodovolchi lancjygy dodanoi vartosti v Ukraini. [Directions of integration of farms into agri-food value chains in Ukraine]. *Stal'nyj rozvytok ekonomiky. Mizhnarodnyj naukovo-vyrobnychyj zhurnal*. [Sustainable economic development. International Research and Production Journal], 2019, no. 4, pp. 164-184.

19. Artimonova, I. V. Organizacija efektyvnogo prosuvannja produkcii' na agroprodovol'chomu rynku. [Organization of effective product promotion in the agri-food market]. *Ekonomika ta upravlinnja APK*. [Economics and management of agro-industrial complex]. Bila Tserkva. 2017, no. 1, pp. 44-53.

20. Demchak, I. M., Mykytjuk, D. M., Svynous, I. V.ans others.(2016). Zagal'ni tendencii' rozvytku fermerskyh gospodarstv v Ukraini [General trends in the development of farms in Ukraine]. Kyiv: NDI Ukragroprodromproduktivnist. 61 p.

21. Varchenko, O. M., Svynous, I. V., Demchak, I. M. Suchasnyj stan ta problemy rozvytku osobystyh seljanskyh gospodarstv v Ukraini [The current state and problems of development of personal peasant farms in Ukraine]. *Visnyk agrarnoi nauky*, 2013, no. 11, pp. 55-59.

22. Demchenko, G. V. (2018). Analiz suchasnyh tendencij logistychnogo outsorsyngu v Ukraini. Suchasni problemy upravlinnja pidpryjemstvamy: teorija i praktyka [Analysis of current trends in logistics outsourcing in Ukraine. Modern problems of enterprise management: theory and practice]. In: Kharkiv Na-

tional Economic University named after S. Kuznets, Proceedings of the International Science Conferens, Harkiv, pp. 114-118.

### Logistics distribution centers as a tool for attracting small agricultural producers in agri-food supply chains

Varchenko O.M., Varchenko O.O., Verniuk N.

It is proved that modern logistics distribution centers play an important role in the formation of added value in agri-food supply chains and the inclusion of small agricultural producers in competitive supply chains. The classification of logistics centers are carried out and approaches to their definition are systematized.

The stages of evolution of sales and distribution of agricultural products on the basis of cooperation, logistics distribution centers are analyzed and the conclusion on the need to create such centers in the sale of agricultural products is made. The foreign practice of creation of logistic distribution centers of agricultural products is generalized, and also criteria of their characteristic are allocated. It is argued that the main purpose of creating logistics distribution centers for agricultural products is to establish economic partnerships between producers and consumers, reduce transaction costs, create conditions for the inclusion of small producers in competitive supply chains, ensuring transparency of food, quality and safety.

It is proposed to consider the logistics distribution center of agricultural products and food as an object of providing comprehensive logistics services and coordination of transportation, finishing (drying, sorting, etc.), storage, sales, as well as support for financial, customs operations, marketing research, providing information support, etc. The factors hindering the inclusion of small producers in agri-food supply chains are systematized, and the requirements of retail chains for the supply of agricultural products are highlighted, which highlights the existing difficulties that can be solved by creating logistics distribution centers. Models of formation of logistics centers are considered and the formation of a logistics distribution center of agricultural products on the basis of public-private partnership is substantiated, which unites in one chain all logistics, production processes, as well as sales, including and commodity exchange.

**Key words:** logistics distribution center, agri-food supply chains, small producers, logistics services.



Copyright: Варченко О.М., Варченко О.О., Вернюк Н.О. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



ORCID iD:

Варченко О.М.

Варченко О.О.

Вернюк Н.О.

<https://orcid.org/0000-0002-9090-0605>

<https://orcid.org/0000-0002-3543-6926>

<https://orcid.org/0000-0001-9478-5088>


УДК 338.43:005.92:631.11

JEL Q13, M21

## Аналітичне забезпечення управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств

Бачинський Р.Л. 

Білоцерківський національний аграрний університет

 E-mail: roman.bachynsky@gmail.com



Бачинський Р.Л. Аналітичне забезпечення управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств. Економіка та управління АПК. 2022. № 2. С. 98–111.

Bachynskiy R. Analytical support for managing the economic sustainability of agricultural enterprises. AIC Economics and Management. 2022. № 2. PP. 98–111.

Рукопис отримано: 16.08.2022 р.

Прийнято: 30.08.2022 р.

Затверджено до друку: 27.12.2022 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2022-177-2-98-111

У статті висвітлюються складові аналітичного забезпечення управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств. Висвітлено, що аналітичне забезпечення управління стійким розвитком сільськогосподарських підприємств доцільно розглядати в аспекті управлінських інструментів, які його забезпечують, та методичних підходів до його оцінювання.

Встановлено, що не сформовано єдиного методичного підходу до аналізу економічної стійкості підприємства та доведено необхідність використання комплексу аналітичних процедур. Аргументовано, що до формування аналітичного забезпечення управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств доцільно використовувати комплексний підхід, який буде включати сукупність різних методів оцінки та інструментів управління.

Узагальнено підходи до оцінювання стійкості та зроблено висновок про доцільність використання багатокритеріального інтегрального показника, який буде забезпечувати досягнення стратегічних цілей підприємства. Охарактеризовано інструменти стратегічного аналізу та можливості щодо їх практичного використання в аспекті забезпечення стійкого розвитку підприємства. Обґрунтовано, що для проведення діагностики економічного стану підприємства можуть використовуватися як відносно прості методи, так і більш складніші багатофакторні моделі, які потребують залучення великої кількості фахівців з різних областей, а також обробки великого масиву первинної інформації.

Виділено методичні підходи, які передбачають формування алгоритму послідовних дій щодо розробки та прийняття найраціональніших рішень на основі врахування численних специфічних чинників та умов досягнення економічної стійкості. Аналітична модель оцінки економічної стійкості сільськогосподарського підприємства включає такі дії: вибір критеріїв ефективності та формування системи показників оцінювання; аналіз динаміки зовнішніх чинників середовища його функціонування, виробничо-економічних та фінансових показників; встановлення найбільш характерних та значимих функціональних взаємозв'язків; оцінка можливостей щодо забезпечення ефективності та конкурентоспроможності.

Обґрунтовано, що основними узагальнюючими критеріями стійкості є здатність господарюючого суб'єкта протистояти негативному впливу економічного та природного характеру; зростання можливостей щодо забезпечення розширеного відтворення виробничих ресурсів; забезпечення якісної зміни виробничих, соціально-економічних, екологічних параметрів; розробка превентивних заходів щодо запобігання спаду виробництва.

Доведено, що проведення комплексного аналізу економічної стійкості підприємства вимагає розрахунку інтегрального показника шляхом використання методів середньої арифметичної, геометричної,



рейтингової та інших оцінок з використанням певних часткових показників. Виділено основні методи оцінки економічної стійкості: динамічного порівняння, метод групування, методи математичної статистики (метод нелінійної динаміки, багатомірного статистичного і факторного аналізу), матричний метод.

В якості алгоритму оцінки економічної стійкості сільськогосподарських підприємств виділено складові інструментарію управління, а саме: методи управління. Серед основних методів управління виділено: оперативний, оптимізаційний та нормативний підходи, а областями їх використання - соціо-еколого-економічну, техніко-технологічну та фінансову стійкості.

**Ключові слова:** управління економічною стійкістю, сільськогосподарське фінансова стійкість, аналітичний інструментарій.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Розвиток сільськогосподарських підприємств у нинішніх високоризикових умовах вимагає залучення до аналізу кризових явищ нових підходів, які дозволяють розглядати організацію як економічну систему, стійкість якої може бути порушена під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. На перший погляд, більшість сільськогосподарських підприємств сформували налагоджену систему планування, бюджетування, обліку та звітності виробничо-господарської діяльності, однак, як доводить практика, мінливі умови зовнішнього середовища виявляють неспроможність адекватно та вчасно реагувати на їхні зміни внаслідок відсутності обґрунтованої системи аналітичного забезпечення. Вважаємо, що ускладненість управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств зумовлена відсутністю єдиних методичних підходів до її оцінювання та доступності інформації, а також дискусійними положеннями щодо складових елементів системи менеджменту стійкого розвитку.

Очевидно, що аналітичне забезпечення управління стійким розвитком сільськогосподарських підприємств доцільно розглядати в аспекті управлінських інструментів, які його забезпечують, та методичних підходів до його оцінювання на основі узагальненої моделі часткових та інтегральних показників. Встановлено, що залежно від розуміння поняття «стійкий розвиток підприємства» дослідниками формується відповідна система показників та методичних підходів до розрахунку. Так, під стійким розвитком розглядають внутрішні зміни такі, як гнучке пристосування підприємства до змін зовнішніх умов та чинників, ріст кількісних показників діяльності сільгоспідприємств та якісні зміни в структурі (організаційній, техніко-технологічній та ін.), інноваційне оновлення техніки та технологій тощо.

Зазначимо, що у науковій літературі можна виділити значну кількість підходів до оцінювання економічної стійкості. Так, поширеним є метод експрес-діагностики стійкості функціонування підприємства, який базується на використанні фінансової звітності та, здебільшого, передбачає оцінювання ресурсного потенціалу, результатів господарської та фінансової діяльності. Із цією метою розраховуються показники щодо рівня забезпечення основними виробничими ресурсами, ефективності та його фінансового стану, які дозволяють врахувати чинники досягнення та збереження його економічної стійкості, однак не передбачають розробку варіантів розвитку подій на основі прийнятих управлінських рішень [1,2]. Однак, цей підхід дозволяє визначити ознаки кризи у розвитку підприємства та розробити превентивні оперативні заходи щодо їх нейтралізації.

Зазначимо, що найбільш поширеним підходом до визначення рівня стійкості є детальний розгляд складових, які її забезпечують, їх оцінювання та розрахунок інтегрального показника [3-5]. Цей методичний підхід базується на тому, що стійкість сільськогосподарського підприємства є комплексною категорією, безпосередньо пов'язаною із його внутрішньою організацією, цілями та моделями ведення бізнесу, які сприяють його стійкості за рахунок прийняття дієвих управлінських рішень із урахуванням нових викликів та забезпеченням адекватної реакції на їх негативний вплив. Саме тому нами розглядається стійке підприємство, модель ведення господарської діяльності якого спроможна забезпечити його життєздатність та розвиток за напрямками та на рівні, визначеними довгостроковою стратегією його розвитку.

Деталізуємо методичні підходи до оцінювання стійкості підприємства та їх результативності в процесі управління. Так, вітчизняні науковці пропонують визначати стійкість підприємства за такими послідовними етапами:

збирання та систематизація первинної та вторинної інформації; обґрунтування системи показників оцінювання; розрахунок інтегрального показника стійкості; ранжування одержаних показників та обґрунтування висновків [7,8]. Окремі дослідники виокремлюють серед переліку процедур при визначенні рівня стійкості аналітичні та синтетичні. Так, серед аналітичних виділено ідентифікацію області діагностики й аналіз інформаційної бази, а синтетичних – організацію моніторингу, моніторинг економічної стійкості, розрахунок інтегрального показника, інтерпретацію та висновки.

Поширеним є підхід оцінювання економічної стійкості підприємства на основі складових ресурсного забезпечення підприємств [8,9]. За іншим підходом, передбачається вивчення у динаміці зміни рівня економічної стійкості підприємства на основі аналізу результатів виробничої діяльності та використання таких показників: точки беззбитковості, коефіцієнта економічної стійкості, рівня економічної безпеки [10]. На нашу думку, окреслені підходи є важливими при оцінюванні економічної стійкості підприємства, однак не дозволяють її комплексно охарактеризувати, оскільки ігнорують складові зовнішнього середовища та окремі елементи внутрішнього, які відіграють вагомую роль у забезпеченні стабільного функціонування організації та зростаючої динаміки кількісних та якісних показників її розвитку.

Вітчизняні та зарубіжні дослідники пропонують проводити оцінювання економічної стійкості підприємства на основі показників фінансового стану та ймовірності банкрутства. Так, науковцями Словаччини проведено фінансовий аналіз і розроблено прогнози фінансової стійкості для сільськогосподарських підприємств цієї країни, які забезпечують їх стійкість. Ними проведено перевірку прогностичної спроможності моделей банкрутства, розроблених для нинішнього етапу розвитку сільськогосподарських підприємств, та зроблено висновок про те, що найвища прогностична здатність моделей прогнозування банкрутства досягається за умови, якщо вони використовуються у тотожних економічних умовах і в секторі економіки, в якому вони були розроблені [11]. Вважаємо, що використання підходів до оцінювання стійкості бізнесових структур на основі фінансової стійкості та банкрутства є доцільним, однак певною мірою при цьому ігноруються такі важливі напрями діяльності сільськогосподарських підприємств, як розвиток сільської території, інноваційно-інвестиційна діяльність, позитивні ефекти від якої можуть бути одержаними у майбутньому періоді тощо.

Заслужує уваги підхід оцінювання економічної стійкості на основі вартісної складової, що передбачає розрахунок показників економічної ефективності діяльності, ліквідності та збалансованості зростання бізнесу [12]. Автором запропоновано алгоритм використання VBM-моделей для оцінювання економічної стійкості підприємства та обґрунтовано умову його стійкого стану – перевищення фінансової рентабельності витрат на власний капітал, що сприяє формуванню позитивних потоків доданої вартості бізнесу.

Згідно з міркуванням зарубіжних фахівців, найбільш доцільним при оцінюванні економічної стійкості фермерських господарств є показники прибутковості, ліквідності та продуктивності, а також розглядають багатоетапну методику вибірки та простий економічний аналіз [13]. Водночас, як у зарубіжній, так й вітчизняній практиці при оцінюванні стійкості сільськогосподарських підприємств використовується підхід, який базується на врахуванні складових сталого розвитку, а саме: не лише економічний компонент, а й соціальний та екологічний [14]. Зарубіжні дослідники пропонують проводити оцінку стійкості на основі багатокритеріальної моделі сталості, яка включає економічну, екологічну, соціальну та управлінську складові, що дозволяє проводити порівняння ефективності та стійкості з іншими підприємствами. Безперечно, що цей методичний підхід є доцільним саме для сільськогосподарських підприємств, оскільки в умовах посилення ризиків кліматичних змін, необхідності збереження довкілля, родючості ґрунтів, створення відповідних соціальних умов для проживання у сільській місцевості, а також європейської інтеграції, стійкість агробізнесу буде забезпечуватися за умови реалізації принципів сталого розвитку. Однак, практичне використання цього підходу є складним через дію певних обмежувальних факторів, таких як бізнес-ризик, високі витрати на збір і управління даними а також нестача фінансових ресурсів та інші, і за таких умов звітність про сталий розвиток вважається зайвою та обтяжливою діяльністю.

Узагальнення підходів до оцінювання стійкості підприємства як інструменту розробки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень дозволяє зробити висновок про доцільність використання багатокритеріального інтегрального показника, який буде забезпечувати досягнення стратегічних цілей, хоча при цьому необхідно максимально нівелювати його недоліки. Зазначимо, що в окремих випадках такий підхід має слабкі місця, зокрема у ситуації,

коли при розрахунку інтегрального показника використовуються показники, що мають різні вимірювальні величини (наприклад, коефіцієнт ефективності управління, який вимірюється у відносних величинах, чистий прибуток на одного менеджера, який визначається у гривнях). Складно уявити, яким чином розраховуються окремі вихідні коефіцієнти, які використовуються при оцінюванні (коефіцієнти ефективності заходів з охорони навколишнього середовища, коефіцієнт ефективності управління та коефіцієнт ефективності організаційної структури тощо).

Водночас, розрахунок інтегрального показника стійкого розвитку за формулою середньоарифметичного та геометричного, які дуже часто використовуються, на нашу думку, не дозволяють встановити стійкість розвитку підприємства. Так, згідно з таким підходом до розрахунку, високий рівень стійкості матиме підприємство, яке забруднює навколишнє середовище, регулярно затримує виплату заробітної плати, не інвестує в об'єкти соціальної сфери села тощо, за рахунок чого досягає економічної стабільності.

Окрім цього, при розрахунку інтегрального показника може виявитися, що показники, включені до його визначення, є різновекторними. До прикладу, у нинішніх умовах для забезпечення стійкості сільськогосподарським підприємствам необхідно орієнтуватися на мінімізацію ризиків, підвищення рівня заходів щодо адаптації до кліматичних глобальних змін та ведення «здорового землеробства», а тому, якщо перемножити ці коефіцієнти, то неможливо оцінити реальний стан справ на підприємстві. Саме тому на сьогодні існує необхідність уточнення аналітичних інструментів оцінювання економічної стійкості сільськогосподарського підприємства у системі управління нею.

**Метою статті** є узагальнення теоретико-методичних засад управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств та розробка аналітичного інструментарію, який охоплює напрями забезпечення функціональної та системної стійкості, методичні підходи до її оцінювання, алгоритм оцінки та критерії забезпечення стійкого розвитку.

**Матеріал та методи дослідження.** Теоретичну основу дослідження становлять праці вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячені проблемам управління економічною стійкістю підприємства, особливостям сільськогосподарського виробництва, методичним підходам до оцінювання стійкого розвитку організації та інструментам менеджменту. Вирішення до-

слідницьких завдань відбувалося на основі використання загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: системного підходу, узагальнень, аналогій, методів монографічного та порівняльного аналізу. При вирішенні завдань формальних процесів предметної області використано факторний, функціональний, структурний та інформаційно-аналітичний підходи до проведення дослідження.

#### **Результати дослідження та обговорення.**

Одним із найбільш поширених інструментів дослідження господарської діяльності підприємства, який дає можливість врахувати стан середовища його функціонування, є SWOT-аналіз. Цей метод є універсальним, що дозволяє його використовувати для вирішення різних завдань та об'єктів дослідження, а також дає можливість розглядати внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства. Відомо, що цей метод доцільно використовувати для стратегічного планування діяльності підприємства, розробки стратегічних рішень. Однак, для нього характерними є такі недоліки: спрощує процес прийняття рішень, що може зумовити їх необґрунтованість; є зручним способом систематизації даних, тому результати залежать від повноти та якості вихідної інформації; забезпечує задоволення лише загальних цілей, а з метою обґрунтування чітких рекомендацій доцільно проводити додаткові дослідження; не дозволяє одержати кількісні оцінки, що ускладнює моніторинг досягнення цілей та розробку сценаріїв розвитку підприємства; задля виконання якісного аналізу вимагає залучення фахівців із різних областей та обробки великого масиву релевантної інформації.

З метою оцінки конкурентної позиції підприємства та обґрунтування основних напрямів розвитку може бути використана методика бенчмаркінгу – порівняльного аналізу результатуючих показників діяльності підприємств та його конкурентів [16]. Основними показниками, які використовуються при проведенні порівняльного аналізу, є частка ринку, цінова політика та рівень цін, собівартість продукції та послуг, якість, продуктивність праці, матеріаломісткість, енергомісткість одиниці продукту, земле- та ресурсозабезпеченість та віддача, рентабельність, відстань від підприємства до цільових сегментів ринку тощо. За результатами дослідження, на основі бенчмаркінгу можна виділити сильні сторони підприємства та конкурентні переваги, обґрунтувати пріоритетні напрями удосконалення діяльності. Окрім цього, за цим методичним інструментом можна розробити цілі, досяжність яких довели конкуренти, внаслідок чого скорочуються

затрати на процес обґрунтування змін. Однак, для бенчмаркінгу характерними є наступні недоліки: практичне використання методу вимагає високих фінансових та трудових затрат, що доводить його доцільність у використанні лише за ключовими напрямками діяльності підприємства (ціноутворення, ефективність, споживачі та ін.); результативність методу залежить від повноти інформації, однак існують труднощі в її одержанні, особливо щодо конкурентів.

Важливе місце в аналітичному забезпеченні управління економічною стійкістю підприємства посідають моделі прогнозування банкрутства, які дозволяють планувати його економічний розвиток та одержати досить точний прогноз ймовірності прояву кризових явищ у часовому інтервалі до двох років. Розроблені моделі прогнозу банкрутства підприємства, як вітчизняні, так і зарубіжні, характеризуються універсальністю, не вимагають високих фінансових та трудових затрат. Однак, серед недоліків цієї групи методів можна виділити: зниження надійності результатів при складанні прогнозів на більш тривалий період; використання у країнах з високим рівнем розвитку економіки, де функціонує розвинений фондовий ринок, гнучкої системи оподаткування; у вітчизняних умовах існує необхідність розробки регресійних моделей, які б враховували особливості галузі, та інші чинники ведення бізнесу; у більшості моделей використовується обмежений перелік економічних показників, висновки мають ймовірнісний характер та відсутня можливість розробляти конкретні рекомендації.

Метод аналізу «DuPont» дає можливість аналізувати вплив чинників операційної діяльності та економічної політики на рентабельність власного капіталу, що є однією з основних характеристик ефективності діяльності з боку власників підприємства. Для цього методу характерною є простота, оскільки всі доступні для аналізу передбачені показники містяться в бухгалтерській та фінансовій звітності підприємства, що використовуються не лише при аналізі господарської діяльності, а й при розробці прогнозів. До основних недоліків цього методичного підходу належать наступні: непроведення використання фіксованого набору показників, їх адаптації під особливості конкретного підприємства; базований на використанні показників звітності, які можуть бути нерелевантними; економічні показники розраховуються відособлено один від одного, що зумовлює суперечливість висновків; орієнтування на нормативні значення; непроведення аналізу особливостей внутрішнього та зовніш-

нього середовищ підприємства, що обмежує його використання у практичній діяльності.

Важливим аналітичним інструментом у системі управління економічною стійкістю підприємства є GAP-аналіз, який дозволяє встановити невідповідність його цілей та можливостей. Метод розриву доцільно використовувати з метою моделювання реальних можливостей підприємства із урахуванням поточного та прогнозного майбутнього стану середовища, визначення відхилення реального стану підприємства від показників стратегічного плану, розробки заходів щодо подолання розриву між бажаним та можливим станами підприємства [17]. Для цього методу характерною є універсальність, його використання можливе у різних сферах управління та для відмінних об'єктів дослідження. Метод передбачає використання цільових показників, які комплексно характеризують діяльність підприємства (обсяги продажу, прибуток, рентабельність, грошовий потік, частка ринку та ін.), перелік показників яких може адаптуватися до цілей дослідження. Однак результативність цього методу визначається рівнем фаховості та аналітичних здібностей спеціалістів, а також залежить від повноти та якості вихідної інформації.

Матриця Бостонської консультативної групи (BCG) є однією із найбільш відомих інструментів стратегічного управління, яка використовується для аналізу бізнес-портфеля підприємства та розробки стратегічних рекомендацій. Згідно з цією матрицею, всі бізнес-одиниці підприємства поділяються на групи за такими показниками: частка на ринку щодо найбільш потужного конкурента та швидкість росту ринку. За результатами аналізу, всі бізнес-одиниці або продукти підприємства поділяються на чотири групи: «Важкі діти», «Зірки», «Дійні корови», «Собаки» [18]. Кожен квадрат позиції, у який потрапила бізнес-одиниця або товарна група, характеризує економічну діяльність об'єкту на основі показників рентабельності, потреби у залученні інвестицій, негативного та грошового потоків та визначає можливі напрями перспективного розвитку. Зазначимо, що цей методичний підхід не вимагає значних фінансових та трудових затрат для проведення аналізу, а також високої кваліфікації фахівців, забезпечує об'єктивність та простоту аналізу показників. Щодо питання управління економічною стійкістю - дуже важливо, що цей підхід дозволяє розробляти рекомендації з управління діяльністю, портфелем або товарними групами, зокрема: визначити найбільш перспективні напрями інвестування, вчасно виключати економічно непривабливі товарні



позиції, посилювати прибуткові види діяльності. Однак, цей методичний підхід має такі недоліки: не враховує взаємозалежність товарних груп між собою, що зумовлює необґрунтованість рекомендацій; визначення позиції бізнесу або товарної групи проводиться лише за двома параметрами, не передбачає адаптації до специфіки діяльності, що призводить до неоптимальних висновків та рекомендацій; передумови, які закладаються до матриці, не є універсальними, що спричинює помилкові рішення внаслідок того, що пряма відповідність частки ринку та прибутку порушується при виведенні на ринок нового продукту із значними обсягами інвестиційних вкладень, зниженням частки ринку внаслідок завершення життєвого циклу товару, а, отже, досягнення високої частки ринку не є єдиним фактором успіху.

Модель ADL життєвого циклу є результатом подальшого розвитку матриці BCG. У цій моделі аналіз проводиться за критеріями фаз життєвого циклу галузі та конкурентного стану підприємства на ринку [19]. Поєднання параметрів життєвого циклу галузі та конкурентоспроможності підприємства формують матрицю ADL, яка складається із 20 квадратів, кожний із яких окреслює певне його положення, що характеризується динамікою зростання обсягів продажу, прибутковості, потребою в інвестуванні та наявністю вільних грошових коштів. Для кожної позиції запропоновано певні стратегічні рішення, вибір яких пропонується виконати у декілька етапів. Для вибору уточненої стратегії пропонується широкий перелік із двадцяти чотирьох варіантів, що було зроблено вперше.

Цей підхід характеризується простотою у використанні, є наглядним, універсальним та адаптивним до переліку факторів. Рекомендують використовувати цей підхід до високотехнологічних галузей, які мають коротку тривалість життєвого циклу товару, у результаті чого підприємство не може досягнути своїх цілей, якщо вчасно не використає обґрунтовану стратегію. Перевагою цього методу є відмінність, яка дозволяє проводити стратегічний аналіз із урахуванням фази розвитку ринку, розробляти рекомендації з управління бізнес-портфелем або товарними групами, визначати пріоритетні напрями, вчасно включати товарні позиції, розвивати прибуткові види діяльності.

Однак, серед недоліків цього методичного підходу слід виділити такі: рекомендації можуть бути неоптимальними, оскільки використовуються обмежений перелік чинників; потребує залучення великої кількості фахівців із різних областей та переробки великого масиву первинної інформації; передбачає незалеж-

ність бізнес-напрямів та товарних груп між собою; рекомендації мають загальну орієнтацію, що потребує уточнення на основі використання інших інструментів аналізу; зумовлює суперечливість результатів у випадку зниження обсягів продажу, економічної кризи; не розглядає стратегічні рішення, спрямовані на зміну життєвого циклу.

Помітне місце в аналітичному забезпеченні управління стійкістю підприємства є матриця Ансоффа, яка будується за двома осями: характеристика товарів та ринків із виділенням поточних та нових. Згідно з цим методом, виділяються чотири квадрати матриці, які передбачають використання певних стратегій: проникнення на ринок, розвиток ринку, розвиток товару та диверсифікацію. Цей методичний підхід характеризується простотою використання, об'єктивністю та універсальністю, а також потребує висококваліфікованих аналітиків, що дозволяє самостійно застосовувати його у практичній діяльності.

Серед недоліків цього методичного підходу слід визначити: обмеженість параметрів оцінки, а також непередбаченість адаптації моделі під специфіку підприємства; базування рекомендацій щодо використання певних стратегій на загальній орієнтації, що вимагає уточнення на основі інших інструментів; спрощення процесу прийняття рішень, що не завжди забезпечує оптимальність управлінських рішень.

Метод аналізу PIMS (Profit Impact of Market Strategies), або «вплив ринкової стратегії на прибуток» базується на припущенні, що ефективність функціонування підприємства не залежить від галузевої належності, розміру, географічного положення, визначається загальними чинниками для всіх видів виробничої діяльності [20]. Згідно з цим методичним підходом, є можливість встановити вплив на величину показників прибутковості підприємства та здатність генерувати грошові кошти таких стратегічних показників, як: частка на ринку, якість продукції, вертикальна інтеграція, швидкість росту ринку, стадія розвитку галузі, інтенсивність потоку капіталу тощо. Іншими словами, цей підхід дозволяє оцінити можливості підприємства щодо перспективного розвитку та провести порівняльний аналіз одержаних даних із параметрами розробленої моделі.

Вказаний метод вимагає широкого масиву даних, що дозволить розробляти сценарії розвитку підприємства на основі досвіду інших суб'єктів господарювання а також обґрунтовувати цільові показники. Для нього властивою є універсальність, що дає змогу його застосову-

вати у різних галузях та підприємствах. Водночас, для цього підходу характерними є наступні недоліки: не дозволяє враховувати специфіку підприємства; обмеженість використання у вітчизняній практиці, оскільки розроблявся цей метод для стабільних ринків розвинених країн; потребує значних витрат часу та капіталу при введенні інших додаткових параметрів до моделі, що зумовлює відставання розробленої моделі від поточної практики.

Модель SPACE базується на аналізі таких важливих бізнес-процесів, як: постачання, продукт, середня вартість продукту, кількість потенційних покупців та прийняття рішень про покупку (Supplier, Product, Average, Customer та Evaluation), використовується для аналізу поточного стану підприємства у внутрішньому та зовнішньому середовищах та дозволяє розробити стратегічні напрями його розвитку щодо посилення конкурентної позиції. Стратегічна позиція бізнес-одиниці визначається економічною силою, конкурентною позицією, стабільністю середовища та привабливістю економічної діяльності. Стратегічна позиція визначається на основі SPACE-діаграми та вектору стратегічної позиції та дає змогу визначити стратегічні напрями розвитку підприємства.

Ця модель дозволяє проводити системну багатофакторну оцінку внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства, представляє розширений перелік стратегічних позицій (чотири), дозволяє формалізувати поточну стратегічну позицію бізнес-одиниці та розробляти сценарії можливих змін, а також обґрунтовувати стратегічні напрями його розвитку. Цей метод є універсальним, дає змогу адаптувати перелік та кількість досліджуваних факторів під специфіку ринку та об'єкта дослідження, надає можливість симулювання можливих варіантів зміни стратегічної позиції бізнес-одиниці та представлення графічної інтерпретації стратегічної позиції підприємства, розробки рекомендацій з вибору стратегічних рішень. Серед недоліків цього методу слід виділити такі: потребує залучення великої кількості фахівців з різних сфер а також висока його трудомісткість щодо збору та обробки великих масивів даних; містить загальну орієнтацію та вимагає уточнення на основі інших інструментів аналізу; простота процесу прийняття рішень, що може зумовити їх необґрунтованість; передбачає набір варіантів стратегічних рішень, відповідно до позиції об'єкту дослідження, однак не вказує раціонального рішення; на практиці фактори не мають еквівалентної значимості, що може зумовити помилкові висновки.

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити висновок про те, що в якості інструментів аналізу стійкого розвитку підприємства можуть використовуватися різні методи, для яких властивими є як переваги, так і недоліки. З метою проведення діагностики економічного стану підприємства можуть використовуватися як відносно прості методи (матриця Бостонської консультативної групи, DuPont-аналіз, регресійні моделі прогнозування банкрутства та ін.), так і більш складні багатофакторні моделі (матриця McKinsey, підхід SPACE, GAP-аналіз), які потребують залучення великої кількості фахівців із різних областей, а також обробки великого масиву первинної інформації. Однак більшість методів розроблялися для умов зарубіжних ринків, що обмежує їх використання у вітчизняній практиці та вимагає їх адаптації. Водночас, при безпосередньому виборі стратегії використовуються SWOT-аналіз, матриця BCG та McKinsey, ADL-аналіз, метод PIMS, модель SPACE, оскільки забезпечують стратегічну спрямованість управлінських рішень. Ці методичні підходи визначають перелік можливих стратегічних рішень, які надалі повинні кількісно та критично розглядатись керівництвом підприємства.

У складі аналітичного забезпечення управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств доцільно виділити методичні підходи, які передбачають формування алгоритму послідовних дій щодо розробки та прийняття найбільш раціональних рішень на основі врахування численних специфічних чинників та умов. Методичні підходи до формування аналітичної моделі оцінки економічної стійкості сільськогосподарського підприємства передбачають наступні дії: вибір критеріїв ефективності та формування системи показників оцінювання; аналіз динаміки зовнішніх чинників середовища його функціонування, виробничо-економічних та фінансових показників; встановлення найбільш характерних та значимих функціональних взаємозв'язків; оцінка можливостей щодо забезпечення ефективності та конкурентоспроможності. Очевидно, що визначення ефективності та конкурентоспроможності підприємства доцільно здійснювати на основі обґрунтування критеріїв та формування відповідної системи показників оцінки.

Критерії виробничої ефективності забезпечення економічної стійкості формуються на основі принципів розширеного відтворення, а саме: адаптивності до ґрунтово-кліматичних умов місцевості; досягнення ресурсної збалансованості та раціональної організації

виробничих процесів; забезпечення оптимального співвідношення факторів виробництва та структурно-елементної результативності; збільшення обсягів виробництва продукції.

Критеріями економічної ефективності, які забезпечують економічну стійкість сільськогосподарського підприємства, є забезпеченість оборотними засобами виробництва на основі нормування; досягнення оптимального рівня виробничих витрат та рентабельності, яка відповідає рівню розширеного відтворення.

Критеріями фінансової стабільності підприємства є фінансова стійкість, рентабельність власного капіталу, оптимальний рівень ризику втрати фінансової стійкості.

Отже, основними узагальнюючими критеріями стійкості є: здатність господарюючого суб'єкта протистояти негативному впливу економічного та природного характеру; зростання можливостей щодо забезпечення розширеного відтворення виробничих ресурсів; забезпечення якісної зміни виробничих, соціально-економічних, екологічних параметрів системи; розробка превентивних заходів щодо запобігання спадам виробництва. Вважаємо, що система показників оцінювання економічної стійкості сільськогосподарських підприємств повинна включати невелику їх кількість.

Проведення комплексного аналізу економічної стійкості підприємства вимагає розрахунку інтегрального показника шляхом використання методів середньої арифметичної, геометричної, рейтингової оцінок та ін. Однак, як зазначалося вище, використання інтегрального показника не завжди відповідає вимогам комплексної оцінки економічної стійкості, оскільки характеризує лише кількісне значення сукупності взаємопов'язаних критеріїв. Саме тому з метою оцінювання економічної стійкості необхідно додатково розраховувати часткові показники, які характеризують окремі складові аспекти діяльності підприємства, оскільки лише за такого підходу є можливість одержати якісний параметр сукупності взаємопов'язаних критеріїв.

Очевидно, що з метою розробки сценаріїв досягнення економічної стійкості підприємства доцільно використовувати оптимізаційні моделі, які розробляються на основі системного підходу. Основними методами оцінки економічної стійкості є методи: динамічного порівняння, групування, математичної статистики (нелінійної динаміки, багатомірного статистичного і факторного аналізу), матричний. Зазначимо, що найбільш універсальним є матричний метод, який відображає поєднання всіх показників в індексній матриці. Його використання ба-

зується на концепції виробничого потенціалу, яка дозволяє у матричній моделі відобразити вхід-вихід факторів виробництва. Так, на вході відображаються витрати та ресурси, а на виході – результати господарської діяльності.

Аналіз динаміки виробничо-економічних та фінансових показників, цінкових та вартісних співвідношень, індикаторів макроекономічного стану дозволяє оцінити можливості суб'єкта господарювання щодо економічної стійкості, рівня накопичення щодо формування в достатньому обсязі власних оборотних ресурсів та ресурсів на реновацію та оновлення основних виробничих фондів, а також встановити тенденції, диспропорції, які вимагають використання інструментів державного регулювання сільськогосподарського виробництва.

На результати сільськогосподарського виробництва впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, що й визначає комплексний характер змісту категорії «економічна стійкість», при цьому результуючі показники є відображенням не лише раціональності використання засобів виробництва, але й оцінкою результативності системи менеджменту підприємства щодо планування та управління виробництвом та параметрами процесів (нормування показників, встановлення оптимальних співвідношень) а також дієвості важелів державного регулювання.

Так, економічна стійкість сільськогосподарських підприємств залежить від обрахунку внутрішніх та зовнішніх чинників, взаємний вплив яких знаходить своє відображення у результуючих показниках – чистому доході, рентабельності. Досліджувані фактори можуть бути класифіковані за різними ознаками, зокрема, за змістом науковці виділяють техніко-технологічні, біологічні, організаційно-економічні та соціальні [21,22]. Сукупність чинників техніко-технологічної групи включає елементи системи факторів виробництва сільськогосподарської продукції, рівень їх інноваційності, продуктивності та інших показників, які визначають ефективність та конкурентоспроможність підприємства. Очевидно, що важливе місце у забезпеченні економічної стійкості сільськогосподарського підприємства відводиться таким чинникам: умови виробництва (природні – ґрунти, рельєф, клімат; економічні – ціни на виробничі ресурси інших галузей); матеріальні та трудові ресурси; витрати виробництва; інноваційність технологій та організація виробничих процесів.

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити висновок про те, що на економічну стійкість сільськогосподарських підприємств

впливають наступні фактори: природно-кліматичні та техніко-технологічні – фізико-хімічний склад ґрунтів, температурний режим, рівень вологості, біологічний потенціал породи худоби та птиці, сортів рослин; економічні – інституціональні перетворення та важелі регулювання виробництва та обігу сільськогосподарської продукції, вартісні та цінові співвідношення тощо.

Оснoву економічного аналізу стійкості підприємства становить факторний аналіз – виявлення, оцінка та прогнозування впливу факторів на зміну результативних показників. Очевидно, що за умови детального дослідження залежності результативних показників від тих чи інших факторів, точнішими будуть результати аналізу та оцінка якості бізнес-процесів. Без глибокого та всебічного аналізу факторів не можна зробити обґрунтовані висновки про результати діяльності, виявити резерви, обґрунтувати плани та управлінські рішення.

В основі методичних підходів до оцінки економічної стійкості підприємства є формування системи збалансованих показників, яка базується на поєднанні функціональної та системної стійкості. Кожен із компонентів включає декілька показників, які характеризують найбільш значимі аспекти економічної стійкості підприємства (рис. 1).

Отже, обґрунтування оптимальних параметрів стійкості сільськогосподарського підприємства доцільно проводити на основі алгоритму, який представляє собою формування цілі оцінки стійкості; аналіз середовища функціонування; формування системи показників; виявлення взаємозв'язків за функціональними областями; розрахунок комплексного показника стійкості; встановлення критерію за цілепокладанням; формування системи обмежувачів; розробку сценаріїв стійкості та управлінських рішень щодо економічної стійкості господарюючого суб'єкта.

До складових управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств слід віднести інструментарій, який відображає методи управління, цілепокладання процесу, функціональні області об'єкту управління, рівень організації, різні обмеження, пов'язані зі специфікою взаємозв'язків у системі, техніко-технологічних та економічних взаємовпливів. До інструментів управління стійкістю відносять ресурси, способи, методи управлінського впливу на організацію та управління економічною стійкістю. Окрім цього, до інструментарію управління економічною стійкістю належать також методики визначення оптимальних значень, параметри, норми, нор-

мативи, регламенти, рекомендації щодо їх використання, макроекономічні регулятори, маркетингові та економічні інструменти.

Узагальнюючи методичні підходи до управління складними системами та враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, у якості основних методів управління слід виділити оперативний, оптимізаційний та нормативний підходи, а областями їх використання – еколого-економічну, техніко-технологічну та фінансову стійкості.

Система оперативного управління представляє собою управління організацією неперервної діяльності об'єктів управління в параметрах, які забезпечують економічну стійкість підприємства. Оперативне управління економічною стійкістю передбачає використання ситуативного управління (або управління на основі відхилень), програмне управління (або управління за цілями) та управління за результатами. Оперативне управління зорієнтоване на досягнення системної стійкості, включає такий інструментарій: норми, нормативи, оптимальні параметри, регламенти організації щодо забезпечення ефективності та конкурентоспроможності продукції підприємства.

Оптимізаційне управління передбачає використання методик щодо розрахунку обґрунтованих параметрів показників та нормативне управління (норми та нормативи організації виробничого процесу в оптимальному діапазоні), за своєю сутністю мають забезпечувальний характер щодо оперативного управління, його форм. Оптимізаційні методи в управлінні економічною стійкістю підприємства дозволяють визначити оптимальні значення параметрів структурних елементів підприємства та процесів у функціональних областях, що становить основу інструментів, на базі яких здійснюється управління стійким розвитком.

Зазначимо, що норми та нормативи належать до економічних показників, які характеризують економічну ефективність, однак практика управління складними системами доводить необхідність використання нормативних методів й для технологічних процесів. Саме це дозволяє визначити оптимальні технологіко-економічні взаємозв'язки та забезпечить необхідну пропорційність у ресурсному забезпеченні сільськогосподарського виробництва, які характеризують параметричні умови стійкого розвитку підприємства. Вважаємо, що нормативні показники, які забезпечують стійкий розвиток підприємства, є важливим інструментом управління, використання яких дозволяє нівелювати функціональні дисбаланси та забезпечувати організацію високоефективного та стійкого розвитку.



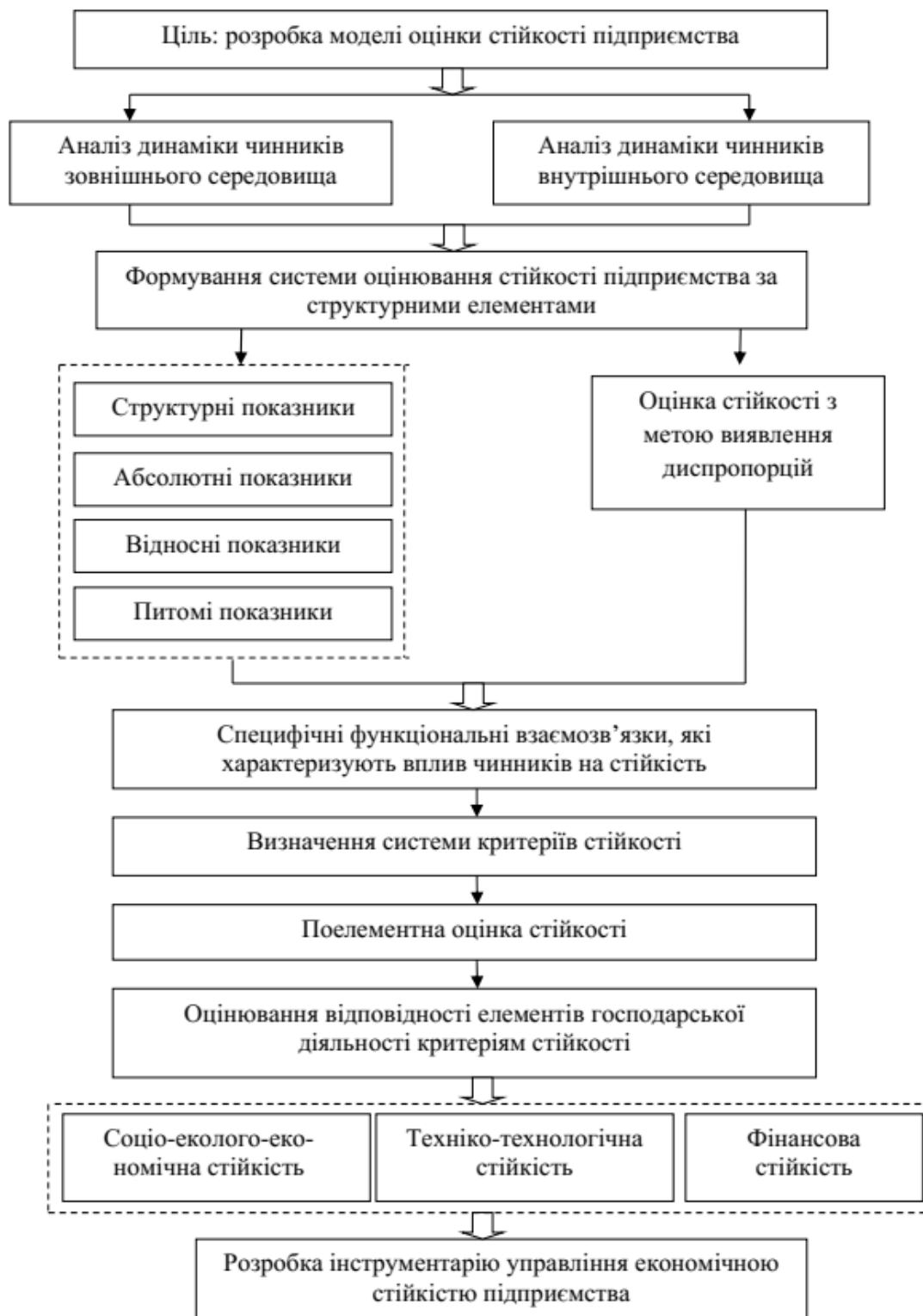


Рис. 1. Модель оцінки економічної стійкості сільськогосподарських підприємств.

Джерело: розроблено автором.

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що на практиці ще не сформувався єдиний методичний підхід до аналізу економічної стійкості підприємства. Це означає, що динаміка розвитку такої складної системи як сільськогосподарське підприємство не може бути описана на основі одного підходу, оскільки кожний із них має як переваги, так й недоліки. Отже, з метою формування аналітичного забезпечення управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств доцільно використовувати комплексний підхід, який буде включати сукупність різних методів оцінки та інструментів управління стійким їх розвитком.

Економічну стійкість доцільно розглядати з позиції соціо-еколого-економічної, техніко-технологічної та фінансової стабільності, оскільки сільськогосподарське підприємство є складноорганізованою системою, що складається з біологічних, техніко-технологічних та економічних підсистем. Тому доцільно використати ресурсний підхід. Цей підхід дозволяє розглядати стійкість з позиції результативності господарської діяльності на основі ресурсозабезпечення, оптимальної ресурсомісткості, ресурсозаощадження.

Зазначимо, що ресурсомісткість бізнес-процесів є багатофункціональним показником та дозволяє провести порівняльний аналіз досягнутого значення цього показника підприємством із нормативною величиною. Очевидно, що приведення величини ресурсних витрат до нормативного значення є однією із складових управління стійким розвитком підприємства, оскільки оптимальне співвідношення спожитих виробничих ресурсів до виробленої продукції дозволяє встановити обмеження в організації виробничої діяльності, є умовою забезпечення ефективності та конкурентоспроможності виробництва.

Ефективність використання виробничих ресурсів характеризується такими показниками: фондомісткістю, матеріаломісткістю, трудомісткістю, зарплатомісткістю, а узагальнюючий показник оцінки ресурсомісткості можна одержати на основі співставлення сукупних витрат (вартісної оцінки виробничих ресурсів) із доходами від реалізації виробленої продукції.

Доведено, що основними узагальнюючими критеріями стійкості є: здатність системи протистояти негативному впливу економічного і природного характеру; посилення можливості щодо розширеного відтворення факторів виробництва; забезпечення якісних змін виробничих, соціально-економічних, екологічних

параметрів; створення умов щодо подолання зниження обсягів виробництва продукції.

Управління соціо-еколого-економічною стійкістю сільськогосподарського підприємства забезпечується оптимізаційними та нормативними методами, які сприяють досягненню збалансованого стану системи на основі встановлення оптимальних пропорцій у структурних компонентах. Напрямами управлінського впливу є структурні елементи агроєко-системи (біологічні ресурси), трудові ресурси, сільська територія.

Основними методами управління техніко-технологічною стійкістю, які сприяють досягненню динамічного оптимуму, є: оперативний, оптимізаційний та нормативний. Областями управлінських впливів є система ведення виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки, баланси ресурсів, агроценози.

Управління фінансовою стійкістю з метою забезпечення економічної стійкості сільськогосподарського виробництва здійснюється оптимізаційними та нормативними методами. Основними напрямами управлінського впливу є виявлені диспропорції у співвідношенні власного та позиченого капіталу, рентабельності власного капіталу та допустимого рівня ризику.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Прус Ю., Сосніна К. Діагностика як інструмент антикризового управління підприємством. Молодий вчений. 2020. № 12 (88). С. 159-165. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-12-88-33> (дата звернення: 02.08.2022).
2. Кривов'язюк І. В., Божидарнік Т. В. Комплексна економічна діагностика підприємства: монографія. Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2012. 226 с.
3. Ткачук В. І., Прокопчук О. А., Яремова М. І. Економічна безпека та стійкість сільськогосподарських підприємств: монографія. Житомир: Волинь, 2013. 276 с.
4. Глушко О. В. Методичні основи оцінювання економічної стійкості підприємств. Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільський національний економічний університет. 2013. Том 13. С. 281-287.
5. Кобець С. П. Методичний підхід до оцінювання економічної стійкості підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 3. С. 307-311.
6. Наконечна О. С. Методичні підходи до оцінювання економічної стійкості промислових підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 6. С. 47-53.
7. Галюк Л. Інтегрована оцінка економічної стійкості розвитку газорозподільних підприємств. Галицький економічний вісник. 2012. № 2 (35). С. 145-154.

8. Кравченко М. О. Системно-структурний підхід до формування економічної стійкості машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... д-ра техн. наук.: 08.00.04. Київ, 2018. 47 с.

9. Зиз Д. О. Теоретико-методичний підхід до оцінювання внутрішньої здатності до структурних перетворень підприємств машинобудування як чинників забезпечення їх економічної стійкості. Економічний вісник. 2020. № 3. С. 176-188.

10. Проценко Н. Б. Організаційно-економічний механізм забезпечення довгострокової економічної стійкості промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04. Донецьк, 2008. 20 с.

11. Valaskova K., Durana P., Adamko P., Jaros J. Financial Compass for Slovak Enterprises: Modeling Economic Stability of Agricultural Entities. Risk Financial Manag. 2020. № 13 (5), 92. URL: <https://doi.org/10.3390/rjfm13050092> (дата звернення: 03.08.2022).

12. Пономаренко Т. В. Оцінювання економічної стійкості підприємства на основі вартісного підходу. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет. 2016. Том 24. № 2. С. 106-113.

13. Sharafat A. A., Deseit B. A., Masad M. A. An assessment of economic sustainability in broiler enterprises: Evidence from Jordan. Asian Journal of Agriculture and Rural Development. 2020. № 10 (1). P. 171-182. URL: <https://doi.org/10.18488/journal.1005/2020/10/1/1005.1.171.182> (дата звернення: 03.08.2022).

14. Law E. P., Wayman S., Pelzer C. J., Culman S. W., Gómez M. I., Di Tommaso A., Ryan M. R. Multi-Criteria Assessment of the Economic and Environmental Sustainability Characteristics of Intermediate Wheatgrass Grown as a Dual-Purpose Grain and Forage Crop. Sustainability. 2022. Vol. 14. P. 35-48. URL: <https://doi.org/10.3390/su14063548> (дата звернення: 03.08.2022).

15. Bielik P. SWOT-analysis of Slovak farmers in the pre-accession period to the EU. Agricultural economics. 2012. Vol. 49. P. 352-359. URL: <https://doi.org/10.17221/5412AGRICON> (дата звернення: 02.08.2022).

16. Raharjo H., Chai-Kah H., Min X., Brombacher A. Dynamic benchmarking methodology for quality function deployment. Benchmarking: An International Journal. 2010. Vol. 17 (1). P. 27-43. URL: <https://doi.org/10.1108/14635771011022307> (дата звернення: 02.08.2022).

17. Jennings M. D. Gap-analysis: concepts, methods, and recent results. Landscape ecology. 2010. Vol. 15. Iss. 1. P. 5-20. URL: <https://doi.org/10.1023/A:1008184408300> (дата звернення: 02.08.2022).

18. Özemre M., Kabadurmus O. A big data analytics based methodology for strategic decision making. Journal of Enterprise Information Management. 2019. Vol 33 (6). P. 1467-1490. URL: <https://doi.org/10.1108/VEIM-08-2019-0222> (дата звернення: 03.08.2022).

19. Семенов А. Г. Маркетингове стратегічне планування діяльності підприємств. Причорноморські економічні студії. 2020. Вип. 49. С. 210-219.

20. Stephen M. Dictionary of scientific principles. Ch. Profit impact of market strategies (PIMS) principles. Wile. 2011. 648 p.

21. Сабадаш Л.О. Оцінювання факторів впливу на економічну стійкість підприємства в кризових умовах. 2020. № 1-2. С. 117-124.

22. Радько В. І. Підвищення стійкості виробників продукції молочного скотарства: теорія, діагностика та функціональне забезпечення. Київ. 2018. 384 с.

## REFERENCES

1. Prus, Yu. and Sosnina, K. Diahnostyka yak instrument antykryzovoho upravlinnia pidprijemstvom [Diagnostics as a tool for anti-crisis management of the enterprise]. Molodyi vchenyi. 2020, no. 12 (88), pp.159-165. Available at: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-12-88-33> (Accessed 2 August 2022).

2. Kryvoviazuk, I. V. and Bozhdyarnik, T. V. (2012). Kompleksna ekonomichna diahnostyka pidprijemstva [Complex economic diagnosis of the enterprise]. Lutsk. RVV Lutskoho NTU. 226 p.

3. Tkachuk, V. I., Prokopchuk, O. A. and Yareмова, M. I. (2013). Ekonomichna bezpeka ta stiikest silskohospodarskykh pidprijemst [Economic security and sustainability of agricultural enterprises]. Zhytomyr: Vydavnytstvo Volyn. 276 p.

4. Hlushko, O. V. Metodychni osnovy otsiniuvannya ekonomichnoi stiikesti pidprijemstv [Methodological foundations of assessing the economic sustainability of enterprises]. Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats Ternopilskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. 2013, vol. 13, pp. 281-287.

5. Kobets, S. P. Metodychnyi pidkhid do otsiniuvannya ekonomichnoi stiikesti pidprijemstv [Methodical approach to assessing the economic sustainability of enterprises]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. 2015, iss. 3, pp. 307-311.

6. Nakonechna, O. S. Metodychni pidkhody do otsiniuvannya ekonomichnoi stiikesti promyslovykh pidprijemstv [Methodical approaches to assessing the economic sustainability of industrial enterprises]. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2015, no. 6, pp. 47-53.

7. Halyuk, L. Intehrovana otsinka ekonomichnoi stiikesti rozvytku hazorozpodilnykh pidprijemstv [Integrated assessment of the economic sustainability of the development of gas distribution enterprises]. Halytskyi ekonomichnyi visnyk. 2012, no. 2 (35), pp.145-154.

8. Kravchenko, M. O. (2018). Systemic and structural approach to the formation of economic sustainability of machine-building enterprises. Abstract of D.Sc.in Tekhn. dissertation. Kyiv, 47 p.

9. Ziz, D. O. Teoretyko-metodychnyi pidkhid do otsiniuvannya vnutrishnoi zdattosti do strukturnykh peretvoren pidprijemstv mashynobuduvannya yak chynnykiv zabezpechennia yikh ekonomichnoi stii-

sti [A theoretical-methodical approach to assessing the internal ability to structural transformation of machine-building enterprises as a factor in ensuring their economic stability]. *Ekonomichnyi visnyk*. 2020, no. 3, pp. 176-188.

10. Protsenko, N. B. (2008). Organizational and economic mechanism of ensuring long-term economic sustainability of industrial enterprises. Abstract of dissertation for obtaining sciences. candidate degree economy Sciencesю Donetsk. 20 p.

11. Valaskova, K., Durana, P., Adamko, P. and Jaros, J. Financial Compass for Slovak Enterprises: Modeling Economic Stability of Agricultural Entities. *Risk Financial Manag.* 2020, no. 13 (5), 92. Available at: <https://doi.org/10.3390/jrfm13050092> (Accessed: 03 August 2022).

12. Ponomarenko, T. V. Otsiniuvannia ekonomichnoi stiiikosti pidpriemstva na osnovi vartisnoho pidkhodu [Assessment of economic sustainability of the enterprise based on the cost approach]. *Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats Ternopil'skyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet* 2016, vol. 24, no. 2, pp. 106-113.

13. Sharafat, A. A., Deseit, B. A. and Masad, M. A. An assessment of economic sustainability in broiler enterprises: Evidence from Jordan. *Asian Journal of Agriculture and Rural Development*. 2020, no. 10 (1), pp. 171-182. Available at: <https://doi.org/10.18488/journal.1005/2020/10/1/1005.1.171.182> (Accessed: 03 August 2022).

14. Law, E. P., Wayman, S., Pelzer, C. J., Culman, S. W., and etc. Multi-Criteria Assessment of the Economic and Environmental Sustainability Characteristics of Intermediate Wheatgrass Grown as a Dual-Purpose Grain and Forage Crop. *Sustainability*. 2022, vol. 14, pp. 35-48. Available at: <https://doi.org/10.3390/su14063548> (Accessed: 03 August 2022).

15. Bielik, P. SWOT-analysis of Slovak farmers in the pre-accession period to the EU. *Agricultural economics*. 2012, vol. 49, pp. 352-359. Available at: <https://doi.org/10.17221/5412AGRICECON> (Accessed: 02 August 2022).

16. Raharjo, H., Chai-Kah, H., Min, X. and Brombacher, A. Dynamic benchmarking methodology for quality function deployment. *Benchmarking: An International Journal*. 2010, vol. 17 (1), pp. 27-43. Available at: <https://doi.org/10.1108/14635771011022307> (Accessed: 02 August 2022).

17. Jennings, M. D. Gap-analysis: concepts, methods, and recent results. *Landscape ecology*. 2010, vol. 15, iss. 1, pp. 5-20. Available at: <https://doi.org/10.1023/A:1008184408300> (Accessed: 02 August 2022).

18. Özemre, M., Kabadurmus, O. A big data analytics based methodology for strategic decision making. *Journal of Enterprise Information Management*. 2019, vol. 33 (6), pp. 1467-1490. Available at: <https://doi.org/10.1108/QEIM-08-2019-0222> (Accessed: 03 August 2022).

19. Semenov, A. G. Marketynhove stratehichne planuvannia diialnosti pidpriemstv [Marketing strategic planning of enterprises]. *Prychornomorski ekonomichni studii*. 2020, iss. 49, pp. 210-219.

20. Stephen, M. (2011). Dictionary of scientific principles. Ch. Profit impact of market strategies (PIMS) principles. While. 648 p.

21. Sabadash, L. O. Otsiniuvannia faktoriv vplyvu na ekonomichnu stiiikost pidpriemstva v kryzovykh umovakh [Assessment of factors influencing the economic stability of the enterprise in crisis conditions]. *Innovatsiina ekonomika [Innovative economy]*. 2020, no.1-2, pp. 117-124.

22. Radko, V. I. (2018). Pidvyschennia stiiikosti vyrobnykiv produktsii molochnoho skotarstva: teoriia, diahnostyka ta funktsionalne zabezpechennia [Increasing the sustainability of producers of dairy products: theory, diagnostics and functional support]. Kyiv. 384 p.

### **Analytical support for managing the economic sustainability of agricultural enterprises**

**Bachynskyi R.**

The article highlights the components of analytical management of the economic sustainability of agricultural enterprises. It is highlighted that it is advisable to consider the analytical management of the sustainable development of agricultural enterprises in terms of management tools that provide it and methodical approaches to its evaluation.

It has been established that a single methodical approach to the analysis of the economic sustainability of the enterprise has not been formed, and the necessity of using a complex of analytical procedures has been proven. It is argued that the formation of analytical support for the management of the economic sustainability of agricultural enterprises is expedient to use a comprehensive approach, which will include a set of various assessment methods and management tools.

Approaches to the assessment of sustainability are summarized and a conclusion is made about the expediency of using a multi-criteria integral indicator that will ensure the achievement of the company's strategic goals. The tools of strategic analysis and the possibilities of their practical use in the aspect of ensuring the sustainable development of the enterprise are characterized. It is substantiated that conducting diagnostics of the economic state of the enterprise can be used both relatively simple methods and more complex multifactorial models that require the involvement of a large number of specialists from various fields, as well as the processing of a large array of primary information.

Methodical approaches are identified, which provide for the formation of an algorithm of sequential actions for the development and adoption of the most rational decisions based on the consideration of numerous specific factors and conditions for achieving economic stability. The analytical model for assessing the economic sustainability of an agricultural enterprise includes the following actions: the selection of efficiency criteria and the formation of a system of evaluation indicators; analysis of the dynamics of external factors of its functioning environment, production, economic and financial indicators; establishment of the most characteristic and significant functional relationships; assessment of opportunities to ensure efficiency and competitiveness.



It is substantiated that the main generalizing criteria of sustainability are: the ability of the business entity to resist the negative impact of an economic and natural nature; increasing opportunities to ensure expanded reproduction of production resources; ensuring a qualitative change in production, socio-economic, environmental parameters; development of preventive measures to prevent production decline.

It has been proven that conducting a comprehensive analysis of the economic stability of the enterprise requires the calculation of an integral indicator by using the methods of average arithmetic, geometric, rating assessment, etc. using certain partial indicators. The main methods of assessing economic stability are highlighted: dynamic comparison, grouping method, meth-

ods of mathematical statistics (non-linear dynamics method, multidimensional statistical and factor analysis), matrix method.

An algorithm for assessing the economic sustainability of agricultural enterprises is proposed and the components of the management toolkit are highlighted: management methods. Among the main methods of management, operational, optimization and regulatory approaches are distinguished, and the areas of their use are socio-ecological-economic, technical-technological and financial sustainability.

**Key words:** management of economic sustainability, agricultural enterprise, socio-ecological-economic sustainability, technical-technological sustainability, financial sustainability, analytical toolkit.



Copyright: Бачинський Р.Л. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



ORCID iD:

Бачинський Р.Л.

<https://orcid.org/0000-0003-2156-1651>

УДК 378.4:63:330.3:339.137.2

JEL I20, O15, D41, F20

## Розвиток взаємовідносин аграрних університетів та бізнесових структур на основі довіри як інструменту підвищення конкурентоспроможності

Варченко О.М. , Крисанов Д.Ф. , Гринчук Ю.С. , Рибак Н.О. 

Білоцерківський національний аграрний університет



E-mail: Варченко О.М. omvarchenko@ukr.net; Крисанов Д.Ф. d\_krysanov@ukr.net; Гринчук Ю.С. Grynchuk1979@icloud.com



Варченко О.М., Крисанов Д.Ф., Гринчук Ю.С., Рибак Н.О. Розвиток взаємовідносин аграрних університетів та бізнесових структур на основі довіри як інструменту підвищення конкурентоспроможності. Економіка та управління АПК. 2022. № 2. С. 112–123.

Varchenko O.M., Krisanov D.F., Grinchuk Yu.S., Ribak N.O. Development of mutual relations between agricultural universities and business structures based on trust as a tool for increasing competitiveness. AIC Economics and Management. 2022. № 2. PP. 112–123.

Рукопис отримано: 08.11.2022 р.

Прийнято: 22.11.2022 р.

Затверджено до друку: 27.12.2022 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2022-177-2-112-123

Узагальнено результати досліджень вітчизняних та іноземних вчених щодо концепцій маркетингу взаємовідносин для вибору партнерів, формування довгострокових партнерських відносин та оптимізації процесу прийняття управлінських рішень підприємства, в тому числі з урахуванням специфіки послуг вищої освіти. Визначено умови використання теорії маркетингу взаємовідносин щодо взаємодії університетів та бізнесових структур.

Систематизовано теоретичні аспекти формування партнерських взаємовідносин аграрних університетів та бізнесових структур на основі довіри та обґрунтовано практичні рекомендації щодо організаційного забезпечення їх розвитку. Використано систему методів: систематизації, логіко-структурного, компаративного і причинно-наслідкового аналізу наукової літератури, загальнонаукові методи дослідження, формалізації критеріїв, алгоритмізації, метод порівняльного аналізу.

Обґрунтовано, що маркетинг взаємовідносин не лише дозволяє підвищити конкурентоспроможність університету, але й позитивно впливає на результативність діяльності інших партнерів на основі узгодження інтересів всіх учасників освітньо-наукового середовища. Визначено особливості поняття довіри, етапи розвитку та основні форми взаємодії в системі взаємовідносин аграрних закладів вищої освіти (ЗВО) та бізнесу. Запропоновано враховувати вплив довіри на інвестиційну привабливість сільських територій та регіонів, а також на розвиток проєктів смарт-спеціалізації та цифровізації, успішність яких визначається масштабом та міцністю партнерських зв'язків аграрних університетів та бізнесових структур.

Висвітлено організаційні підходи до розширення партнерства в освітньому, науково-інноваційному та соціальному напрямках діяльності освітніх організацій та визначено стимулюючі фактори взаємовідносин у міру значущості. Запропоновано складові та визначено елементи організаційного забезпечення розвитку взаємовідносин аграрних університетів та бізнесових структур з метою підвищення конкурентоспроможності за рахунок побудови довірчих відносин між учасниками. Доведено, що тісна взаємодія цих елементів сприяє переходу взаємовідносин до стратегічного партнерства і, як результат, створює позитивні передумови та умови до підвищення конкурентоспроможності аграрних університетів.

Систематизовано чинники, які стримують та сприяють розвитку взаємодії університетів та агробізнесу, та висвітлено ефекти, які одержують учасники від партнерства. Встановлено, що для досягнення учасниками взаємодії цілей і пріоритетів діяльності при організації взаємовідносин використовуються формальні та неформальні інститути. Запропоновано внесення змін до стратегічних документів розвитку, програм партнерства та організації діяльності учасників взаємодії.

**Ключові слова:** агробізнес, бізнесова структура, аграрний заклад вищої освіти, конкурентоспроможність, концепції маркетингу взаємовідносин, науково-інноваційні послуги, роботодавці, освітні послуги.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Стратегічні пріоритети розвитку системи вищої аграрної освіти, спрямовані на її трансформацію та цифровізацію, ставлять нові вимоги до закладів вищої освіти (ЗВО), які стимулюють формування стійких взаємовідносин із агробізнесом. Це зумовлено наступним - на сьогоднішні університети виконують функцію не лише постачальника фахівців та нових знань, а й є невід'ємною ланкою розробки інноваційних технологій та досліджень, які необхідні підприємницьким структурам. Взаємодія аграрних ЗВО та бізнесових структур за підтримки держави стимулює трансформацію знань та інновацій в аграрний сектор економіки, а також забезпечує досягнення нової якості підготовки кадрів.

Невідповідність освітніх послуг, що надаються університетами, тенденціям трансформації системи вищої освіти, зумовлені процесами їх інтеграції у глобальний простір та цифровізацією, призводить до низького рівня затребуваності випускників на ринку праці. З метою вирішення цієї проблеми необхідно стимулювати роботодавців до якісного покращення освітніх та науково-інноваційних послуг. Зазначимо, що розвиток довгострокових взаємовідносин партнерів зазвичай досліджується у певно визначених рамках.

Організація університетами взаємовідносин із бізнесовими структурами може здійснюватися у різних формах, однак результативність співпраці залежить від ступеня довіри між партнерами як фактору їх конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг. Виникнення довіри в економічних відносинах є складним процесом, який включає формування культурно-моральних цінностей на рівні міжособистісної довіри, що впливає на рівень довіри всередині окремих соціальних груп, що, своєю чергою, під впливом різних чинників стимулює зростання довіри між економічними суб'єктами. Досягнення високого рівня довіри в системі економічних взаємовідносин аграрного університету та бізнесових структур забезпечує прояв економічних ендогенних та екзогенних ефектів діяльності, що сприяє зростанню якості освітніх та науково-інноваційних послуг, підвищенню конкурентоспроможності ЗВО. Саме тому на сьогоднішні актуальними є питання розвитку взаємовідносин аграрного університету та бізнесових структур на основі довіри, що потребують певних організаційних змін у програмах партнерства та розробки спеціальних заходів.

Відомо, що розвиток довгострокової взаємодії партнерів базується на основі засад концепції маркетингу взаємовідносин. Так, представники північно-американської наукової

школи розглядали маркетинг взаємовідносин як метод побудови довгострокових взаємовідносин із основними партнерами, а також зазначали, що ця теорія є актуальною у сфері послуг, яка орієнтується на створення взаємної економічної цінності [1-3]. При цьому дослідники наголошували, що маркетинг взаємовідносин сприяє співпраці не лише з існуючими споживачами, але стимулює також появу нових партнерських зв'язків.

Науковці англійської школи [4] під маркетингом взаємовідносин розглядали концепцію, положення якої забезпечували підвищення якості послуг та рівня обслуговування клієнтів. На думку П. Дойля, під маркетингом відносин доцільно розглядати процес управління, основною метою якого є максимізація доходів на основі побудови довірчих відносин із цінними для суб'єкта господарювання партнерами [5]. Отже, передусім маркетинг відносин повинен забезпечувати прояв позитивних ефектів на результати діяльності та є цілеспрямованим процесом щодо вибору партнерів та формування довгострокових партнерських відносин.

На думку П. Дойля [5], існує необхідність зміни маркетингової концепції, зумовленої розширенням діапазону контактів підприємства, що забезпечуються цілеспрямованим підходом до їх формування. Концепція мережевого підходу у маркетингу передбачає представлення процесу взаємодії суб'єктів ринку, який базується на багатосторонніх взаємозв'язках. Мережевий підхід ґрунтується на ідеї про те, що будь-який господарюючий суб'єкт функціонує в рамках певної мережі, яка складається із певної кількості постачальників, покупців та інших контрагентів, яких називають суб'єктами мережі. Так, І. Котлер характеризує глобальні ринки як мережеву економіку та суспільство мереж [6]. Очевидно, що інтерес з боку академічної спільноти до мережевого підходу підтверджується дослідженнями вітчизняних дослідників [7-9].

На думку представників скандинавської наукової школи [10-11], маркетинг взаємовідносин є більш широкою категорією, ніж двосторонні взаємовідносини покупця та продавця, оскільки складається із численних напрямів взаємодії та переслідує завдання щодо підтримки та зміцнення взаємовідносин із стейкхолдерами на основі виконання взаємних обіцянок.

Водночас, у науковій літературі зустрічається думка, що завданням маркетингу відносин є встановлення, підтримка та розвиток взаємовідносин із споживачами та іншими партнерами з метою досягнення спільних цілей та одержання прибутку [10]. За такого підходу вся діяльність

маркетингу концентрується на зв'язках, напрямки яких є ширшими, ніж взаємовідносини із реальними та потенційними споживачами.

Зазначимо, що споживча концепція маркетингу орієнтована на інтеграцію всіх функцій організації, ресурсів та персоналу підприємства із метою задоволення потреб споживачів, забезпечуючи при цьому необхідний рівень прибутку. Головним завданням підприємства є визначення основних очікуваних вигід споживача та реалізація їх у вигляді товарів або послуг. Концепція маркетингу послуг базується на припущенні, що споживач віддає перевагу більш якійсь пропозиції, яка вимагає індивідуалізованого підходу, кастомізації робіт та послуг. Ця позиція розвивається в теорії маркетингу взаємовідносин.

Розвиток концептуальних засад інтегрованого маркетингу орієнтується на оптимізацію процесу прийняття управлінських рішень у всіх сферах та підрозділах підприємства з позиції забезпечення успіху на ринку. За цим підходом, маркетинг повністю охоплює підприємство, а не є його окремою функцією [12]. Характерними особливостями концепції інтегрованого маркетингу є орієнтація реклами переважно на інформування клієнта, середній рівень витрат, організація збуту через торгові мережі, високий рівень усвідомлення вимог та запитів потенційних споживачів, впровадження маркетингових підходів та інструментів у всі підрозділи підприємства.

Цікавою є позиція вітчизняних науковців, що, враховуючи специфіку послуг вищої освіти та сучасні тенденції в маркетингу, до класичної моделі концепції холистичного маркетингу запропоновано додати такі елементи, як: «інноваційний маркетинг», «маркетинг можливостей» та замінити елемент «маркетинг взаємовідносин» на «маркетинг стейкхолдерів», оскільки на сьогодні лише ті ЗВО, що діють в інтересах стейкхолдерів, можуть мати стійкість [13]. Погоджуємося із цією думкою цілком, хоча дещо дискусійною є позиція щодо розгляду маркетингу стейкхолдерів замість маркетингу взаємовідносин, оскільки, на нашу думку, це тотожні підходи. Особливу роль в теорії маркетингу взаємовідносин відіграє концепція довіри, яка передбачає формування довірчих відносин між партнерами взаємодії. Так, під маркетингом довіри розуміють концепцію щодо створення та реалізації маркетингових інструментів, які дозволяють встановити особливі відносини між суб'єктами співпраці та одержати задоволення інтересів кожного з них, а також можливості їх поглиблення та довгострокового розвитку [14-15].

Очевидно, що додержання принципів маркетингу взаємовідносин суб'єктами сприятиме формуванню довгострокових відносин, у результаті чого знижується рівень невизначеності, підвищується впевненість у стабільності співпраці.

Вважаємо, що актуальність використання теорії маркетингу взаємовідносин щодо взаємодії університетів та бізнесових структур зумовлюється такими умовами: соціальною спрямованістю послуг; багатогранністю запитів різних цільових груп ЗВО; інтернаціоналізацією освітнього процесу; індивідуалізацією запитів безпосередніх споживачів освітніх послуг; посиленням нецінової конкуренції на ринку освітніх послуг; особливістю поведінки споживачів на ринку освітніх послуг, високою значимістю чинників культурного рівня, способу життя тощо. Однак у нинішніх умовах потребує активізації розвиток партнерства в усіх видах діяльності аграрних ЗВО, що вимагає обґрунтування організаційних підходів до його розвитку.

**Мета дослідження.** Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів формування партнерських взаємовідносин аграрних університетів та бізнесових структур на основі довіри та обґрунтування практичних рекомендацій щодо організаційного забезпечення їх розвитку.

**Матеріал та методи дослідження.** Проведене дослідження базується на теорії маркетингу взаємовідносин та концепції довіри, системного підходу до організації співпраці між економічними суб'єктами, концептуальними засадами організації та розвитку стратегічного партнерства університету.

При узагальненні положень теорії маркетингу взаємовідносин в аспекті удосконалення взаємодії університетів та бізнес-структур на основі довіри використано методи систематизації, логіко-структурного, компаративного і причинно-наслідкового аналізу наукової літератури. Обґрунтування складових організаційного забезпечення розвитку взаємовідносин аграрних університетів та бізнесових структур на основі довіри зроблено з використанням загальнонаукових методів дослідження, формалізації критеріїв, алгоритмізації, методу порівняльного аналізу.

**Результати дослідження.** Очевидно, що маркетинг взаємовідносин дозволяє не лише підвищити конкурентоспроможність університету, але й позитивно впливає на результативність діяльності інших партнерів на основі узгодження інтересів всіх учасників освітньо-наукового середовища, що забезпечується наступним: поліпшенням якісного



змісту освітньої послуги за рахунок зворотного зв'язку зі здобувачами освіти та випускниками, що активізує такі комунікаційні канали: особистісні зв'язки, рекомендації випускників послуг університету потенційним споживачам тощо. Окрім цього, підвищується загальна позитивна думка про університет, формуються стійкі професійні та соціальні зв'язки між усіма учасниками взаємовідносин. У зв'язку із цим, слушною є думка Л. Базалієвої, що довіра в середовищі стейкхолдерів виникає на основі сукупності довірчих станів учасників взаємовідносин, і відповідно, виникає необхідність визначення джерел та механізму її виникнення, на онові чого доцільно розробляти заходи щодо розвитку довірчих відносин [16].

Важлива роль у системі взаємовідносин будь-яких суб'єктів відводиться довірі. Так, Дж. Коулман зробив припущення, що формування соціального капіталу, основною економічною перевагою якого є скорочення трансакційних витрат, базується на достатньому для цього процесу рівні довірчих відносин [17]. Зазначимо, що довіра базується на загальних цінностях та нормах спільноти, а також впливає на поведінку індивідуумів, в т. ч. й у професійній сфері. Так, формування довіри залежить від рівня «спонтанної соціалізації» суспільства, яка проявляється в ініціативі щодо створення соціальних груп на рівні між сім'єю та державою. Створення подібних об'єднань підтверджує узгодження інтересів учасників, мотивує їх набуття навичок самоорганізації [18]. Встановлено, що за економічним підходом довіра розглядається як повноцінна грошова одиниця, тобто визнаний еквівалент, який є мірою вартості та засобом обміну. Водночас формування довіри в економічних відносинах базується на впевненості у відкритості та взаємовигодності співпраці [19]. Відомо, що дослідження довіри в економічному аспекті передбачає також використання показників оцінювання ділової довіри (EMU Industry Confidence) та довіри споживачів (EMU Consumer Confidence). Важливого значення набуває довіра в умовах цифровізації економіки, що вимагає всебічної підтримки та здійснення реальних практичних дій всіма заінтересованими особами в країні, за умови формування довірчих відносин з метою повного використання переваг цифровізації.

Довіра є частиною ділових відносин, яка впливає на стійкість та результативність бізнес-процесів. Український вчений В. Липов розкрив економічну природу довіри як цінності, відтворювальну систему соціальних відносин, формування якої в суспільстві забезпечується на основі організованої сукупності

цінностей, інституцій та інститутів [20]. Узгалянення наукової літератури [21-23] дозволило нам розглядати довіру в системі взаємовідносин аграрного університету та бізнесових структур як впевненість в об'єктивній, відповідальній, чесній та передбачуваний поведінці, яка базується на його репутації, інформаційній відкритості, узгодженості пріоритетів розвитку учасників, якості освітніх та науково-інноваційних послуг, фаховості науково-педагогічного складу та наявному досвіду співпраці. Поняттю довіри в системі взаємовідносин ЗВО та бізнесу притаманні такі особливості: потребує взаємних зусиль; забезпечує стабільність і тривалість відносин; є мінливою, ризиковою в аспекті її втрати, здатна відновлюватися.

Зазначимо, що формування партнерства вимагає тривалого досвіду співпраці, а, відповідно, довіру можна розглядати як динамічну характеристику взаємовідносин економічних суб'єктів. Це означає, що перехід до найбільш високого рівня взаємодії - стратегічного партнерства - залежить від рівня довіри між університетами і бізнесовими структурами, а також часового фактору. Очевидно, що довіра в партнерстві зазвичай зароджується на рівні керівників університету та бізнесових структур та переважно визначається подібністю галузевої належності.

В організаційному плані розвиток взаємодії університету та бізнесових структур проходить декілька етапів, які характеризуються наступним: I етап - разової взаємодії - передбачає замовлення бізнесом певної послуги чи продукту, що потребує не лише узгодження інтересів, але й об'єднання зусиль та можливої кооперації ресурсів для досягнення поставленої цілі, є передумовою до переходу до наступного етапу; II етап - спільної діяльності - характеризується відкритістю інформації, вимагає узгодження інтересів, передбачає кооперацію ресурсів, має добровільний характер; III етап - стратегічного партнерства - має постійний та добровільний характер, передбачає відкритість та доступність інформації, спільність інтересів.

Спільна діяльність як вид організаційної взаємодії вимагає більш високого рівня довіри. За умови задоволення очікувань діями університету та результатами взаємодії, взаємовідносини з бізнесом можуть перейти до стадії довгострокового партнерства, яке діє на основі формальних та неформальних угод та характеризується високим рівнем довіри партнерів.

Зазначимо, що мінімальний рівень довіри, властивий для етапу знайомства представників бізнес-спільноти та ЗВО, виникає при спільній участі суб'єктів взаємодії в об'єднаннях, які не пов'язані з їх діяльністю. З метою формування

початкового рівня довіри достатнім є спільна участь у вирішенні сторонніх проблем, яка не завжди характеризується узгодженістю інтересів. Однак, досягнення поставлених цілей і комунікативні процеси спроможні сформувавши у представників освітньої організації та бізнесу бажання перейти до співпраці. Очевидно, що рівень довіри може залишитися низьким та стримувати суб'єктів у розвитку співпраці, яка вимагає високого рівня інформаційної відкритості та доступності інформації про діяльність. Вважаємо, що до основних форм взаємодії на низькому рівні довіри можна віднести такі: організацію ярмарків вакансій, проведення майстер-класів та лекцій представниками агробізнесу для викладачів та студентів університету, участь практиків в атестаційних комісіях, заходах соціального характеру, а також замовлення консультативної послуги, наукового чи соціального проєкту, розробки бізнес-плану.

У випадку повного задоволення результатами взаємодії на цьому рівні партнери можуть повторити взаємодію або перейти до зміцнення співпраці – спільної діяльності. Найбільш поширеним прикладом спільної діяльності аграрних ЗВО та бізнесових структур є спільна розробка освітніх програм, діяльність у радах роботодавців, за яких здійснюється узгодженість інтересів учасників, повна інформованість про існуючі вузькі місця у підготовці здобувачів, іноді має місце і невдоволення якістю підготовки, труднощі в адаптації випускників у реальних умовах виробництва. Саме поєднання цих аспектів, подолання проблем забезпечують одержання вигід для обох сторін взаємодії.

Водночас довготривала співпраця передбачає не лише пролонгацію укладених договорів про проходження студентами практики, але й організацію більш складних форм партнерства: створення бізнес-інкубаторів, наукових парків тощо. Отже, розвиток довірчих відносин передбачає перехід до найвищого рівня довіри, що сприяє організації більш тісних форм співпраці між університетами та агробізнесом, а також прояву різних видів ефектів. До ендогенних ефектів можна віднести відмову від формальних процедур, економію часу та трансакційних затрат, що впливає на продуктивність праці, якість підготовки здобувачів освіти та виконання послуг чи наукового продукту. До екзогенних факторів слід віднести підвищення рівня інноваційності малих форм господарювання, сприяння в інноваційному розвитку галузі та суспільства в цілому, посилення інноваційної та соціальної ролі університетів тощо.

Вважаємо, що важливо також враховувати вплив довіри на інвестиційну привабливість

сільських територій та регіонів, а також на розвиток проєктів смарт-спеціалізації та цифровізації, успішність яких визначається масштабом та міцністю партнерських зв'язків аграрних університетів та бізнесових структур. При цьому нестача довіри та відкритості між партнерами може зумовити і негативний ефект, який призведе до низької якості освітніх послуг та недостатньої продуктивності підприємницьких структур.

З метою систематизації чинників, що впливають на ці взаємовідносини нами проведено опитування представників агробізнесу Київської, Вінницької та Черкаської областей та головних менеджерів Білоцерківського національного аграрного університету та Уманського національного університету садівництва. Так, у якості стримуючих факторів у міру значимості виділено такі: низький рівень інформованості агробізнесу про науково-дослідну діяльність університету та переваги комунікації; відмінність в інструментах мотивації у бізнес-середовищі та університеті; наявність бюрократичних перепон (вимога керівництва щодо закритості бізнесу, багаторівнева процедура погодження рішення про партнерство, обмеженість часу та ін.); економічна нестабільність та воєнний стан; недостатній рівень потенціалу малих сільськогосподарських підприємств, сімейних фермерських господарств, товарних особистих селянських господарств для розвитку партнерства; низький рівень забезпечення фінансовими ресурсами партнерів. Водночас у якості стимулюючих чинників визначено взаємну заінтересованість у підготовці фахівців, розробці та реалізації спільних проєктів; наявність науковців та викладачів високої кваліфікації; сформовану інноваційну науково-дослідну інфраструктуру.

За результатами опитування встановлено, що на сьогодні можна виділити наступні підходи до організації співпраці аграрних університетів та бізнесових структур, які включають: залучення представників бізнесу у вдосконалення освітніх програм, виконання науково-дослідних та консультативних робіт за замовленням бізнесу, розробку проєктної документації, підготовку навчально-методичної літератури, надання фінансової підтримки університетів за різними освітньо-дослідницькими проєктами, працевлаштування випускників.

З метою обґрунтування напрямів підвищення довіри між аграрними університетами та бізнесовими структурами аграрного сектору визначимо організаційні підходи до розширення партнерства в освітньому, науково-інноваційному та соціальному напрямках діяльності освітніх організацій (рис. 1).

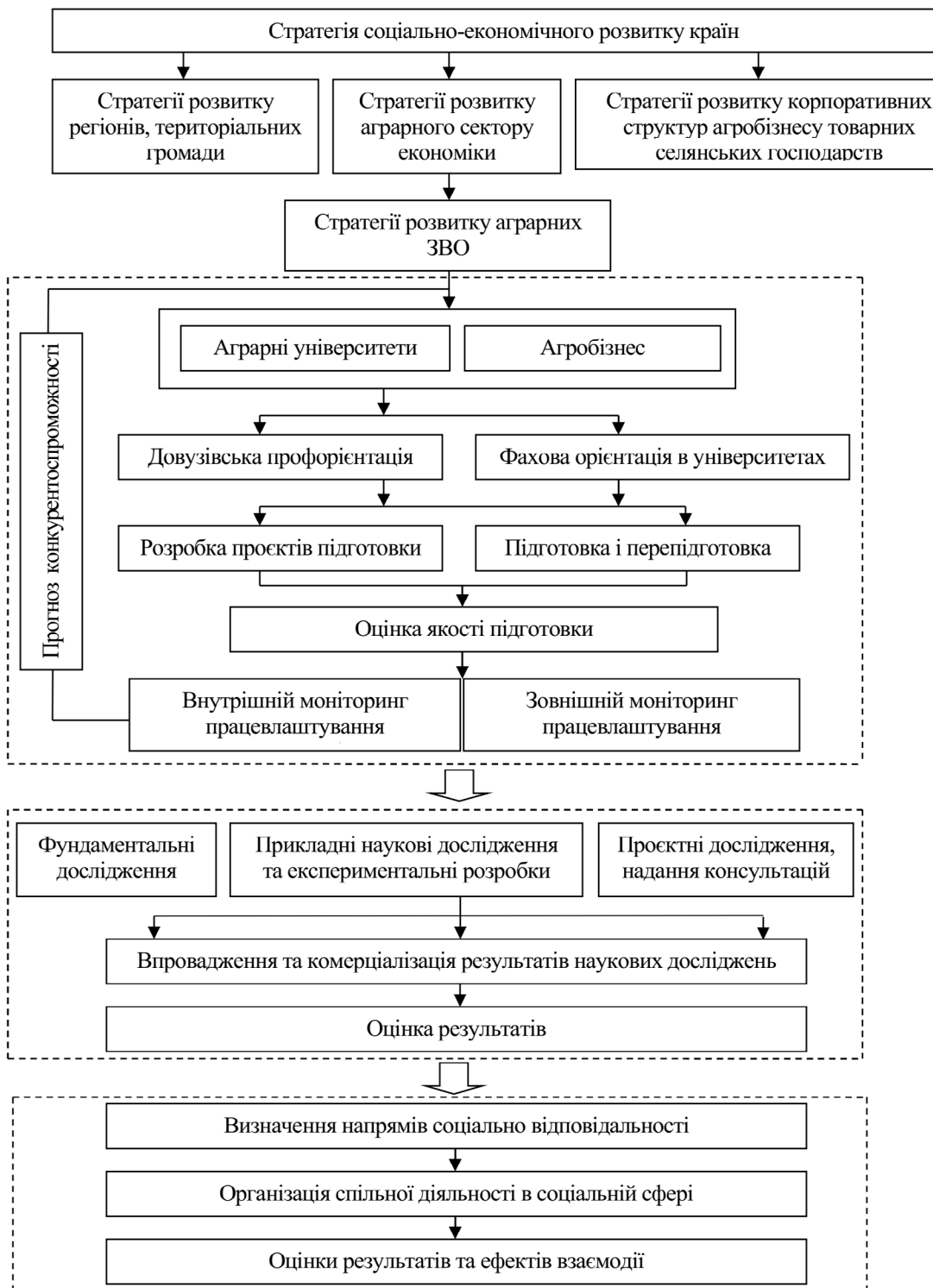


Рис. 1. Організаційні підходи до розвитку взаємовідносин аграрних університетів та бізнес-структур в основних видах діяльності.

Джерело: узагальнено авторами.

В основі взаємодії університетів та бізнес-структур повинні бути пріоритети соціально-економічного розвитку країни, цілі сталого розвитку, стратегічні програми розвитку аграрного сектору економіки та програми розвитку сільських територій, пріоритетних напрямів розвитку науки, згідно з якими визначаються основні напрями розвитку регіонів, територіальних громад та аграрних університетів.

На рівні освітньої діяльності організаційні підходи слід розглядати на рівні довузівської профорієнтації та профорієнтації в університеті. Так, довузівська профорієнтація представлена заходами щодо фахової просвіти шляхом ознайомлення школярів із видами праці та професіями, тенденціями їх розвитку, потребами ринку праці у конкретній територіальній громаді, регіоні, рівнями вищої освіти та можливостями одержання фахової освіти, особливостями працевлаштування та кар'єрного зростання. З метою підвищення результативності таких заходів запрошуюються представники бізнес-спільноти та університетів для проведення ознайомчих лекцій та семінарів, виявлення та розвитку індивідуальних інтересів та здібностей до професійної діяльності. Фахова орієнтація студентів в аграрних ЗВО здійснюється на основі консультування учнів співробітниками університетів та бізнесу при підготовці робіт на всеукраїнський конкурс Малої академії, проведенні в лабораторіях університету наукових дослідів, а також фахового виховання за рахунок формування необхідних компетентностей у студентів у процесі навчання та проходження виробничої практики.

Під час підготовки фахівців взаємодія університетів та бізнесу здійснюється при розробці освітніх програм, роботі Ради роботодавців, формуванні відповідної матеріально-технічної бази освітнього процесу, підготовці та перепідготовці науково-педагогічних кадрів, а також при створенні базових кафедр на виробництві з метою підвищення якості підготовки. Вважаємо, що не повністю реалізовані можливості співпраці аграрних університетів та бізнес-структур в освітній діяльності, особливо в реалізації програм додаткової освіти, бізнес-освіти, програм підвищення кваліфікації та перепідготовки. Важливим напрямом розвитку взаємодії університетів та бізнесу в освітній сфері повинна стати оцінка якості підготовки, яка сприятиме підвищенню конкурентоспроможності університетів та довіри між партнерами.

Із урахуванням пріоритетів стратегічного розвитку країни, аграрного сектору, регіонів, територіальних громад та університетів здійснюється науково-дослідна та інноваційна діяльність, яка також проводиться на основі взаємодії аграрних університетів та бізнес-структур,

реалізуються фундаментальні дослідження, які передбачають концептуальний підхід до сутності основоположних явищ, пошук закономірностей, вивчення форми, властивостей протікання процесів. Не проводиться оперативне впровадження розробок у практику, що зумовлює низьку заінтересованість бізнесу в кінцевих результатах. Основним джерелом фінансування фундаментальних досліджень є державні кошти.

Очевидно, що більш високий інтерес з боку бізнесових структур формується при проведенні ЗВО прикладних досліджень та експериментальних розробок, результатом яких є методики, дослідні зразки, технології, бази даних та ін. При цьому бізнес виступає не лише замовником, але й може залучатися у процес досліджень в якості експертів, що дозволить підвищити результативність комерціалізації знань університетами. На цьому етапі набули державної підтримки лабораторії колективного користування, удосконалюється законодавство щодо створення та функціонування технопарків, у результаті чого окремі університети активізували інноваційну діяльність. Вважаємо, що у післявоєнний період пріоритетним напрямом розвитку аграрних університетів стане підвищення результативності науково-дослідної та інноваційної діяльності на основі модернізації наукової інфраструктури та активізація діяльності щодо створення бізнес-парків, технопарків, наукових парків з тим, щоб відповідати критеріям моделі підприємницького університету; виконання проєктних досліджень, до яких можна віднести дослідно-конструкторські та дослідно-технічні роботи, які передбачають розробку проєктної документації, макетів, результатів випробувань дослідних зразків.

Забезпечення університетом якісного та вчасного виконання проєктних робіт, госпрозрахункової тематики, розробка науково-технічної продукції за укладеними договорами, які відповідають вимогам законодавства та задовольняють потреби підприємницького сектору, вимагають високої кваліфікації наукового персоналу та тісної співпраці із бізнесом. Запровадження результатів наукових розробок у практичну діяльність здійснюється на основі організації малих інноваційних підприємств як одного із способів комерціалізації досліджень університету, створення робочих місць і підвищення практичної орієнтованості викладачів.

Здійснення взаємодії аграрних університетів та бізнесових структур у соціальній сфері тісно пов'язано із процесом реалізації університетом та бізнесу соціальної відповідальності, яка розглядається як добровільний внесок організації у розвиток суспільства в соціаль-



ній, економічній та екологічній сферах. Визначені у стратегіях розвитку університетів соціальні пріоритети діяльності, які реалізуються на основі залучення бізнесу та за підтримки державних органів влади та управління, органів місцевого самоврядування, поділяються на декілька напрямів: сталий розвиток, розвиток людського капіталу, екологічна культура, волонтерська діяльність та підтримка Збройних Сил України тощо.

Встановлено, що взаємодія аграрних університетів та бізнесових структур в освітньому, науковому та соціальному напрямах діяльності супроводжується такими умовами: низьким рівнем узгодження інтересів; високим рівнем фінансових ризиків; тривалістю прийняття рішень університетом, що свідчить про недостатній рівень довіри у взаємовідносинах, у зв'язку із чим виникає необхідність обґрунтування складових організаційного забезпечення їх перспективного розвитку.

Під організаційним забезпеченням розвитку взаємовідносин аграрних університетів та бізнесу на основі довіри розуміємо систему адміністративних та організаційних інструментів, формальних і неформальних інститутів, ресурсів, що базуються на основі принципів доброчесності, відкритості та прозорості діяльності, зворотного зв'язку, які передбачають поступовий перехід взаємовідносин до стратегічного партнерства на основі впевненості у відповідальній та передбачуваній поведінці учасників взаємодії щодо досягнення цілей забезпечення їх конкурентоспроможності. Складові організаційного забезпечення розвитку взаємовідносин аграрних університетів та бізнесових структур представлено на рис.2, що включають такі елементи: нормативно-правову основу взаємодії, види взаємодії, принципи взаємодії на основі довіри; інститути, інструменти ресурси взаємодії та оцінку взаємодії, яка включає рівень довіри між партнерами, а також напрями підвищення довіри.

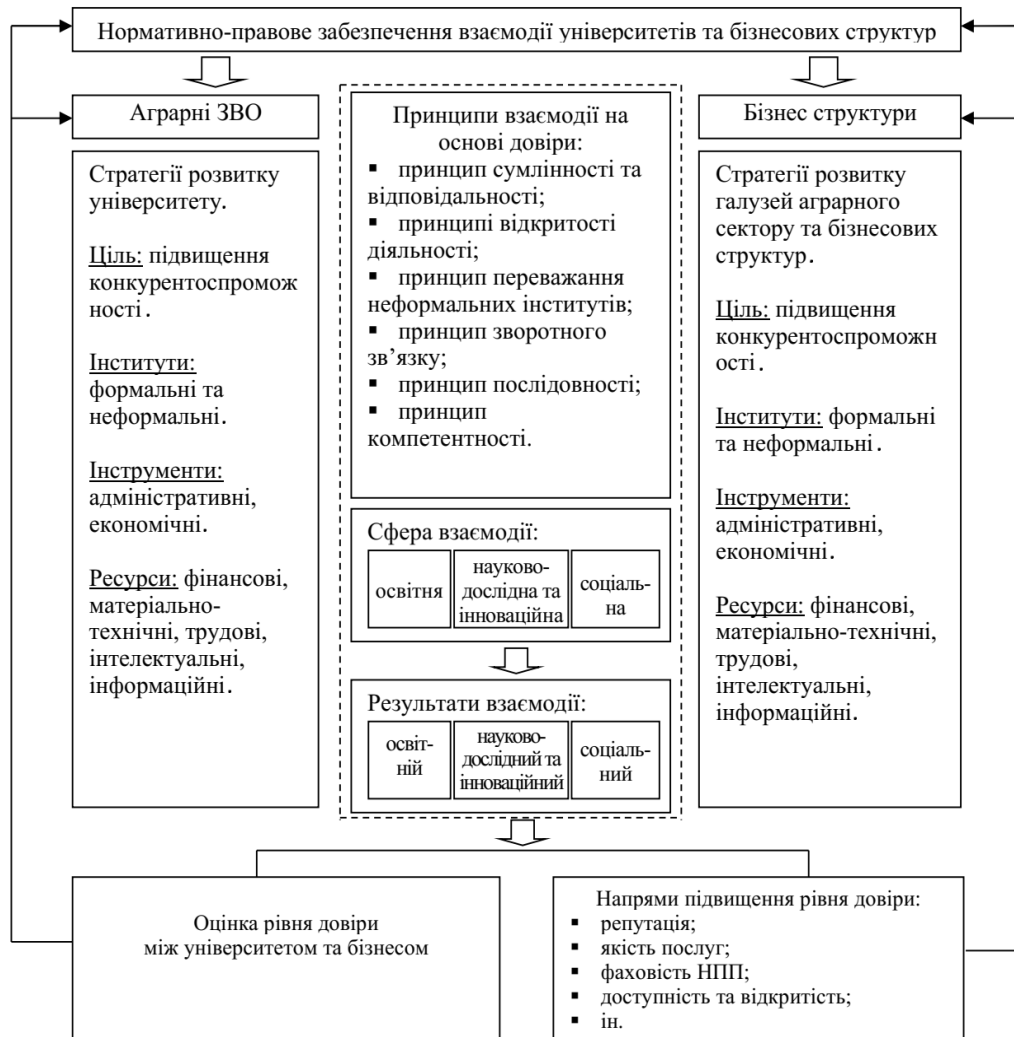


Рис. 2. Складові організаційного забезпечення розвитку взаємовідносин аграрних університетів та бізнесових структур.

Джерело: складено авторами.

Метою взаємодії університетів та бізнес-структур є підвищення конкурентоспроможності університетів за рахунок побудови довірчих відносин між учасниками. Досягнення цієї цілі забезпечується підтримкою рівня довіри, який забезпечує результативність співпраці для обох партнерів на основі підвищення довіри. Саме тому серед завдань взаємодії ЗВО та бізнес-структур на основі розвитку довіри слід виділити такі: досягнення та підтримка довіри на основі принципів зворотного зв'язку, відкритості інформації, правдивості, відповідальності, послідовності та компетентності, переважання неформальних інститутів; забезпечення обґрунтування інструментів, інститутів та ресурсів для досягнення поставлених цілей, завдань та очікуваних результатів співпраці університетів та агробізнесу; сприяння реалізації стратегічних програм соціально-економічного розвитку країни, цілей сталого розвитку, аграрного сектору економіки, регіонів, територіальних громад, корпоративних структур агробізнесу, ЗВО.

В основу взаємодії аграрних ЗВО та бізнесових структур покладено принципи, які визначають довіру. Встановлено, що для досягнення учасниками взаємодії цілей і пріоритетів діяльності при організації взаємовідносин використовуються формальні та неформальні інститути співпраці між університетами та бізнесом. Очевидно, що згідно з концептуальними засадами довіри, повинно переважати використання неформальних інститутів або їх поєднання із формальними. Ці види інститутів можуть використовуватися як на комерційній основі, так і безкоштовно. На базі обраних учасниками інститутів визначаються основні та адміністративні інструменти реалізації дій, які визначають сукупність фінансових, трудових, інтелектуальних, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів.

У результаті реалізації взаємодії університетів та бізнесових структур необхідно проводити оцінку, яка базується на співставленні поставлених цілей та визначених очікувань співпраці із одержаними результатами. У випадку перевищення очікувань над результатами рівень довіри між учасниками може знизитися, тому доцільно проводити комплексну оцінку рівня довіри між учасниками, за результатами якої приймати управлінські рішення про подальшу співпрацю або розробку заходів з підвищення рівня довіри між учасниками.

**Висновки.** Встановлено, що від рівня довіри залежить етап відносин між аграрним університетом та бізнесовими структурами, який є чинником переходу відносин до стратегіч-

ного партнерства. Довіра у взаємовідносинах університетів та бізнесових структур розглядається як якісна характеристика взаємовідносин, яка характеризує впевненість у відповідальній, чесній та передбачуваній поведінці об'єкту довіри, що базується на його репутації, інформаційній відкритості, узгодженості пріоритетів розвитку учасників, якості послуг та інноваційних розробок, фаховості кадрів, економічній привабливості та набутому досвіду співпраці.

Висвітлено існуючі моделі взаємодії університетів та підприємницьких структур в освітньому, науково-дослідному та соціальному видах діяльності та обґрунтовано напрями їх посилення в аспекті формування довгострокових партнерських відносин. Систематизовано чинники, які стримують та сприяють розвитку взаємодії університетів та агробізнесу, та висвітлено ефекти, які одержують учасники від партнерства.

Особливістю обґрунтованого організаційного підходу до взаємодії ЗВО та підприємницьких структур на основі довіри є впровадження в організацію взаємовідносин таких складових, як: принципи взаємодії на основі довіри, оцінка рівня між суб'єктами та напрями підвищення рівня довіри. Вважаємо, що приведення в дію цих елементів сприятиме переходу взаємовідносин до стратегічного партнерства і, як результат, створенню позитивних передумов та умов до підвищення конкурентоспроможності аграрних університетів. Внаслідок цього виникне необхідність внесення змін у стратегічні документи розвитку, програми партнерства та організацію діяльності учасників взаємодії.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Berry L., Shostak G, Upah G. Relationship Marketing. In *Emerging Perspectives of Service Marketing*. Chicago, IL: American Marketing Association. 1983. P. 25-28.
2. Biekert J. The data revolution. *Target Marketing*. 1992. No. 15 (1). P. 24-28.
3. Hunt S. D., Morgan R. M. Relationship marketing in the era of network competition. *Journal of Marketing Managm.* 1994. Vol. 3. No. 1. P. 19-28. URL: <http://sdh.ba.ttu.edu/MktMgt94%20-%20Relationship%20Mkt.pdf>.
4. Buttle F. B. *Relationship Marketing: Theory and Practice*. London: Paul Chapman, 1996.
5. Doyle P. *Marketing, management and strategies*. Piter Publ., 2002. 516 p.
6. Kotler Ph., Achrol S. Marketing in the Network Economy. *Journal of Marketing*. 1999. Vol. 63 (Special issue). P. 146-163.
7. Сіренко П. В. Впровадження сучасних мережевих маркетингових технологій в державне управ-

ління. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2022. № 1. URL: [http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/1\\_2022/72.pdf](http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/72.pdf) DOI: 10.32702/2307-2156-2022.1.70.

8. Шапоренко О. І. Маркетинговий підхід в організації управління діяльністю підприємства. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2019. № 5. URL: [http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/5\\_2019/6.pdf](http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/5_2019/6.pdf) DOI: 10.32702/2307-2156-2019.5.4.

9. Січкаренко К. О. Мережева організація інноваційної діяльності: наукова доповідь. НАН України, ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України". К., 2015. 48 с.

10. Grönroos C. Relationship marketing: strategic and tactical implications. *Management Decision*. 1996. No. 34/3. P. 5-14.

11. Gummesson E. Total relationship marketing. Marketing, management, relationship strategy, CRM, and a new dominant logic for the value-creating network economy. 3-d edition. Elsevier Ltd., 2008. 393 p. URL: <https://cutt.ly/U9WzREQ>.

12. Dwyer F. R., Schurr P. H. and Oh S. Developing Buyer-Seller Relationships. *Journal of Marketing*. 1987. Vol. 51. No. 2. P. 11-27.

13. Жегус О. В. Маркетинг як інструмент реалізації принципів сталого розвитку в сфері вищої освіти в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6322>.

14. Попова Н. В. Маркетинг довіри як сучасна парадигма розвитку маркетингу на підприємствах транспортно-логістичної системи. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*. 2016. Вип. 1 (47). Т. 1. С. 260-265. URL: [https://www.researchgate.net/publication/326465976\\_Marketing\\_doviri\\_ak\\_sucasna\\_paradigma\\_rozvitku\\_marketingu](https://www.researchgate.net/publication/326465976_Marketing_doviri_ak_sucasna_paradigma_rozvitku_marketingu).

15. Базалієва Л. В. Удосконалення методичних основ формування довіри в маркетинговій діяльності компанії. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. *Одеський національний морський університет*, 2016. № 2 (55). С. 88-100. URL: <https://www.daemmt.odesa.ua/index.php/daemmt/article/view/40>.

16. Базалієва Л. В. Маркетинг довіри в мережі стейкхолдерів: механізм, джерела та процес формування довірчих взаємин. *Бізнес Інформ*. 2021. № 6. С. 305-311. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-6-305-311>.

17. Coleman, J. *Foundations of Social Theory*. Press of Harvard University Press, 1990. 307 p.

18. Fukuyama F. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. USA: Free Press, 1996. 480 p.

19. Дідківська Т. В. Вплив інституту довіри на економічні відносини суб'єктів господарювання. *Економіка*. 2011. № 5. С. 85-90. URL: [https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2011/01/85-90\\_no-1\\_vol-36\\_2011\\_UKR.pdf](https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2011/01/85-90_no-1_vol-36_2011_UKR.pdf).

20. Липов В. Довіра: від ціннісних засад до конкретних інституціональних форм та функцій. Формування та трансформація. Творення простору суспільної довіри в Україні ХХІ століття: матеріали наук.-практ. конф. Львів (17-19 лютого 2016 року). К.: ДВНЗ Університет банківської справи, 2017. С. 58-75. URL: <https://cutt.ly/b9WbZLY>.

21. Лисенко В. В. Довіра як фактор розвитку підприємницької діяльності в агробізнесі. Глобальні та національні проблеми економіки. *Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського*, 2015. Вип. 6. С. 194-199. URL: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/39.pdf>.

22. Бонецький О. О. Врахування економічної довіри у взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем. *Економічний аналіз*. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Т. 15. № 1. С. 305-309.

23. Єлісеєва Л. В. Еволюція концепції довіри як складової соціального капіталу в системі економічних знань. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 28-1. С. 10-14. URL: [http://www.bses.in.ua/journals/2018/28\\_1\\_2018/4.pdf](http://www.bses.in.ua/journals/2018/28_1_2018/4.pdf).

## REFERENCES

1. Berry, L., Shostak, G., Upah, G. (1983). Relationship Marketing. In *Emerging Perspectives of Service Marketing*. Chicago, IL: American Marketing Association, pp. 25-28.

2. Biekert, J. The data revolution. *Target Marketing*, 1992, no. 15 (1), pp. 24-28.

3. Hunt, S. D., Morgan. R. M. Relationship marketing in the era of network competition. *Journal of Marketing Managm*, 1994, vol. 3, no. 1, pp. 19-28. Available at: <http://sdh.ba.ttu.edu/MktMgt94%20-%20Relationship%20Mkt.pdf>.

4. Buttle, F. B. (1996). *Relationship Marketing: Theory and Practice*. London: Paul Chapman.

5. Doyle, P. (2002). *Marketing, management and strategies*. Piter Publ. 516 p.

6. Kotler, Ph., Achrol, S. Marketing in the Network Economy. *Journal of Marketing*, 1999, vol. 63 (special issue), pp. 146-163.

7. Sirenok, R. V. Vprovadzhennia suchasnykh merezhovykh marketynhovykh tekhnolohii v derzhavne upravlinnia [Implementation of modern network marketing technologies in public administration]. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok* [Public administration: improvement and development], 2022, no. 1. Available at: [http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/1\\_2022/72.pdf](http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/72.pdf). DOI: 10.32702/2307-2156-2022.1.70.

8. Shaporenko, O. I. Marketynhovy pidkhyd v orhanizatsii upravlinnia diialnistiu pidpriemstva [Marketing approach in the organization of enterprise activity management]. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok* [Public administration: improvement and development], 2019, no. 5. Available at: [http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/5\\_2019/6.pdf](http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/5_2019/6.pdf). DOI: 10.32702/2307-2156-2019.5.4.

9. Sichkarenko, K. O. (2015). Merezheva orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti: naukova dopovid. NAN Ukrainy, DU "Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy" [Network organization of innovative activity: scientific report. National Academy of Sciences of Ukraine, State University "Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine"]. К. 48 p.

10. Grönroos, C. Relationship marketing: strategic and tactical implications. *Management Decision*, 1996, no. 34/3, pp. 5-14.

11. Gummeson, E. (2008). *Total relationship marketing. Marketing, management, relationship strategy, CRM, and a new dominant logic for the value-creating network economy*. 3-d edition. Elsevier Ltd. 393 p. Available at: <https://cutt.ly/U9WzREQ>.

12. Dwyer, F. R., Schurr, P.H. and Oh, S. *Developing Buyer-Seller Relationships*. *Journal of Marketing*, 1987, vol. 51, no. 2. pp. 11-27.

13. Zhehus, O. V. *Marketynh yak instrument realizatsii pryntsyypiv staloho rozvytku v sferi vyshchoi osvity v Ukraini* [Marketing as a tool for implementing the principles of sustainable development in the field of higher education in Ukraine]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy], 2018, no. 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6322>.

14. Popova, N. V. *Marketynh doviry yak suchasna paradyhma rozvytku marketynhu na pidpriemstvakh transportno-lohistychnoi systemy* [Trust marketing as a modern paradigm of marketing development at enterprises of the transport and logistics system]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriya Ekonomika* [Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Economy series], 2016, issue 1 (47), vol. 1. pp. 260-265. Available at: [https://www.researchgate.net/publication/326465976\\_Marketing\\_doviri\\_ak\\_suchasna\\_paradyhma\\_rozvytku\\_marketynhu](https://www.researchgate.net/publication/326465976_Marketing_doviri_ak_suchasna_paradyhma_rozvytku_marketynhu).

15. Bazaliieva, L. V. *Udoskonalennia metodychnykh osnov formuvannia doviry v marketynhovii diialnosti kompanii* [Improvement of the methodical foundations of the formation of trust in the company's marketing activities]. *Rozvytok metodiv upravlinnia ta hospodariuvannia na transporti*. *Odeskyi natsionalnyi morskyy universytet* [Development of transport management and management methods. Odessa National Maritime University], 2016, no. 2 (55), pp. 88-100. Available at: <https://www.daemmt.odessa.ua/index.php/daemmt/article/view/40>.

16. Bazaliieva, L. V. *Marketynh doviry v merezhi steikkholderiv: mekhanizm, dzherela ta protses formuvannia dovirchyykh vzaiemyn* [Marketing of trust in the network of stakeholders: mechanism, sources and process of formation of trust relations]. *Biznes Inform* [Business Inform], 2021, no. 6, pp. 305-311. Available at: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-6-305-311>.

17. Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Press of Harvard University Press. 307 p.

18. Fukuyama, F. (1996). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. USA: Free Press. 480 p.

19. Didkivska, T. V. *Vplyv instytutu doviry na ekonomichni vidnosyny subiektiv hospodariuvannia* [The influence of the institution of trust on the economic relations of economic entities]. *Ekonomika* [Economy], 2011, no. 5, pp. 85-90. Available at: [https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2011/01/85-90\\_\\_no-1\\_\\_vol-36\\_\\_2011\\_\\_UKR.pdf](https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2011/01/85-90__no-1__vol-36__2011__UKR.pdf).

20. Lypov, V. (2017). *Dovira: vid tsinnisnykh zasad do konkretnykh instytutsionalnykh form ta funksii* [Trust: from value foundations to specific institutional

forms and functions]. *Formuvannia ta transformatsiia. Tvorennia prostoru suspilnoi doviry v Ukraini KhKhI stolittia: materialy nauk.-prakt. konf.*, Lviv (17-19 liutoho 2016 roku). K.: DVNZ Universytet bankivskoi spravy [Formation and transformation. Creation of a space of public trust in Ukraine of the 21st century: scientific and practical materials. conference, Lviv (February 17-19, 2016). K.: DVNOZ University of Banking], pp. 58-75. Available at: <https://cutt.ly/b9WbZLY>.

21. Lysenko, V. V. *Dovira yak faktor rozvytku pidpriemnytskoi diialnosti v ahrobiznesi* [Trust as a factor in the development of entrepreneurial activity in agribusiness]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. *Mykolaivskyyi natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlynskoho* [Global and national economic problems. Mykolaiv National University named after V.O. Sukhomlynskyi], 2015, issue 6, pp. 194-199. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/39.pdf>.

22. Bonetskyi, O. O. *Vrakhuvannia ekonomichnoi doviry u vzaiemodii pidpriemstva iz zovnishnim sere-dovyschem* [Consideration of economic trust in the interaction of the enterprise with the external environment]. *Ekonomichni analiz*. Ternopil: Vydavnycho-polihrafichnyi tse-ntr Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu «Ekonomichna dumka» [Economic analysis. Ternopil: Publishing and Printing Center of the Ternopil National University of Economics "Economic Thought"], 2014, issue 15, no. 1, pp. 305-309.

23. Yeliseieva, L. V. *Evolutsiia kontseptsii doviry yak skladovoi sotsialnoho kapitalu v systemi ekonomichnykh znan* [Evolution of the concept of trust as a component of social capital in the system of economic knowledge]. *Prychornomorski ekonomichni studii* [Black Sea Economic Studies], 2018, issue 28-1, pp. 10-14. Available at: [http://www.bses.in.ua/journals/2018/28\\_1\\_2018/4.pdf](http://www.bses.in.ua/journals/2018/28_1_2018/4.pdf).

#### **Development of mutual relations between agricultural universities and business structures based on trust as a tool for increasing competitiveness**

**Varchenko O.M., Krisanov D.F., Grinchuk Yu.S., Ribak N.O.**

The results of the domestic and foreign scientists research on the concepts of relationship marketing for the selection of partners, the formation of ong-term partnership relations and the optimization process of making managerial decisions of the enterprise, including taking into account the specifics of higher education services, are summarized. The conditions for using the theory of relationship marketing regarding the interaction of universities and business structures are determined.

The theoretical aspects of the partnership relations formation of agricultural universities and business structures based on trust were systematized and practical recommendations regarding the organizational support of their development were substantiated. A system of methods was used: systematization, logical-structural, comparative and causal analysis of scientific literature, general scientific research methods, formalization of criteria, algorithmization, method of comparative analysis.



It is substantiated that the marketing of mutual relations not only allows to increase the competitiveness of the university, but also has a positive effect on the effectiveness of other partners activities on the new coordination of all participants interests of the educational and scientific environment. The features of the trust concept, the stages of development and the main forms of interaction in the system of relations between higher education institutions and business are determined. It is proposed to take into account the influence of trust on the investment attractiveness of rural areas and regions, as well as on the development of smart-specialization and digitalization projects, the success of which is determined by the scale and strength of partnerships between agricultural universities and business structures.

Organizational approaches to the expansion of partnership in educational, scientific-innovative and social areas of educational organizations activity are highlighted and stimulating factors of mutual relations are determined in order of importance. The components and elements of organizational support for the development of relations between agrarian universities and

business structures are proposed and determined in order to increase competitiveness by building trusting relationships between participants. It has been proven that the implementation of these elements will contribute to the transition of mutual relations to a strategic partnership and, as a result, to the creation of positive prerequisites and conditions for increasing the competitiveness of agricultural universities.

Factors that prevent and promote the development of interaction between universities and agribusiness are systematized, and the effects that participants receive from the partnership are highlighted. It was established that formal and informal institutions are used to achieve the goals and priorities of activities by the participants of the interaction in the organization of mutual relations. Amendments to strategic development documents, partnership programs, and organization of interaction participants activities are proposed.

**Keywords:** agribusiness, business structure, institution of higher agricultural education, competitiveness, concepts of relationship marketing, scientific and innovative services, employers, educational services.



Copyright: Варченко О.М. та ін. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



ORCID iD:

Варченко О.М.  
Крисанов Д.Ф.  
Гринчук Ю.С.  
Рибак Н.О.

<https://orcid.org/0000-0002-9090-0605>  
<https://orcid.org/0000-0002-9065-3325>  
<https://orcid.org/0000-0003-0297-7432>  
<https://orcid.org/0000-0002-0740-2323>


УДК 338.43-029:005:502.131.1

JEL Q12, M11, O1

## Теоретико-методичні аспекти управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств

Надводнюк О.О. 

*Білоцерківський національний аграрний університет*

 E-mail: melistina@ukr.net



Надводнюк О.О. Теоретико-методичні аспекти управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств. Економіка та управління АПК. 2022. № 2. С. 124–136.

Nadvodniuk O. Theoretical and methodological aspects of sustainable development management of agricultural enterprises. AIC Economics and Management. 2022. № 2. PP. 124–136.

Рукопис отримано: 15.08.2022 р.  
Прийнято: 29.08.2022 р.  
Затверджено до друку: 27.12.2022 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2022-177-2-124-136

У статті систематизовано теоретико-методичні підходи до управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств та обґрунтовано необхідність формування нової моделі управління, основною ціллю якої є створення цінностей. Висвітлено, що сталий розвиток підприємства можна визначити як його здатність підтримувати конкурентоспроможність, прибутковість або беззбитковість на основі прийняття дієвих управлінських рішень.

Аргументовано, що управління сталим розвитком підприємства є цілеспрямованим розвитком, який забезпечує виникнення нових можливостей для позитивних змін на макрорівні в аспекті сталого розвитку економіки, екології та суспільства. Доведено, що управління сталим розвитком підприємства повинно орієнтуватися на задоволення потреб зацікавлених сторін з метою досягнення економічних, соціальних та екологічних цілей у довгостроковій перспективі.

Запропоновано поняття управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства розглядати як абстрактну модель, призначену для характеристики сформованих у суспільстві організаційно-економічних відносин на різних рівнях економічної системи, у процесі взаємодії зацікавлених сторін для досягнення цілей довгострокового розвитку. Обґрунтовано, що за такого підходу дефініції управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства сприятимуть (за рахунок раціонального використання виробничих ресурсів) одержанню високої величини доданої вартості, яка розподіляється всередині соціальних верств населення, забезпечуючи баланс усіх сфер внутрішнього та зовнішнього середовища щодо узгодження інтересів стейкхолдерів у довгостроковому періоді.

Доповнено основні підходи до управління сталим розвитком підприємства із позиції концепції корпоративної соціальної відповідальності, висвітлено соціальні, екологічні, економічні аспекти менеджменту на основі принципів корпоративної соціальної відповідальності, що дозволить корпоративній структурі одержати мультиплікативний ефект. Вказано, що економічний ефект на рівні сільськогосподарського підприємства забезпечується його здатністю створювати умови для підвищення економічних показників та купівельної спроможності сільського населення; соціальний – здатністю забезпечити підвищення добробуту сільського населення та працівників (безпека, охорона здоров'я, освіта), оптимальний розподіл всередині соціальних верств; екологічний – здатністю впродовж тривалого часу зберігати основні функції навколишнього середовища в аспекті забезпечення ресурсами, збирання відходів та їх використання.

**Ключові слова:** сталий розвиток, соціальна корпоративна відповідальність, управління сталим розвитком, сільськогосподарське підприємство.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Глобалізаційні кліматичні зміни, неперервне збільшення чисельності населення, економічне зростання вимагають збільшених обсягів споживання енергетичних та інших матеріальних ресурсів, а також сільськогосподарських угідь, що зумовлює їх виснаження. З іншого боку, діяльність з ведення сільськогосподарського виробництва зумовлює негативний вплив на навколишнє середовище, що доводить необхідність розробки системи заходів щодо подолання глобальних загроз та гарантування безпечного розвитку людської цивілізації. До прикладу, викиди парникових газів тваринництвом та рослинництвом складають 20-25 % їх загального обсягу від усієї людської діяльності [1,2]. Відомо, що сільське господарство вносить майже 50 % глобальних викидів метану (CH<sub>4</sub>) та 75 % загальних викидів оксиду азоту (N<sub>2</sub>O) [3-5]. Окрім цього, на рівні й інші учасники агропродовольчих ланцюгів постачання, тобто переробні підприємства, розподільча логістика, оптова та роздрібна торгівля, а також споживачі, які створюють майже третину всіх антропогенних викидів у світі [6,7]. Це вимагає розробки комплексної системи зниження викидів парникових газів на різних рівнях економічних систем, особливо на рівні господарюючих суб'єктів.

Зазначимо, що в рамках Глобального порядку сталого розвитку на період до 2030 року «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» сталий розвиток розглядається як задоволення людських потреб сьогодні без шкоди для навколишнього середовища та для можливостей майбутніх поколінь. У 2015 р. 193 країни розглянули 17 цілей сталого розвитку та пов'язаних із ними 169 цільових показників, які передбачають активну участь корпоративних структур у процесі сталого розвитку в довгостроковій перспективі.

Очевидно, що особливу актуальність питання управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств набуває в умовах європейської інтеграції країни. Зазначимо, що збільшується кількість досліджень на тему управління сталим розвитком бізнесу, корпоративної соціальної відповідальності, що є доказом підвищеного інтересу до цієї наукової проблеми у зарубіжній практиці. Це підтверджує необхідність обґрунтування теоретико-методичних аспектів системи управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств як інструменту реалізації принципів збалансованого розвитку та узгодження інтересів стейкхолдерів у довгостроковій перспективі.

В умовах глобалізації та орієнтації до створення нової моделі глобального управління цінностями, стратегічна ціль максимізації прибутку в розвитку корпоративних структур змінюються на створення загальних цінностей, а, відповідно, лише соціально відповідальні підприємства можуть бути конкурентоспроможними на ринку. У зв'язку з цим підвищення значимості нематеріальних чинників економічного зростання змушує підприємства впроваджувати інновації, які базуються на соціальному капіталі. Питання соціальної та психологічної складових системи економічних відносин у процесі управління на макро-, мезо-, і мікрорівнях а також при забезпеченні ефективного функціонування малих сільськогосподарських товаровиробників детально висвітлено українськими науковцями в рамках концепції постіндустріального суспільства [8].

Зазначимо, що вперше поняття «сталий розвиток підприємства» як соціальна проблема управління з'являється у працях не лише зарубіжних дослідників [9-11], а також і у вітчизняних [12-14]. Так, за одним із підходів, концепція сталого розвитку на рівні компанії розглядається як «... безпрограшна корпоративна стратегія, яка приводить до сталого розвитку» [15], а управління сталим розвитком є «... результатом успішної реакції компанії на актуальний соціальний запит» [10]. Отже, підприємство досягає сталості у тому випадку, якщо зацікавлені сторони підтримують його дії, а також воно є конкурентоспроможним на ринку.

У наукових працях українських науковців сталий розвиток сільськогосподарського виробництва розглядається як «... здатність господарюючого суб'єкта динамічно підтримувати пропорції в організації діяльності, орієнтованої на інноваційний розвиток; підвищувати соціальну та економічну ефективність; постійно нарощувати темпи розвитку, здійснюючи розширене відтворення, метою якого є забезпечення населення якісними продуктами харчування, продовольчої безпеки держави без завдання шкоди навколишньому середовищу» [12]. Водночас, поняття управління сталим розвитком підприємства це – «... відкрита система ... з урахуванням прямих впливів зовнішнього середовища, таких як економічний, соціальний, екологічний та зворотного зв'язку на опрацьованих цільово-управлінських технологіях, що базуються на різного рівня компетенціях» [14]. Отже, у цьому контексті сталий розвиток підприємства можна визначити як його здатність підтримувати власну конкурентоспроможність, прибутковість або беззбитковість, ефективно проти-

стояти загрозам та взаємодіяти з факторами середовища його функціонування. Окрім цього, дефініція поняття управління сталим розвитком підприємства змінюється не лише у часі, а також залежить від вибору теоретичних положень управлінських наукових шкіл, саме тому у цьому дослідженні основну увагу приділено теоретичним розробкам проблеми управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств.

**Метою статті** є поглиблення теоретико-методичних положень концепції сталого розвитку підприємства, концепції корпоративної соціальної відповідальності та обґрунтування напрямів адаптації їхніх положень до розвитку сільськогосподарських підприємств.

Важливим науково-практичним завданням дослідження є визначення управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства як системоутворювального чинника економічної системи з метою узгодження інтересів стейкхолдерів у довгостроковій перспективі, а також доповнення основних підходів до менеджменту сталого розвитку підприємства в аспекті корпоративної соціальної відповідальності.

**Матеріал і методи дослідження.** Теоретичну основу дослідження становлять наукові гіпотези та фундаментальні концепції, які представлено в працях зарубіжних та вітчизняних науковців, а також нормативно-правових актах міжнародних організацій України в області сталого розвитку, управління сталим розвитком підприємства, корпоративної соціальної відповідальності. Методичний інструментарій дослідження включає загальнонаукові та спеціальні методи наукового дослідження, зокрема, абстрактно-логічний (для обґрунтування узагальнень та висновків); системний підхід для обґрунтування поєднання принципів управління сталим розвитком підприємства та корпоративної соціальної відповідальності; монографічний – при врахуванні результатів досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців за вказаним напрямом дослідження.

**Результати дослідження та обговорення.** Узагальнення вітчизняної наукової літератури дозволило встановити, що на сьогодні представлено достатньо велику кількість досліджень в аспекті висвітлення процесу управління підприємствами, зорієнтованими на досягнення цілей сталого розвитку. Незважаючи на те, що науковці розглядають сутність поняття управління сталим розвитком підприємства на основі процесів управління, форми управлінських відносин, а також принципів результативного управління, однак рідко розглядають управління сталим розвитком в аспекті корпоративної соціальної відповідальності у довго-

строковій перспективі. Нами узагальнено підходи до дефініції поняття «управління сталим розвитком підприємства» (табл. 1), у яких виділяється прагматичний аспект менеджменту, підкреслюється його цільова орієнтованість, поверхнево враховується специфіка організаційно-економічних відносин, у які вступають зацікавлені особи.

Очевидно, що на сьогодні активно ведуться дослідження з питань формування системи управління сталим розвитком корпоративних структур, однак зміни в зовнішньому середовищі, зокрема, у сільськогосподарських підприємствах, посилення негативного прояву глобалізаційних кліматичних змін, європейська інтеграція країни, і, найголовніше – воєнний стан та інші чинники, зумовлюють необхідність продовження досліджень із урахуванням нових умов функціонування. Узагальнюючи підходи до тлумачення поняття «управління сталим розвитком підприємства», можна зробити висновок про те, що на сьогодні відсутній єдиний підхід, що можна пояснити наступним: складністю поняття управління, а також дефініції в аспекті сталого розвитку підприємства; відмінністю поглядів науковців на питання управління сталим розвитком підприємства; цілями та завданнями, які ставляться в наукових дослідженнях (мета, об'єкт дослідження, часові рамки та ін.).

Вважаємо, що сутність поняття «управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства» доцільно розглядати з урахуванням поточних змін, які відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищах його функціонування, тенденцій та загроз, оскільки господарюючий суб'єкт може відчувати труднощі із забезпеченням конкурентоспроможності та сталим розвитком у довгостроковій перспективі та постане перед необхідністю формування відповідної системи управління.

За результатами теоретичного узагальнення результатів досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців, виділимо характерні риси управління сталим розвитком підприємства, їх зміни у сучасних умовах. По-перше, у більшості дефініцій поняття «управління сталим розвитком підприємства» в основному охоплюють такі аспекти «концепції потрійного критерію» (TBL), як економічний, екологічний і соціальний у різній інтерпретації. Водночас, «концепція потрійного критерію» (TBL) («People, Planet, Profit») на сьогодні трансформувалася у «концепцію чотиривимірного критерію» (QBL), яка охоплює економічні, соціальні та екологічні індикатори, у якості четвертого включено управлінський, що характеризує інституціональний рівень [20].



Таблиця 1- Підходи до трактування поняття «управління сталим розвитком підприємства».

Автор	Сутність дефініції
Елкінгтон Дж. [15, с. 92]	«... безпрограшна корпоративна стратегія, яка приводить до сталого розвитку».
Діллік Т., Хокерге К. [9, с. 131]	«... задоволення прямих і побічних запитів зацікавлених сторін компанії, які не вступають у суперечності з потребами майбутніх поколінь».
Штойер Р., Лангер М. Е., Конрад А. [11, с. 264]	«.. модель, якою керуються корпорації у своїй економічній, соціальній та екологічній діяльності у короткостроковій та довгостроковій перспективі».
Нів Г., Демінг Е. [17, с. 126-128]	«... управління як процес системної оптимізації, спрямований на забезпечення інтересів соціальних груп та окремих людей, які додають позитивний внесок у його ефективне функціонування».
Самойлик Ю. В. [16, с. 243]	«... комплексно-системний процес, який пов'язаний з такими аспектами корпоративного управління, як управління конкурентоспроможністю, стратегічний менеджмент, екологічний менеджмент, управління соціальним розвитком, міжнародний менеджмент, метою якого є виробництво екологічнобезпечних продуктів харчування, що задовольнятимуть потреби споживачів, враховуючи сформовану культуру споживання та прогнозовані потреби майбутніх поколінь».
Чайківський І. А. [18, с. 109]	«... здатність суб'єктів господарювання безперервно та динамічно підтримувати раціональну пропорційність між чинниками відтворення та необхідні темпи його розвитку в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища з метою постійного задоволення потреб населення у продуктах харчування і товарах народного споживання, що виробляються із сільськогосподарської сировини як у теперішньому часі, так і в майбутньому, враховуючи при цьому відповідальність щодо створення необхідних соціальних умов і попередження забруднення навколишнього середовища».
Пилипенко С. М. [19, с. 84]	«... концепція функціонування та розвитку підприємств в умовах конкурентної боротьби, спрямована на забезпечення сталого економічного зростання конкурентоспроможності, екологічної безпеки та зменшення соціальної нерівності».
Пакулін С. Л., Пакуліна А. А. [14, с. 215]	«... управління сталим розвитком підприємства як відкритої системи можливе з урахуванням прямих впливів зовнішнього середовища, таких як економічний, соціальний, екологічний та зворотного зв'язку на основі опрацьованих цільово-управлінських технологій, що базуються на різного рівня компетенціях».

Джерело: узагальнено автором.

Зазначимо, що управління сталим розвитком підприємства розглядається як процес впливу суб'єкта на об'єкт, виділяється лише аспект діяльності. Вважаємо, що необхідно досліджувати управління сталим розвитком підприємства через призму специфіки організаційно-економічних відносин на різних рівнях економічної системи між зацікавленими сторонами у зовнішньому середовищі, а також як процес їх реалізації, вид діяльності - у внутрішньому середовищі.

Не можна залишати поза увагою й той факт, що управління сталим розвитком підприємства зумовлене фактором часу, а, отже, необхідно менеджмент розглядати у тісному взаємозв'язку з часовими параметрами у поточній і стратегічній перспективах. Аналіз тенденцій та загроз на кожному рівні економічної

системи, трансформація зовнішнього середовища вимагають необхідності розробки моделі управління сталим розвитком, яка дозволить визначити поточний стан щодо сталого розвитку з урахуванням макротенденцій, тенденцій розвитку аграрного сектору економіки, загроз та ризиків, обґрунтувати цільові індикатори на основі прогнозування сталого розвитку підприємства з метою створення довгострокових цінностей шляхом удосконалення управлінської діяльності та внутрішнього середовища підприємства.

На сьогодні в науковому середовищі існує необхідність урахування соціального аспекту в системі управління сталим розвитком підприємства. Урахування соціального компоненту доцільно розглядати в аспекті корпоративної соціальної відповідальності підприємства в

довгостроковій перспективі на основі глобальних змін, які відбуваються у світовій економіці щодо забезпечення продовольчої та енергетичної безпеки. Так, П. Друкер зазначав, що управління є стимулюючим елементом корпоративних соціальних змін [21].

У сучасних умовах пріоритетом у розвитку економіки, окремих галузей та господарюючих суб'єктів є досягнення зростаючої динаміки, а, отже, позитивним результатом управління сталим розвитком у довгостроковій перспективі на макро- та мікрорівнях є одержання зростаючих векторів соціо-економіко-екологічних індикаторів. На нашу думку, досягнення збалансованого розвитку економічних, екологічних, соціальних аспектів вказує, що управління сталим розвитком – це цілеспрямований розвиток, у динаміці якого відкриваються нові можливості для позитивних змін на макрорівні в довгостроковій перспективі. Мультиплікативний ефект результативного управління сталим розвитком на рівні підприємства зумовлює імпульс сталого розвитку економіки, екології та суспільства. У зв'язку із цим, Нів Г. Демінг, узагальнюючи принципи побудови сталого бізнесу, наголошував, що в умовах динамічно мінливого середовища, в умовах невизначеності майбутнього ефективну організацію неможливо побудувати на основі копіювання відомих управлінських рішень, процедур і правил. Водночас, необхідність постійного вдосконалення вимагає забезпечення виходу на новий рівень управління шляхом впровадження інноваційних інструментів та підходів у практичну діяльність підприємства.

Важливою характеристикою постіндустріалізму є становлення нової економіки сталих компаній, що досягається на основі зміни стереотипів мислення і стандартів, системи цінностей із урахуванням довгострокової перспективи, прийнятої в рамках реалізації концепції сталого розвитку. За такого підходу можливості корпоративного сектору у наданні та продукуванні економічного добробуту та суспільних благ не піддаються сумніву. Корпоративні структури стають інституціональними акторами, які пов'язують державу, ринок і суспільство в глобальній перспективі.

Актуальність управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств в умовах невизначеності середовища їх функціонування, глобальних кліматичних змін, макроекономічної нестабільності, а для вітчизняних умов – збройної відсічі російській військової агресії, супроводжуються ускладненням продовольчого забезпечення населення країни як на локальному, так і на національному рівнях, втратою доходу сільського населення, особливо в оку-

пованих територіях, ростом у довоєнний період обсягів відповідального інвестування, збільшенням кількості опублікованих нефінансових звітів, а також поширенням практики використання міжнародних і національних стандартів та рекомендацій зі сталого розвитку.

Організаційно-економічні відносини на рівні підприємства охоплюють підсистеми та рівні економічної системи та проявляються як його системоутворювальний чинник, незважаючи на те, що у різних підсистемах та рівнях ці відносини відрізняються за сутністю, ступенем розвитку та цільовими функціями, які діють як координуючий принцип будь-якої економічної системи у довгостроковому періоді. Отже, управління сталим розвитком підприємства зумовлює формування специфічних організаційно-економічних відносин, які є складовими елементами будь-якої економічної системи та виконує координуючу роль. Очевидно, що, оскільки існує об'єктивна необхідність задоволення потреб зацікавлених сторін, зумовлених системою організаційно-економічних відносин, у рамках якої вони існують, вирішення екологічних, економічних і соціальних питань слід включати як інтегратор в управлінський механізм, який охоплює різні форми прояву цих відносин та всю їх сукупність, що характеризується інтересами в процесі взаємодії стейкхолдерів з метою досягнення економічних, соціальних та екологічних цілей у довгостроковій перспективі.

Окрім цього, управління сталим розвитком на рівні підприємства слід розглядати як процес впливу суб'єкта управління на об'єкт, процес реалізації зацікавлених сторін. На практиці такий підхід до визначення сутності управління сталим розвитком підприємства може стати основою розробки дієвої стратегії та політики сталого розвитку підприємства, що базується на відповідних формах реалізації поточних і стратегічних інтересів стейкхолдерів, вирішення властивих для них протиріч як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищах.

Отже, сутність поняття управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства в його сучасній дефініції можна представити як абстрактну модель, призначену для характеристики сформованих у суспільстві організаційно-економічних відносин на різних рівнях економічної системи, у процесі взаємодії зацікавлених сторін для досягнення цілей довгострокового розвитку.

Вважаємо, що в сучасних умовах за такого підходу управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства сприятиме створенню на основі раціонального поєднання виробничих ресурсів за підтримки високого рівня доданої вартості

(результативне управління), яка розподіляється всередині соціальних верств (оптимальне управління), забезпечуючи баланс усіх сфер зовнішнього та внутрішнього середовищ (відповідальне управління), узгодженню та реалізації інтересів зацікавлених сторін на різних рівнях економічної системи в довгостроковій перспективі.

Очевидно, що авторська позиція щодо розуміння управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств доповнює та поглиблює існуючі дослідження на мікрорівні із урахуванням сучасних умов їх функціонування, пропонує дефініцію, що найточніше відповідає запитам Глобального порядку ООН, новим викликам та загрозам. Окрім того, практичним результатом цих змін повинно стати усвідомлення вітчизняним агробізнесом необхідності вдосконалення системи управління сталим розвитком підприємства як управлінської інновації, пов'язаної з розширенням сфери соціальної відповідальності бізнесу, як інструменту узгодження та реалізації інтересів зацікавлених сторін з метою посилення існуючих та створення нових конкурентних переваг продукції та суб'єкта господарювання. Зазначимо, що за такого підходу прибуток не є кінцевою метою, на яку орієнтується управлінська діяльність сільгосппідприємства, вона входить до числа економічних цілей та виконує важливу функцію, оскільки є засобом досягнення всієї сукупності цілей. Своєю чергою, зацікавлені сторони є основною ланкою організації бізнесу, а управління відносинами із стейкхолдерами є найбільш важливою характеристикою сталого розвитку діяльності у довгостроковій перспективі.

Отже, сталий розвиток сільськогосподарського підприємства характеризується триєдністю виробничо-економічного, соціального та екологічного аспектів розвитку та базується на низці нормативних документів, які прийнято на світовому, національному рівнях, а також розроблені сільськогосподарським підприємством, що сприяє наскрізному плануванню та контролю програм сталого розвитку. Зазначимо, що економічні показники моніторингу сталого розвитку, які у поєднанні із відповідними екологічними та соціальними індикаторами виконують роль параметрів процесу переходу до сталого розвитку, відіграють подвійну роль – економічної мети (орієнтиру) розвитку, а також інструменту (джерела) фінансування соціальних та екологічних проєктів.

На рис. 1 наведено складові системи управління сталим розвитком, у якій сільськогосподарські підприємства є основою процесу ста-

лого розвитку національної економіки. Серед основних підсистем структури управління нами виділено наступні складові: інституціональне середовище, яке включає сукупність суб'єктів управління у формі виконавчих органів влади та інституціональних умов у вигляді директив в області сталого розвитку; об'єкти управління, що їх представлено у формі сільськогосподарських підприємств, які є важливими складовими елементами національної економіки.

Зазначимо, що динамічний характер сталого розвитку передбачає, що економічна система перебуває не в статистичному стані, а в процесі змін, у якому масштаби використання ресурсів, напрями капіталовкладень, спрямування техніко-технологічного розвитку та інституціональні зміни повинні узгоджуватися із нинішніми та майбутніми потребами. Відомо, що концепція сталого розвитку визначається трьома факторами – економічним, екологічним та соціальним, більш детальний розгляд яких на рівні сільськогосподарського підприємства представимо нижче.

З економічної точки зору, концепція сталого розвитку базується на визначенні рівня доходу, необхідного для задоволення власних потреб. Отже, для сільськогосподарського підприємства, зорієнтованого на сталий розвиток, важливим є показник економічно оптимальної величини використання виробничих ресурсів та навколишнього середовища. Обмеженість ресурсів є фундаментальною позицією у концепції сталого розвитку, що актуалізує розробку підходів до оцінки вартості природних ресурсів [22]. Водночас, концепція сталого розвитку характеризує поняття «економічної ефективності» довгострокових проєктів з урахуванням екологічного та соціального аспекту, що дозволяє виявити економічно непривабливі напрями вкладень капіталу в середньо- та довгостроковій перспективі, які можуть призвести до банкрутства підприємства, хоча в короткостроковому періоді підтверджується їх вигідність.

З екологічної точки зору, сталий розвиток повинен забезпечувати стабільність біологічних систем, особливе значення також має життєздатність локальних екосистем сільських територій, від яких залежить стабільність біосфери в цілому [23]. Деградація природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, втрата біологічного різноманіття призводять до зниження здатності екологічних систем до самовідновлення. Для сільськогосподарського підприємства деградація екосистем означає, насамперед, зниження родючості земельних ресурсів, які є основним засобом виробничої діяльності.

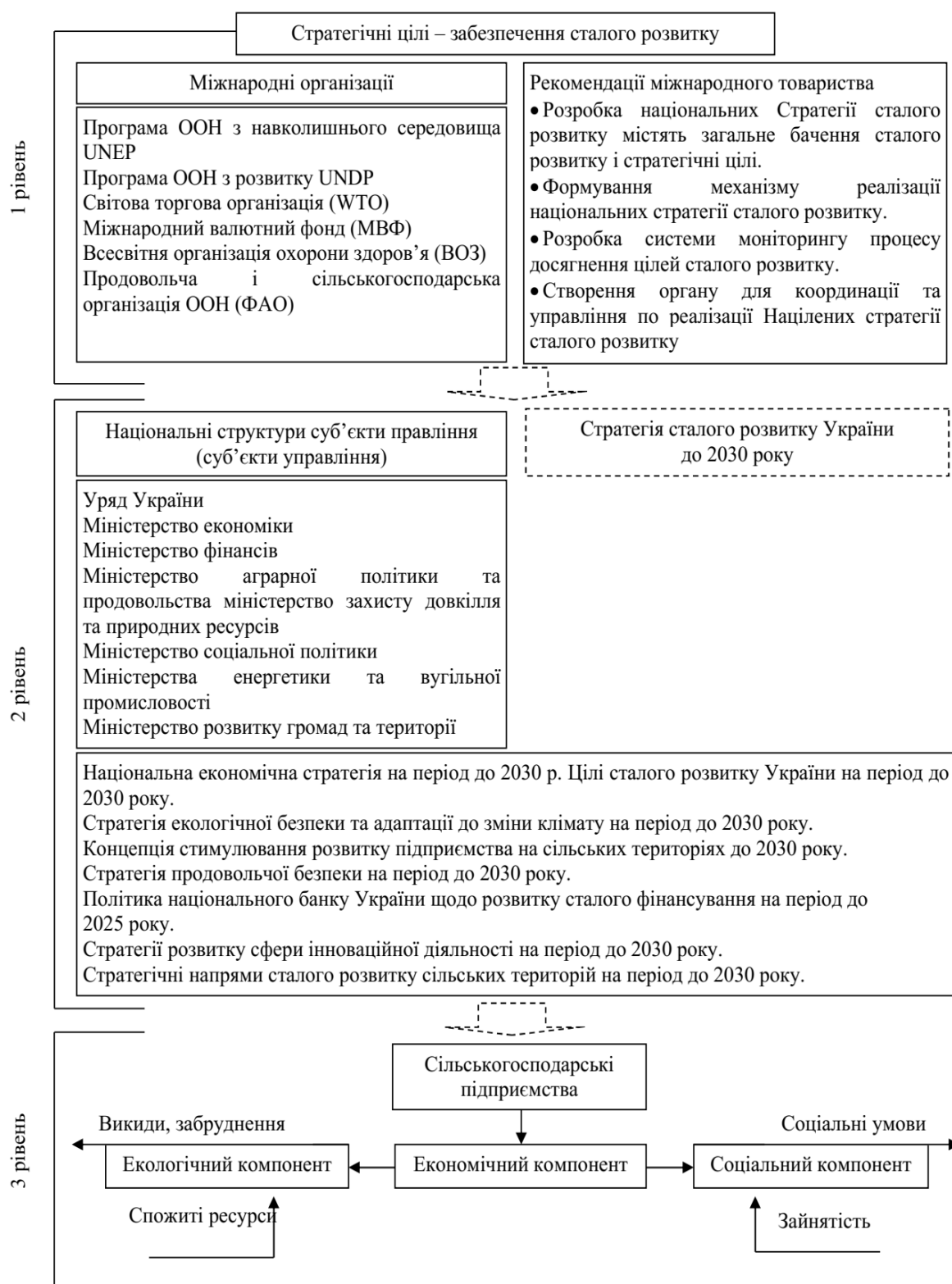


Рис.1. Стратегічні цілі – забезпечення сталого розвитку.

Джерело: розроблено автором.



Концепція сталого розвитку має також соціальну складову, яка розглядає розвиток сільськогосподарських підприємств в аспекті підвищення добробуту сільського населення, зниження розриву між рівнем життя сільського та міського населення, досягнення вищого рівня соціальної справедливості, підвищення якості людського та соціального капіталу, забезпечення розширеного відтворення людського капіталу, його збалансованості та працездатності.

Окрім цього, без справедливого розподілу ресурсів і можливостей між всіма членами суспільства неможливо забезпечити реалізацію принципів сталого розвитку. Отже, певний гарантований мінімальний рівень життя повинен бути обов'язковим для сільського населення, оскільки низький рівень купівельної спроможності означає недостатні можливості щодо задоволення його потреб, що призводить до зниження рівня життя у селі та попиту на товари та послуги.

На сьогодні досягнення цілей сталого розвитку вимагає від бізнесових структур реалізації засад соціальної відповідальності, які охоплюють не лише створення робочих місць, сплату податків, а й вимагають проведення більш масштабної інтегруючої ролі у практичній реалізації положень Порядку-2030, який необхідно розглядати як «дорожню карту» не лише для країн та організацій, залучених у процес підвищення відповідальності за перспективи сталого розвитку бізнесу, але й для бізнесу. І основне місце відводиться агрокомпаніям, які головними для своїх бізнес-стратегій визначають екологічні, соціальні та управлінські показники (критерії ESG-environmental, social and governance) та ESG-інвестиції. Саме такі підприємства повинні стати бізнес-лідерами, головними суб'єктами практичного досягнення Цілей сталого розвитку шляхом вкладення одержаного прибутку в сталій та інклюзивний економічний ріст, захист навколишнього середовища та боротьбу зі змінами клімату. Сільськогосподарські підприємства як одні з провідних складових бізнес-товарів розширюють свою участь у національних та міжнародних ініціативах щодо сталого розвитку. Основним напрямом діяльності практично всіх організацій в області сталого розвитку є поширення цих ідей з метою включення їх у практичну діяльність господарюючих структур.

Серед організацій та ініціатив, інтеграторів бізнес-товарів доцільно виділити Глобальний договір ООН (UN Global Compact) – ініціативу в області корпоративного стало-

го розвитку, який об'єднує 7,5 тис. компаній та 4 тис. суспільних організацій із 135 країн. Кожна компанія-учасниця взяла добровільне зобов'язання щодо узгодження своїх стратегій та діяльності з універсальними принципами в області сталого розвитку.

Світова рада підприємців зі сталого розвитку (WBCSD) – глобальна організація, учасниками якої є понад 200 провідних компаній, що співпрацюють з метою переходу до сталого світового розвитку. До останніх пропозицій Ради належить стратегія «Перспектива на 2050 рік», яка окреслює новий порядок дня для бізнесу. Стратегія передбачає інкорпорування витрат у структуру ринку (включаючи парникові гази, екосистемні послуги, водні ресурси та ін.), подвоєння обсягів сільськогосподарського виробництва без збільшення використання води та сільськогосподарських угідь та ін.), припинення вирубки лісів та підвищення виробітку лісосмуг, зниження вдвоє до 2050 р. емісії вуглецю, порівняно з 2005 р., внаслідок переходу до низьковуглецевих енергетичних систем.

Однією із найбільш впливових організацій бізнесу, яка пропагує та реалізує стратегію сталого розвитку на рівні сільського господарства та продовольчого сектору, є Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО). Зазначимо, що недавно цією організацією прийнята Стратегія в області науки та інновацій, яка сприятиме реалізації Стратегічної рамочної програми ФАО на 2022-2031 рр. на підтримку реалізації Порядку денного в області сталого розвитку на період до 2030 року. Очевидно, що воєнні конфлікти, гуманітарні надзвичайні ситуації, пандемія COVID-19 і кліматичні зміни негативно впливають на стійкість агропродовольчих систем, що вимагає реалізації швидких змін. У рамках цієї Стратегії пропагується цілісний підхід, який дозволить звести до мінімуму необхідність компромісних рішень та передбачає використання науки, технологій та інновацій, а також стимулюючих заходів щодо впровадження інноваційних підходів, зорієнтованих на вирішення проблем, пов'язаних зі зміною клімату та втратою біорізноманіття. У документі наголошується на сталій біоекономіці замкнутого циклу, яка передбачає раціональне використання біологічних замість обмежених ресурсів з метою вдосконалення виробництва агропродовольства, покращення якості харчування, поліпшення стану навколишнього середовища та якості життя для досягнення цілей в області сталого розвитку.

Отже, розглядаючи теоретичні засади управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств доцільно окреслити рамки корпоративної соціальної відповідальності, оскільки існують різні думки щодо того, чи включає управління сталим розвитком підприємства корпоративну соціальну відповідальність. Так, в моделі сталого розвитку підприємства зарубіжні дослідники розглядали концепцію сталого розвитку як результат управлінської діяльності в цій області [15] з метою одержання довгострокових фінансових результатів.

Зазначимо, що сільськогосподарські підприємства, зокрема крупні вертикально-інтегровані сільськогосподарські підприємства холдингового типу, на сьогодні розглядають принципи сталого розвитку в якості важливого елементу створення доданої вартості для зацікавлених осіб, що дозволяє одержувати економічні, екологічні та соціальні вигоди в країні, зокрема, сільській території, та адаптують методи управління сталим веденням агробізнесу. З цією метою сільськогосподарські підприємства повинні визначити цільові орієнтири для управління сталим розвитком із урахуванням усіх рівнів економічної системи в довгостроковій перспективі.

У рамках концепції сталого розвитку підприємства зарубіжними дослідниками обґрунтовано «концепцію потрійного критерію» (TBL), в основу якої покладено три елементи сталого розвитку (економічний, соціальний, екологічний) щодо діяльності підприємства [15]. Розвиваючи цю концепцію, Дж. Сакс у своїй праці «Вік сталого розвитку» [24] дає четвертий невід'ємний елемент – управлінський.

На основі концепції чотиримірного критерію сталого розвитку (QBL) передбачається проведення та оцінка результатів управління сталим розвитком підприємства в аспекті збалансованого впливу кожного аспекту розвитку з урахуванням інтересів стейкхолдерів.

Згідно з позицією зарубіжних науковців, взаємозв'язок концепцій сталого розвитку та сталого розвитку підприємства означає сталий розвиток як модель соціального розвитку, у якій враховується широкий спектр питань якості життя в довгостроковій перспективі, а сталий розвиток підприємства – модель корпоративної поведінки, в якій враховуються коротко- та довгострокові економічні, соціальні та екологічні показники підприємства [25]. Модель, запропонована іншими іноземними науковцями, включає два напрями – сталий розвиток та роботу зі стейкхолдерами, яка є частиною корпоративної соціальної діяльності, що сприяє корпоративній стійкості [11].

Водночас, Дж. Пост, Л. Престон і С. Сакс обґрунтували концепцію розширеної корпорації (extended corporation) [26], а О. Менделов у своїй праці «Позиціонування стейкхолдерів» використовує матрицю для систематизації зацікавлених сторін (Mendelow's Power-interest grid) [27].

Очевидно, що складно досягнути задоволення підприємством інтересів всіх стейкхолдерів одночасно, оскільки це вимагає пошуку компромісу з урахуванням потреб різних зацікавлених сторін. За умови максимально можливого задоволення інтересів стейкхолдерів підприємства його управлінські рішення та дії щодо реалізації принципів сталого розвитку можна розглядати як внесок у забезпечення глобальної сталості.

Отже, сталим можна вважати розвиток сільськогосподарського підприємства у тому випадку, коли зацікавлені сторони позитивно сприймають його діяльність та воно залишається конкурентоспроможним на ринку. У цьому випадку корпоративна соціальна відповідальність може бути визначена як здатність підприємства підтримувати власну конкурентоспроможність, прибутковість або беззбитковість, ефективно протистояти загрозам та взаємодіяти із факторами зовнішнього та внутрішнього середовищ. Отже, концепція корпоративної соціальної відповідальності знаходить своє відображення в області управління сталим розвитком з точки зору стейкхолдерів, оскільки стійкість на ринку підприємства забезпечується узгодженістю критеріїв успіху зі всіма зацікавленими сторонами.

Узагальнюючи вищезазначене, основні підходи до управління сталим розвитком підприємства розглядаються як закономірний етап сталого розвитку підприємства та корпоративної соціальної відповідальності, концепції зацікавлених сторін, їх інтерпретацій на сучасному етапі еволюції цих концептуальних положень, цілі, принципи менеджменту сталим розвитком підприємства в аспекті корпоративної соціальної відповідальності, як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищах у довгостроковій перспективі.

Вважаємо, що сільськогосподарське підприємство є сталим у довгостроковій перспективі, якщо, окрім власних економічних інтересів, враховує соціальні та екологічні компоненти, цінності та вигоди, які створюються або використовуються ним. Згідно з цим підходом, підприємство несе відповідальність за результати діяльності як перед своїми власниками, так і перед іншими стейкхолдерами,

та орієнтується на задоволення їхніх інтересів на основі підвищення дієвості системи менеджменту, що вимагає визначення пріоритетних напрямів узгодження та реалізації інтересів стейкхолдерів у довгостроковій перспективі.

**Висновки.** Обґрунтовано, що концепції сталого розвитку підприємства та корпоративної соціальної відповідальності є динамічними, їх сутність та значення змінюються у просторі та часі, а їхній розвиток відбувається на основі взаємного доповнення у довгостроковій перспективі, що дозволяє визначити тенденції розвитку теоретичних засад дослідження управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах. Окрім цього, залучення сільгосппідприємств у вирішення питань глобальної сталості економічної системи необхідно забезпечувати шляхом постійного удосконалення системи управління сталим розвитком в аспекті корпоративної соціальної відповідальності, що сприятиме виникненню нових можливостей та конкурентних переваг безпосередньо для корпоративної структури.

Існує необхідність створення системи управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств, зокрема, складовими елементами сталого розвитку: екологічними, економічними та соціальними аспектами, що дозволить визначати цільові орієнтири з урахуванням інтересів стейкхолдерів на всіх рівнях економічної системи.

Виділено характерні риси управління сталим розвитком підприємства, зокрема, «концепція потрійного критерію» (TBL) («People, Planet, Profit»), яка трансформувалася на сьогодні в «концепцію чотиримірного критерію» та включає економічні, соціальні та екологічні показники, до яких, в якості четвертого індикатора, додано управлінський.

Управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства розглядається на основі урахування організаційно-економічних відносин на різних рівнях економічної системи щодо узгодження інтересів стейкхолдерів у зовнішньому середовищі, а також як вид діяльності, процес їх реалізації у його внутрішньому середовищі. Оскільки управління сталим розвитком підприємства зумовлено часовим чинником, то його доцільно розглядати у поточній та стратегічній перспективах з метою визначення пріоритетних напрямів удосконалення діяльності, згідно з тенденціями розвитку, новими викликами та загрозами.

Доведено, що система управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства є стимулом для змін в екологічно-

му, соціальному та економічному напрямах у довгостроковій перспективі, які зумовлюють економічне зростання. Отже, управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства у сучасних умовах за рахунок раціонального використання виробничих ресурсів сприяє одержанню високої величини доданої вартості, яка розподіляється всередині соціальних верств населення, забезпечуючи баланс усіх сфер внутрішнього та зовнішнього середовища щодо узгодження інтересів стейкхолдерів у довгостроковому періоді.

Доповнено основні підходи до управління сталим розвитком підприємства із позиції концепції корпоративної соціальної відповідальності, висвітлено соціальні, екологічні та економічні аспекти менеджменту на основі принципів корпоративної соціальної відповідальності, що дозволить корпоративній структурі одержати мультиплікативний ефект. Так, економічний ефект на рівні сільськогосподарського підприємства забезпечується здатністю економічної системи створювати умови щодо підвищення економічних показників та купівельної спроможності сільського населення; соціальний – здатністю забезпечити підвищення добробуту сільського населення та працівників (безпека, охорона здоров'я, освіта), оптимального розподілу всередині соціальних верств; екологічний – здатністю впродовж тривалого часу зберігати основні функції навколишнього середовища в аспекті забезпечення ресурсами, збирання відходів та їх використання.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Mbow C. and etc. 2019. Food Security, in: Climate Change and Land: an IPCC special report on climate change, desertification, land degradation, sustainable land management, food security, and greenhouse gas fluxes in terrestrial ecosystems, edited by: Shukla P. R. and etc. URL: <https://www.ipcc.ch/srccl> (дата звернення: 15.03.2022).
2. Smith P. and etc. 2014. Agriculture, forestry and other land use (AFOLU), in Working Group III contribution to the IPCC 5th Assessment Report, Climate Change. Mitigation of Climate Change. Cambridge University Press. URL: [https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2018/02/ipcc\\_wg3\\_ar5\\_chapter11.pdf](https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2018/02/ipcc_wg3_ar5_chapter11.pdf) (дата звернення: 12.07.2022).
3. FAO. FAOSTAT Emissions Totals. URL: <https://www.fao.org/faostat/en/#search/Emission> (дата звернення: 25.07.2022).
4. Gütschow J., Jeffery L. and Gieseke R. The PRIMAP-hist national historical emissions time series, 2019. Vol. 2.3, P. 1850–2017. URL: <https://doi.org/10.5880/pik.2019.001> (дата звернення: 15.03.2022).
5. Saunio M. and etc. The Global Methane Budget 2000–2017, Earth Syst. Sci. 2020. 12. p. 1561–1623



URL: <https://doi.org/10.5194/essd-12-1561-2020>. (дата звернення: 12.07.2022).

6. Crippa M., Guizzardi D., Solazzo E., Ferrario-Monforti F., Tubiello F. N. and Leip A. EDGAR-FOOD emission data, figshare. URL: <https://doi.org/10.6084/m9.figshare.13476666> (дата звернення: 12.07.2022).

7. Tubiello F. N., Karl K., Flammini A., Conchedda G. and Obli-Laryea G. Food Systems Emissions Shares, Zenodo.1990-2019. URL: <https://doi10.5281/zenodo.5615082> (дата звернення: 12.07.2022).

8. Варченко О. М., Кальченко С. В., Свиноус І. В та ін. Соціально-економічні аспекти становлення постіндустріального суспільства: за ред. О. М. Варченко. Біла Церква, 2020. 302 с.

9. Dyllick Th. Beyond the business case for corporate sustainability. *Business Strategy and the Environment*. 2002. Vol. 11. No. 2, P. 130-141. URL: <https://doi.org/10.1002/bse.323> (дата звернення: 12.07.2022).

10. Elkington J. Enter the Triple Bottom Line. *The Triple Bottom Line: Does it All Add Up? Assessing the Sustainability of Business and CSR*. 2004. Vol. 1. P. 11-16.

11. Steurer R. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development: A Theoretical Exploration of Business Society Relations. *Journal of Business Ethics*. 2005. Vol. 61, No. 3, P. 263-281.

12. Варченко О. М. Складові економічного механізму сталого розвитку сільського господарства. *Економіка та управління АПК*. 2012. Вип. 8 (95). С. 5-10.

13. Воронько-Невіднича Т., Коваль О., Колода, О. Управління розвитком підприємства як необхідна умова досягнення цілей сталого розвитку. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 25. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-80> (дата звернення: 12.07.2022).

14. Пакулін С. Л., Пакуліна А. А. Управління сталим розвитком сучасного підприємства. *Траекторія науки*. 2016. № 3 (8). URL: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50> (дата звернення: 13.07.2022).

15. Elkington J. Towards the Sustainable Corporation: Win-Win-Win Business Strategies for Sustainable Development. *California Management Review*. 1994. Vol. 6. P. 90-100

16. Самойлик Ю. В. Особливості управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств у глобальному середовищі. *Економіка і організація управління*. 2016. № 4. С. 237-244.

17. Нив Г., Деминг Э. Организация как система: Принципы построения устойчивого бизнеса: Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 370 с.

18. Чайківський І. А. Механізми забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств. *Інноваційна економіка*. 2014. № 6. С. 108-114.

19. Пилипенко С. М. Стратегічне управління підприємством на засадах концепції сталого розвитку. *Економіка та суспільство*. 2020. Вип. 21. С. 79-85. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-47> (дата звернення: 13.07.2022).

20. Giovanna C. M. A taxonomy of sustainability topics: a guide to set the corporate sustainability content

on the web. *TQM journal*. 2021. Vol. 33. Iss. 7. P. 106-130 URL: <https://doi.org/10.1108/TQM-06-2020-0134> (дата звернення: 13.07.2022).

21. Друкер П. Ф. Управление, нацеленное на результаты. *Технологическая школа бизнеса*. 1994. 191 с.

22. Голян В. А. Плата за природні ресурси в умовах децентралізації: інвестиційний аспект. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 7. С. 7-16.

23. Varchenko O. M., Utechenko D. M., Khakhula L.P. and other. Key components of sustainable development of the agricultural sector of Ukraine *International journal of Supply Chain Management*. 2019. Vol. 8, No. 2. P. 874-884.

24. Sachs J. *The Age of Sustainable Development*. Columbia University Press. 2015, 544 p.

25. Donald T., Preston L. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence and Implications. *Academy of Management Review*. 1995. P. 66-67 URL: <http://dx.doi.org/10.2307/258887> (дата звернення: 14.07.2022).

26. Post J. E., Preston L. E., Sachs S. Managing the extended enterprise: The new stakeholder view. *California Management Review*. 2002. Vol. 45 (1). P. 6-28.

27. Mendelow A. L. 1981. Environmental scanning the impact of the stakeholder concept. *International conference on information systems*. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/3579/ca37344c69961bbc2468ef9addf212200e39.pdf> (дата звернення 03.02.2022)

## REFERENCES

1. Mbow, C. and etc. Food Security, in: *Climate Change and Land: an IPCC special report on climate change, desertification, land degradation, sustainable land management, food security, and greenhouse gas fluxes in terrestrial ecosystems*. 2019. Available at: <https://www.ipcc.ch/srccl> (Accessed 15 March 2022).

2. Smith, P. and etc. Agriculture, forestry and other land use (AFOLU), in Working Group III contribution to the IPCC 5th Assessment Report, *Climate Change. Mitigation of Climate Change. Cambridge University Press*. 2014. Available at: [https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2018/02/ipcc\\_wg3\\_ar5\\_chapter11.pdf](https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2018/02/ipcc_wg3_ar5_chapter11.pdf) (Accessed 12 July 2022).

3. FAO. FAOSTAT Emissions Totals. Available at: <https://www.fao.org/faostat/en/#search/Emission> (Accessed 25 July 2022).

4. Gütschow, J., Jeffery, L., Gieseke, R. The PRIMAP-hist national historical emissions time series. 2019, vol. 2.3, pp. 1850-2017. Available at: <https://doi.org/10.5880/pik.2019.001> (Accessed 15 March 2022).

5. Saunio, M. and et. c. The Global Methane Budget 2000-2017, *Earth Syst. Sci.* 2020, pp.1561-1623. Available at: <https://doi.org/10.5194/essd-12-1561-2020>. (Accessed 12 July 2022).

6. Crippa, M., Guizzardi, D., Solazzo, E., Ferrario-Monforti, F., Tubiello, F. N., Leip, A.: EDGAR-FOOD emission data, figshare. Available at: <https://doi.org/10.6084/m9.figshare.13476666> (Accessed 12 July 2022).



7. Tubiello, F. N., Karl, K., Flammini, A., Conchedda, G., Obli-Laryea, G. Food Systems Emissions Shares, Zenodo. pp. 1990–2019, Available at: <https://doi.org/10.5281/zenodo.5615082> (Accessed 12 July 2022).
8. Varchenko, O. M., Kalchenko, S. V., Svinous, I. V. and others. (2020). Socialno-ekonomichni aspekty stanovlennja postindustrialnogo suspilstva [Socio-economic aspects of the formation of post-industrial society]. Bila Tserkva, 302 p.
9. Dyllick, Th. Beyond the business case for corporate sustainability. *Business Strategy and the Environment*. 2002, vol. 11, no. 2, pp. 130-141. Available at: <https://doi.org/10.1002/bse.323> (Accessed 12 July 2022).
10. Elkington, J. Enter the Triple Bottom Line. *The Triple Bottom Line: Does it All Add Up? Assessing the Sustainability of Business and CSR*. 2004, vol. 1, pp. 1-16.
11. Steurer R. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development: A Theoretical Exploration of Business Society Relations. *Journal of Business Ethics*. 2005, vol. 61, no. 3, pp. 263-281.
12. Varchenko, O.M. Skladovi ekonomichnoho mehanizmu staloho rozvytku silskoho hospodarstva [Components of the economic mechanism of sustainable development of agriculture]. *Ekonomika ta upravlinnja APK [Economy and management of agriculture]*. 2012, iss. 8 (95), p. 5-10.
13. Voronko-Nevidnycha, T., Koval, O., Koloda, O. Upravlinnja rozvytkom pidpryjemstva jak neobxidna umova dosjahnennja cilej staloho rozvytku [Enterprise development management as a necessary condition for achieving the goals of sustainable development]. *Ekonomika ta suspilstvo [Economy and society]*. 2021, iss. 25. Available at: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-80> (Accessed 12 July 2022).
14. Pakulin, S. L., Pakulina, A. A. Upravlinnja stalym rozvytkom suchasnoho pidpryjemstva. [Management of sustainable development of a modern enterprise]. *Trajektorija nauky [The trajectory of science]*. 2016, no. 3 (8). Available at: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50> (Accessed 13 July 2022).
15. Elkington, J. Towards the Sustainable Corporation: Win-Win-Win Business Strategies for Sustainable Development. *California Management Review*. 1994, vol. 6, pp. 90-100.
16. Samoilik, Yu. V. Osoblyvosti upravlinnja stalym rozvytkom silskohospodarskykh pidpryjemstv u hlobalnomu seredovyschi. [Peculiarities of managing the sustainable development of agricultural enterprises in a global environment]. *Ekonomika i orhanizacija upravlinnja. [Economics and management organization]* 2016, no. 4, pp. 237-244.
17. Nyv, H., Deming, E. (2007). Orhanyzacija kak sistema: Prynypu postroenyja ustoychivogo byznesa [Organization as a system: Principles of building a sustainable business]. *Alpyna Byznys Buks [Alpina Business Books]*. 370 p.
18. Tchaikovskiy, I. A. Mexanizmy zabezpechennja staloho rozvytku silskohospodarskykh pidpryjemstv [Mechanisms for ensuring the sustainable development of agricultural enterprises]. *Innovacijna ekonomika [Innovative economy]*. 2014, no. 6, pp. 108-114.
19. Pylypenko, S. M. Stratehichne upravlinnja pidpryjemstvom na zasadax koncepciji staloho rozvytku [Strategic management of an enterprise based on the concept of sustainable development]. *Ekonomika ta suspilstvo [Economy and society]*. 2020, iss. 21, pp. 79-85. Available at: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-47> (Accessed 13 July 2022).
20. Giovanna, C. M. A taxonomy of sustainability topics: a guide to set the corporate sustainability content on the web. *TQM journal*. 2021, vol. 33, iss. 7, pp. 106-130. Available at: <https://doi.org/10.1108/TQM-06-2020-0134> (Accessed 13 July 2022).
21. Drucker, P. F. (1994). Upravlenye, nacelennoe na rezultaty [Results-oriented management]. *Texnologicheskaja schkola byznesa [Technological school of business]*. 191 p.
22. Golyan, V. A. Plata za pryrodni resursy v umovax decentralizaciji: investycijnyj aspekt [Payment for natural resources in conditions of decentralization: investment aspect]. *Investyciji: praktyka ta dosvid [Investments: practice and experience]*. 2016, no. 7, pp. 7-16.
23. Varchenko, O. M., Utechenko, D. M., Khabhula, L. P. and other. Key components of sustainable development of the agricultural sector of Ukraine *International journal of Supply Chain Management*. 2019, vol 8, no. 2, pp. 874-884.
24. Sachs, J. (2015). *The Age of Sustainable Development*. Columbia University Press. 544 p.
25. Donald, T., Preston, L. (1995). The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence and Implications. *Academy of Management Review*, pp.66-67. Available at: <http://dx.doi.org/10.2307/258887> (Accessed 14 July 2022).
26. Post, J. E., Preston, L. E., Sachs, S. Managing the extended enterprise: The new stakeholder view. *California Management Review*. 2002, vol. 45(1), pp. 6-28
27. Mendelow, A. L. (1981). Environmental scanning the impact of the stakeholder concept. *International conference on information systems*. Available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/3579/ca37344c69961bbc2468ef9addf212200e39.pdf> (Accessed 03 February 2022).

### **Theoretical and methodological aspects of sustainable development management of agricultural enterprises.**

**Nadvodniuk O.**

The article systematizes theoretical and methodological approaches to managing the sustainable development of agricultural enterprises and substantiates the need to form a new management model, the main goal of which is the creation of values. It is highlighted that the sustainable development of the enterprise can be defined as its ability to maintain competitiveness, profitability or break-even based on making effective management decisions.

It is argued that the management of the sustainable development of the enterprise is a purposeful develop-

ment that ensures the emergence of new opportunities for positive changes at the macro level in the aspect of sustainable development of the economy, ecology and society. It has been proven that the management of the sustainable development of the enterprise should be oriented towards meeting the needs of interested parties in order to achieve economic, social and environmental goals in the long term.

It is proposed to consider the concept of managing the sustainable development of an agricultural enterprise as an abstract model designed to characterize organizational and economic relations formed in society at various levels of the economic system, in the process of interaction of interested parties to achieve the goals of long-term development. It is substantiated that with such an approach to the definition of managing the sustainable development of rural enterprise, due to the rational use of production resources, it will contribute to obtaining a high amount of added value, which is distributed within the social strata of the population, ensuring the balance of all spheres of the internal and external environment in terms of coordinating the interests of stakeholders in the early period.

The main approaches to managing the sustainable development of the enterprise from the standpoint of the concept of corporate social responsibility have been supplemented, and the social, environmental, and economic aspects of management based on the principles of corporate social responsibility have been highlighted, which will allow the corporate structure to have a multiplier effect. It is indicated that the economic effect at the level of an agricultural enterprise is provided by its ability to create conditions for increasing economic indicators and the purchasing power of the rural population; social - the ability to ensure the improvement of the welfare of the rural population and workers (safety, health care, education), optimal distribution within social strata; ecological - the ability to preserve the main functions of the environment over a long period of time in the aspect of resource provision, waste collection and their use.

**Key words:** sustainable development, social corporate responsibility, management of sustainable development, agricultural enterprise.



Copyright: Надводнюк О.О. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



ORCID iD:  
Надводнюк О.О.

<https://orcid.org/0000-0003-2572-9861>

## ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

УДК 332.2: 330.3

JEL D620, Q150, R520

## Інституційні пастки земельної реформи в контексті сталого розвитку громад і територій

Захарченко В.І. 

Вінницький національний аграрний університет

✉ E-mail: zakharchenkovn@i.ua



Захарченко В.І. Інституційні пастки земельної реформи в контексті сталого розвитку громад і територій. Економіка та управління АПК. 2022. № 2. С. 137–151.

Zakharchenko V. Institutional traps of land reform in the context of sustainable development of communities and territories. AIC Economics and Management. 2022. № 2. PP. 137–151.

Рукопис отримано: 02.07.2022 р.

Прийнято: 29.07.2022 р.

Затверджено до друку: 27.12.2022 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2022-177-2-137-151

У статті розглянуто актуальні питання інституційного супроводу земельної реформи в Україні в контексті сталого розвитку громад і територій.

Метою дослідження є розкриття змісту ключових інституційних пасток ринку землі в контексті сталого розвитку громад і територій України (передусім сільських) із врахуванням викликів воєнного стану.

Показано, що земля – це не тільки операційний базис для створення сіл, міст, агломерацій, систем розселення, це – ще й важливий фактор агровиробництва. Обґрунтовано необхідність трансформації старих та створення нових інститутів або «правил гри» у сфері земельних відносин та агровиробництва задля сталого розвитку громад і територій. Зауважено, що серед цих інститутів з'являються й такі, що зумовлюють негативні результати. В.М. Полтерович визначає їх як інституційні пастки.

Виокремлено інституційні пастки, що з'явилися в результаті передачі земель сільськогосподарського призначення державної власності у комунальну. Проаналізовано проблемні вияви, які вони мають або можуть мати в аспекті сталого розвитку громад і територій, особливо в умовах воєнного стану, а саме: інверсійний та неконституційний порядок передачі земель із державної власності у комунальну; спрощення схеми передачі земельних ділянок у приватну власність; наростання проявів земельної корупції на місцевому рівні; неефективність комунікації в земельних питаннях органів місцевого самоврядування, бізнесу і держави; послаблення контролю держави за використанням та охороною земель; неузгодженість землевпорядної та планувальної документації в рамках комплексного плану просторового розвитку громад; недостатність фінансового забезпечення інвентаризації земель у громадах; використання земель не за цільовим призначенням; невизначеність із сплатою за землю в разі зміни цільового призначення земельної ділянки; загроза завищення або зниження ціни землі; посилення диференціації територіальних громад за вартістю земельних активів та їх фінансовою спроможністю; недостатність державної підтримки агровиробників; зниження ефективності діяльності дрібних агровиробників; посилення негативного впливу агрохолдингів на сталий розвиток сільських територій; зникнення сіл та хуторизація сільської поселенської мережі.

Запропоновано шляхи уникнення та згладжування негативних наслідків інституційних пасток, пов'язаних з правочинами щодо передачі земель сільськогосподарського призначення за межами населених пунктів у комунальну власність. Акцент зроблено на підвищенні ролі державних органів у регулюванні земельних відносин на місцевому рівні та практичній реалізації концепції інтегрованого розвитку громад і територій.

**Ключові слова:** земельна реформа, форма власності на землю (державна, комунальна, приватна), ринковий обіг земель сільськогосподарського призначення, інституційна пастка, територія, територіальна громада, сталий розвиток.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Земля – це операційний базис для створення сіл, міст, агломерацій, систем розселення. А землі сільськогосподарського призначення (ЗСП) – ще й один з ключових факторів сільськогосподарського виробництва, який здебільшого визначає продуктивність праці в агросекторі. Відтак, земельна реформа виступає важливою передумовою для його подальшого розвитку.

Оскільки агросектор є базою для сталого розвитку громад і територій, передусім сільських (в усіх його проявах – економічному, соціальному, екологічному, організаційному), то дуже важливо, щоб і земельна реформа максимально сприяла йому.

Ключовим правочином і заходом у рамках земельної реформи, орієнтованим на сталий розвиток громад і територій, є передача ЗСП із державної власності у комунальну. Однак ця передача супроводжується суттєвими інституційними недоліками в сфері регулювання земельних відносин на місцевому рівні, що не може не позначитись на розвитку агробізнесу, забезпеченні фінансової спроможності сільських територіальних громад, екологізації агровиробництва тощо.

Проблематика інституційного забезпечення земельної реформи в контексті сталого розвитку громад і територій України розглядалася у працях таких учених як: В. Борщевський, О. Гаража, О. Гуторов, А. Даниленко, В. Данькевич, Т. Зінчук, Г. Калетнік, О. Левандівський, Ю. Лупенко, М. Малік, П. Саблук, А. Ткачук, А. Третяк та ін. Концептуальні принципи сталого розвитку територій в умовах ринку землі окреслені Т. Галушкіною та ін. [2], а відносно вузьке коло інституційних пасток ринку землі щодо сталого розвитку громад і територій висвітлили у своїх працях Т. Смовженко [3], Т. Іванюк [4], Л. Пронько [5] та ін. Однак, повної картини щодо повноти і якості інституційного забезпечення земельної реформи в контексті сталого розвитку громад і територій вони не дають.

**Мета дослідження** полягає у чіткому визначенні та розкритті змісту ключових інституційних пасток ринку землі в контексті сталого розвитку громад і територій України (передусім сільських) із врахуванням викликів воєнного стану.

**Матеріал і методи дослідження.** У статті використані такі методи дослідження, як: системний підхід (для визначення логіки дослідження та виокремлення пасток інститутів ринку ЗСП в контексті розвитку громад і територій); аналізу й синтезу (для визначення на-

прямів впливу інститутів ринку ЗСП на сталий розвиток громад і територій); порівняльного аналізу та узагальнення (для міжнародних порівнянь впливу інститутів ринку ЗСП на сталий розвиток громад і територій й узагальнення досвіду вирішення актуальних проблем у цій сфері).

В основу інформаційної бази дослідження увійшли матеріали сайтів Верховної Ради України та Міністерства аграрної політики та продовольства України (Мінагрополітики), експрес-інформація із мережі «Інтернет», а також результати стажування автора в управлінні агропромислового розвитку Вінницької обласної державної адміністрації та консультацій із керівниками багатьох агропідприємств.

**Результати дослідження та обговорення.** Нобелівський лауреат Д. Норт визначає інституційні пастки як «потворні соціальні новації» [6, с. 34]. В розумінні В. М. Полтеровича, інституційна пастка – це неефективна стійка норма (інститут), що має самопідтримуваний характер [7, с. 4, 11].

Звичайно, земельна реформа породжує «власний» специфічний набір інституційних пасток, в т. ч. й пов'язаних із передачею ЗСП із державної власності у комунальну. За правилом мінімаксу, вихід із мінімальними втратами з таких пасток максимально сприятиме сталому розвитку громад і територій, передусім сільських (з переважанням сільськогосподарської діяльності). Відтак, розглянемо основні з них через їх проблемні вияви.

**1. Інверсійний та неконституційний порядок передачі земель із державної власності у комунальну.** Власне процедура інституційного забезпечення передачі ЗСП із державної власності у комунальну може слугувати класичним прикладом юридичної (законодавчої) інверсії, яка, до того ж, не має конституційного підґрунтя:

31 січня 2018 р. Кабінет Міністрів України (КМУ) видає розпорядження «Питання передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності у комунальну власність об'єднаних територіальних громад» №60-р, яким надає дозвіл такої передачі (нині розпорядження втратило чинність на підставі постанови КМУ «Деякі заходи щодо прискорення реформ у сфері земельних відносин» від 16.11.2020 р. №1113), згідно з яким започатковується процес передачі ЗСП із державної власності у комунальну.

10 липня 2018 р. Верховна Рада України приймає Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вирішення питання колективної власності на зем-



лю, удосконалення правил землекористування у масивах земель сільськогосподарського призначення, запобігання рейдерству та стимулювання зрошення в Україні» за №2498-VIII, яким суттєво розширюються права органів місцевого самоврядування щодо власності на ЗСП у територіальних громадах;

31 березня 2020 р. Верховна Рада України приймає Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення» за №552-IX, яким започатковується ринок землі і передбачається можливість передачі ЗСП із державної власності до комунальної;

15 жовтня 2020 р. Президент України видає Указ «Про деякі заходи щодо прискорення реформ у сфері земельних відносин» за №449/2020 про прискорення процесу передачу ЗСП із державної власності до комунальної;

28 квітня 2021 р. приймається Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення системи управління та дерегуляції у сфері земельних відносин» за №1423-IX із внесенням відповідних змін до Земельного кодексу України (ЗКУ) [1], яким законодавчо закріплюється механізм передачі ЗСП поза межами населених пунктів із державної власності до комунальної. Однак, до відповідних змін у Конституції України справа так і не дійшла, хоча порядок законодавчих змін мав би рухатися у зворотному напрямку (зміни в Конституції, прийняття законів і тільки тоді – підзаконних актів).

Варто зауважити, що закон №1423-IX, як і дотичні до нього законодавчі акти, поряд із сильними сторонами, містять норми, які створюють серйозні загрози або (в термінах інституціоналізму) інституційні пастки на шляху до сталого розвитку громад і територій, які, до того ж, мають специфічні вияви в умовах воєнного стану.

**2. Спрощення схеми передачі земельних ділянок у приватну власність.** До початку земельної реформи у 1991 році у державній та колгоспно-кооперативній власності перебувало 42,7 млн га ЗСП. В результаті розпаювання земель колгоспів, у приватну власність було передано 27 млн га ЗСП [3, с. 31].

У 2013 році, ще до запровадження процедури безоплатної приватизації ЗСП, у власності держави нараховувалося 10,4 млн га таких земель. У 2013-2020 роках за цією процедурою держава виділила 690 тис. га ЗСП. У 2018-2019 роках місцевим громадам, за розпорядженням уряду, було передано 1,7 млн га ЗСП. Наразі 750 тис. га ЗСП залишається у власності дер-

жавних підприємств та Національної академії аграрних наук (НААН), а 2,3 млн га мають бути передані територіальним громадам за законом №1423-IX, імплементованим у ЗКУ [5].

Згідно зі статтею 117 ЗКУ, передача ЗСП державної власності у комунальну здійснюється за рішеннями відповідних органів виконавчої влади чи органів місцевого самоврядування, які розпоряджаються цими земельними ділянками. Загальний порядок передачі земельних ділянок, суб'єктами якого виступають Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру (Держгеокадастр) й місцеві ради, є достатньо прозорим і особливих зауважень не викликає. Однак, не зовсім зрозуміло, чи всі землі, які мали б перейти громадам за законом №1423-IX і ЗКУ, перейдуть їм.

Згідно з нормами ЗКУ, громадам передаються лише ті землі, які пройшли інвентаризацію і зареєстровані у Державному земельному кадастрі. У більшості випадків це – землі державної власності, що на сьогодні перебувають в оренді. Окрім того, до комунальної власності мають перейти землі лісогосподарського призначення, які за документацією не належать державним підприємствам, установам та організаціям, часто є безхазяйними, а тому не охороняються і зазвичай вирубуються.

Певні землі наразі не передаються до комунальної власності, тому що їх включили у переліки ділянок, права на які виставляються на земельні торги. Передавання таких земель у комунальну власність можливе тільки після проведення земельних торгів та укладання договорів оренди з органами виконавчої влади. Причому з 2024 року територіальні громади самі отримують право купувати земельні ділянки, які виставляються на торги.

Землі деяких державних підприємств досі залишається нерозпайованими, тому яка їх частка перейде у комунальну власність, нині важко сказати, тому що частина їх (у відсотковій пропорції) перейде працівникам підприємств, ще частина залишиться під об'єктами цілісних майнових комплексів, а ще частина буде виставлятися державою на аукціони з метою залучення додаткових інвестицій.

Натомість громадам може перейти частина особливо цінних земель, до яких, насамперед, належать неорендовані чорноземи, землі дослідних полів науково-дослідних установ і навчальних закладів, природно-заповідного фонду, історико-культурного призначення. Це пов'язано з тим, що ЗКУ скасовується необхідність погодження з Верховною Радою припинення права постійного користування таки-

ми землями. Однак розраховувати на суттєве збільшення площ ЗСП у громадах за рахунок таких земель особливо не доводиться, тому що, зокрема, у НААН ще 5 років тому було понад мільйон гектарів особливо цінних земель, а на сьогодні налічується менше 300 тис. га [8]. Значні площі цих земель змінили форму власності на приватну за дуже сумнівними схемами: часто під прикриттям необхідності проведення наукових досліджень. Але й досі частина земель НААН залишається у спільному з територіальними громадами використанні, що, однак, не приносить громадам належного ефекту.

За попередні роки значна частина ЗСП державної власності, а це понад 6 млн га, «сплила» від громад, тому що перейшла у приватну власність у рамках т. зв. «безоплатного передавання», яке в багатьох випадках стало «притчею во язицех» в плані законності. Ще біля 1 млн га ЗСП перебувають у постійному користуванні державних підприємств, і тому в комунальну власність не будуть передаватися [9].

За оцінками експертів, у 2021 році територіальним громадам передано 1,5 млн га ЗСП, загалом же у їхній власності нараховувалося 15 млн га ЗСП [10]. Однак значна частина цих земель належить громадам тільки номінально, оскільки вона перебуває в оренді на десятки років у латифундистів або у місцевої керівної верхівки (голів громад, місцевих депутатів або тих, хто на утриманні в олігархів). Так, ЗСП Вінницької області уже розподілені між такими олігархами й латифундистами, як Ю. Косюк (150 тис. га), П. Порошенко (122 тис. га), О. Гергега (70 тис. га), Дж. Рор і М. Табасінік (50 тис. га) та С. Войтович (27,2 тис. га) [11].

Існує логічне міркування, що стейкхолдери земельної реформи (М. Сольський, Р. Лещенко та ін.) через передачу землі громадам спростили схему її приватизації, в т. ч. й для себе, з двох основних причин: 1) агрохолдингам значно легко «порішати» земельні питання з радами громад; 2) таким чином від людей було «прибрано» захист державою їхніх інтересів у сфері земельних відносин [12]. Фактично на законодавчому рівні власників землі позбавили прав розпоряджатися нею, бо законом №1423-ІХ передбачено не лише передачу землі з державної власності до комунальної, а й заборону власникам землі продавати землю без дозволу орендаря. Дуглас Норт подібні законодавчі норми характеризував як замовні: «Інститути не завжди створюються, щоб бути соціально ефективними; скоріше вони створюються для забезпечення інтересів тих, хто має владу розробляти нові правила» [13, с. 16].

**3. Наростання проявів земельної корупції на місцевому рівні.** Підпорядкування ЗСП за межами населених пунктів територіальним громадам, створює органам місцевого самоврядування додатковий ґрунт для містечкової земельної корупції, адже до цього вона обмежувалася лише землями в межах населених пунктів. Тепер нові договори оренди і продовження старих потрібно буде погоджувати на місці, тобто з органами місцевого самоврядування, а не на рівні області (в Держгеокадастрі). Природно, що таким чином корупційна складова переноситься «зверху вниз» – безпосередньо на місця, в місцеві ради і, отже, створюються передумови для децентралізації корупції. Добре хоч те, що за законом №1423-ІХ голова громади не може одноосібно ухвалювати рішення про надання земельної ділянки (як це робив до прийняття закону обласний керівник Держгеокадастру), а тільки після публічних громадських обговорень і затвердження такого рішення 2/3 голосів ради громади.

Нині під найбільшою загрозою різних маніпуляцій і корупційних схем перебувають землі, які не зареєстровані в Державному земельному кадастрі, тому саме громада має прагнути їх оформити й вивести з нелегального користування. Цьому має слугувати й відкриття доступу до закритої раніше інформації Держгеокадастру про власність на земельні ділянки та їх використання.

**4. Неefективність комунікації в земельних питаннях органів місцевого самоврядування, бізнесу і держави.** Вважається, що передача ЗСП органам місцевого самоврядування розширить можливості для агровиробництва, оскільки полегшить доступ агровиробникам до земельних ресурсів. Адже раніше далеко не кожний селянин міг оформити на себе ЗСП в районній державній адміністрації (РДА) чи в Держгеокадастрі (з 1 січня 2013 року) 2 га землі для особистого селянського господарства, 2 га безоплатної приватизації та ще й взяти в оренду землю для вирощування сільськогосподарських культур на тій території, де проживав. Коли ж розпорядником землі став орган місцевого самоврядування така можливість у селян з'явилася, адже з ним значно простіше налагодити комунікацію, ніж із РДА чи Держгеокадастром. Не виключено однак, що комунікація громади, бізнесу і держави може давати збої і створювати додатковий ґрунт для корупційних правопорушень. Тому земельні відносини повинні мати транспарентність (прозорість) на усіх територіальних рівнях, в т. ч. й на рівні громад, а їх жителі мають брати реальну участь у регулюванні обігу ЗСП комунальної власності [14, с. 14].

Під час воєнного стану значні труднощі з'явилися з регулювання обігу ЗСП, що перебувають в оренді. Через блокування реєстру речових прав виникла загроза припинення договорів оренди земельних ділянок, термін дії яких закінчився у березні-квітні 2022 року. Тому, щоб оперативно вирішити цілий комплекс суперечливих питань у сфері орендних і загалом земельних відносин, 24.03.2022 р. був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо створення умов для забезпечення продовольчої безпеки в умовах воєнного стану» за №2145-ІХ. Ним, зокрема, передбачено поновлення орендних відносин строком на один рік, навіть без внесення відомостей до реєстру речових прав та заборонено безоплатну приватизацію ЗСП на час воєнного стану.

**5. Послаблення контролю держави за використанням та охороною земель.** Законом України «Про охорону земель» від 19.06.2003 р. №962-ІV та статтями 156 і 157 ЗКУ визначено правові, економічні та соціальні основи охорони земель, у т.ч. й ЗСП, з метою забезпечення їх раціонального використання та відтворення. Дотримання норм цих законодавчих актів є дуже важливим, тому що за останні 130 років чорноземи в Україні втратили 30-40 % гумусу і, отже, перейшли в розряд ґрунтів із середньою родючістю. До того ж, з 26 млн га українських чорноземів не менше 15 млн га перебувають у деградованому стані – через високий рівень розораності, недостатнє надходження органічних і мінеральних добрив, порушення структури посівних площ тощо. А щорічні збитки, спричинені недоотриманням сільськогосподарської продукції через деградацію ґрунтів, оцінюються в понад 20 млрд грн [15].

Однак, ситуація з охороною ЗСП замість того, щоб покращуватися, тільки погіршується, зокрема й через недоліки законодавчого регулювання у сфері землекористування. Так, Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» від 12.02.2015 р. №191-VIII, власникам агрохолдингів дозволено не дотримуватися науково обґрунтованих сівозмін протягом семи і більше років. Звичайно, це не могло не призвести до зростання в структурі посівних площ частки високодохідних, але дуже виснажливих для ґрунту олійних культур, особливо соняшника, площі під яким в структурі посівних площ уже перевищили 20 % і майже зрівнялися з площами під пшеницею [16]. Це стало можливим ще й тому, що в договорах оренди

ЗСП зазвичай немає пункту щодо адміністративної відповідальності землекористувача за погіршення їхнього стану.

Згідно із Законом України «Про державний контроль за використанням та охороною земель» від 19.06.2002 за №963-ІV, державний контроль за використанням і охороною земель усіх категорій та форм власності здійснює центральний орган виконавчої влади, який реалізує державну політику в сфері земельних відносин – донедавна і частково зараз це – Держгеокадастр.

Хоча Держгеокадастр і проводив моніторинг земель не найкращим чином, однак передача органам місцевого самоврядування в травні 2022 року за законом №1423-ІХ частини функцій державного контролю за використанням та охороною земель (контроль за цільовим використанням ділянок, контроль за самозахопленням і контроль за забур'яненням сільськогосподарських земель) може мати не лише позитивні, а й негативні наслідки. Передусім тому, що не тільки в територіальних громадах, але і в більшості новостворених районів немає сучасних агрохімічних лабораторій. А для оцінювання й затвердження схем землеустрою і техніко-економічного обґрунтування використання та охорони земель у громад може не бути працівників належної кваліфікації. Тому фахівці Інституту ґрунтознавства та агрохімії імені Соколовського наголошують на необхідності створення в Україні державної служби з охорони ґрунтів, на кшталт такої, яка діє в США [17]. Ця служба має взяти на себе повну відповідальність за стан земельних ресурсів у країні. Стан ґрунтів має постійно контролюватися за основними характеристиками і параметрами, а в агрохімічних паспортах земельних ділянок їх варто фіксувати відповідно до стандартів ISO серії 14000.

**6. Неузгодженість землевпорядної та планувальної документації в рамках комплексного плану просторового розвитку громад.** За Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо планування використання земель» від 17.06.2020 №711-ІХ, місцеві ради до 1 січня 2025 року повинні забезпечити внесення до Державного земельного кадастру відомостей про функціональні зони, визначені у містобудівній документації. Отже, цей закон передбачає інтеграцію землевпорядної та містобудівної документації, чого на практиці досягти досить складно, тим більше що скасовується державна експертиза землевпорядної документації, а замість численних перевірок доку-

ментації із землеустрою буде лише одна – на етапі внесення відомостей до Державного земельного кадастру. Але як альтернатива державному контролю земель запроваджується страхування професійної відповідальності виконавців робіт із землеустрою, тобто, якщо землевпорядник помилиться, то замовник отримує компенсацію від страхової компанії і найме іншого виконавця.

Зважаючи на Закон України №711-IX, землевпорядна документація має обмежувати приватизацію земельних ділянок за межами т. зв. червоних ліній, які встановлюються згідно з принципом пріоритетності відомостей кадастру при визначенні обмежень у використанні землі. Застосування цього принципу на практиці має унеможливити, наприклад, прокладання комунікацій, що звужують частину дороги, що забирають у пішоходів тротуар і створюють таким чином небезпеку на дорозі. Також це може стосуватися видачі земельних ділянок, передбачених під проєктний природо-заповідний фонд. Щоб цей принцип працював, вказаним законом передбачено, що всі органи державної влади зобов'язані відкривати інформацію для розробників землевпорядної документації щодо наявності обмежень у використанні тієї чи іншої земельної ділянки.

Крім того, нормами цього ж закону з другого півріччя 2021-го запроваджено новий вид планувальної документації – комплексний план просторового розвитку території територіальної громади. До 2025 року ці плани мають бути у всіх територіальних громадах. Кожен такий план включає генеральні плани та детальні плани території адміністративного центру громади, інших населених пунктів, а також межі функціональних зон усієї території територіальної громади. Крім того, він має поєднувати конкретні проєкти й забезпечувати розвиток не тільки центральної садиби громади та окремих сіл, а й громади загалом, усієї її території. Він має бути орієнтований на ефективне використання ресурсів громади, зокрема земельних, оптимізацію мережі об'єктів соціальної інфраструктури, на запобігання природним і техногенним катастрофам, передбачати примусове відчуження земельних ділянок із мотивів суспільної необхідності тощо.

Комплексний план розробляється у формі електронного документа із візуалізацією для Державного земельного кадастру, містобудівного кадастру, інших геоінформаційних систем. Він також відтворюється на паперових носіях й має публікуватися на порталі громади, щоб кожен мешканець та потенційний ін-

вестор міг познайомитися з ним у відкритому доступі.

Розробка комплексного плану просторового розвитку громади передбачає зменшення корупційних ризиків, пов'язаних, зокрема, із приватизацією ЗСП у приміських зонах й відведенням їх під забудову. Однак на практиці зменшити такі ризики непросто, тому що громадські слухання щодо планування території відбуваються на завершальному етапі складання плану території і часто дуже формально.

Крім того, при розробці комплексного плану просторового розвитку територіальній громаді дуже важко впливати на осіб, які скупчили величезні масиви земель, щодо використання їх за тими напрямками, які найбільше необхідні громаді. Адже, згідно зі статтею 186 ЗКУ, місцеві ради мають погоджувати із землевласниками цільове призначення земельних ділянок, зокрема тих, відомості про які у Державному земельному кадастрі сформовані до 2004 року.

Але навіть за таких умов детальні плани території з акцентом на інтереси приватних власників земельних ділянок в багатьох випадках можуть бути скасовані, якщо вони не узгоджені з планувальними рішеннями громади, внесеними до комплексного плану.

**7. Недостатність фінансового забезпечення інвентаризації земель у громадах.** Закон України №711-IX фінансово підкріплюється тим, що Світовий банк виділив 100 млн доларів на проведення робіт з інвентаризації ЗСП, без чого неможливо є розробка комплексного плану просторового розвитку громади. Однак, виділених коштів безумовно недостатньо для проведення таких робіт, а неспроможні бюджети багатьох територіальних громад, особливо в умовах воєнного стану, аж ніяк не сприяють їх проведенню. З існуючим фінансовим забезпеченням на проведення цих робіт потрібно не менше, ніж 5 років [8].

Отже, роботу з інвентаризації ЗСП не можна повністю перекладати на громади. Значну, якщо не більшу, частину її, має взяти на себе Держгеокадастр. У нього для цього є достатньо кваліфікованих кадрів та й більшість матеріалів з інвентаризації земельних ділянок, переважно у паперовому вигляді, знаходяться саме там. Ці матеріали необхідно доповнити та оцифрувати, згідно зі стандартами і класифікаційними рамками, визначеними Законом України «Про національну інфраструктуру геопросторових даних» від 13.04.2020 р. №554-IX та Порядком функціонування національної інфраструктури геопросторових даних (НІГД), затвердженим постановою Уряду від



26.05.2021 р. №532. До речі, Держгеокадастр уже почав роботу в цьому напрямку. Разом з Мінінфраструктури він уже реалізував пілотний проєкт з інвентаризації ЗСП у Вінницькій області, який має бути поширений на інші регіони України.

При інвентаризації ЗСП значний практичний інтерес представляє зіставлення даних земельного кадастру та інтерактивної супутникової карти земель України. Таке зіставлення показало, що існують суттєві розбіжності між даними у цих джерелах інформації. Тільки незареєстрованих ЗСП налічується близько 4,3 млн га. До речі, це підтвердила й міжнародна компанія EOS Data Analytics, яка спеціалізується на аналізі супутникових знімків [18].

Важливо, щоб ці та інші геопросторові дані (3D-моделі лісових масивів, виробничих споруд, об'єктів інфраструктури тощо) з'являлися на офіційних сайтах територіальних громад. Завдяки цим даним можна буде не тільки більш ефективно, наприклад, зрошувати поля, а й розмінювати їх.

**8. Використання земель не за цільовим призначенням.** За законом №711-IX, проблема використання земель не за призначенням може ще більше загостритися. Це пов'язано з тим, що громадяни і підприємці отримали просту процедуру зміни категорії та цільового призначення земельних ділянок – для цього достатньо заяви власника землі або землекористувача до кадастрового реєстратора про його бажання перейти до нового призначення ділянки, згідно з даними Державного земельного кадастру та комплексного плану. Але чи була внесена в комплексний план бажана для громади, а не для конкретного користувача категорія використання ділянки, ніхто гарантувати не може. Це дозволяє змінювати цільове призначення ЗСП й використовувати їх, наприклад, під забудову, що категорично заборонено в розвинених країнах. До речі, на срок загального скорочення населення України, орієнтовно на 15 %, площа земель під забудовою (ще до прийняття закону №711-IX) вже зросла у кілька разів [19].

Єдиним запобіжником неконтрольованого зменшення площ ЗСП має стати документація з планування використання земель, що обмежуватиме відведені під забудову території відповідними функціональними зонами.

Викликом для громад залишається й те, що державні підприємства, які володіють землями на території органів місцевого самоврядування, й далі продовжують використовувати їх не за призначенням. Маються на увазі, насамперед, землі Міністерства оборони

України, зокрема величезні полігони, на яких вирощуються пшениця, кукурудза та інші культури.

**9. Невизначеність із платою за землю в разі зміни цільового призначення земельної ділянки.** На сьогодні не зовсім зрозуміло, яким чином самостійна зміна цільового призначення земельної ділянки з ініціативи власника або користувача земельної ділянки впливатиме на плату за землю. Адже нині коефіцієнт функціонального призначення у розрахунку НГО землі прив'язаний до кодів за Класифікацією видів цільового призначення земель, затвердженої наказом Державного комітету України із земельних ресурсів від 23.07.2010 р. №548. Також органи місцевого самоврядування самостійно вводять різні ставки орендної сплати за ЗСП, залежно від виду використання. Однак закон №711-IX не передбачає законодавчих змін з цих питань. Ця проблема має бути вирішена, інакше вона створюватиме ризик несумлінних конкуренцій та можливість одержання податкових преференцій за рахунок маніпуляцій з цільовим призначенням земельних ділянок.

У проєкті закону №711-IX цю проблему передбачалося вирішити шляхом сплати до державного бюджету 30 % різниці між нормативною грошовою оцінкою (НГО) ділянки сільськогосподарської землі та цієї ж ділянки, але вже іншого цільового призначення. І плата за трансформацію призначення земельної ділянки встановлювалася достатньо висока. Наприклад, якщо НГО 1 га сільськогосподарської землі може виражатися десятками тисяч гривень, то плата за 1 га землі під будівництво – цифрами понад мільйон гривень. Отже, при внесенні змін до закону №1423-IX необхідно повернутися до цієї проблеми із врахуванням нової методики НГО земель різного призначення.

**10. Загроза завищення або заниження ціни землі.** У новій методиці НГО земель будь-якого призначення об'єднано три раніше окремих методики: оцінки земель населених пунктів (1995 р.), оцінки земель несільськогосподарського призначення (2011 р.) та оцінки ЗСП (2016 р.). Наслідком такого об'єднання стала можливість розробки єдиної технічної документації НГО для всіх земель в межах територіальної громади незалежно від цільового призначення та розташування у межах населеного пункту чи поза ним.

Згідно з постановою КМУ від 03.11.2021 р. №1147, для розрахунку НГО земельних ділянок будь-якого призначення має використовуватися така формула [20]:

$$Цн = Пд \times Нрд \times Км1 \times Км2 \times Км3 \times Км4 \times Кцп \times Кмц \times Кні,$$

де  $Пд$  – площа земельної ділянки, у квадратних метрах;

$Нрд$  – норматив капіталізованого рентного доходу за одиницю площі (згідно з окремим додатком);

$Км1$  – коефіцієнт, який враховує розташування територіальної громади в межах зони впливу великих міст;

$Км2$  – коефіцієнт, який враховує курортно-рекреаційне значення населених пунктів;

$Км3$  – коефіцієнт, який враховує розташування територіальної громади в межах зон радіаційного забруднення;

$Км4$  – коефіцієнт, який характеризує зональні фактори місця розташування земельної ділянки;

$Кцп$  – коефіцієнт, який враховує цільове призначення земельної ділянки, відповідно до відомостей Державного земельного кадастру;

$Кмц$  – коефіцієнт, який враховує особливості використання земельної ділянки в межах категорії земель за основним цільовим призначенням;

$Кні$  – добуток коефіцієнтів індексації нормативної грошової оцінки земель за період від затвердження нормативу капіталізованого рентного доходу до дати проведення оцінки.

У цій формулі найбільше заперечень у фахівців викликає коефіцієнт  $Кмц$ , тому що він встановлюється Держгеокадастром за сумнівним критерієм: залежно від чисельності населення у населених пунктах певної категорії. Відтак, незрозуміло чому, наприклад, у Запорізькій області  $Кмц = 1,703$  – для міст з населенням 50-100 тис. осіб і в 3,5 рази менший  $Кмц = 0,514$  – для міст з населенням 100-250 тис. [21].

Через непрозорий механізм визначення, зокрема цього коефіцієнту, існує загроза штучного завищення або заниження оцінки земель Держгеокадастром у територіальних громадах, зокрема, земель житлової і громадської забудови. І це суттєво віддаляє органи місцевого самоврядування від реального впливу на процес оцінювання земель громади.

**11. Посилення диференціації територіальних громад за вартістю земельних активів та їх фінансовою спроможністю.** Передача ЗСП державної власності до комунальної значно посилює диференціацію територіальних громад за рівнем доходів до місцевих бюджетів і за рівнем їх соціально-економічного розвитку загалом. Це пов'язано з тим, що сплата за землю (земельний податок та орендна плата) з будь-якої ділянки на території громади надходить до місцевого бюджету приблизно у співвідношенні 1: 2. І якщо до прийняття закону №1423-ІХ частка земельного податку у структурі дохідної частини місцевих бюджетів

становила майже 12 %, то тепер вона, особливо у тих територіальних громадах, які мають значні масиви ЗСП, може суттєво зрости [22, с. 229, 232].

За попередніми розрахунками, дохід середньої громади з територією 30 тис. га після проведення інвентаризації та планування земель збільшується на 1 млн грн на рік. А в масштабах країни збільшення надходжень до місцевих бюджетів від оподаткування необлікованих земель усіх категорій та форм власності і від оренди державних і комунальних земель на конкурентній основі може досягти 1,8 млрд грн на рік [9].

Однак, в цій ситуації виникає ризик так званого «ресурсного прокляття», коли багаті на земельні ресурси територіальні громади не в змозі ефективно використати це багатство для розвитку своєї економіки, порівняно із громадами, які мають відносно менші обсяги земельних ресурсів [23, с. 40]. Відтак, необхідним є підвищення ефективності управління земельними ресурсами на місцевому рівні та формування системи інституціонального забезпечення їхньої капіталізації [24, с. 132].

Але якщо площа орендованих земель скоротиться (через їх приватизацію), то це може спричинити зменшення доходів бюджетів територіальних громад як по єдиному податку, так і по податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), адже з орендної плати наразі сплачується 18 % ПДФО та 1,5 % військового збору. У цьому випадку важливо максимально точно визначити НГО земель та розробити компенсатори для місцевих бюджетів (диференціювати розмір податку для агровиробників з різними розмірами земельних банків, скоротити кількість пільг щодо сплати земельного податку тощо). Інакше відмінності між територіальними громадами за їх фінансовою спроможністю тільки посиляться.

Дещо згладити ситуацію допоможе детінізація сплати податків за землю, бо громада має можливість «щільніше» контролювати платників податків до місцевого бюджету. До прийняття закону №1423-ІХ, компанії, які працювали прозоро, сплачували, в середньому, 1,5 тисячі гривень з гектара. Якщо в Україні оброблялося більше, ніж 30 млн га, то мало б бути сплачено 45 млрд гривень податку, але їх сума була на рівні 25 млрд грн, максимум 30 млрд грн [25]. Це означає, що з орендованих земель, які будуть у громаді, обсяг податків можна буде збільшити на третину, але для цього необхідно, щоб усі користувачі земельних ділянок почали офіційно реєструвати договори оренди. А якщо у громаді є передані землі, які не об-

робляються, то їх необхідно швидко виставити на аукціон (в умовах воєнного стану він може й не проводитися) для продажу права оренди. До речі, це забезпечить громаду від передачі земель у приватну власність, згідно зі статтею 136 Земельного кодексу України.

В умовах воєнного стану, коли РФ блокує чорноморські порти, а в багатьох громадах немає можливостей провести повноцінну сівбу й забезпечити належний догляд за посівами, або вони обмежені, то у аграріїв у цій ситуації або не буде, або буде значно менше можливостей продати вироблену продукцію, зокрема зерно. Відтак, багато сільгоспвиробників не зможуть у повній мірі сплачувати податки в місцевий бюджет і це вплине на фінансування об'єктів соціальної інфраструктури, зокрема сільських громад.

**12. Недостатність державної підтримки агровиробників.** Через важливу роль агровиробників у наповненні бюджетів сільських громад принципове значення має їх підтримка з боку держави. Бажано, щоб цей процес підтримували сільськогосподарські дорадчі служби. Причому вони мають працювати в контакті з органами місцевого самоврядування, а не виступати окремою, неінтегрованою в локальний агрокомплекс інституцією. Для цього необхідно, щоб кошти, закладені на дорадчі служби, субвенцію, йшли через місцеві бюджети, а голови громад могли самостійно цих людей приймати на роботу, і вони б співпрацювали і допомагали місцевому аграрному бізнесу розвиватися, що, власне, і призведе не тільки до загального розвитку інфраструктури, а й до збільшення надходжень до місцевих бюджетів.

На сьогодні державну підтримку агровиробників у громадах поки що не можна порівняти з підтримкою фермерів на Заході, однак важливі кроки в цьому напрямку держава все ж робить. Зокрема, вона створила аграрний реєстр, щоб агровиробники могли в ньому зареєструватися і отримувати державну допомогу безпосередньо з Міністерства аграрної політики, оминаючи вертикаль центральних органів виконавчої влади, місцевих державних адміністрацій і т. д. Органи місцевого самоврядування мають співпрацювати з агровиробниками громади, які зафіксовані в аграрному реєстрі і беруть участь в реалізації важливих пілотних проєктів, наприклад, зі створення агрохабів. Один із таких агрохабів (українсько-французький) створено на базі Вінницького національного аграрного університету, Вінницької міської ради та університету Agro SUP Dijon. В рамках агрохабу агровиробники Вінницької

області мають змогу брати участь у реалізації проєктів із впровадження передових харчових технологій, органічного виробництва, вирощування біоенергетичних культур та розвитку виноградарства.

Вирішенню системних проблем недофінансування малих агровиробників у громадах (через ризиковість їхнього бізнесу, недостатність застави тощо) в мирний час зарадив Фонд часткового гарантування кредитів у сільському господарстві, створений згідно із законом від 04.11.2021 р. №1865-IX. Фонд і під час воєнного стану надає банкам гарантії в обсязі до 50 % непогашеної суми основного боргу агровиробників, на строк дії кредитного договору, але не більше, ніж на 10 років.

Після запровадження воєнного стану для підтримання продовольчої безпеки України державні структури змушені були піти на більш радикальні кроки з підтримки агровиробників. Для допомоги їм, зокрема у проведенні посівної 2022 року, Мінагрополітики запустило спеціальну платформу *agrostatus.org*. На цій платформі агровиробнику слід було заповнити спеціальну заявку щодо потреб у дизельному паливі, насіннєвому матеріалі, добривах, засобах захисту рослин тощо. Далі, через засоби зв'язку відповідальні особи орієнтували агровиробника щодо його подальших дій. В результаті, у 2022 році, за даними Мінагрополітики, вдалося засіяти 70 % площ проти рівня попереднього року.

Дуже суттєвою є також державна допомога агровиробникам у вигляді пільгового кредитування та зменшення податкового навантаження. За програмою портфельних гарантій 80 %, в якій беруть участь 22 банки, станом на 21 квітня 2022 року, було видано майже 7,2 млрд грн. А в межах державної програми «Доступні кредити 5-7-9 %» тільки за період з 21 лютого по 11 квітня 2022 року було видано 1391 кредит на загальну суму 3,95 млрд грн. Зрозуміло, що за 2022 та 2023 податкові (звітні) роки не нараховуватиметься плата за земельні ділянки, що окуповані РФ, знаходяться в зоні бойових дій чи заміновані. Передбачена також можливість переходу агровиробників на спрощену систему оподаткування – на єдиний податок для 3 групи за ставкою 2 % [26].

Але через недостатню фінансову спроможність держави в плані допомоги агровиробникам, особливо в умовах воєнного стану, її органи головний акцент роблять на використання механізму встановлення мінімальних і максимальних закупівельних цін, який широко практикується у зарубіжних країнах.



**13. Зниження ефективності діяльності дрібних агровиробників.** Запровадження ринку ЗСП, навіть за умови передачі частини з них у комунальну власність, не створює сприятливих умов для діяльності дрібних агровиробників, зокрема одноосібних селянських господарств та малих фермерських господарств. Худобу навіть в сільській місцевості стало ніде випасати, її нічим годувати, особливо взимку, бо більшість цукрових заводів, які раніше продавали селянам жом, уже не працюють. Продавати свої продукти, через відсутність логістики, більшість селян також не можуть, і тому вони змушені віддавати врожай посередникам за дуже низькими цінами. Відтак, рівень доходності дрібних агровиробників, від регулювання якого відмовилася держава, не забезпечує їм навіть простого відтворення виробництва. З цієї причини оплата праці селян удвічі-тричі менша, ніж працівників в інших галузях економіки. Реагуючи на таку несправедливість, селяни взагалі відмовляються працювати на землі [27, с. 26].

Чому б у цій ситуації не перейняти досвід Франції? Там держава цілеспрямовано підтримує агровиробників і сільські території – через цінове регулювання вартості ЗСП, розбудову фермерських господарств тощо. У цій країні Агентство з управління земельними ресурсами та розвитку сільських територій (SAFER) має повноваження заблокувати будь-яку угоду з продажу землі, якщо вважатиме, що вона носить спекулятивний характер, торги відбуваються за зниженою ціною або операція може спричинити розпад домашнього господарства чи стати на перешкоді діяльності фермерам-початківцям у конкретній місцевості [28]. Крім того, з метою утримання молоді в сільському господарстві фермерам-початківцям, які бажають створити фермерське господарство та мають для цього відповідні задатки, Національний центр упорядкування сільськогосподарської структури надає дотацію, завдяки якій покриваються початкові витрати на організацію ферми. А фермерам старшого віку Центр сплачує компенсацію за умови передачі фермерської справи молодим фермерам. Такий підхід сприяє омолодженню складу фермерів, і, крім того, забезпечує додаткові фінансові можливості для підтримання високого рівня добробуту фермерів старшого покоління [29, с. 5].

**14. Посилення негативного впливу агрохолдингів на сталий розвиток сільських територій.** Агрохолдингізація сільськогосподарської діяльності, яка розпочалася в Україні після видання Указу Президента «Про невід-

кладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки» від 03.12.1999 р. №1529/99, принесла українському селу значно більше шкоди, ніж користі, бо агрохолдингі більше орієнтовані на отримання прибутку, а не на його розвиток.

В аспекті сталого розвитку сільських територій найбільш небажаною є вузька спеціалізація агрохолдингів, зокрема на вирощуванні зернових і технічних культур, що об'єктивно призводить до скорочення чисельності працівників та основного поголів'я худоби в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь [30, с. 40].

Агрохолдингізація є також однією з головних причин виснаження ґрунтів – через недоотримання сівозміни та внесення недостатньої кількості органічних добрив (перегною, компостів тощо), бо агрохолдингі не мають своїм пріоритетом розвиток трудомістких галузей сільського господарства й, передусім, тваринництва. Крім того, агрохолдингі сплачують податки не за місцем виробництва, а за місцем державної реєстрації юридичної особи, і це також не сприяє розвитку сільських територій.

Агрохолдингі, крім того, мають можливість вдаватися до заходів недобросовісної конкуренції, серед яких – політичне лобі законопроектів, що забезпечує їх монопольне становище на ринку, отримання податкових пільг та створення ажіотажного попиту на окремі види сільськогосподарської продукції.

Все це вказує на те, що залишається гострою необхідність державного регулювання діяльності агрохолдингів в напрямку сталого розвитку сільських територій, зокрема щодо підвищення їх соціальної відповідальності, сплати податків за місцем діяльності, бережливого ставлення до ЗСП тощо.

Згортання дрібного агровиробництва та прихід у багатьох селах великого агрохолдингу унеможлиблює створення нових робочих місць, розвиток інфраструктури і взагалі веде до їх занепаду та обезлюднення.

**15. Зникнення сіл та хуторизація сільської поселенської мережі.** Неєфективна політика приватизації промислових підприємств у 1990-х роках підірвала демографічний та економічний потенціал українських міст. Своє продовження ця політика отримала у приватизації землі (на тлі агрохолдингізації). Але, якщо перший процес тільки позбавляв перспектив міста, то другий взагалі руйнує сільську поселенську мережу. Щороку з мапи України зникає близько 20 сільських населених пунктів [31]. У зв'язку з цим виникає фундаментальне питання: а чи залишиться на мапі



світу Україна, якщо не буде її села? Адже ще Л. Українка цілком справедливо називала село «колискою України».

За роки незалежності в Україні ліквідовано майже 500 сіл і цей процес ще більше прискорює «grimucha суміш» із земельної, адміністративно-територіальної, освітньої, медичної та ще ряду «реформ». Замість того, щоб підвищувати якість життя селян, вони призводять до закриття шкіл, лікарень і, зрештою, до обезлюднення сіл та формування хутірської системи сільського розселення.

Звичайно, на процес обезлюднення і хуторизації сіл впливають і глобальні економічні та технологічні чинники, які не здатен зупинити український уряд. Водночас, йому під силу упорядкувати цей процес та суттєво зменшити його негативні наслідки. В законодавчому полі варто повернутися до законопроекту «Про упорядкування сільської поселенської мережі, поглиблення принципів місцевого самоврядування в сільській місцевості та сприяння деурбанізації народонаселення» від 05.02.2009 р. №4028, яким передбачалися державні гарантії щодо еволюції сільської поселенської мережі в позитивному напрямку.

Певним чином цьому процесу може зарадити й практична реалізація концепції інтегрованого розвитку, яка передбачена в Законі України за №711-IX. Вона базується на ґрунтовному аналізі всіх наявних природних ресурсів сільських громад і територій, викликів та загроз на шляху до розвитку усіх без винятку населених пунктів з урахуванням інтересів держави, конкретного регіону, кожної сільської громади та їх мешканців.

**Висновки.** Досягнення цілей земельної реформи є неможливим без створення належного інституційного підґрунтя у вигляді ефективних інститутів та інституцій. Однак, на певному етапі реформи почали з'являтися недостатньо ефективні й неузгоджені між собою інститути, які породжують або загострюють, особливо в період воєнного стану, інституційні дисфункції проблемного характеру. При передачі ЗСП з державної до комунальної власності найбільшу загрозу сталому розвитку громад і територій, зокрема сільських, представляють такі вияви інституційних пасток земельної реформи, як інверсійний та неконституційний порядки передачі земель із державної власності у комунальну; спрощення схеми передачі земельних ділянок у приватну власність; наростання проявів земельної корупції на місцевому рівні; неефективність комунікації в земельних питаннях органів місцевого самоврядування, бізнесу і держави; послаблення контролю дер-

жави за використанням та охороною земель; неузгодженість землевпорядної та планувальної документації в рамках комплексного плану просторового розвитку громад; недостатність фінансового забезпечення інвентаризації земель у громадах; використання земель не за цільовим призначенням; невизначеність із сплатою за землю в разі зміни цільового призначення земельної ділянки; загроза завищення або заниження ціни землі; посилення диференціації територіальних громад за вартістю земельних активів та їх фінансовою спроможністю; недостатність державної підтримки агровиробників; зниження ефективності діяльності дрібних агровиробників; посилення негативного впливу агрохолдингів на сталий розвиток сільських територій; зникнення сіл та хуторизація сільської поселенської мережі.

Поглиблений аналіз наведених інституційних пасток дозволить в подальшому чітко визначитися зі шляхами їх уникнення та подолання негативних наслідків на основі практичної реалізації концепції інтегрованого розвитку громад і територій.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Земельний кодекс України: Закон України від 25.10.2001 р. № 2768-III (поточна редакція від 09.06.2022). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text> (дата звернення: 22.06.2022).
2. Галушкіна Т. П., Сидорченко Т. Ф., Криницька О. О. Концептуальні принципи формування ринку земель в Україні як основа забезпечення сталого розвитку територій. Економіка і управління. 2013. № 4. С. 83–87.
3. Смовженко Т. С., Коркуна О. І., Коркуна І. І., Хром'як У. В. Вплив земельної реформи на розвиток об'єднаних територіальних громад. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2020. Вип. 1 (141). С. 29–33. DOI: <https://doi.org/10.36818/2071-4653-2020-1-4>.
4. Іванюк Т. Л. Формування земельних відносин об'єднаних територіальних громад регіону у контексті децентралізації. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2021. Вип. 17. Т. 2. С. 148–158. DOI: <https://doi.org/10.15330/apred.2.17.148-158>.
5. Пронько Л. М. Особливості використання земель державної власності в умовах децентралізації. Економіка та суспільство. 2022. № 36. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-36-19>.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. Москва: Фонд экономической книги Начала, 1997. 180 с. URL: <https://www.twirpx.com/file/110660/> (дата обращения: 23.06.2022).
7. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. Экономика и математические методы. 1999. № 2. С. 1–37. URL: [http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm\\_polterovich/files/ep99001.pdf](http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm_polterovich/files/ep99001.pdf) (дата обращения: 23.06.2022).

8. Земельна децентралізація і громади: як зміниться життя ОТГ після запуску ринку землі та закону про геопросторові дані? Agropolit.com: сайт. 2021. 25 черв. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/885-zemelna-detsentralizatsiya-i-gromadi-yak-zminitsya-jittya-otg-pislya-zapuskurinku-zemli-ta-zakonu-pro-geoprostorovi-dani> (дата звернення: 24.06.2022).
9. Землю – громадам. Які корупційні схеми зруйнує передавання земель у комунальну власність. Економічна правда. 2021. 15 бер. URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/zemliamozhlyvostei/2021/03/15/671926/> (дата звернення: 24.06.2022).
10. Громадам торік передали у власність близько 15 мільйонів гектарів земель. Укрінформ: сайт. 2022. 18 січ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3387084-gromadam-torik-peredali-uvlasnist-blizko-15-miljoniv-gektariv-zemel.html> (дата звернення: 25.06.2022).
11. Пустовіт О. Вінницькі землі: як поділили область п'ять мільярдів? Vn.20minut: сайт. 2019. 12 лист. URL: <https://vn.20minut.ua/Groshi/vinnitski-zemli-yak-podilili-oblast-pyat-milyarderiv-10615398.html> (дата звернення: 25.06.2022).
12. Веремеева Т. Передача сільськогосподарських земель громадам: які ризики скриває новий Указ Зеленського. Money.comments: сайт. 2020. 25 окт. URL: <https://money.comments.ua/news/economy/peredacha-sel-skohozyaystvennyh-zemel-obschinam-kakie-riski-skryvaet-novyy-ukaz-zelenskogo-662241.html> (дата звернення: 25.06.2022).
13. North D. Institutions, Institutional Changes and Economic Performance. New York: Cambridge University Press, 1990. 152 p.
14. Гаража О. П. Інституціональні засади управління земельними ресурсами на різних рівнях територіально-галузевого розподілу: теорія та практика. Автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03. Житомир, 2020. 40 с.
15. Учений: Українські ґрунти втрачають плодючість. Agroportal.ua: сайт. 2016. 26 дек. URL: <https://agroportal.ua/news/tehnologii/ukrainskie-pochvuteryayut-plodorodie/> (дата звернення: 27.06.2022).
16. Сколько каждый год Украина теряет от деградации почвы. Dengi.ua: сайт. 2018. 4 мая. URL: <http://dengi.ua/business/303720-Skol-ko-kazhdj-god-Ukraina-terjaet-ot-degradacii-pochvy> (дата звернення: 27.06.2022).
17. Українські чорноземи стали середньоплодючими ґрунтами, – Інститут ім. Соколовського. Propozitsiya: сайт. 2016. 26 груд. URL: <https://propozitsiya.com/ua/ukrayinski-chornozemystaly-serednoplodoridnyu-gruntamy-institut-imsokolovskogo> (дата звернення: 28.06.2022).
18. В Україні розпочато супутниковий моніторинг використання сільськогосподарських земель. Асоціація міст України: сайт. 2019. 11 січн. URL: <https://auc.org.ua/novyna/v-ukrayini-rozpochatosuputnykovyy-monitoring-vykorystannya-silskogospodarskyh-zemel> (дата звернення: 28.06.2022).
19. Сергієнко О., Ткачук А. Землю – громадам!? Чи всю і навіщо? Інститут громадянського суспільства: сайт. 2018. 9 лип. URL: <https://www.csi.org.ua/news/zemlyu-gromadam-chy-vsyu-i-navishho/> (дата звернення: 28.06.2022).
20. Про затвердження Методики нормативної грошової оцінки земельних ділянок: постанова Кабінету Міністрів України від 03.11.2021 р. № 1147. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1147-2021-%D0%BF#Text> (дата звернення: 29.06.2022).
21. Нова методика нормативної грошової оцінки земель. Кмр.ua: вебпортал. 2021. 12 січ. URL: <http://kmp.ua/uk/analytics/infoletters/new-methodology-for-the-normative-monetary-valuation-of-lands/> (дата звернення: 29.06.2022).
22. Хомюк Н. Л. Диверсифікація розвитку сільських територій в умовах децентралізації: монографія. Луцьк: Вежа-Друк, 2019. 320 с.
23. Тимечко І. Р. Інституційні особливості управління власністю територіальної громади. Економіка України. 2020. № 9. С. 37-47. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.09.037>.
24. Левандівський О. Т., Баланюк І. Ф., Шеленко Д. І., Сас Л. С. Фінансовий механізм капіталізації земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств регіону у взаємовідносинах із територіальними громадами. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2021. Вип 17. Т. 2. С. 124–134. DOI: <https://doi.org/10.15330/apred.2.17.124-134>.
25. Шаправський Р. Олексій Мушак: Якщо земля – національне багатство, вона не має коштувати принизливо дешево. РБК-Україна: сайт. 2019. 26 жовт. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/aleksey-mushak-zemlya-natsionalnoe-bogatstvo-1572016111.html> (дата звернення: 29.06.2022).
26. Ніколов Д. Дефіцит робочих рук та фінансові виклики: яку підтримку надає держава аграріям у 2022 році. Eba.com: сайт. 2022. 5 трав. URL: <https://eba.com.ua/defitsyt-robochyh-ruk-ta-finansoviyuklyku-yaku-pidtrymku-nadaye-derzhava-agrariyam-u-2022-rotsi/> (дата звернення: 30.06.2022).
27. Саблук П. Т. Проблеми модернізації земельних відносин в Україні. Економіка АПК. 2021. № 10. С. 21–29. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202110021>.
28. «Вільний обіг землі в ЄС» – 8 моделей, про які не розкажуть експерти. Agropolit: сайт. 2017. 7 серп. URL: <https://agropolit.com/news/5307-vilniy-obig-zemli-v-yes---8-modeley-pro-yaki-ne-rozkajut-eksperti> (дата звернення: 30.06.2022).
29. Крисак А. І. Досвід регулювання земельних відносин в країнах зарубіжжя. Економічний форум. 2013. №2. С. 118–125.
30. Попова О. Л. Основи гармонізації аграрного і сільського розвитку в сучасній аграрній політиці. Економіка України. 2014. №10. С. 32–43.
31. Лупенко Ю. Щороку з мапи країни зникає близько 20 сільських населених пунктів. Agropolit.com: сайт. 2017. 18 лип. URL: <https://agropolit.com/interview/309-yuriy-lupenko-schoroku-z-mapi-krayini-znikaye-blizko-20-silskih-naselenih-punktiv> (дата звернення: 30.06.2022).

## REFERENCES

- Zemelnyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 25.10.2001 r. № 2768-III (potochna redaktsiia vid 09.06.2022) [Land Code of Ukraine: Law of Ukraine dated 25.10.2001 №2768-III (current edition of 09.06.2022)]. (09.06.2022). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text>.
- Halushkina, T. P., Sydorchenko, T. F., Krynytska, O. O. Kontseptualni pryncypy formuvannya rynku zemel v Ukraini yak osnova zabezpechennia staloho rozvytku terytorii [Conceptual principles of land market formation in Ukraine as the basis for ensuring sustainable development of territories]. *Economy and management*, 2013, no. 4, pp. 83–87.
- Smovzhenko, T. S., Korkuna, O. I., Korkuna, I. I., Khromiak, U.V. Vplyv zemelnoi reformy na rozvytok obiednanykh terytorialnykh hromad [Influence of land reform on the development of united territorial communities]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*. [Socio-economic problems of the modern period of Ukraine], 2020, vol. 1 (141), pp. 29–33. DOI: <https://doi.org/10.36818/2071-4653-2020-1-4>.
- Ivaniuk, T. L. Formuvannya zemelnykh vidnosyn obiednanykh terytorialnykh hromad rehionu u konteksti detsentralizatsii [Formation of land relations of the united territorial communities of the region in the context of decentralization]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu* [Actual problems of development of the economy of the region], 2021, vol. 17, iss. 2, pp. 148–158. DOI: <https://doi.org/10.15330/apred.2.17.148-158>.
- Pronko, L. M. Osoblyvosti vykorystannia zemel derzhavnoi vlasnosti v umovakh detsentralizatsii [Peculiarities of the use of state property lands in the conditions of decentralization]. *Ekonomika ta suspilstvo* [Economy and society], 2022, no. 36. Available at: DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-36-19>.
- Nort, D. (1997). *Instituty, institutsionalnye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Changes and the Functioning of the Economy/trans. From English]. Moscow: Fond ekonomicheskoy knigi Nachala, 180 p. Available at: <https://www.twirpx.com/file/110660/>.
- Polterovich, V.M. *Institutsionalnyie lovushki i ekonomicheskie reformy* [Institutional traps and economic reforms]. *Ekonomika i matematicheskie metody* [Economics and mathematical methods], 1999, no. 2, pp. 1–37. Available at: [http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm\\_polterovich/files/ep99001.pdf](http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm_polterovich/files/ep99001.pdf).
- Zemelna detsentralizatsiia i hromady: yak zminytisia zhyttia OTH pislia zapusku rynku zemli ta zakonu pro heoprosorovi dani? (25.06.2021) [Land decentralization and communities: how will the life of the united territorial communities change after the launch of the land market and the law on geospatial data?]. *Agropolit.com*: sait [Agropolit.com: site]. Available at: <https://agropolit.com/spetsproekty/885-zemelna-detsentralizatsiya-i-gromadi-yak-zminytisia-jittya-otg-pislya-zapusku-rinku-zemli-ta-zakonu-pro-geoprosorovi-dani> (data zvernennia: 24.06.2022).
- Zemliu – hromadam. Yaki koruptsiini skhemy zruinuieperedavannia zemel u komunalnu vlasnist (15.03.2021). [The Earth to the Congregations. What corruption schemes will destroy the transfer of land to communal property]. *Ekonomichna pravda* [Economic truth]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/projects/zemlia-mozhlyvostei/2021/03/15/671926/>.
- Hromadam torik peredaly u vlasnist blyzko 15 milioniv hektariv zemel (18.01.2022). [The communities last year were given ownership of about 15 million hectares of land]. *Ukrinform*: sait [Ukrinform: site]. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3387084-gromadam-torik-peredali-u-vlasnist-blizko-15-miljoniv-gektariv-zemel.html>.
- Pustovit, O. Vinnytski zemli: yak podilyly oblast piat miliardiv? [Vinnytsia lands: how five billionaires divided the region?]. *Vn.20minut*: sait [Vn.20minut: site]. Available at: <https://vn.20minut.ua/Groshi/vinnitski-zemli-yak-podilili-oblast-pyat-milyarderiv-10615398.html>. 12.11.2019.
- Veremeeva, T. Peredacha selskohozyaystvennyih zemel obschinam: kakie riski skryivaet novyi Ukaz Zelenskogo [Transfer of agricultural land to communities: what risks the new Zelensky Decree hides]. *Money.comments*: sayt [Money.comments: website]. 2020. Available at: <https://money.comments.ua/news/economy/peredacha-sel-skohozyaystvennyih-zemel-obschinam-kakie-riski-skryivaet-novyukaz-zelenskogo-662241.html> (data obrascheniya: 25.06.2022).
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Changes and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press, 152 p.
- Harazha, O. P. (2020). *Instytutsionalni zasady upravlinnia zemelnymy resursamy na riznykh rivniakh terytorialno-haluzevoho rozpodilu: teoriia ta praktyka* [Institutional principles of land management at different levels of territorial and sectoral distribution: theory and practice]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk* [Abstract of the dissertation of the Doctor of Economic Sciences]: 08.00.03. Zhytomyr, 40 p.
- Ucheniy: Ukrainskie pochvyi teryayut plodorodie [Scientist: Ukrainian soils are losing fertility]. *Agroportal.ua*: sayt [Agroportal.ua: site]. 2016. Available at: <https://agroportal.ua/news/tehnologii/ukrainskie-pochvy-teryayut-plodorodie/>.
- Skolko kajdyiy god Ukraina teryaet ot degradatsii pochvyi. [How much Ukraine loses every year from soil degradation]. *Dengi.ua*: sayt [Dengi.ua: site]. 2018. Available at: <http://dengi.ua/business/303720-Skolko-kazhdyj-god-Ukraina-terjaet-ot-degradacii-pochvy>.
- Ukrainski chornozemy staly serednoplodoridnymy hruntamy, – Instytut im. Sokolovskoho [Ukrainian chernozem became medium-sized soils, - Sokolovsky Institute]. *Propozitsiya*: sait [Propozitsiya: site]. 2016. Available at: <https://propozitsiya.com/ua/ukrayinski-chornozemy-staly-serednoplodoridnymy-gruntamy-instytut-imsokolovskogo>.
- V Ukraini rozpochato sputnykovy monitorynh vykorystannia silskohospodarskykh zemel [Satellite monitoring of agricultural land use has been launched in Ukraine]. *Asotsiatsiia mist Ukrainy*: sait [Association of Ukrainian Cities: website]. 2019. Available at: [149](https://auc.org.ua/novyna/v-</a></li>
</ol>
</div>
<div data-bbox=)



ukrayini-rozpochato-suputnykovyy-monitoryng-vykorystannya-silskogospodarskyh-zemel.

19. Serhiienko, O., Tkachuk, A. Zemliu – hromadam!? Chy vsiu i navishcho? [Earth - to the communities!? Is it all and why?]. Instytut hromadianskoho suspilstva: sait [Civil Society Institute: website]. 2018. Available at: <https://www.csi.org.ua/news/zemlyu-gromadam-chy-vsyu-i-navishho/>.

20. Pro zatverdzhennia Metodyky normatyvnoi hroshovoi otsinky zemelnykh dilianok: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 03.11.2021 r. №1147 (03.11.2021) [On Approval of the Methodology of Normative Monetary Assessment of Land Plots: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 03.11.2021 №1147]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1147-2021-%D0%BF#Text>.

21. Nova metodyka normatyvnoi hroshovoi otsinky zemel. [New methodology of normative monetary valuation of lands]. Kmp.ua: vebportal [Kmp.ua: web portal]. 2021. Available at: <http://kmp.ua/uk/analytics/infoletters/new-methodology-for-the-normative-monetary-valuation-of-lands/>.

22. Khomiuk, N. L. (2019). Dyversyfikatsiia rozvytku silskykh terytorii v umovakh detsentralizatsii: monohrafiia [Diversification of rural development under decentralization: monograph]. Lutsk: Vezha-Druk, 320 p.

23. Tymcheko, I. R. Instytutsiini osoblyvosti upravlinnia vlasnistiu terytorialnoi hromady [Institutional features of territorial community property management]. Ekonomika Ukrainy [Economy of Ukraine], 2020, no. 9, pp. 37–47. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.09.037>.

24. Levandivskiy, O. T., Balaniuk, I. F., Shelenko, D. I., Sas, L.S. Finansovyi mekhanizm kapitalizatsii zemelnykh resursiv silskogospodarskykh pidpriemstv rehionu u vzaiemovidnosynakh iz terytorialnymy hromadamy [Financial mechanism of capitalization of land resources of agricultural enterprises of the region in relations with territorial communities]. Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu [Actual problems of development of the economy of the region], 2021, iss. 17, vol. 2, pp. 124–134. DOI: <https://doi.org/10.15330/apred.2.17.124-134>.

25. Shapravskiy, R. Oleksii Mushak: Yakshcho zemlia – natsionalne bahatstvo, vona ne maie koshtuvaty prynzlyvo deshevo [Oleksiy Mushak: If the land is a national wealth, it should not cost humilatingly cheap]. RBK-Ukraina: sait [RBC-Ukraine: site]. 2019. Available at: <https://www.rbc.ua/ukr/news/aleksey-mushak-zemlya-natsionalnoe-bogatstvo-1572016111.html>.

26. Nikolov, D. Defitsyt robochykh ruk ta finansovi vyklyky: yaku pidtrymku nadaie derzhava ahrariiam u 2022 rotsi [Deficit of working hands and financial challenges: what support does the state provide to farmers in 2022]. Eba.com: sait [Eba.com: site]. 2022. Available at: <https://eba.com.ua/defitsyt-robochyh-ruk-ta-finansovi-vyklyky-yaku-pidtrymku-nadaye-derzhava-agrariyam-u-2022-rotsi/>.

27. Sabluk, P. T. Problemy modernizatsii zemelnykh vidnosyn v Ukraini [Problems of modernization

of land relations in Ukraine]. Ekonomika APK [Economy of APK], 2021, no. 10, pp. 21–29. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202110021>.

28. Vilnyi obih zemli v YeS – 8 modelei, pro yaki ne rozkazhut eksperty. ["Free land turnover in the EU" - 8 models that will not be told by experts]. Agropolit: sait [Agropolit: site]. 2017. Available at: <https://agropolit.com/news/5307-vilniy-obig-zemli-v-yes---8-modeley-pro-yaki-ne-rozkajut-eksperti>.

29. Krysak, A. I. Dosvid rehuliuвання zemelnykh vidnosyn v krainakh zarubizhzhia [Experience of land governance in foreign countries]. Ekonomichnyi forum [Economic Forum], 2013, no. 2, pp. 118–125.

30. Popova, O. L. Osnovy harmonizatsii ahrarnoho i silskoho rozvytku v suchasni ahrarnii politytsi [Fundamentals of harmonization of agrarian and rural development in modern agrarian policy]. Ekonomika Ukrainy [Economy of Ukraine], 2014, no. 10, pp. 32–43.

31. Lupenko, Yu. Shchoroku z mapy krainy znykaie blyzko 20 silskykh naselenykh punktiv [Every year, about 20 rural settlements disappear from the country's map]. Agropolit.com: sait [Agropolit.com: site]. 2017. Available at: <https://agropolit.com/interview/309-yuriy-lupenko-schoroku-z-mapi-krayini-znikaye-blizko-20-silskih-naselenih-punktiv>.

#### **Institutional traps of land reform in the context of sustainable development of communities and territories**

**Zakharchenko V.I.**

The article considers topical issues of institutional support of land reform in Ukraine in the context of sustainable development of communities and territories.

The purpose of the research is to disclose the content of key institutional traps of the land market in the context of sustainable development of communities and territories of Ukraine (primarily rural) taking into account the challenges of martial law.

It is shown that the land is not only an operational basis for the creation of villages, cities, agglomerations, resettlement systems; this is also an important factor in agricultural production. The necessity of transformation of old and creation of new institutions or "rules of the game" in the field of land relations and agricultural production for sustainable development of communities and territories is substantiated. It is noted that among these institutions there are also those that produce negative results. V.M. Polterovich defines them as institutional traps.

Institutional traps that appeared as a result of the transfer of agricultural land of state ownership to the communal. The problem manifestations that they have or can have in the aspect of sustainable development of communities and territories, especially in the conditions of martial law, are analyzed, namely: inversion and unconstitutional procedure for transferring land from state property to communal property; simplification of the scheme of transfer of land to private ownership; increasing manifestations of land corruption at the local level; inefficiency of communication in land issues of local self-government, business and state; weakening state control over land use and protection;



inconsistency of land management and planning documentation within the framework of a comprehensive plan for spatial development of communities; lack of financial support for inventory of land in communities; land use is not for the intended purpose; uncertainty with the payment of land in the event of a change in the purpose of the land plot; threat of overstatement or understatement of land prices; strengthening the differentiation of territorial communities by the value of land assets and their financial capacity; lack of state support for agricultural producers; reduction of efficiency of small agricultural producers; strengthening the negative impact of agricultural holdings on the sustainable development of rural areas; the disap-

pearance of villages and furization rural settlement network.

Ways of avoiding and smoothing the negative consequences of institutional traps related to transactions on the transfer of agricultural land outside settlements to communal property are proposed. The emphasis is on increasing the role of state bodies in the regulation of land relations at the local level and the practical implementation of the concept of integrated development of communities and territories.

**Key words:** land reform, form of ownership of land (state, communal, private), market turnover of agricultural land, institute, institutional trap, territory, territorial community, sustainable development.



Copyright: Захарченко В.І. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



ORCID iD:  
Захарченко В.І.

<https://orcid.org/0000-0003-3645-2597>

УДК 35.072.1:338.22

JEL D29, E61, G38, H53, L14, M14, P13

## Формування принципів державно-підприємницького партнерства в новому інституціональному порядку децентралізації

Юхименко П.І. , Гринчук Ю.С. , Батажок С.Г. 

Білоцерківський національний аграрний університет

 E-mail: Юхименко П.І. p0504684000@gmail.com; Гринчук Ю.С. Grynchuk1979@icloud.com; Батажок С.Г. batazhok@ukr.net



Юхименко П.І., Гринчук Ю.С., Батажок С.Г. Формування принципів державно-підприємницького партнерства в новому інституціональному порядку децентралізації. Економіка та управління АПК. 2022. № 2. С. 152–163.

Yukhymenko P., Grynchuk Yu., Batazhok S. Formation of the state-business partnership principles within the new institutional order of decentralization. AIC Economics and Management. 2022. № 2. PP. 152–163.

Рукопис отримано: 25.07.2022 р.

Прийнято: 08.08.2022 р.

Затверджено до друку: 27.12.2022 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2022-177-2-152-163

У представленому дослідженні узагальнено набуті світовою практикою принципи організації та практичної реалізації проєктів державно-підприємницького партнерства (ДПП) та обґрунтовано їх вплив на досягнення ефективних результатів партнерства держави і бізнес-середовища у вирішенні питань соціальної економіки в умовах децентралізації. У процесі дослідження автори використали системний та еволюційний підходи, на дотриманні яких формується сутнісне розуміння нової децентралізованої архітектоники місцевого управління та інституціонального порядку розвитку ДПП для вирішення нагальних економічних і соціальних проблем регіону. Це потребує проведення дослідження в сукупності з виявленням різноманітних характерних ознак, прямих і зворотних зв'язків та залежностей, які виникають у процесі організації та реалізації проєктів ДПП у регіонах України.

Сутність дослідження полягає в аналізі впливу певних принципів на ефективність кінцевого результату проєкту ДПП в процесі організації залучення державного та підприємницького капіталу для його реалізації. Практичний зміст визначається тим, що теоретико-методологічні положення, висновки та практичні рекомендації складають наукове підґрунтя для розроблення нової цілісної концепції формування інституціонального порядку організації державно-підприємницького партнерства на місцях в умовах децентралізації управління та дотримання їх на практиці.

Проведений аналіз засвідчує, що ступінь дотримання певних принципів у організації і реалізації проєктів ДПП істотно впливає на його ефективність, сприйняття громадськістю та створює стимули для домінування в суспільному виборі партнера групи Патнема (ті, хто дбають, насамперед, про суспільні потреби), а не групи Олсона (ті, хто думають, насамперед, про власні потреби). Окреслені принципи полегшують можливість формування контролю використання бюджетних коштів з боку громадянського суспільства, мінімізують ризики та конфліктні ситуації між бізнесом і громадськістю.

Висновки про здатність визначених принципів взаємодії державних інститутів і представників бізнес-середовища впливати на потенціал інклюзивних ринків підвищення добробуту, інновацій та інвестування в людей, вимагають від держави розглядати їх як критичні для економічного зростання, досягнення добробуту населення регіонів особливо в післявоєнний період. У новому інституціональному порядку з інклюзивними економічними й політичними інститутами розвиток ДПП має органічно вбудовуватись у загальну систему управління та бути цілковито підзвітним і прозорим.

**Ключові слова:** державно-підприємницьке партнерство, бізнес-середовище, приватний капітал, децентралізація, проєкти ДПП, інфраструктура, соціальна економіка, громадський контроль, самоврядування.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Формування нового інституціонального порядку децентралізації управління актуалізує проблему нестачі державних фінансів усіх рівнів забезпечення сталого розвитку територій. Зміна архітекtonіки державних фінансів в умовах децентралізації поставила питання необхідності перезавантаження тиску на їх обмежені ресурси та зміни ролі держави в управлінні економікою через інноваційні механізми. Державно-підприємницьке партнерство (ДПП) за своєю природою є результатом цих якісних змін демократизації системи управління та втілення принципів самоврядування, що сприяє розвитку партнерства державних інститутів з бізнес-середовищем у розвитку соціальної економіки.

Багато країн світу вже давно практикують таке партнерство, яке одержало назву Public-Private Partnership (PPP) [1]. У різній його інтерпретації цей термін широко використовується як в зарубіжній, так і вітчизняній теорії та практиці. В його зміст вкладають відображення всього спектру цих партнерських відносин між державними інститутами і бізнесом. Початковий його переклад як «державно-приватне партнерство» без глибокого аналізу змісту в Україні, що власне характерно і для більшості пострадянських держав, використовується у нормативно-правових актах та наукових дослідженнях. Зокрема, в Україні цьому сприяв офіційний переклад підготовленої Європейською Комісією у 2004 р. «Зеленої книги щодо державно-приватних партнерств та законодавства Співтовариства у сфері державних контрактів та концесій» [2]. Проте, зважаючи на глибину його економічного змісту з урахуванням сучасних тенденцій розвитку і формування інституціонального порядку цього партнерства, термін «державно-підприємницьке партнерство», як доводять дослідники, більш повно відображає його сутність [3]. По-перше, їх аргументи щодо формування нового інституціонального порядку розвитку більше стосуються підприємницьких взаємин держави і бізнесового партнера. По-друге, цим партнером можуть виступати підприємства різних форм власності: фірми, приватний капітал, громадські організації тощо. По-третє, вся система реалізації проектів ДПП пронизана підприємницькими принципами, найголовніший серед яких – інтерес, що дає підстави виражати це партнерство саме як державно-підприємницьке. На наш погляд, це – найширший зміст партнерства, що є причиною його використання в нашому дослідженні. Ефективний результат такого партнерства досягається за виконання

ряду принципів, що робить тему цього дослідження актуальною і має практичне спрямування.

Аналіз принципів, що впливають на ефективність розвитку ДПП в Україні, проведено на основі аналітичних оглядів Світового банку, Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, наукових досліджень І.М. Барбіра [4], К.С. Безгіна [5], О.О. Борзенко [6], В.В. Дергачової [7], О. Дідича [8], В.В. Круглова [9], О.Л. Маліна [10], О.А. Трофимчука [11], В.Ю. Філіппова [12], Л.В. Шевченко [13] та багато ін., власних досліджень та узагальнень. Проте власне дослідження принципів організації ДПП та вплив їх на ефективність досягнення мети проектів розвитку соціальної економіки є сьогодні найдоцільнішим трендом державної підтримки та регулювання розвитку ДПП у децентралізованій економіці.

**Метою дослідження** є узагальнення принципів практики організації та реалізації проектів ДПП та обґрунтування впливу їх на ефективність організації партнерства, сприйняття широким колом громадськості та мінімізацію ризиків для партнерів.

**Матеріал і методи дослідження.** Для досягнення поставленої мети використали загальнонаукові системний та еволюційний підходи, які потребують ієрархічності сутнісного розуміння державно-підприємницького партнерства в умовах децентралізації. Показали проблему дослідження сукупно, виявили різноманітність характерних ознак, внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємовпливів та залежностей, які є результатом ефективності практичної реалізації проектів ДПП.

**Результати дослідження та обговорення.** Децентралізація управління та інституціоналізація нової її системи створюють нові можливості ефективного активізування державно-підприємницького партнерства на місцях. Ефективний результат розвитку партнерства держави, публічних союзів і бізнесу на місцях багато в чому забезпечується завдяки дотриманню відповідних принципів його організації. Вони повинні бути покладеними в основу відповідних процесів підготовки та реалізації проектів ДПП. Їх дотримання складає фундамент успішності відносин партнерів і є базовими положеннями активізування ДПП в умовах децентралізації.

Створений новий інституціональний порядок в умовах децентралізації забезпечує їх життєвість у процесі реалізації проектів розвитку на основі партнерства держави і бізнес-середовища. Проте для досягнення ефективності

цього партнерства важливо дотримуватись певних принципів, які можуть мати як загальний, так і специфічний характер. До загальних принципів слід зарахувати такі:

1) цілеспрямованість у партнерстві. Практична реалізація проєктів ДПП на місцях – це частина цілеспрямованості розвитку регіону, що здійснюється для досягнення конкретних цілей розвитку територій, створення соціальної інфраструктури тощо (стратегічних чи тактичних). Вони повинні бути цілеспрямованими на перспективу, а не ситуативними, спонтанними чи хаотичними. Це є одним із ключових принципів реалізації програм сталого розвитку регіонів, сільських територій, що посилює ефективність цього проєкту ДПП і завжди є актуальним. Такий підхід реалізується через наявність стратегічних цілей як державними інститутами чи приватними партнерами, так і різними стейкхолдерами (наприклад, органами самоврядування публічних союзів різних рівнів, Кабінетом Міністрів України, міжнародними організаціями тощо). Втілення у проєктах ДПП таких цілей, своєю чергою, вказує органам місцевого самоврядування напрям їхніх подальших дій;

2) науковість у менеджменті ДПП (наукова обґрунтованість проєкту). Досягнення очікуваних результатів в інноваційній економіці для публічних союзів вимагає здійснення партнерства на засадах урахування найновіших наукових напрацювань та світового досвіду. Цьому сприяють наукові узагальнення у світовій та вітчизняній літературі, в якій підтверджені гіпотези, сформовані висновки та обґрунтовані положення наукового підходу в управлінні [14]. Принцип науковості в сучасній новій економіці стосується не лише активізування ДПП загалом, а й кожного складника відповідної концептуальної моделі або проєкту (ресурсного забезпечення активізування, аналітичної підсистеми, інструментарію тощо). Такий підхід забезпечує раціональність, ефективність, зменшення суб'єктивізму у твердженнях і дій щодо такого активізування та створення виробничої системи реалізації проєкту на науковій основі. Ще Тейлор у книзі «Принципи наукового управління» (1909 р.) розробив чотири принципи наукового управління: створення наукового фундаменту; рівномірний і справедливий розподіл обов'язків; співпраця адміністрації з робітниками; відбір робітників і менеджерів на основі наукових критеріїв [15]. Ці принципи з часом почали називатися «тейлоризм» і стали широко поширеними в практиці [16];

3) мотивованість (пріоритетність інтересів) у проєктах ДПП. Участь бізнес-середови-

ща в проєктах ДПП можлива тільки за умови перспективи отримання прибутку, тобто, має бути мотивованою. Значущими причинами також можуть бути отримання інвестиційної підтримки, покращення міжнародного іміджу приватного сектора та синергія з державним сектором [17]. Йдеться не лише про відомі у теорії і практиці матеріальні та нематеріальні стимули, а й про мотивування організації виконання проєктів. Пояснення цього – різноманіття потреб та інтересів різних категорій стейкхолдерів процесів активізування;

4) достовірність проєктів ДПП. Успішність реалізації проєктів ДПП має ґрунтуватися на основі достовірних фактів, можливостей (розрахунків, індикаторів, прогнозів тощо). Особливо, як показує практика [18], важливим є цей принцип у розрахунках фінансування проєктів для забезпечення його вчасного завершення;

5) системоутворюючий характер в організації ДПП (системність). Організація ДПП повинна передбачати взаємодоповненість і взаємозв'язок усіх складників організації партнерства державних інститутів і бізнесу (інституціонального порядку, процесів, інструментів, механізмів, алгоритмів, заходів тощо), які мають функціонувати як єдине ціле. Формування інституціонального порядку цілісної системи розвитку ДПП в Україні [19] сприяє підвищенню рівня його ефективності, а також дає змогу цілісно поглянути на його зміст і вплив на відповідні об'єкти. Цей процес має два важливі складники: внутрішній і зовнішній. Перший передбачає необхідність врахування того, що окремі елементи розвитку є одночасно елементами інших систем в організації. Внутрішня системність ДПП є такою, яка повинна мати власну чітко вибудовану внутрішню структуру з відповідними елементами, взаємовпливами, рівнями, зв'язками, підпорядкуваннями тощо. Досвід засвідчує – без сильної організації, визначених правил і принципів немає успішного проєкту ДПП [20]. Ефективність пов'язана і з формуванням інституціонального порядку на місцях, що сприятиме чіткому регламентуванню посадових обов'язків відповідних посадових осіб, залучених у ці процеси, тобто, їхніх прав, обов'язків та відповідальності;

6) інституціональна відповідальність партнерів проєктів ДПП [21]. Чіткі «правила гри» та інституційна відповідальність за їх дотримання, тобто, який суб'єкт буде відігравати яку роль на кожному кроці через дотримання балансу прав та інтересів партнерів. Інституційні механізми та розподіл функцій відрізняються від місця до місця – залежно від конкретних



потреб програми ДПП та існуючих інституційних обов'язків та можливостей.

Інституційні обов'язки: договір чітко фіксує права та інституційні обов'язки партнерів для впровадження проєктів ДПП. Партнери проєктів ДПП в умовах інвестиційно-інноваційної діяльності повинні чітко розуміти наслідки ухвалення (чи неухвалення) тих чи інших рішень для досягнення мети, а також межі відповідальності кожного інвестора проєкту у випадку непередбачених ризиків. Це – керівні правила або кодекс поведінки, згідно з якими реалізуються проєкти ДПП [22]. Дотримання їх посилюють відповідальність за впровадження проєктів ДПП кожного партнера, положення, стандартизують та детально описують процеси та принципи, які будуть втілюватися на практиці. Зміст їх відображає не тільки правову відповідальність, а й відповідальність неформального змісту (часто нерегламентовану нормативними документами як наслідок інституціонального середовища). Ігнорування цього принципу може спричинити незацікавленість бізнес-партнерів активно й ефективно діяти у напрямі розвитку ДПП;

7) завершеність проєктів ДПП. Будь-які проєкти партнерства мають носити завершений характер, тобто бути такими, які досягають установлених цілей і розв'язують конкретні завдання соціальної економіки. Такий підхід до підготовки проєктів на основі партнерства, як свідчить практика [23], створює високу соціальну норму прибутку та покращує добробут громадян, тоді як проєкти, підготовлені на неналежному рівні, забезпечують проблеми у фінансуванні і стримують їх завершеність. Дотримання на практиці цього принципу дає змогу мінімізувати поширену у вітчизняному управлінні практику, коли певні процеси реалізуються заради процесів, а не заради результатів (тобто мають незавершений характер);

8) адаптивність до змін інституційного порядку та середовища. Децентралізація управління змінює інституціональний порядок і середовище з розвитку ДПП на місцевому рівні. За своїм змістом і спрямованістю проєкти ДПП повинні бути адаптивними до цих змін, тобто, здатними змінити свої параметри, залежно від зміни інституційного середовища, функціонування відкоригованих чи уточнених цілей, залучення у ході їх реалізації нових суб'єктів тощо. Активна адаптивність передбачає не просто зміну структури, спрямованості, параметрів, а й у нових умовах децентралізації – збереження функціональності. Це вимагає зосередження уваги партнерів не тільки на технічних вимогах проєктів ДПП, а й зв'язок

їх з нормативними та культурно-когнітивними елементами, які є невід'ємною частиною успіху їх реалізації. Такий підхід є вимогою розроблених стратегій змін відповідно до унікальних культурних і соціально-політичних умов кожної країни [24] регіону. Це, своєю чергою, вимагає розширення можливостей партнерів через надання їм ресурсів та залучення до прийняття управлінських рішень;

9) достатність інформаційного забезпечення та прозорості проєкту [25]. Державні інститути мають забезпечити інформування громадськості про відносні витрати, вигоди та ризики проєктів ДПП. Сприйняття громадою проєкту ДПП вимагає активних консультацій та взаємодії із кінцевим споживачем, прозорого моніторингу якості послуг. Сприйнятий суспільством, громадою проєкт буде тоді, коли інформаційний масив даних буде повним, коли буде усунуто необ'єктивну та суперечливу інформацію.

У науковій літературі доведено, що існує так званий певний рівень апріорних відомостей про об'єкт, після якого доцільно переходити з формування інформаційного масиву даних до реалізації конкретних заходів [26]. Інформаційне забезпечення сприяє прозорості та залученню кінцевих користувачів у проєкування та моніторинг, що збільшує ймовірність того, що зусилля будуть сприйняті як законні, справедливі і зрозумілі. Незалежний громадський нагляд за впровадженням проєкту ДПП активізує інновації в секторі та кращі результати для суспільства в цілому завдяки прозорості, підзвітності та соціальному контролю.

Прозорість на кожній фазі процесу організації проєкту ДПП є ключем до забезпечення відкритого та конкурентного процесу, що впливає на довіру міжнародних інвесторів. Всеохоплююча інформація про процеси, проєкти та їх характеристики (включаючи непередбачувані ситуації), повинна бути доступною для усієї громади. Така прозорість є першим кроком до підзвітності кожної зацікавленої сторони перед зовнішніми об'єктами (приватним сектором і громадянами), і внутрішньо – перед суб'єктами державного сектору;

10) зворотний активний зв'язок партнерів ДПП (взаємовигідне узгодження інтересів партнерів) [27]. Реалізація проєктів ДПП здійснюється не односторонньо (зверху вниз одним партнером), а з урахуванням реакції керівної підсистеми на ухвалені рішення, отриманої інформації, висловлених прогнозів тощо. Цей принцип забезпечує «розвиток» взаємодії партнерів, реалізується двостороннім процесом, за якого створюються можливості для коригуван-

ня цілей, внесення коректив, координування управлінських дій, вчасного застосування регульовальних заходів тощо;

11) забезпечення безперервності. Залучення приватного капіталу до реалізації проєктів ДПП повинно здійснюватися на постійній основі, тобто безперервно. Порушення цього принципу тягне за собою зростання фінансових ризиків [28], незадоволення місцевих громад, зміни ставлення до бізнес-структур тощо;

12) зрозумілість для уникнення ризиків [29]. Дотримання цього принципу є запорукою зменшення ризиків під час реалізації проєктів ДПП. Дії партнерів будуть ефективними тоді, коли вони є зрозумілими обом суб'єктам, до яких вони прямо чи опосередковано дотичні. Дотримання цього принципу забезпечується через застосування аналітичних розрахунків, пояснювальних записок, проєктних цифр, усних розмов, прес-конференцій, проведення круглих столів тощо;

13) компетентність менеджерів проєкту [30]. Підготовка й реалізація проєктів ДПП повинні здійснюватися компетентними у цій сфері посадовими особами. Соціальні та міжособистісні навички, вміння «охоплювати/виходити», концептуальні практики, досвід управління проєктами, а також комунікативні та координаційні вміння забезпечують ефективне управління в умовах ДПП. Не менш важливими є необхідні технічні знання та вміння управління проєктами а також досвід ведення переговорів та арбітражу. Ефективність процесу вимагає від менеджерів обізнаності та кваліфікації для управління будівництвом, експлуатацією та фінансовими аспектами проєкту ДПП. Вони також повинні бути знайомі та використовувати спеціальні методи програмування та планування;

14) контрольованість процесу [31]. Перевага розвитку проєктів ДПП у тому, що створюються умови контролю за діяльністю державних інститутів в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Для досягнення успіху усі процеси та підпроцеси в його межах повинні бути контрольованими (державними партнерами чи громадою), тобто такими, які перебувають під попереднім, поточним чи заключним контролем. Це дає змогу вже на ранніх фазах виявити відхилення, проблемні ділянки, слабкі місця рішень тощо. Контрольованість має носити перманентний характер;

15) економічність використання коштів [32]. Цей принцип дає змогу досягнути балансу між витратами та економічними вигодами від його здійснення. Він акцентує увагу на не-

обхідності раціонального витрачання природно-ресурсного потенціалу регіонів (передусім фінансового характеру), людського та соціального ресурсу, які є складовою сталого розвитку. Дотримання принципу економічності також передбачає необхідність розв'язання багатокритеріальних завдань вибору економічно вигідних проєктів розвитку регіону. Цей принцип виходить із сутності ДПП, яка полягає в поєднанні інтересів;

16) урахування особливостей розвитку регіону [33]. Децентралізація створює умови самостійності у виборі розвитку регіону з урахуванням його особливостей. Цей принцип слід трактувати як динамічне, а не як статичне утворення. Цьому сприятиме формування в регіонах сучасної системи інституційної підтримки соціально-економічного розвитку на базі агенцій регіонального розвитку, утворених відповідно до Закону України «Про засади державної регіональної політики» [34], та організаційна підтримка консультативної роботи агенцій ДПП в регіонах. Вона має забезпечити баланс між централізацією влади та експертними знаннями в агенції ДПП та галузеву роботу щодо ДПП у регіонах. Такий підхід сприятиме розвитку ДПП як особливої регіональної соціально-економічної системи. У цьому аспекті ДПП веде до формування особливого інвестиційного ринку;

17) уніфікованість моделі ДПП [35]. Принцип акцентує увагу на необхідності застосування єдиної методологічної бази розвитку ДПП, а також уніфікованих процедур, завдяки чому подібні завдання можна буде розв'язувати аналогічним чином. Суть його полягає в тому, що зміни в інституційному середовищі мають узгоджуватися з політикою ДПП, а ефективність ДПП – тісно пов'язана з його інституційним середовищем;

18) часова узгодженість реалізації проєктів ДПП. Усі процеси підготовки і реалізації проєктів ДПП повинні враховувати часовий складник і часові обмеження. Практика засвідчила, що в умовах динамічності розвитку середовища ігнорування часового складника призводить до невідомості, застарілості й неактуальності пропозицій, зростанню ризиків у ДПП [36];

19) об'єктивність та чесність в організації ДПП (ефективний розподіл ризиків). Такий підхід унеможливить надмірність суб'єктивізму, корупцію, професійну недоброчесність. Цей принцип забезпечує об'єктивність оцінювання існуючого становища, сильні та слабкі сторони, ресурсні обмеження тощо – це забезпечить можливість нівелювання спотворення реального стану справ та досягнення ефек-

тивності ДПП. Важливість дотримання його в умовах українських реалій пояснюється тим, що партнерство часто характеризується певним впливом особистих чи групових інтересів, що не завжди позитивно впливає на принцип об'єктивності, чесності та ефективності ДПП. Тільки розуміння реальності дасть змогу ухвалити раціональні та ефективні рішення, що підтверджено світовою практикою [37].

Дотримання окреслених принципів в організації проєктів ДПП в умовах децентралізації забезпечить їх успіх, довіру партнерів і сприятиме при цьому мінімізації ризиків. Організація такого партнерства вимагає дотримання як загальних, так і специфічних принципів. Серед них в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності на місцях слід відзначити такі:

1) розвиток ДПП через інтегрування у загальну систему управління ризиками. Згідно з цим принципом, будь-які заходи щодо управління ризиками повинні безпосередньо корелюватись з управлінськими процесами приватного чи державного партнера. Для пом'якшення можливих ризиків проєкт ДПП доцільно розглядати у єдності з іншими системами управління. Практика свідчить [38], що особливо це стосується схем та структури фінансування проєктів ДПП шляхом аналізу найбільш критичних ризиків. Варто передбачувати майбутні проєкти ДПП для підвищення їх стійкості перед обличчям майбутніх непередбачуваних стресових подій. Існує досить аргументована оцінка того, що «нове нормальне», що випливає, наприклад, з пандемії, передбачає глибокі зміни в поведінці людей у спільних громадських місцях. Особливо це стосується проєктів інфраструктури транспорту, де варто запроваджувати досконалу методiku визначення та вимірювання цих ризиків, що впливають на критерії ефективності альтернативних рішень, які можуть бути використані для аудиту схеми організації реалізації проєкту ДПП. Нові підходи до оцінки проєктів ДПП розробляє Світовий банк [39] з урахуванням того, чи сприятиме проєкт покращенню добробуту наступних поколінь, беручи до уваги зобов'язання, пов'язані з тим, як він буде фактично фінансуватися;

2) орієнтації на розвиток людського капіталу, що є основою розвитку постіндустріального суспільства [40]. Такий підхід у розвитку ДПП стимулює ринок праці та підвищує трудовий потенціал. А успішне партнерство прискорює вирішення соціальних проблем за рахунок підвищення якості послуг у сфері освіти, охорони здоров'я, культури тощо.

Реалізація проєктів ДПП має гарантувати кращі соціальні стандарти для персоналу, су-

часну робочу силу, умови, заходи з охорони праці, професійні програми підготовки та перепідготовки кадрів, можливості залучення кваліфікованих кадрів з інших регіонів, налагодження екологічно чистого виробництва та надання послуг на основі використання екологічно чистих джерел енергії. Органи державної влади, місцевого самоврядування можуть знайти необхідні стимули для розвитку трудового потенціалу регіону шляхом повної активізації механізмів ДПП як на рівні місцевих громад, так і для реалізації масштабних інфраструктурних проєктів;

3) принцип домінування стратегічних аспектів розвитку ДПП над тактичними [41]. Проєкти ДПП повинні формуватися і реалізовуватися, насамперед, з акцентом на довгостроковий часовий інтервал, що повинно бути домінуючим, порівняно з короткостроковим періодом. Це пов'язано, перш за все, зі специфікою сфери застосування проєктів ДПП;

4) формування нового досконалого конкурентного середовища через реалізацію проєктів ДПП. Очевидно, що проєкти державно-підприємницького партнерства будуть найбільш ефективними тоді, коли буде сформований так званий ринок таких проєктів, і коли кількість учасників такого ринку буде достатньою (як приватних, так і державних партнерів). Тоді сторони будуть зацікавлені в активізації ринкових дій, у формуванні конкурентніших пропозицій, у вдосконаленні відповідного комплексу маркетингу тощо. Це вплине на ефективність проєктів ДПП, що посилить конкурентоспроможність регіону [42];

5) обов'язкова участь державних інститутів у розвитку ДПП. З досвіду успішних країн [43], такі проєкти більшою чи меншою мірою регламентовані інституціональним порядком країни. З огляду на це, державна участь у розвитку партнерства з приватним капіталом є обов'язковою. Саме держава в особі власних інститутів є ключовим суб'єктом проєктів ДПП;

6) упередженість оптимізму та політичного втручання. За відсутності зрілого громадянського суспільства ДПП особливо схильні до упередженості оптимізму та політичного втручання. Упередження оптимізму – це надмірна залежність від оптимістичних сценаріїв планування проєкту, нехтування ризиками і, таким чином, недооцінка витрат проєкту та переоцінка доходу [44]. Впевненість у оптимістичних прогнозах попиту може змусити державні інститути відчувати себе комфортно, надаючи гарантії на вимогу (очікуючи низьку ймовірність їх використання). Аналогічно, приватні компанії можуть бути готовими прийняти

занадто великий ризик попиту, який вони в кінцевому підсумку не зможуть собі дозволити, якщо рівень попиту не реалізується на практиці. Таким чином, упередження оптимізму створює явні та неявні фіскальні ризики, і очікувану вартість цих ризиків неможливо легко обчислити для проєкту (навіть сценарії важко обчислити, за винятком найгіршого сценарію, верхньої межі ризику попиту). Неналежне сприйняття реальних ризиків у поєднанні зі здатністю ДПП перетворювати фіскальні витрати на фіскальні ризики дозволяє реалізатору проєкту відхилитися від політики та пріоритетів розвитку країни, маніпулюючи особами, які приймають рішення.

**Висновки.** На основі проведеного узагальнення та аргументації доцільності у контексті принципів концепції розвитку ДПП в умовах децентралізації можна стверджувати, що їх дотримання значно впливає на ефективність розвитку ДПП. Ефективна результативність проєктів ДПП безпосередньо впливає на регіональний розвиток та, у зв'язку з цим, можна виділити чотири аспекти ДПП:

1) окреслені нами принципи розвитку ДПП є свідченням того, що це – особлива регіональна соціально-економічна система, що включає такі елементи, як розвиток ДПП, установ, органів влади, приватного бізнесу, населення, фінансових організацій та наявність певних взаємодій між ними на визначених принципах. Реалізація їх на практиці веде до формування особливого ринку, що, своєю чергою, впливає на атрибути «Стратегія фірми, структура та суперництво»;

2) виступаючи специфічною формою організації, значна частина принципів спрямована на зростання частки наукомістких продуктів і послуг. Принцип інноваційно-орієнтованого ДПП уможливує варіативність створення інноваційної цінності та її подальше полісекторальне застосування, а також безперервність інноваційного процесу. У зв'язку з цим ДПП впливає не тільки на рівень соціальної економіки регіону, а й на розвиток галузей регіону шляхом стимулювання зростання частки інноваційних технологій та високотехнологічних галузей;

3) організація ефективних проєктів ДПП на окреслених принципах перетворюється на інструмент забезпечення реалізації стратегії соціально-економічного розвитку. ДПП покращує ефективність інфраструктурної сфери та впливає на «факторні умови»;

4) заснований на спільних зусиллях державного та бізнес-середовища проєкт ДПП має максимально задовольнити їх інтерес, чому

сприяє дотримання визначених принципів. У зв'язку з цим ДПП безпосередньо здатне стимулювати попит на якісні інфраструктурні послуги (тобто впливати на «Факторні умови»).

Таким чином, ДПП слід розглядати як складне соціально-економічне явище, яке розвивається на загальних та специфічних принципах і може виступати сполучною ланкою між детермінантами «розвиток», «наслідки». Подальше дослідження може бути щодо проблем соціалізації державно-підприємницького партнерства.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Brock T. Public-Private Partnerships. Investopedia. 2021. URL: <https://www.investopedia.com/terms/p/public-private-partnerships.asp>.
2. EUR-Lex Офіційний Журнал Європейського Союзу. Зелена книга щодо державно-приватного партнерства та законодавства Співтовариств про публічні контракти та концесії. 2004. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=C ELEX:52004DC0327&-from=EN>.
3. Юхименко П. І. та ін. за заг. ред. д.е.н., професора О.А. Шуст. Державно-підприємницьке партнерство в умовах формування інституціонального порядку децентралізації: монографія. Біла Церква, БНАУ, 2022. 464 с.
4. Барбір І. М. Залучення державно-приватного партнерства до місцевого економічного розвитку в умовах децентралізації влади в Україні. Вектори розвитку публічного управління в Україні. Львів. 2020. 98 с. С. 4-8. URL: [http://www.lvivacademy.com/download\\_2021/konferencia24112020.pdf](http://www.lvivacademy.com/download_2021/konferencia24112020.pdf).
5. Безгін К. С., Панченко І. В. Формування інноваційно-активного середовища співтворчості: організаційно-управлінський аспект. Економіка і організація управління. 2019. № 4 (36). С. 7-20.
6. Борзенко О. О., Глазова А. Б. Спільні та відмінні риси цифровізації та віртуалізації світового фінансового ринку. Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. 2019. № 18. С. 14-23.
7. Дергачова В. В., Кузнецова К. О. Державно-приватне партнерство як інституціональний інструмент інвестування економіки країни. Бізнес Інформ. 2018. №1. С. 111–116. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2018\\_1\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_1_18).
8. Дідич О. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері національної безпеки України. Вектори розвитку публічного управління в Україні. Львів. 2020. С. 19-23. URL: [http://www.lvivacademy.com/download\\_2021/konferencia24112020.pdf](http://www.lvivacademy.com/download_2021/konferencia24112020.pdf).
9. Круглов В. В. Розвиток державно-приватного партнерства в Україні: механізми державного регулювання: монографія. Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ Магістр, 2019. 252 с.
10. Малін О. Л., Філіппова С. В. Цілеполягання, принципи та типологія інноваційно-орієнтованого розвитку державно-приватного парт-



нерства. Вісник Хмельницького національного університету. 2020. № 4. Том 2. С. 110-117. С. 114. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/03/21-2.pdf>.

11. Трофимчук О. А. Державне регулювання економіки: теоретичне переосмислення в XXI столітті. Економіка та держава. 2020. № 6. С. 206-212. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/6\\_2020/38.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/6_2020/38.pdf).

12. Квітка С.А. Публічно-приватне партнерство як дієвий механізм взаємодії влади та бізнесу. Аспекти публічного управління. 2015. № 7-8. С. 47-56.

13. Шевченко Д. В. Інвестиції в людський капітал як фактор підвищення конкурентних переваг економіки. Інноваційна економіка. 2021. № 5-6. С. 51-57. С. 53. URL: <file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/818-1716-....pdf>.

14. Scientific management theory. URL: [https://cbpbu.ac.in/userfiles/file/2020/STUDY\\_MAT/POL\\_SC/.pdf](https://cbpbu.ac.in/userfiles/file/2020/STUDY_MAT/POL_SC/.pdf).

15. Taylor F. W. The Principles of Scientific Management. Dover Publications. English. 2012/ 80 p. URL: <https://www.perlego.com/book/111213/the-principles-of-scientific-management-pdf>.

16. Васянович В. С. Історичні аспекти розвитку наукових принципів управління підприємством. Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології: матеріали XXI Всеукр. щоріч. студент. наук.-практ. конф. За міжнарод. участю. 23 квітн. 2020 р. Одеса: ОРИДУ НАДУ. 2020. 642 с. С. 372-373. URL: <http://www.oridu.odessa.ua/9/buk/Stud-konf-2020.pdf>.

17. Espen Solheim-Kile and Andreas Wald. Extending the Transactional View on Public-Private Partnership Projects: Role of Relational and Motivational Aspects in Goal Alignment. Journal of Construction Engineering and Management. 2019. Vol. 145. Iss. 5. URL: <https://ascelibrary.org/doi/abs/10.1061/%28ASCE%29CO.1943>.

18. Wojewnik-Filipkowska A., Trojanowski D. Principles of public private partnership financing – Polish experience, Journal of Property Investment & Finance. 2012. Vol. 31. Iss. 4. P. 329-344. URL: [file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/2013AWF\\_DT\\_PPPPolishexperience.pdf](file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/2013AWF_DT_PPPPolishexperience.pdf).

19. Продуктивний початок 2022 року в частині систематизації й гармонізації законодавства України у сфері ДПП. АПП ДПП. 2022. URL: <https://pppagency.me.gov.ua/uk/produktyvnyj-pochatok-2022-roku>.

20. MirjanaPetković, DubravkaDjedović-Nègre, JelenaLukić. Public-Private Partnerships: Interorganizational Design as Key Success Factor. Management Journal of Sustainable Business and Management Solutions in Emerging Economies. 2015. No. 20 (77). P. 01-11. URL: [314158263\\_Public\\_Private\\_Partnerships\\_Interorganizational\\_Design](314158263_Public_Private_Partnerships_Interorganizational_Design).

21. PPP Processes and Institutional Responsibilities. PPP knowledgela. 2022. URL: <https://pppknowledgela.org/guide/sections/28-ppp-processes-and-institutional-responsibilities>.

22. PPP Processes and Institutional Responsibilities. PPP knowledgela. 2022. URL: <https://pppknowledgela.org/guide/sections/28-ppp-processes-and-institutional-responsibilities>.

[edgela.org/guide/sections/28-ppp-processes-and-institutional-responsibilities](https://pppknowledgela.org/guide/sections/28-ppp-processes-and-institutional-responsibilities).

23. Carolina Lembo, Reinaldo Fioravanti, Gastón Astesiano, Rosane Lohbauer, Rodrigo Barata, Natasha Rosset. Fundamental principals in PPP laws: a review of Latin America and the Caribbean. Inter-American Development Bank. 2019. 267 p. URL: [https://publications.iadb.org/publications/english/document/Fundamental\\_.pdf](https://publications.iadb.org/publications/english/document/Fundamental_.pdf).

24. Mhamed Biygautane, Stewart Clegg, Khalid Al-Yahya. Institutional work and infrastructure public-private partnerships (PPPs): the roles of religious symbolic work and power in implementing PPP projects. Accounting, Auditing & Accountability Journal. Vol. 33. Issue 5. P. 1077-1111. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/AAAJ-04-2019-3982/full/pdf>.

25. Juri Matinheikki, Nader Naderpajouh, Guillermo Aranda-Mena, Sajani Jayasuriya, Pauline Teo. Befriending Aliens: Institutional Complexity and Organizational Responses in Infrastructure Public-Private Partnerships. Project Management Journal. 2021. Vol. 52 (5). P. 453-470. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/8756972>.

26. Principles for the public governance of Public-Private Partnerships. OECD. 2022. URL: <https://www.oecd.org/governance/50254119.pdf>.

27. Bruce Byiers, Sebastian Große-Puppenthal, Huib Huyse, Anna Rosengren, Sarah Vaes. Principles for public-private partnerships – towards sustainability? Lessons from SAGCOT, healthcare in Lesotho, and Better Factories Cambodia. Discussion Paper 2016. No. 194. URL: <https://ecdpm.org/wp-content/uploads/DP194-Principles-PPP-Byiers-GrossePuppenthal-July-2016-ECDPM.pdf>.

28. Citation: Wojewnik-Filipkowska A., Trojanowski D. Principles of public private partnership financing – Polish experience, Journal of Property Investment & Finance. 2012. Vol. 31. Iss. 4. P. 329-344. URL: [file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/2013AWF\\_DT\\_PPPPolishexperience.pdf](file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/2013AWF_DT_PPPPolishexperience.pdf).

29. Manal Fouad, Chishiro Matsumoto, Rui Monteiro, Isabel Rial, Ozlem Aydin Sakrak. Mastering the Risky Business of Public-Private Partnerships in Infrastructure. International Monetary Fund. 2021. Vol. 2021. Iss. 010. 61 p. URL: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/087/2021/010/article-A001-en.xml>.

30. Ali M. Mistarihi, Mohammad S. Al Refai, Bader Aayed Al Qaid, Marzouq A. Qeed. Competency Requirements for Managing Public Private Partnerships (PPPs): The Case of Infrastructure Projects in Jordan. International Journal of Business and Management. Vol. 7. No. 12. June 201. PP. 60-73. URL: [https://www.researchgate.net/publication/337826125\\_Competency\\_Requirements\\_for\\_Managing\\_Public\\_Private\\_Partnerships\\_PPPs\\_The\\_Case\\_of\\_Infrastructure\\_Projects\\_in\\_Jordan](https://www.researchgate.net/publication/337826125_Competency_Requirements_for_Managing_Public_Private_Partnerships_PPPs_The_Case_of_Infrastructure_Projects_in_Jordan).

31. Joan Prats. The Governance of Public Private Partnership. A comparative analysis. IDB. 2019. 31 p. URL: [https://publications.iadb.org/publications/english/document/The\\_Governance\\_of\\_Public-Private\\_Partnerships](https://publications.iadb.org/publications/english/document/The_Governance_of_Public-Private_Partnerships).

32. Anna Wojewnik-Filipkowska 1, Joanna Wegrzyn. Understanding of Public-Private Partnership Stakeholders as a Condition of Sustainable Development. *Sustainability*. 2019. No. 11. P. 2-16. URL: <file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/sustainability-11-01194-v3.pdf>.

33. Merzlov I. Public-private partnership: its relationship with regional competitiveness. *Revista ESPACIOS*. Vol. 41. No. 19. 2020. P. 380-397. URL: <https://www.revistaespacios.com/a20v41n19/a20v41n19p28.pdf>.

34. Про засади державної регіональної політики. Закон України. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015. № 13. С. 90. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19#Text>.

35. Zverev A. Cis model public private partnership developing practical guidelines. Users. 2019. URL: <file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/law-in-transition-2019-english-cis-model-pip.pdf>.

36. Zhe Cheng, Yongjian Ke, Amy Jing Lin, Zhen-shan Yang. Spatio-temporal dynamics of public private partnership projects in China. *International Journal of Project Management* 2016. No. 34 (7). PP. 1241-1251. URL: [https://www.researchgate.net/publication/Spatiotemporal\\_dynamics\\_of\\_public\\_private\\_partnership\\_projects\\_in\\_China](https://www.researchgate.net/publication/Spatiotemporal_dynamics_of_public_private_partnership_projects_in_China).

37. Xuhui Cong, Li Ma. Performance Evaluation of Public-Private Partnership Projects from the Perspective of Efficiency, Economic, Effectiveness, and Equity: A Study of Residential Renovation Projects in China. *Sustainability* 2018. No. 10. PP. 2-21. URL: <C:/Users/TechnoPlus/Desktop/sustainability-10-01951.pdf>.

38. Marzouki M. M., Elyesami M. O. Developing an integrated risk management system for evaluating PPP projects in Livya. *Journal of engineering and applies science*, 2019. Vol. 66. No. 5. PP. 635-657. URL: <https://www.jeasonline.org/paper/1063/preview>.

39. Domingo Penalver. Public-Private Partnerships 2.0: Value for People and Value for Future. World Bank. 2020. URL: <https://blogs.worldbank.org/ppps/public-private-partnerships-20-value-people-and-value-future>.

40. Kruhlov V. V., Tereshchenko D. A. Public-private partnership as tool for developing regional labor potential. *Nauka innov*. 2019. No. 15 (6). PP. 5-19. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/174108/03-Kruhlov.pdf?sequence=1>.

41. Daniel Marinus Maria Vermeer. Collective learning in strategic Public Private Partnership (PPP) procurement systems for social infrastructure. A thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy at The Bartlett School of Construction and Project Management University College London (UCL) London, 10 June 2019. URL: <https://discovery.ucl.ac.uk/id/eprint/10086561/1/PhD%20E-Thesis%20D.Vermeer%20UCL...20CLEAN.pdf>.

42. Merzlov I.Y. Public-private partnership: its relationship with regional competitiveness Asociación público-privada: su relación con la competitividad regional. *Revista ESPACIOS*. 2020. Vol. 41. No. 19. PP. 380-387. URL: <https://www.revistaespacios.com/a20v41n19/a20v41n19p28.pdf>.

43. Prats Cabrera, Joan Oriol. (2019). The governance of public-private partnerships: a comparative analysis. Inter-American Development Bank. 31 p. URL: [https://publications.iadb.org/publications/english/document/The\\_Governance\\_of\\_Public-Private\\_Partnerships\\_A\\_Comparative\\_Analysis.pdf](https://publications.iadb.org/publications/english/document/The_Governance_of_Public-Private_Partnerships_A_Comparative_Analysis.pdf).

44. Manal Fouad, Chishiro Matsumoto, Rui Monteiro, Isabel Rial, Ozlem Aydin Sakrak. (2021). Mastering the Risky Business of Public-Private Partnerships in Infrastructure. International Monetary Fund. 49 p. URL: <file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/Departmen...0Public-Private%20Partnerships%20in%20Infrastructure.pdf>.

## REFERENCES

1. Brock, T. (2021). Public-Private Partnerships. Investopedia. Available at: <https://www.investopedia.com/terms/p/public-private-partnerships.asp>

2. EUR Lex Ofitsiyyny Zhurnal Yevropeyskoho Soyuzu (2004). Zelena knyha shchodo derzhavno pryvatnoho partnerstva ta zakonodavstva Spivtovarystv pro publichni kontrakty ta kontsesiyi (The Green Paper of the European Commission on Public-Private Partnerships and the Commonwealth Law on Public Contracts and Concessions). Available at: <http://eurex.europa.eu/legal.content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52004DC0327&from=EN>.

3. Yukhymenko, P. I. and etc. Prof. O. A. Shust ed. (2022). Derzhavno-pidpryemnytske partnerstvo v umovakh formuvannya instytutsionalnoho poryadku detsentralizatsiyi [State-business partnership in the conditions of formation of the institutional order of decentralization]. Bila Tserkva. BNAU. 464 p.

4. Barbir, I. M. (2020). Zaluchennya derzhavno-pryvatnoho partnerstva do mistsevoho ekonomichnoho rozvytku v umovakh detsentralizatsiyi vlady v Ukraini. Vektory rozvytku publichnoho upravlinnya v Ukraini [Involvement of public-private partnership in local economic development in conditions of decentralization of power in Ukraine]. Vectors of the development of public administration in Ukraine. Lviv, pp. 4-8. Available at: [http://www.lvivacademy.com/download\\_2021/konferencia24112020.pdf](http://www.lvivacademy.com/download_2021/konferencia24112020.pdf).

5. Bezhin, K. S. and Panchenko, I. V. Formuvannya innovatsiyno-aktyvnoho seredovyscha spivtvorchosti: orhanizatsiyno-upravlinsky aspekt. [Formation of an innovative and active environment of co-creation: organizational and managerial aspect]. *Ekonomika i orhanizatsiya upravlinnya*. 2019, no. 4 (36), pp. 7-20.

6. Borzenko, O. O. and Hlazova, A. B. Spilni ta vidminni rysy tsyfrovizatsiyi ta virtualizatsiyi svitovoho finansovoho rynku. [Common and distinctive features of digitalization and virtualization of the global financial market]. *Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu. Seriya: Ekonomika*. 2019, no. 18, pp. 14-23.

7. Derhachova, V. V. and Kuznetsova, K.O. Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak instytutsionalny instrument investuvannya ekonomiky krayiny [Public-private partnership as an institutional investment tool for the country's economy]. *Biznes Inform*. 2018, no. 1. pp. 111-116. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2018\\_1\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_1_18).

8. Didych, O. (2020). Rozvytok derzhavno-pryvatnoho partnerstva u sferi natsionalnoyi bezpeky Ukrainy. Vektory rozvytku publichnoho upravlinnya v Ukraini [Development of public-private partnership in the sphere of national security of Ukraine]. Vectors of the development of public administration in Ukraine. Lviv, pp. 19-23. Available at: [http://www.lvivacademy.com/download\\_2021/konferencia24112020.pdf](http://www.lvivacademy.com/download_2021/konferencia24112020.pdf).
9. Kruhlov, V. V. (2019). Rozvytok derzhavno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini: mekhanizmy derzhavnoho rehulyuvannya [Development of public-private partnership in Ukraine: mechanisms of state regulation]. Kharkiv: Vyd-vo KharRI NADU Mahistr. 252 p.
10. Malin, O. L., Filyppova, S. V. Tsilepolyahannya, pryntsyipy ta typolohiya innovatsiyno-oriyentovanoho rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Objectives, principles and typology of innovation-oriented development of public-private partnership]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. 2020, no. 4, vol. 2, pp. 110–117, pp. 114. Available at: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/03/21-2.pdf>.
11. Trofymchuk, O.A. Derzhavne rehulyuvannya ekonomiky: teoretychne pereomyslennya v XXI stolitti [State regulation of the economy: theoretical rethinking in the 21st century]. Ekonomika ta derzhava. 2020, no. 6, pp. 206–212. Accessible at: [http://www.economy.in.ua/pdf/6\\_2020/38.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/6_2020/38.pdf).
12. Kvitka, S. A. Publichno-pryvatne partnerstvo yak diyevyy mekhanizm vzayemodiyi vlady ta biznesu [Public-private partnership as an effective mechanism of interaction between government and business]. Aspekty publichnoho upravlinnya. 2015, no. 7-8, pp. 47–56.
13. Shevchenko, D. V. Investytsiyyi v lyudskyy kapital yak faktor pidvyshchennya konkurentnykh perevah ekonomiky [Investments in human capital as a factor in increasing the competitive advantages of the economy]. Innovatsiyna ekonomika. 2021, no. 5-6, pp. 51–57, pp. 53. Available at: <file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/818-1716-....pdf>.
14. Scientific management theory. (2020). Available at: [https://cbpbu.ac.in/userfiles/file/2020/STUDY\\_MAT/POL\\_SC/.pdf](https://cbpbu.ac.in/userfiles/file/2020/STUDY_MAT/POL_SC/.pdf).
15. Taylor, F.W. (2012). The Principles of Scientific Management. Dover Publications. English. 80 p. Available at: <https://www.perlego.com/book/111213/the-principles-of-scientific-management-pdf>.
16. Vasyanovych, V. S. (2020). Istorychni aspekty rozvytku naukovykh pryntsyypiv upravlinnya pidpryyemstvom [Historical aspects of the development of scientific principles of enterprise management]. Suchasnyy menedzhment: modeli, stratehiyi, tekhnolohiyi, Proceeding of 21st All-Ukrainian Annual Student Scientific and Practical Conference with international participation, Odessa, April 23 2020. OPIDU NADU, 642 p. Available at: <http://www.oridu.odessa.ua/9/buk/Stud-konf-2020.pdf>.
17. Espen Solheim-Kile and Andreas Wald. Extending the Transactional View on Public-Private Partnership Projects: Role of Relational and Motivational Aspects in Goal Alignment. Journal of Construction Engineering and Management. 2019, vol. 145, iss. 5. Available at: <https://ascelibrary.org/doi/abs/10.1061/%28ASCE%29CO.1943>.
18. Wojewnik-Filipkowska, A. and Trojanowski, D. Principles of public private partnership financing – Polish experience, Journal of Property Investment & Finance, 2012, vol. 31, iss. 4, pp. 329-344. Available at: <file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/2013AW.FDT.PPP.Polishexperience.pdf>.
19. Produktyvnyy pochatok 2022 roku v chasnyy systematyzatsiyyi y harmonizatsiyyi zakanodavstva Ukrainy u sferi DPP [A productive start to 2022 in terms of the systematization and harmonization of Ukrainian legislation in the sphere of PPPs. APP PPP. 2022]. APP DPP. 2022. Available at: <https://pppagency.me.gov.ua/uk/produktyvnyj-pochatok-2022-roku>.
20. Mirjana Petković, Dubravka Djedović-Nègre, Jelena Lukić. Public-Private Partnerships: Interorganizational Design as Key Success Factor. Management Economies. 2015, no. 20 (77), pp. 01-11. Available at: [https://www.researchgate.net/publication/314158263\\_Public\\_Private\\_Partnerships-Interorganizational-Design](https://www.researchgate.net/publication/314158263_Public_Private_Partnerships-Interorganizational-Design).
21. PPP Processes and Institutional Responsibilities. PPP knowledgela. 2022. Available at: <https://pppknowledgelab.org/guide/sections/28-ppp-processes-and-institutional-responsibilities>.
22. PPP Processes and Institutional Responsibilities. PPP knowledgela. 2022. Available at: <https://pppknowledgelab.org/guide/sections/28-ppp-processes-and-institutional-responsibilities>.
23. Carolina Lembo, Reinaldo Fioravanti, Gastón Astesiano, Rosane Lohbauer, Rodrigo Barat and Natasha Rosset. (2019). Fundamental principals in PPP laws: a review of Latin America and the Caribbean. Inter-American Development Bank. 267 p. Available at: [https://publications.iadb.org/publications/english/document/Fundamental\\_.pdf](https://publications.iadb.org/publications/english/document/Fundamental_.pdf).
24. Mhamed Biygautane, Stewart Clegg, Khalid Al-Yahya. Institutional work and infrastructure public-private partnerships (PPPs): the roles of religious symbolic work and power in implementing PPP projects. Accounting, Auditing & Accountability Journal. 2019, vol. 33, iss. 5, pp. 1077-1111. Available at: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/AAAJ-04-2019-3982/full/pdf>.
25. Juri Matinheikki, Nader Naderpajouh, Guillermo Aranda-Mena, Sajani Jayasuriya and Pauline Teo. Befriending Aliens: Institutional Complexity and Organizational Responses in Infrastructure Public-Private Partnerships. Project Management Journal. 2021, vol. 52 (5), pp. 453-470. Available at: <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/8756972>.
26. Principles for the public governance of Public-Private Partnerships. OECD. 2022. Available at: <https://www.oecd.org/governance/50254119.pdf>.
27. Bruce Byiers, Sebastian Große-Puppenthal, Huib Huyse, Anna Rosengren and Sarah Vaes. Principles for public-private partnerships – towards sustainability? Lessons from SAGCOT, healthcare in Lesotho, and Better Factories Cambodia. Discussion Paper



2016, no. 194. Available at: <https://ecdpm.org/wp-content/uploads/DP194-Principles-PPP-Byiers-GrosseP-appendahl-July-2016-ECDFM.pdf>.

28. Wojewnik-Filipkowska A. and Trojanowski D. Principles of public private partnership financing – Polish experience, *Journal of Property Investment & Finance*, 2012, vol. 31, iss. 4, pp. 329–344. Available at: [file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/2013AWF\\_DT\\_PPPPolishexperience.pdf](file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/2013AWF_DT_PPPPolishexperience.pdf).

29. Manal Fouad, Chishiro Matsumoto, Rui Monteiro, Isabel Rial, Ozlem Aydin Sakrak. Mastering the Risky Business of Public-Private Partnerships in Infrastructure International Monetary Fund. 2021, vol. 2021, iss. 010, 61 p. Available at: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/087/2021/010/article-A001-en.xml>.

30. Ali M. Mistarihi, Mohammad S. Al Refai, Bader Ayed Al Qaid and Marzouq A. Qeed. Competency Requirements for Managing Public Private Partnerships (PPPs): The Case of Infrastructure Projects in Jordan. *International Journal of Business and Management*. 2021, vol. 7, no. 12, pp. 60-73. Available at: [https://www.researchgate.net/publication/337826125\\_Competency\\_Requirements\\_for\\_Managing\\_Public\\_Private\\_Partnerships\\_PPPs\\_The\\_Case\\_of\\_Infrastructure\\_Projects\\_in\\_Jordan](https://www.researchgate.net/publication/337826125_Competency_Requirements_for_Managing_Public_Private_Partnerships_PPPs_The_Case_of_Infrastructure_Projects_in_Jordan).

31. Joan Prats. (2019). The Governance of Public Private Partnership. A comparative analysis. IDB. 31 p. Available at: [https://publications.iadb.org/publications/english/document/The\\_Governance\\_of\\_Public-Private\\_Partnerships](https://publications.iadb.org/publications/english/document/The_Governance_of_Public-Private_Partnerships).

32. Anna Wojewnik-Filipkowska 1, Joanna Wegrzyn. Understanding of Public-Private Partnership Stakeholders as a Condition of Sustainable Development. *Sustainability*. 2019, no. 11, pp. 2-16. Available at: <file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/sustainability-11-01194-v3.pdf>.

33. Merzlov, I. Public-private partnership: its relationship with regional competitiveness. *Revista ESPACIOS*. 2020, vol. 41, no. 19, pp. 380-397. Available at: <https://www.revistaespacios.com/a20v41n19/a20v41n19p28.pdf>.

34. Pro zasady derzhavnoyi rehionalnoyi polityky. *Zakon Ukrainy. Vidomosti Verkhovnoyi Rady (VVR)*. [About the basics of state regional policy]. Law of Ukraine. *Bulletin of the Verkhovna Rada (VVR)*. 2015, no. 13, pp. 90. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19#Text>.

35. Zverev, A. (2019). Cis model public private partnership^ developing practical guidelines. Users. Available at: <file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/law-in-transition-2019-english-cis-model-pip.pdf>.

36. Zhe Cheng, Yongjian Ke, Amy Jing Lin and Zhenshan Yang. Spatio-temporal dynamics of public private partnership projects in China. *International Journal of Project Management*, 2016, no. 34 (7), pp. 1241-1251. Available at: [https://www.researchgate.net/publication/Spatiotemporal\\_dynamics\\_of\\_public\\_private\\_partnership\\_projects\\_in\\_China](https://www.researchgate.net/publication/Spatiotemporal_dynamics_of_public_private_partnership_projects_in_China).

37. Xuhui Cong and Li Ma. Performance Evaluation of Public-Private Partnership Projects from the Perspective of Efficiency, Economic, Effectiveness,

and Equity: A Study of Residential Renovation Projects in China. *Sustainability*. 2018, no. 10, pp. 2-21. Available at: <C:/Users/TechnoPlus/Desktop/sustainability-10-01951.pdf>.

38. Marzouki, M. M. and Elyesnami, M. O. Developing an integrated risk management system for evaluating PPP projects in Livya. *Journal of engineering and applied science*, 2019, vol. 66, no. 5, pp. 635-657. Available at: <https://www.jeasonline.org/paper/1063/preview>.

39. Domingo Penalver. (2020). Public-Private Partnerships 2.0: Value for People and Value for Future. World Bank. Available at: <https://blogs.worldbank.org/ppps/public-private-partnerships-20-value-people-and-value-future>.

40. Kruhlov, V. V. and Tereshchenko, D. A. Public-private partnership as tool for developing regional labor potential. *Nauka innov*. 2019, no. 15 (6), pp. 5-19. Available at: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/174108/03-Kruhlov.pdf?sequence=1>.

41. Daniel Marinus Maria Vermeer. (2019). Collective learning in strategic Public Private Partnership (PPP) procurement systems for social infrastructure A thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy at. The Bartlett School of Construction and Project Management University College London (UCL) London, 10. Available at: <https://discovery.ucl.ac.uk/id/eprint/10086561/1/PhD%20E-Thesis%20D.Vermeer%20UCL...20CLEAN.pdf>.

42. Merzlov, I. Y. Public-private partnership: its relationship with regional competitiveness Asociación público-privada: su relación con la competitividad regional. *Revista ESPACIOS*. 2020, vol. 41, no. 19, pp. 380-387. Available at: <https://www.revistaespacios.com/a20v41n19/a20v41n19p28.pdf>.

43. Prats Cabrera and Joan Oriol. (2019). The governance of public-private partnerships: a comparative analysis. *Inter-American Development Bank*. 31 p. Available at: [https://publications.iadb.org/publications/english/document/The\\_Governance\\_of\\_Public\\_Private\\_Partnerships\\_A\\_Comparative\\_Analysis.pdf](https://publications.iadb.org/publications/english/document/The_Governance_of_Public_Private_Partnerships_A_Comparative_Analysis.pdf).

44. Manal Fouad, Chishiro Matsumoto, Rui Monteiro, Isabel Rial and Ozlem Aydin Sakrak. (2021). Mastering the Risky Business of Public-Private Partnerships in Infrastructure. *International Monetary Fund*. 49 p. Available at: [file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/Departmen...0Public\\_Private%20Partnerships%20in%20Infrastructure.pdf](file:///C:/Users/TechnoPlus/Desktop/Departmen...0Public_Private%20Partnerships%20in%20Infrastructure.pdf).

### **Formation of the state-business partnership principles within the new institutional order of decentralization**

**Yukhymenko P., Grynychuk Yu., Batazhok S.**

Presented research summarizes the principles of arrangement and practical implementation of the state-business partnership (SBP) projects acquired by the global practice and substantiates their impact on achievement of effective results of partnership between the state and business environment within solution of social economy issues in terms of decentralization. In course of research, the authors used the system and evolutionary approaches, following which the essential



understanding of the new decentralized architecture of local government and the institutional order of SBP development is formed to solve urgent economic and social problems of the region. This requires conducting of research integrally with identification of various specific features, direct and reverse connections and dependencies arising in course of arrangement and implementation of SBP projects in the regions of Ukraine.

The research matter is analysis of the impact of certain principles on the effectiveness of final SBP project result efficiency in course of arrangement of the state and business capital involvement for its implementation. Practical content shall be determined by the fact that theoretical and methodological provisions, conclusions and practical recommendations constitute a scientific basis for development of a new integral concept on formation of the institutional order of the local state-business partnership arrangement in terms of management decentralization and their practical observance while SBP arrangement. The performed analysis confirms that the degree of compliance with certain principles concerning the SBP projects' arrangement and implementation significantly affects its efficiency,

public perception and creates incentives for dominance in public choice of the Putnam group partner (those caring primarily about public needs), rather than the Olson group (those thinking first of all about their own needs). The mentioned principles facilitate control of the budget funds' use by civil society, minimize the risks and conflict situations between business and public.

Conclusions about the ability of the specified principles of interaction between the state institutions and representatives of business environment to influence the inclusive markets' potential for enhancement of well-being, innovation and investment in people, thus requiring the state to consider them as critical ones for the economic growth, achievement of well-being for the regional population, especially in the post-war period. Within the new institutional order with inclusive economic and political institutions, SBP development should be organically integrated into the general management system and be completely accountable and transparent.

**Keywords:** state-business partnership, business environment, private capital, decentralization, SBP projects, infrastructure, social economy, public control, self-government.



Copyright: Юхименко П.І., Гринчук Ю.С., Батажок С.Г. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



ORCID iD:

Юхименко П.І.

Гринчук Ю.С.

Батажок С.Г.

<https://orcid.org/0000-0002-0677-1872>

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

<https://orcid.org/0000-0002-8951-5785-229X>

*Наукове видання*

**Економіка та управління АПК**

*Збірник наукових праць*

**№ 2 (177) 2022**

*Редактор О.В. Славінська*  
*Комп'ютерне верстання: В.С. Мельник*

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

**КВ №15167-3739Р** від 03.03.2009 р.

Формат 60x84<sup>1/8</sup>. Ум. др. арк. 19,1. Тираж 300.

Підписано до друку 27.12.2022 р.

Видавець і виготовлювач:

Білоцерківський національний аграрний університет,  
09117, Біла Церква, Соборна площа, 8/1, тел. 33-11-01,  
e-mail: [redaksiaviddil@ukr.net](mailto:redaksiaviddil@ukr.net)

Свідоцтво внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру  
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції

№ 3984 ДК від 17.02.2011 р.