



# KAPITEL 1 / CHAPTER 1 <sup>1</sup>

## PROSPECTIVE DIRECTIONS OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL BUSINESS

DOI: 10.30890/2709-2313.2022-14-03-004

### **Вступ**

Особливістю трансформаційних процесів в аграрному секторі України стало, з одного боку, значне збільшення потенціалу виробництва та ступеня його реалізації, а, з іншого, поява цілої низки галузевих проблем розвитку. При цьому вітчизняне сільськогосподарське виробництво набуло нових структурно-організаційних форм. З огляду на це завдання коректного оцінювання факторів галузевого соціально-економічного зростання та відповідних обмежень набувають принципово нової актуальності. До таких слід віднести організаційну динаміку та, водночас, фактор галузевої ефективності. У галузі відбувалися перетворення на фоні докорінної зміни організаційної структури вітчизняного сільського господарства, у т.ч. зміни функцій, розмірів та принципів діяльності окремих груп аграрного бізнесу. З огляду на зазначене, вивчення цих процесів має важливе теоретичне і прикладне значення.

Слід зазначити достатньо суперечливі точки зору на роль і перспективи різних груп аграрного бізнесу, насамперед великих його організаційних форм. У контексті зазначеного потребують подальшої аргументації та уточнення основи галузевої регулятивної політики, яка б була узгодженою із принципами ринку, парадигмою необхідних інституційних змін, соціальними та екологічними критеріями модернізації. Все це зумовлює необхідність у відповідних наукових пошуках. За даних обставин представляється необхідним уточнення принципів оцінювання діяльності аграрного бізнесу, передумовою чого є дослідження у напрямку нових теоретико-методологічних та методичних підходів.

### **1.1. Методичні підходи до компаративного аналізу діяльності організаційних груп в агробізнесі**

В основу проведених досліджень було покладено як концептуальну тезу про визначальну роль ідеального організаційного типу як елементарної економічної одиниці господарської системи, галуззі у т.ч. Оцінювання такої одиниці (підприємство, фірма тощо) передбачає в першу чергу визначення основних організаційних особливостей, які притаманні саме цьому типу господарської діяльності. В свою чергу, універсальне підприємство за логікою своєї діяльності відповідає певним характеристикам, а його діяльність – функціям, які будуть, з

---

<sup>1</sup>*Authors: Kukel Galina Serhiyivna*



одного боку, визнані суспільством як прийнятні, а з іншого – забезпечуватимуть конкурентоспроможність в ринкових координатах. При цьому повинно бути чітко визначено такі характеристики, критерії реалізації і функції. Аналізування того, наскільки, як викнуються необхідні функції, потребує встановлення певного еталону. Таким чином, основним методологічним аспектом стає конструювання певного ідеального об'єкту організації. Звідси під *організаційним типом* запропоновано розглядати суб'єкт економічної діяльності, який має особливі характеристики щодо реалізації функцій в процесі своєї діяльності, що у кінцевому рахунку визначає відмінну результативність такої діяльності. В свою чергу, оцінювання галузі базується на сумарному чи інтегративному оцінюванні всіх суб'єктів відповідної господарської діяльності за *функціональною результативністю їхньої діяльності* (ФРД).

Ідеальний організаційний тип у такому тлумаченні має чітке орієнтування на конкретні історичні, економічні, ментальні умови. Важливість даного концепту обумовлена тим, що ефективність господарської системи на будь-якому етапі свого розвитку обумовлена відповідністю реальних суб'єктів до ідеальних характеристик: чим наближенішою до еталонної є діяльність реальних підприємств, тим ефективнішою є система загалом. Це ж стосується і кількісних пропорцій, де збільшення частки наближених до еталону суб'єктів визначає максимізацію ефективності системи.

В свою чергу, це відбиває також сутність універсальної регулятивної політики, яка, за теорією суспільного інтересу [1, с. 34-37], покликана нейтралізувати дисфункції ринку і забезпечити діяльність окремих економічних суб'єктів за параметрами, що є найбільшою мірою наближені до суспільно схваленого – ідеального - стану (рис.1).



**Рисунок 1 – Концепт відповідності ідеального та реальних організаційних типів**

Основу концепту ідеального організаційного типу методично складає положення про коректність критеріїв і показників, якими можуть бути описані



такі характеристики і функції. Проблема, як вважаємо, передусім полягає у наявності протиріч між інтересами різних груп економічних агентів, які є реципієнтами інституту підприємства, тобто залежать від характеру функціонування останнього. Це, у свою чергу, визначає суперечливі оцінювання діяльності підприємства. Так, благочинність з боку бізнесу може бути схвально сприйняте місцевою громадою, проте негативно вплинути на рентабельність діяльності; екологічні обмеження можуть зменшувати ринкову ефективність і т.д. Звідси оптимальний режим функціонування аграрного бізнесу передбачає певний компроміс між функціями.

Особливої актуальності набуває питання визначення та побудови ідеального стану господарської системи у період трансформації суспільства, коли традиційні уявлення про роль бізнесу змінюються впродовж відносно короткого періоду, а нові організації часто не сприймаються консервативною частиною суспільства, діють у невизначеному середовищі, коли не має чіткого уявлення про необхідні цілі, задачі, параметри функціонування. Так, впродовж 90-х-2000-х років на зміну колгоспам і радгоспам прийшли нові підприємства різних організаційних типів, які у літературі найчастіше називають як «ринково орієнтовані» [2, 3]. Основу останніх визначав – як детермінантний – фактор приватної власності в умовах посилення впливу ринкових відносин. Проте на практиці діяльність таких підприємств істотно відрізняється саме за функціями та ступенем їхньої реалізації – вже визначеним вище показником ФРД. І по суті сучасний аграрний бізнес України представлений множиною *організаційних груп*, які включають типові для даної групи суб'єкти господарської діяльності, де, у свою чергу, групування здійснено за кількісними (розмірами і т.ін.) та якісними (ФРД) параметрами. Вважаємо, що оцінювання аграрного бізнесу доцільно здійснювати за двома зазначеними критеріями, адже кількісний (розмір підприємств та інших організаційних утворень, таких як агрохолдинги та ін.) надає уявлення про формальну структуру сільського господарства, тоді як якісний критерій (ФРД) свідчить про зміст і характер галузевої діяльності. Звідси саме показник ФРД надає уявлення про реальну організаційну структуру аграрного бізнесу, і де процеси *організаційної динаміки* (зміну співвідношення а між окремими організаційними групами у галузі) та *організаційне проектування* (тобто цілеспрямований вплив на галузь і бізнес з метою досягнення більш ефективного стану) слід розглядати передусім через зміни ФРД.

Досвід ринкових перетворень у сільському господарстві надав величезний масив інформації про реальні процеси становлення нових організаційних типів підприємств та особливості їхньої діяльності, а також наслідки цього стосовно суспільства, у т.ч. окремих його сегментів – наприклад, сільських територій. Цей досвід потребує детального вивчення та використання.

На нашу думку, проектування ідеального організаційного типу в сільському господарстві повинно здійснюватися у певних визначальних координатах:



відповідності, по-перше, до вимог реального ринку та типу недосконалої конкуренції, що склався в країні та галузі, а, по-друге, до очікувань суспільства та окремих сегментів аграрного соціуму. Звідси можна стверджувати про необхідність досягнення як економічної (ринкової), так і соціальної результативності діяльності.

Методичний опис аналітичної моделі функціональної результативності діяльності аграрного бізнесу повинен передбачати, як вважаємо, чітке формулювання заданих критеріїв, а також мінімальний набір показників, які мають водночас зміст індикаторів стану системи. Розшифрування економічної ефективності передбачає вибір позиції відповідності перш за все таким характеристикам як конкурентоспроможність діяльності та задовільний рівень прибутковості, виразом чого вважаємо такі показники як рентабельність діяльності, прибутковість та продуктивність праці. Звідси, у свою чергу, слід розрізняти: 1) функцію комерціалізації діяльності, яка асоційована перш за все із рентабельністю та прибутковістю; 2) алокаційну функцію, що відображає інтенсивність використання ресурсів – у цьому випадку універсальним розглядався показник продуктивності праці.

Щодо соціального аспекту, то такий включає політику по відношенню до персоналу, місцевих громад, громадських організацій та ін. Відповідно запропоновано такі показники як рівень заробітної плати, частка витрат на оплату праці та розмір податків. Також слід зазначити, що важливим аспектом діяльності універсального підприємства є екологічна функція. Така передбачає відповідність системи виробництва до ощадливого способу використання природних ресурсів. Враховуючи специфіку сільського господарства, найбільш важливий прояв екологічних функцій вбачаємо у тому, як використовується та відтворюється родючість землі. Узагальнений опис функцій, критеріїв і показників оцінювання діяльності аграрного бізнесу в авторському тлумаченні представлено на рис.2.

У реалізації всіх трьох функцій – економічній, соціальній та екологічній – вітчизняний аграрний бізнес продовжує стикатися із труднощами. На практиці це означає низьку ринкову ефективність, низькі параметри соціальних зобов'язань та здійснення виробництва на основі усталеного руйнування родючості землі. Отже, будь-які модернізації у галузі не можуть ігнорувати необхідність посилення відповідного регулятивного впливу саме у цих напрямках діяльності.

Загальною авторською особливістю методології досліджень став концепт детермінантності ролі та функцій аграрного бізнесу. Тобто це розглядається як безпосередній фактор та водночас результат трансформацій, адже, з одного боку, в результаті змін формуються нові організаційні типи аграрного бізнесу, а, з іншого, все це зумовлює зворотній вплив на процеси перетворень. Це має безпосередню економічну ціну, витрати та ефективність, що корегуються у



Рисунком 2 – Функціональний опис діяльності аграрного бізнесу

цільовій орієнтованій системі регуляції та управління на макро- і мікроекономічних рівнях. Для цього запропоновано концепт «ідеального організаційного типу» за критерієм його ФРД. Відповідно використано метод організаційної ідеалізації, за яким зроблено спробу побудувати ідеальну модель сучасного вітчизняного аграрного бізнесу на пореформеному етапі із визначенням потенціалу вдосконалення через оцінювання реальних об'єктів.

Можливості вдосконалення організаційної структури галузі (тобто сукупність різних організаційних типів у певному співвідношенні) розглядалися за концептом суспільного інтересу в інтерпретації Паретто-ефекту. Відповідно метою дослідження стала розробка теоретичних та методичних підходів до опису організаційних основ розвитку підприємництва в аграрній сфері – тобто визначення процесів формування різних організаційних типів, їхніх характеристик функціональної результативності та кількісного співвідношення.

До фактів, що свідчать про необхідність досліджень в аграрній сфері України в контексті авторської методології, були віднесені наступні:

- неоднозначні наслідки ринкового реформування аграрної сфери та загострення низки соціально-економічних проблем, у тому числі тих з них, що пов'язані із безпосередньою діяльністю підприємств, окремих їхніх груп;
- здійснення всеохоплюючих процесів зростання ролі власників активів



великого аграрного бізнесу;

- поширення опортуністичних моделей поведінки значної частини груп агентів у галузі на фоні зростання негативного соціально-економічного ефекту посилення експлуатації працівників і прискореного особистого збагачення мажоритарних власників активів за рахунок інтересів інших груп агентів через згортання/спотворення виробничих і, насамперед, соціальних, а також екологічних функцій у діяльності аграрного бізнесу;

- посилення наслідків зростання відмінностей між різними організаційними типами аграрного бізнесу щодо здійснення функцій на фоні формування деструктивних моделей поведінки, у тому числі посилення негативного суспільного та макроекономічного ефекту при формуванні усталеної опоруктністичної поведінки бізнесу; формування на основі таких моделей принципово різних стратегій розвитку підприємств різних груп із власними критеріями ефективності;

- недосконалість в Україні регулятивних механізмів та аграрної політики в цілому щодо протидії негативним наслідкам ринкових модернізацій.

До оригінальних *ідей* дослідження були віднесені наступні:

- аналізування ФРД аграрного бізнесу потребує специфічних підходів до визначення критеріїв і показників, у тому числі їхньої методичної ідентифікації; з врахуванням галузевих особливостей це передбачає врахування економічних (комерційних та алокаційних), соціальних та екологічних функцій;

- негативні наслідки ринкових трансформацій вітчизняного аграрного бізнесу значною мірою обумовлені формуванням як масового явища опортуністичної моделі поведінки, при цьому наслідки таких дій продовжують мати масовий характер;

- розгляд ключових елементів моделі економічної ефективності галузі потребує коректного висвітлення ролі організаційного фактору, тобто того, якими є наслідки функціонування різних за розміром і змістом діяльності організаційних аграрного бізнесу;

- ефективність аграрного бізнесу залежить більшою мірою не від того які підприємства за розмірами переважають, а за ступенем та характером реалізації ними основних функцій;

- за критерієм ФРД можливо визначати окремі організаційні типи бізнесу, а звідси, і корегувати регуляторну політику, яка б сприяла створенню та розвитку бажаних типів та обмежувала ті з них, діяльність яких функціонально не відповідає суспільним очікуванням.

*Гіпотези* досліджень являли собою певний алгоритм зміни уявлень про сутність предмету та проблематики досліджень. При цьому виділялися основна і робочі гіпотези; деталізовані (робочі) гіпотези охоплювали окремі складові дослідницького процесу на всіх його етапах. Так, попередню гіпотезу досліджень (I етап) було побудовано на основі поширеної у літературі



аналітичної інформації, а також вище визначених фактів, які було сформульовано на основі вторинної інформації інших джерел. Окремо слід зазначити, що і основна, і робочі гіпотези було скореговано на II етапі дослідження.

Так, основна *гіпотеза* досліджень полягала у констатації можливості впливу на галузеву економічну ефективність шляхом втілення цільових регуляцій за критерієм економічної організаційної поведінки, спрямованих на підприємства. В контексті вище зазначеного гіпотезою досліджень передбачалися такі версії: 1) що реформи стали позитивним фактором стимуляції виробничих процесів, які супроводжуються збільшенням кількості зайнятих працівників; звідси по мірі поглиблення ринкових відносин має місце позитивні зміни ФРД; звідси впливають відповідні бажані пріоритети регулятивної політики; 2) що українська модель ринкового реформування призвела – через ланцюг логічних передумов на зразок використання нових технологій, техніки і т.д., а також, на фоні посилення/формування певних опортуністичних моделей поведінки детермінантних груп економічних агентів (або ж інших комбінацій зазначених та інших факторів) - до згортання соціально-економічних функцій, що виражається у зменшенні інтенсивності та ефективності виробництва, продуктивності праці, її оплати, мотивації працівників тощо. Звідси як економічні, так і соціальні наслідки реформ можуть бути оцінені негативно. Гіпотетично був і третій варіант, коли зміна розмірів і типів господарювання під впливом фактору ринкових реформ була несуттєвою.

Однак, в усіх випадках мова йде про важливі процеси для країни, де більше третини населення проживають у сільській місцевості, а близько 70% - пов'язують свою діяльність з АПК. Отже, у сукупності вся ця інформація розглядалася як аналітична основа для висновку про наявність переваг підприємств тієї чи іншої групи за наведеними вище соціально-економічними показниками.

*Положення*, на основі яких побудовано авторську теорію:

- про невід'ємність і взаємозалежність всіх функцій аграрного бізнесу при формуванні ефективності його господарювання;
- про існування певних закономірностей розвитку та реалізації функцій аграрного бізнесу, а також управління такими функціями;
- про об'єктивну адекватність і, відповідно, доцільність типізації аграрного бізнесу на окремі групи за критерієм реалізації функцій, а також дослідження проблем загальної ефективності через особливості кожної групи;
- про коректність *організаційної диференціації* аграрного бізнесу шляхом виділення окремих типів ФРД за критерієм наявності ознак конструктивної (економічно та соціально орієнтованих) та опортуністичної моделей поведінки, а також про можливість практичної реалізації зазначеного у вигляді організаційного групування та здійснення диференційованої регулятивної



політики, орієнтованої на особливості кожної групи;

- про доцільність побудови відповідно акцентованого менеджменту для забезпечення управління ФРД.

В свою чергу, авторський концепт містить наступні *категорії*:

«*функціональна результативність діяльності (ФРД)*» – таку запропоновано розглядати як результат оцінювання діяльності аграрного бізнесу та окремих організаційних груп його суб'єктів за критерієм ступеня реалізації функцій, що визнані для основні для галузі, та на основі відповідних показників індикативного змісту;

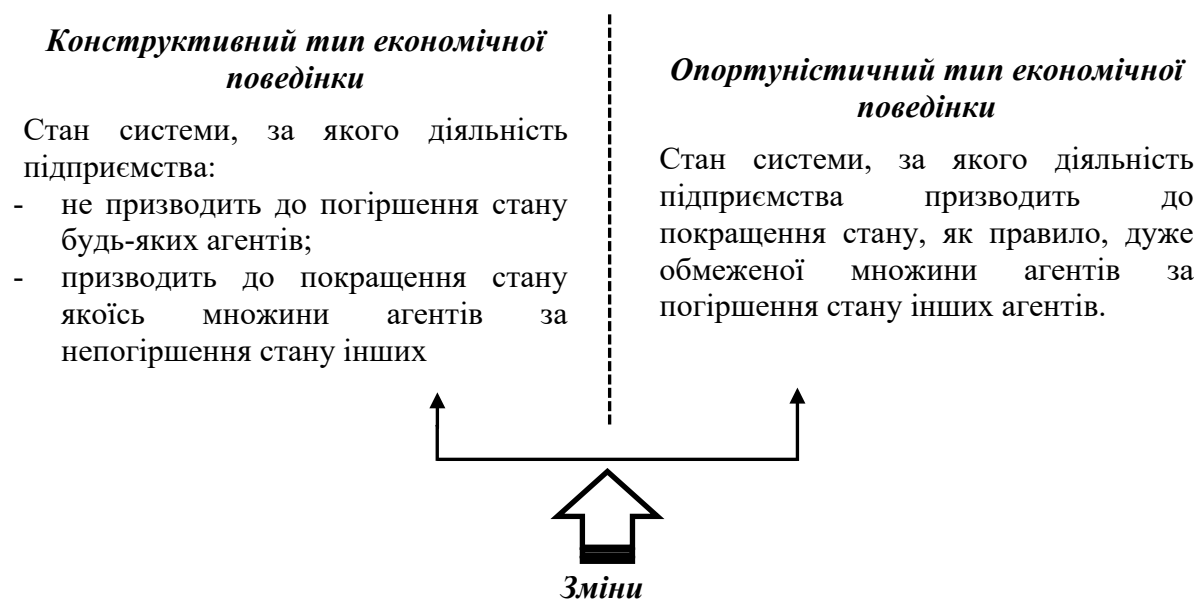
«*типи ФРД*» – такі запропоновано розглядати як реалізовані на практиці усталені організаційні типи суб'єктів аграрного бізнесу, оцінювання яких здійснено за ступенем реалізації функцій та наслідками цього для ринкового середовища та соціуму на мікро- та макрорівнях; при цьому на основі зазначеного критерію було виділено три типи економічної поведінки – економічно орієнтований, соціально орієнтований та опортуністичний – з відповідним їхнім групуванням та оцінюванням;

«*опортунізм*» - запропоновано розглядати як різновид господарської діяльності, наслідки якої не відповідають умовам Парретто-ефекту (за тлумаченням зазначеного, наприклад, у [4, с. 87-90; 5, с. 8-14]. Звідси опортуністичною визначено такий тип економічної поведінки окремих економічних агентів та організацій, що діють за мотивами таких груп агентів, який передбачає покращення стану, як правило, мінімальної групи агентів за погіршення стану інших, як правило, більшості груп агентів. На практиці до агентів, що здійснюють економічну опортуністичну діяльність та визначають таку діяльність на організаційному рівні, належали власники чи/або вищий менеджмент окремих нових (створених чи реорганізованих в процесі реформ) сільськогосподарських підприємств; до агентів групи ризику від опортуністичної діяльності належать персонал підприємств, сільські жителі громад у сфері діяльності підприємств, інші групи населення, які є реципієнтними до діяльності цих підприємств.

Відповідно до Паретто-ефекту діяльність аграрного бізнесу може бути представлена 2 типами економічної поведінки: конструктивним та опортуністичним. Термін «конструктивізм» використано саме із тієї позиції, що передбачає розуміння суб'єктом економічної діяльності необхідності виконання певної множини функцій, де, у числі інших, є критерій відповідальності перед суспільством, персоналом, місцевими громадами і т.ін. Опортуністичний тип діяльності ґрунтується на намірах уникнути виконання таких функцій, при чому здебільшого без безпосереднього порушення законодавства (рис. 3).

Визначення таких типів має безпосереднє прикладне значення. На практиці наявність таких типів поведінки означає 2 принципово різні стратегії організаційного розвитку, де в основі таких полягає ідеологія або ж намагання





**Рисунок 3 – Авторський підхід до типізації поведінки аграрного бізнесу за принципом Паретто-ефекту**

виконувати функції чи уникати цього. Така діаметральна діяльність об'єктивно має різні філософії, місії, зміст системи управління практично в усіх її аспектах, що обумовлює – як результат діяльності бізнесу – різні показники. Останні за відповідної аналітичної інтерпретації можуть виступати як індикатори типів економічної поведінки. Визначення таких індикаторів має безпосередній методичний зміст як основи ідентифікації – оцінювання, моделювання, прогнозування – типу поведінки конкретної організаційної групи бізнесу з метою або ж стимулювати суспільно бажаний тип поведінки або ж обмежувати опортуністичний його тип.

Загальна аналітична модель опису ФРД може бути описана такими рівняннями (1-3). За рівнянням (1) репрезентативний суб'єкт аграрного бізнесу ( $Q$ ) представлений у вигляді функції відтворення економічних, соціальних та екологічних ресурсів, де наявна регулятивна/управлінська політика є корегуючим функціональним фактором.

$$R_Q = P \dots (f(E) \dots f(C) \dots f(E_{\text{кол}})) , \quad (1)$$

де  $R_Q$  – ФРД репрезентативного суб'єкта аграрного бізнесу;

$P$  – функціональний фактор регулятивної політики;

$E$  – економічні ресурси (виробничі ресурси, менеджмент, матеріальні і нематеріальні активи, маркетинг, логістика та ін.);

$C$  – соціальні ресурси (умотивованість та фаховість персоналу, рівень корпоративної культури, підтримка з боку місцевих громад,



громадських організацій та ін.);  
 $E_{\text{кол}}$  – екологічні ресурси (родючість землі).

Опис моделі функціональної ролі регулятивної/управлінської політики ( $P$ ) представлено у наступних координатах, векторах та обмеженнях (2):

$$\begin{array}{l}
 \xrightarrow{P} \\
 \text{max ефект}
 \end{array}
 \left\{
 \begin{array}{l}
 \text{max } R_{Qn} \left\{ \begin{array}{l} \text{min } W_n P \\ \text{max } f(E) \\ \text{max } f(C) \\ \text{max } f(E_{\text{кол}}) \end{array} \right. \\
 f(P) = \frac{k_{\text{відп}}}{\text{max}[0 \rightarrow 1,0]} = \frac{R_{Q\text{реал}}}{R_{Q\text{ідеал}}}
 \end{array}
 \right. \quad (2)$$

де  $W_n$  – ціна регуляцій;

$k_{\text{відп}}$  – коефіцієнт відповідності ФРД реальних ( $R_{Q\text{реал}}$ ) до ідеальних ( $R_{Q\text{ідеал}}$ ) суб'єктів аграрного бізнесу

Таким чином, модель регуляцій орієнтована на мінімізацію витрат на регуляції/управління, максимізацію реалізації функцій аграрного бізнесу та відповідності реальних до ідеальних за критеріями і показниками ФРД організаційних типів.

В свою чергу, моделювання діяльності ідеального організаційного типу (3) логічно передбачає максимізацію реалізації всіх основних функцій, мінімізацію витрат на зазначені процеси, а також – як принциповий обмежуючий фактор – умови відсутності втрат родючості землі в процесі господарської діяльності.

$$R_{Q\text{ідеал}} \left\{ \begin{array}{l} \text{min } Z_{\text{екол}} \rightarrow 0 \\ \text{max } f(E) \\ \text{max } f(C) \\ \text{max } f(E_{\text{кол}}) \\ \text{min } W_e \dots W_c \dots W_{\text{екол}} \end{array} \right. \quad (3)$$

де  $Z_{\text{екол}}$  – втрати родючості землі в процесі господарської діяльності;

$\text{min } W_e \dots W_c \dots W_{\text{екол}}$  – витрати на реалізацію економічних, соціальних та екологічних функцій.

Критеріально-інформаційне забезпечення авторського підходу до організаційної диференціації аграрного бізнесу (тобто поділу такого на окремі організаційні типи) було побудовано на комплексному оцінюванні показників економічного, соціального та екологічного змісту (табл.1).



Слід зазначити, що, враховуючи значний діапазон значень, оцінювання найчастіше передбачало нечітко-логічну, у тому числі лінгвістичну інтерпретацію різновимірних кількісно та якісно показників. Рівень показників ідеального галузевого стану розглядався як найбільші позитивні значення, досягнуті на конкретних підприємствах галузі із традиційної спеціалізацією діяльності.

**Таблиця 1 - Інформаційно-аналітична база аналізування ФРД аграрного бізнесу**

	Функції		
	Економічні (Е), у т.ч. функція комерціалізації діяльності ( $E_{кл}$ ) та алокаційна функція ( $E_a$ )	Соціальні (С)	Екологічні (Екол)
Критерії	Конкурентоспроможність в реальних умовах ринкового середовища, у т.ч. вигідність ведення бізнесу та ресурсна ефективність	Інвестиції у соціальні аспекти діяльності підприємства	Використання і відтворення родючості ґрунту
Показники*	Рентабельність діяльності, %  Прибутковість, грн. на га с.-г. угідь  Продуктивність праці, тис. грн. на 1 працюючого в рік	Рівень заробітної плати, грн./місяць  Частка оплати праці у витратах, %  Податки, грн. на 1 га с.-г. угідь	Відповідність до рекомендованих співвідношень с.-г. культур у сівозмінах та розорюваності сільгоспугідь, інші

Враховуючи різний зміст та вимірність показників, що запропоновано для оцінювання ФРД (див. табл. 1), зведення відповідних даних об'єктивно потребує використання методу нечіткої логіки. Як відомо, основою відповідної теорії Л. Заде [6] є поняття лінгвістичної змінної, яке являє собою розв'язання конкретної економічної задачі (наприклад, оцінювання діяльності аграрного бізнесу як у нашому випадку) через кінцевий вираз природної або штучної мови. На прикладі оцінювання ФРД (за сукупністю різноаспектних критеріїв та показників – див. табл. 1) це означає обґрунтування такої системи оцінювання, яка у кінцевому варіанті надасть можливість чітко визначати тип економічної поведінки – конструктивний чи опортуністичний (або ж гібридні варіанти, які знову ж таки, повинні мати нечітко-логічну інтерпретацію).

Зміст лінгвістичного значення визначається функцією належності, за якою кожному елементу множини показників ставиться у відповідність значення сумісності з лінгвістичним значенням. Функції належностей цих нечітких множин можуть бути, як рекомендовано у [7], побудовані методом парних



порівнянь з подальшою апроксимацією Гаусовою кривою:

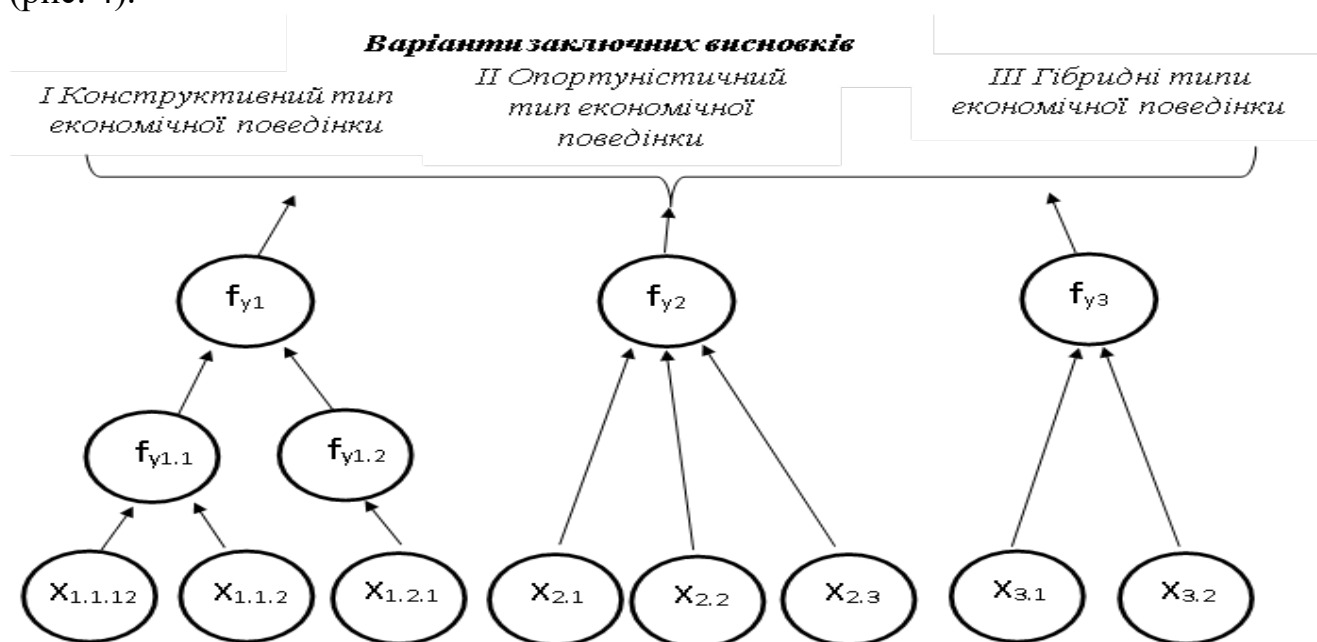
$$\mu^t(x) = \exp\left(-\frac{(x-z)^2}{2c^2}\right), \quad (4)$$

де:  $\mu^t(x)$  - функція належності змінної  $x$  до нечіткої множини  $t$ ;

$z$  та  $c$  - параметри функції належності - координата максимуму та коефіцієнт концентрації.

Така т.з. «гарантована» відповідність визначається експертом (чи групою експертів). На даному етапі досліджень використано позицію автора дисертації. У разі необхідності відповідна експертна система знань може бути розширена як за рахунок кількості критеріїв і показників, так і за збільшення кількості експертних оцінок.

Принцип формування структури залежності "вхід — вихід" у вигляді нечіткої бази знань полягає у наступному: нечітка база знань - це сукупність правил «якщо "входи" <, тоді "вихід" >», які віддзеркалюють досвід експерта і його розуміння причинно-наслідкових зв'язків, при цьому коректність висновків (висловлювань) не змінюється при незначних коливаннях показників. За подібного використання принципу ієрархічності експертних знань уникаються і технічні проблеми, що пов'язані із різною розмірністю показників. При цьому, за великої кількості показників (факторів впливу) доцільно провести ієрархічну класифікацію факторів впливу і за нею побудувати т.з «дерево висновку» [7, с. 65]. Ієрархічний взаємозв'язок між факторами впливу і прогнозуванням типу поведінки (Q) може бути представлено деревом нечіткого логічного висновку (рис. 4).



**Рисунок 4 – Ієрархічне дерево нечіткого висновку для прогнозування типу економічної поведінки аграрного бізнесу за критерієм ФРД**



Змістовна інтерпретація одиничних та узагальнених факторів впливу для різних компонент системи оцінювання типу поведінки наведена у табл. 2.

**Таблиця 2 – Ієрархічні фактори впливу при оцінюванні економічної поведінки суб'єктів аграрного бізнесу**

Позначення фактора	Фактори
<i>Варіанти типізації об'єктів дослідження</i>	
I	Конструктивний тип поведінки підприємства
II	Опортуністичний тип поведінки підприємства
III <sub>n</sub>	Гібридні типи поведінки підприємств
<i>Фактори верхнього рівня ієрархії</i>	
y <sub>1</sub>	Економічна функція діяльності (E)
y <sub>2</sub>	Соціальна функція діяльності (C)
y <sub>3</sub>	Екологічна функція діяльності (E <sub>екол</sub> )
<i>Фактори нижнього (I) рівня ієрархії</i>	
y <sub>1.1</sub>	Функція комерціалізації діяльності (E <sub>кл</sub> )
y <sub>1.2</sub>	Алокаційна функція (E <sub>a</sub> )
<i>Фактори нижнього (II) рівня ієрархії</i>	
x <sub>1.1.1.</sub>	Рентабельність діяльності
x <sub>1.1.2.</sub>	Прибуток
x <sub>1.2.1.</sub>	Продуктивність праці
x <sub>2.1.</sub>	Заробітна плата
x <sub>2.2.</sub>	Частка оплати праці у витратах
x <sub>2.3.</sub>	Податкові платежі
x <sub>3.1.</sub>	Частка окремих с.-г. культур у сівозмінах
x <sub>3.2.</sub>	Показник розорюваності сільгоспідь

Таким чином, механізм нечітко-логічного висновку передбачає послідовне формування набору окремих показників, їхнє групування та розрахунок значень груп показників, на основі чого проводиться оцінювання стану, а, звідси, і типу економічної поведінки аграрного бізнесу. Головним при цьому є критерій ФРД.

## **1.2. Підвищення соціально-економічної результативності організаційних формувань аграрного бізнесу в межах поведінкових моделей**

Наявний масив сільськогосподарських підприємств (у кількості 235) було проаналізовано на предмет наявності усталених співвідношень соціально-економічних показників, які можуть нести індикативну функцію приналежності даного об'єкту до певного типу ФРД. Акцентувалася увага на наявності залежності між показниками розмірів бізнесу (за сільгоспідь в обробітку), кількості персоналу та такими соціально-економічними показниками як розмір заробітної плати, рентабельність основної діяльності та прибутковість діяльності, частки витрат на оплату праці у собівартості та продуктивністю



праці. Однією із робочих гіпотез було припущення наявності істотних відмінностей щодо великого аграрного бізнесу, насамперед стосовно великих підприємств холдингового типу. Акцент аналітичного тлумачення даних було зроблено на можливості ідентифікації окремих організаційних груп за множиною показників та їхньої нечітко-логічної інтерпретації. Вихідний масив даних дозволив сформулювати уявлення про можливість організаційного групування.

Так, окремо були виділені агрохолдинги (група I), до якої увійшли 3 підприємства класичного холдингового типу: ПрАТ "ПК"Поділля"(площа землі по Вінницькій області 29357,7 га та чисельність персоналу 3257 осіб), ТОВ"Концерн "Сімекс- Агро" (відповідно – 10617,6 га та 190 осіб), ПАТ "Браїлівське" (відповідно – 9208 га та 331 особа). В інших 5 випадках групування було здійснено за розміром заробітної плати; в свою чергу відповідні підгрупи уточнювалися за такими показниками як рентабельність, прибутковість та продуктивність праці. Така кількість груп підприємств (II-VI) та набір самих підприємств у кожній групі було здійснено на основі нечітко множинного підходу, коли спостерігалось певне співвідношення досліджуваних показників.

Було здійснено групування показників (і підприємств на основі цього) за такими діапазонами розміру заробітної плати: 4723,0-8500,0 грн.; 8510,0-10000,0 грн.; 10010,0-14990,0 грн.; 15000,0-25000,0 грн.; 25010,0 і вище.

Існували значні відмінності між різними організаційними групами. Ці відмінності можна пояснити як наявністю об'єктивних передумов (відмінностями у спеціалізації виробництва), так і різною ефективністю господарювання. Натомість приймали до уваги саме останнє пояснення, тому що характер господарської діяльності по всіх групах бізнесу, що досліджувалися, був достатньо схожим і таким: інтенсивне рослинництво із близьким співвідношенням набору сільськогосподарських культур, а також - в деяких випадках (близько 25% підприємств) – тваринництво у невеликих обсягах.

В реальності має місце формування різних типів ФРД. Наприклад, для підприємств II групи спостерігалася висока частка витрат на оплату праці та рівень цього показника навіть за відносно середнього рівня рентабельності та прибутковості. Пояснити зазначений ефект спеціалізацією виробництва неможливо. В свою чергу, для підприємств III та IV груп характерним було дуже низькі значення показників оплати праці, а також рентабельності та прибутковості, частки витрат на оплату праці та продуктивності останньої. Тобто показники, що характерні для даної групи підприємств, відбивають сценарій дуже низької ефективності господарювання.

Натомість для підприємств V групи з рентабельністю, прибутковістю та продуктивністю праці на рівні зазначеної вище II групи рівень оплати праці був істотно нижчим, що також не має економічного пояснення, а відбиває скоріше традиційну політику керівництва організацій.



Нормальний розподіл підприємств за групами свідчить про переважання (72%) підприємств із середнім або меншим від середнього рівнем зарплати, рентабельності та прибутковості, частки витрат на оплату праці та продуктивності праці. Підприємства, де зафіксовано значно вищий рівень оплати праці, становили лише близько 6%, тоді як підприємства із низькою та дуже низькою зарплатою – близько 15%. Чисельне співвідношення між підприємствами різних груп може опосередковано свідчити про загальний організаційний стан галузі. Звідси можна вважати, що у галузі на даний час переважають підприємства, де політика стимулювання персоналу за рахунок підвищеної оплати праці не є пріоритетом, що само по собі свідчить про негативні тенденції.

На фоні зазначеного показники агрохолдингів виглядали достатньо середніми. В свою чергу, середній показник заробітної плати на підприємствах II групи на 40% перевищувало рівень агрохолдингів. Звертає на себе увагу та обставина, що частка витрат на оплату праці в агрохолдингах також була загалом на середньому рівні на загальному фоні показників підприємств різних груп.

З метою більш детального опису параметрів розвитку сільськогосподарських підприємств на прикладі об'єктів дослідження було здійснено кореляційно-регресійне аналізування показників. Очікувалося, що це дозволить виявити наявність або відсутність взаємозв'язку між середньою заробітною платою та показниками розміру і ефективності діяльності підприємств загалом по всіх підприємствах та в розрізі окремих сформованих груп.

На підставі узагальнених результатів слід відзначити такі закономірності. Так, для I групи підприємств (агрохолдингів) спостерігався високий непрямий зв'язок ( $\eta = 1$ ). Це означає, що середня заробітна плата на цих підприємствах істотно залежала від площі сільгоспугідь, кількості працівників, рівня рентабельності та прибутковості діяльності, частки витрат на оплату праці та її продуктивності. При цьому характер зв'язку був криволінійним, тобто залежність середньої заробітної плати від наведених факторів описується кривою у вигляді параболи. Окрім цього, для цієї групи підприємств спостерігався достатньо високий прямий зв'язок між середньою заробітною платою і рівнем рентабельності продукції ( $r=0,7655$ ), а також прибутковістю діяльності ( $r = 0,698$ ). Це означає, що із збільшенням рівня рентабельності продукції та отриманого прибутку на одиницю площі мало місце пропорційне збільшення середньої заробітної плати.

Відносно інших груп підприємств (II-VI) слід зазначити відсутність високого або навіть середнього рівня щільності прямого зв'язку між досліджуваними показниками. Винятком є IV група підприємств, для якої спостерігався середній зв'язок між заробітною платою і рівнем рентабельності продукції та прибутковістю. Це означає, що при збільшенні рівня рентабельності продукції та прибутку середня заробітна плата на підприємствах буде



збільшуватися на відповідну величину.

При дослідженні взаємозв'язку вище наведених показників за даними всіх підприємств без поділу на групи було виявлено тісний зв'язок між заробітною платою і часткою витрат на оплату праці, а також середній зв'язок між результативним показником та рівнем рентабельності продукції, а також прибутковістю діяльності. Відтак можна стверджувати про наявність взаємозв'язку між заробітною платою на підприємствах та показників ефективності виробництва (рентабельністю та прибутковістю), що можна віднести до позитивних аспектів. Водночас негативним було відсутність зв'язку між продуктивністю праці та середньою заробітною платою, що означає ситуацію, коли підвищення ефективності роботи працівників не супроводжується підвищенням заробітної плати.

Таким чином, наведені факти знову ж таки є підтвердженням висновку про аналітичну обмеженість оцінювання діяльності великого галузевого масиву підприємств – об'єктів дослідження за критерієм кількісних їхніх розмірів з огляду на значні відмінності між показниками в межах всіх груп. Знову було підтверджено гіпотезу про детермінантність фактору наявності певних типів поведінки, означених автором категорією ФРД, і відповідно, організаційних груп аграрного бізнесу, що сформувалися як складна, багатофакторна реакція на реформи та зміни умов економічного середовища.

Вище було обґрунтовано авторський концепт про наявність двох принципових типів економічної поведінки за критерієм ФРД: конструктивного та опортуністичного. Також однією із робочих гіпотез було твердження про те, що на практиці така дуалістичність типів поведінки може бути представлена сукупністю певних гібридних форм за оригінальними у кожному випадку (щодо конкретного підприємства) комбінаціями реалізації економічних, соціальних та екологічних функцій. Адекватне висвітлення таких типів має, як вважаємо, безпосереднє практичне значення, адже наявність значної кількості підприємств суспільно неприйняттого типу поведінки може бути безпосереднім поясненням низької ефективності галузі та реформ в цілому.

Для опису варіативності ФРД було визначено 3 типи економічної поведінки (рис.5-7): соціально-орієнтований (рис. 5), економічно орієнтований (рис. 6) та опортуністичний (рис. 7). Зміст таких типів різниться передусім за функціональними залежностями між різними показниками.

Хотіли б підкреслити, що таке теоретичне узагальнення типів ґрунтується на реальних масивах даних про діяльність конкретних підприємств, що і надало можливість здійснити відповідне групування (відповідні дані наведено нижче).

Так, соціально-орієнтований тип ФРД (див. рис. 5) передбачає те, що ідеологія бізнесу загалом базується на досягненні ринкової адаптивності (тобто економічної ефективності) за умови прийняттого рівня виконання соціальних та екологічних зобов'язань. Це означає наступне: 1) стратегія зростання





**Рисунок 5 – Аналітична опис соціально-орієнтованого типу ФРД**

рентабельності та прибутковості діяльності передбачає детермінантну роль соціальних факторів, а саме: що збільшення заробітної плати на частки витрат на оплату праці у структурі витрат зумовлює збільшення вмотивованості персоналу та ріст продуктивності праці, а відтак – поліпшення і інших економічних показників; 2) екологічні обмеження (необхідність забезпечити щонайменше бездефіцитний баланс відтворення родючості ґрунту) є істотними для прийняття на підприємстві управлінських рішень, що безпосередньо впливає на структуру та інтенсивність виробництва; 3) податкові зобов'язання здійснюються у повному обсязі відповідно до нормативно-законодавчих вимог; 4) в свою чергу, збільшення рентабельності та прибутковості діяльності супроводжується економічно узгодженим зростанням заробітної плати та відповідних витрат.

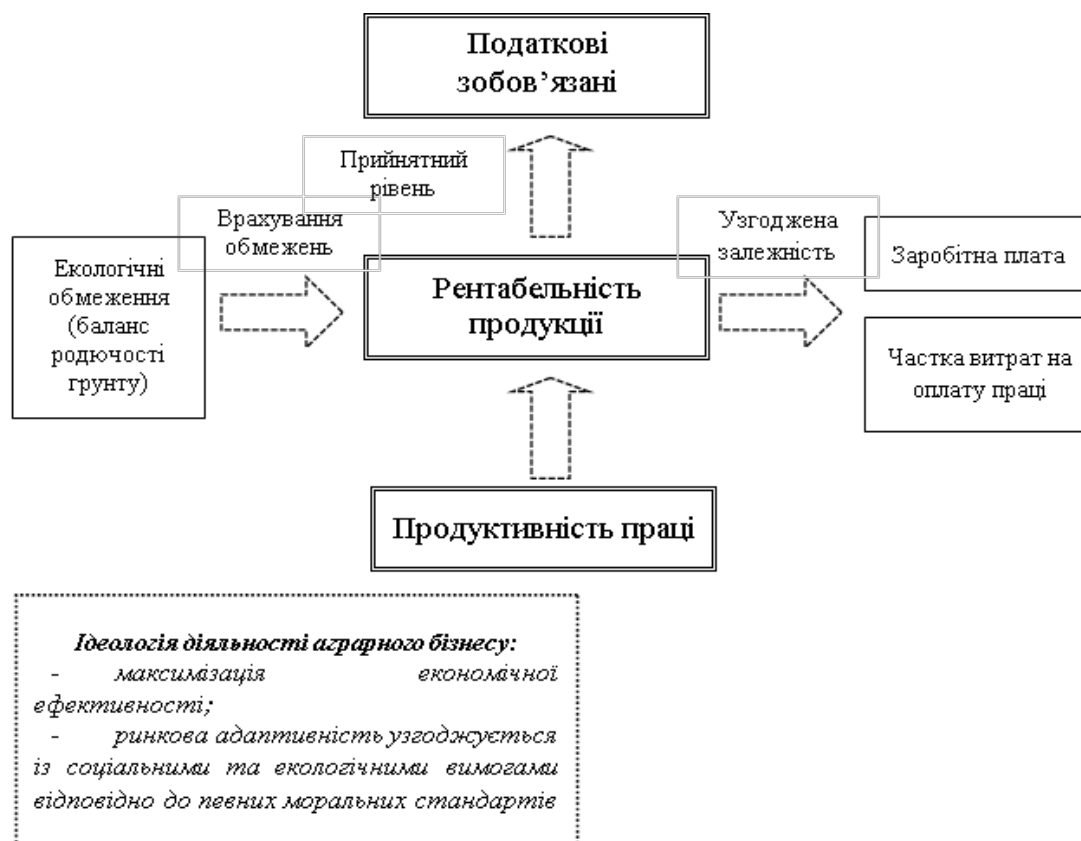
Економічно орієнтований тип ФРД (рис. 6) у своїй основі передбачає, що бізнес у своїй стратегічній діяльності є орієнтованим на досягнення максимізації економічної ефективності (рентабельності та прибутковості), проте це узгоджується із соціальними та екологічними вимогами відповідно до своєрідних стандартів, що склалися у галузі у поточний період, і які формалізовані скоріше як певні моральні норми бізнесу.

Це означає, що зростання рентабельності та прибутковості діяльності забезпечується традиційними для галузі економічними механізмами досягнення росту продуктивності праці, що має логічний зв'язок із динамікою заробітної



плати та частки витрат на оплату праці у разі позитивних змін.

При цьому екологічні обмеження визнаються як суттєві і враховуються у плануванні виробництва до тих пір, доки це не обмежує конкурентоспроможність організації. Податкові зобов'язання здійснюються відповідно до вимог. Відмінність даного типу від попереднього обумовлена меншою роллю екологічних та соціальних обмежень на фоні того, що підприємство не ставить за основну мету зростання і підтримання вмотивованості персоналу та побудову на цьому мікроекономічного зростання як усталеного процесу. Як правило, такий тип діяльності передбачає інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва та формування доданої вартості саме за рахунок цього. При цьому, як і в інших випадках, економетричні оцінювання таких відмінностей мають певну шкалу значень і лінгвістичних порогів визначення відповідних границь.



**Рисунок 6 – Аналітичний опис економічно орієнтованого типу ФРД**

Опортуністичний тип ФРД (див. рис. 7) представляє собою найменш соціально орієнтований варіант досягнення ринкової адаптивності, який орієнтований на максимізацію вигоди для мажоритарних власників активів за рахунок: 1) посилення експлуатації персоналу, що виражається у мінімізації заробітної плати та відсутності економічної узгодженості між динамікою продуктивності праці та рентабельністю з одного боку та рівнем заробітної плати та часткою витрат на оплату праці – з іншого; 2) ігнорування екологічних



обмежень, що на практиці супроводжується випереджаючим використанням родючості ґрунту без належного його відтворення; 3) мінімізацією податкових зобов'язань, що передбачає ухилення від податків. Ідеологія бізнесу в даному разі може передбачати не збільшення доданої вартості, а максимізацію вигоди мажоритарних власників навіть за рахунок зменшення виробничої діяльності та перерозподілу меншої доданої вартості.

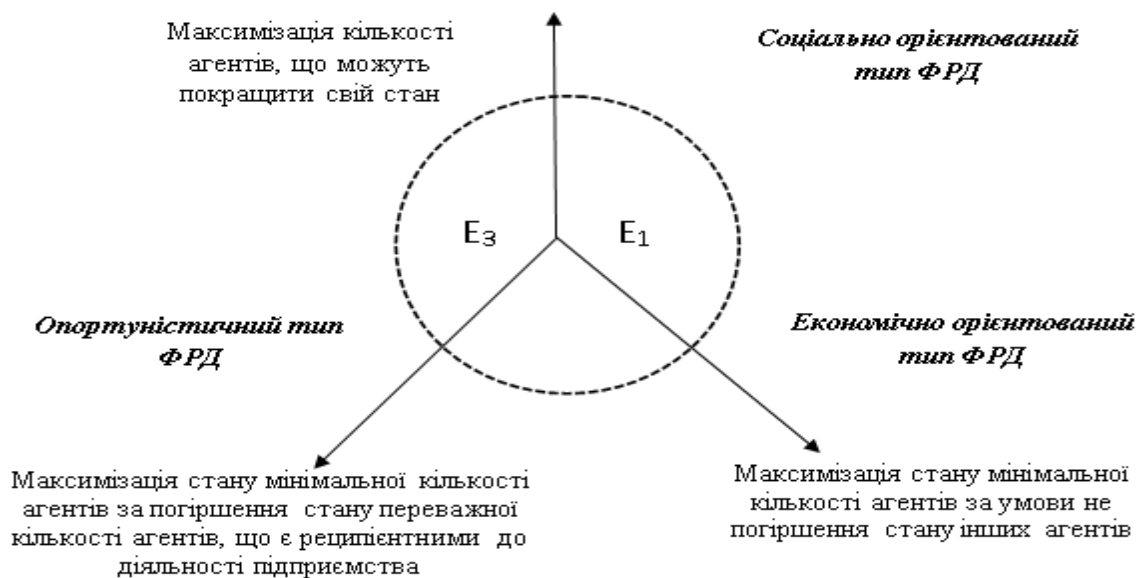


**Рисунок 7 – Аналітичний опис опортуністичного типу ФРД**

Вище зазначені аналітичні моделі можуть бути об'єднані за критерієм реалізації Паретто-ефекту та визначення на цій основі опортуністичного варіанту діяльності. Серед вказаних вище типів поведінки соціально та економічно орієнтовані типи можуть бути віднесені до групи конструктивних типів економічної поведінки. Вказане представлено на рис. 8.

Принциповим у даному разі є те, що кожен із типів ФРД відбиває чітке орієнтування на зміну стану груп економічних агентів щодо поліпшення чи погіршення такого відповідно до визначеного у підрозділі 3.1 дисертації методологічного принципу.

Звертаємо увагу на наявності т.з. гібридних типів ФРД, які на практиці здебільшого відбивають ситуацію компромісних варіантів. Останнє було



**Рисунок 8 – Реалізація Паретто-ефекту за різними типами ФРД**

підтверджено на практиці, відповідні дані наведено нижче у даному підрозділі.

Така диференціація типів має прикладне значення у тому сенсі, що дозволяє – із застосуванням відповідної методики та набору критеріїв і показників оцінювання – визначити не просто стан, але й роль та перспективи кожної організаційної групи аграрного бізнесу. Це надає інформацію не тільки про стан бізнесу та галузі, але й є підставою для корегування ситуації – впливу на небажані типи (перш за все – опортуністичний) та стимулювання переходу до соціально та економічно орієнтованих типів, а також посилення таких мотивацій для бізнесу, що вже здійснює бажану діяльність або належать до гібридного типу.

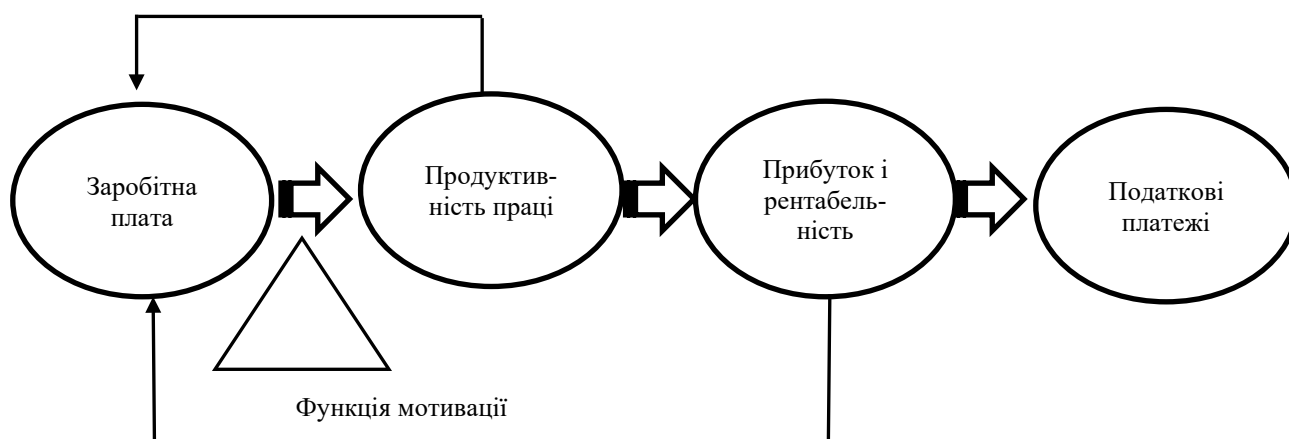
Аналітичне дослідження із визначення типів ФРД передбачало, як вже зазначалося, різний функціональний вплив різного набору показників. При цьому опис динаміки показників розглядали як багаторівневу і складну залежність. Безумовно, в даному разі присутній ефект спрощення реальних залежностей, проте це дозволяє, на нашу думку, визначати дійсно суттєві та детермінантні зв'язки, а також ланцюги впливів між процесами. В свою чергу, аналізування ланцюгу залежностей у наведеному вигляді може надати змістовніші аргументи для організаційної диференціації за сутнісними, а не формальними (кількісними) ознаками їхнього функціонування. Загалом же принциповим був взаємозв'язок між соціальними (заробітною платою та часткою витрат на оплату праці, а також податковими зобов'язаннями) та економічними показниками (продуктивністю праці, рентабельністю та прибутковістю діяльності). Такий вибір було зроблено з огляду на ту обставину, що, як засвідчили попередні дослідження, у галузі спостерігалася велика варіація розміру заробітної плати та податкових зобов'язань, при чому така варіативність була нелогічною з огляду на варіації рентабельності основної діяльності,



часткою витрат на оплату праці та досягнутою продуктивністю останньої.

Саме неузгодженість між цими показниками – *нелогічність* у нашому тлумаченні – розглядалася як індикатор відхилення від *нормального* – *конструктивного* – типу економічної поведінки, яка розглядалася у роботі а відхиленнями щодо ФРД. В даному разі нелогічними було визнано ефекти, в яких не збігаються між собою суб'єктивний та об'єктивний зв'язок між метою діяльності та засобами її досягнення. Звідси суб'єктивна складова ефекту опортунізму обумовлена особливою психологією окремої частини мажоритарних власників бізнесу до отримання особистої вигоди як раз не за рахунок підвищення результативності функціонування, яка б передбачала також справедливий розподіл створюваної доданої вартості з метою підвищення умотивованості персоналу, а саме цей причинно-наслідковий ланцюг – як засіб – об'єктивно належить до фундаментальних законів економічних систем. Тобто, нелогічність опортуністичної постановки «мети» (суб'єктивна складова) суперечить можливим «засобам» її досягнення - економічним законам (об'єктивна складова).

Загальна гіпотеза у даному разі передбачала, що «нормальний» стан аграрного бізнесу (конструктивного типу поведінки) передбачає середню або високу рентабельність і прибутковість діяльності, на цих об'єктах досягнуто середньої чи високої продуктивності праці, що, в свою чергу, супроводжувалося (чи досягалася) узгодженою динамікою заробітної плати та часткою витрат на оплату праці, і при цьому мало місце середнє чи високе для галузі податкове навантаження. Графічно функціональність процесу в авторському представленні наведено на рис. 9.



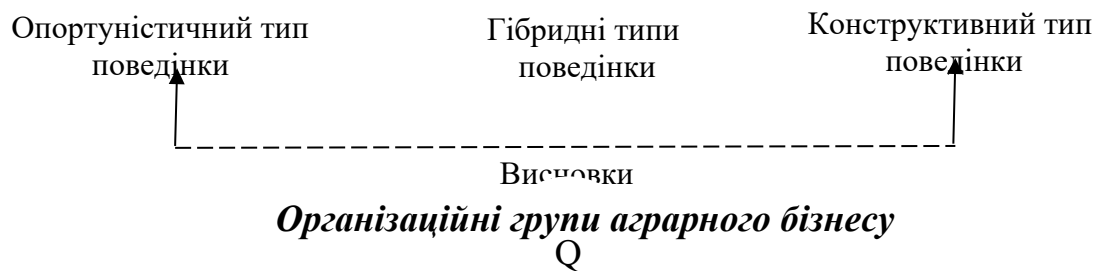
**Рисунок 9 – Основний ланцюг логічної функціональної залежності між індикативними показниками при визначенні типу ФРД**

При цьому очікуваний ланцюг причинно-наслідкових залежностей передбачав, що зростання – внаслідок підвищення вмотивованості персоналу - продуктивності праці функціонально обумовлює збільшення рентабельності та прибутковості діяльності. Це, в свою чергу, визначило динаміку збільшення



частки витрат на оплату праці у структурі загальних витрат – сумарно все це призводило до збільшення заробітної плати на 1 працюючого, а також розмірів податкових платежів. Саме такий алгоритм, як вважали, відбиває мотиви конструктивної поведінки.

Для пояснення зазначеного слід ще раз повернутися до змісту рис. 7. В даному разі означено 3 найбільш характерні для сучасного аграрного бізнесу України опортуністичні ефекти, які є бар'єрами до зростання ефективності діяльності.



### Економічна функція (Y<sub>1</sub>)

Функція комерціалізації діяльності (E<sub>кд</sub>)

[min] X<sub>1.1.1</sub> Рентабельність продукції, % [35,0 ... max]

[ ]

[min] X<sub>1.1.2</sub> Прибуток, грн/га с.-г. угідь [4700 ... max]

[ ]

Алокаційна функція

[min] X<sub>1.2.1</sub> Продуктивність праці, тис. грн. на 1 працівника [90,0...max]

### Соціальна функція (Y<sub>2</sub>)

[min] X<sub>2.1</sub> Заробітна плата, грн. [13000,0 ... max]

[ ]

[min] X<sub>2.2</sub> Частка витрат на оплату праці, % [10,0 ... max]

[ ]

[min] X<sub>2.3</sub> Податкові платежі, грн/1га с.-г. угідь [350,0...max]

### Екологічна функція (Y<sub>3</sub>)

X<sub>3.1</sub> – X<sub>3.2</sub> Відповідність оптимально-нормативним показникам с.-г. виробництва

[не відповідає]

[ ]

[відповідає]

**Рисунок 10 – Аналітично-інформаційна база даних для нечітко-логічного висновку щодо ідентифікації типу ФРД**

Безпосередній алгоритм визначення типу економічної поведінки (або типу ФРД) може бути представлений у вигляді аналітичної схеми (рис. 10), що відбиває механізм формування нечітко-логічного висновку на основі авторського методичного підходу, викладеного вище у підрозділі 1.

Такий процес представляє собою послідовне оцінювання відповідності



діяльності суб'єктів аграрного бізнесу до основних функцій за показниками та їхніми значеннями належності до множини значень. Відповідність до конструктивних типів поведінки означає, в свою чергу, повну відповідність необхідним значенням показників всіх функцій, невідповідність – свідчить про організаційну приналежність до опортуністичного типу поведінки. У разі комбінації відповідності та невідповідності показників підприємство відноситься до гібридного типу поведінки, а більш детальна інтерпретація характеру комбінаторики та оцінки діяльності вноситься експертом на основі окремої інтерпретації даних.

Загалом же аналітична ідентифікація опортуністичного типу ФРД запропоновано здійснювати за результатами аналізування діяльності та фіксації наявності фактів, наведених у табл. 3.

**Таблиця 3 – Показники-індикатори опортуністичного типу ФРД**

Опортуністичні ефекти	Індикатори наявності опортуністичних ефектів	Кількісна інтерпретація
Ефект експлуатації	1. Невідповідність наявним у галузі стандартам щодо середньої заробітної плати.	Показник є меншим аніж у 80% підприємств (за нормального статистичного розподілу значень)
	2. Наявність невідповідностей між тенденціями зростання продуктивності праці, рентабельності, заробітної плати, частки витрат на оплату праці.	За фактом значень дисбалансу
Ігнорування екологічних обмежень	Порушення оптимально-нормативного співвідношення сівозмін, у т.ч. між галузями тваринництва і рослинництва, науково обґрунтованих систем удобрення, показника розорюваності сільгоспугідь та ін.	По факту значень дисбалансу
Ігнорування податкових зобов'язань	Невідповідність до наявних у галузі стандартів податкового навантаження	Показник є меншим аніж у 80% підприємств (за нормального статистичного розподілу значень)

Узагальнення вище наведених даних дозволило визначити поширення окремих типів ФРД (табл. 3.), у т.ч. гібридних варіантів, згідно підходу до організаційної диференціації, представленого на рис. 10. Функціонування галузі характерним є те, що ті форми господарювання, які можуть бути визначені як перспективні (соціально- та економічно орієнтовані типи ФРД), поширені лише на 42% досліджуваної території. Натомість форми господарювання, які є неефективними соціально та економічно, поширені на 3% площі сільгоспугідь, тоді як перехідні (гібридні) типи з негативними оцінками – до 50% сільгоспугідь.



Окреме місце – 13% площі сільгоспугідь – займають суб'єкти великого аграрного бізнесу – агрохолдинги, які можуть бути віднесені до типів із суперечливими характеристиками.

**Таблиця 4 – Приналежність організаційних груп аграрного бізнесу до типів ФРД**

Типи ФРД	Групи (відповідно до табл. 3)	Кількість підприємств, од.	Частка сільгоспугідь, %
Соціально орієнтований	II	14	7,8
Економічно орієнтований	V	74	33,7
Опортуністичний	IV	15	2,6
Гібридні:			
- економічно неефективний з тяжінням до опортуністичного;	VI	109	37,6
- економічно неефективний;	III	20	5,4
- економічно ефективний із низьким рівнем соціальної орієнтації	I	3	12,9

Зазначені співвідношення, як вважаємо, є найбільш адекватним описом суті наявних на даний час галузевих проблем та поширення останніх. Отже, можемо зробити висновки про те, що більша частина території охоплена деструктивним типом господарювання. Можливість визначення таких параметрів і складає практичну значимість запропонованого методичного підходу.

Таким чином, ці дані знову ж таки засвідчують, що проблеми сільського господарства України полягають не у співвідношенні різних за розмірами підприємств та аграрного бізнесу загалом, а особливостями господарської діяльності. У цьому сенсі моделювання стану галузі у разі організаційної трансформації за ФРД відповідно до соціально- та економічно орієнтованого типів дозволило б принципово змінити ситуацію не тільки в аграрному секторі економіки, але й на макроекономічному рівні загалом. Звертаємо увагу на необхідності ідентифікації (опису поточного стану, моделювання та прогнозування) галузі за організаційними групами відповідно до типу ФРД.

Отримані дані у сукупності своїй надають можливість визначити реальних стан галузі та спроектувати параметри ідеального стану вітчизняного аграрного бізнесу у поточних соціально-економічних умовах. Відповідні дані наведено у табл. 5.

Отже, ідеальний організаційний тип аграрного бізнесу може бути представлене у наступних характеристиках: 1) з економічних позицій – досягнення рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції від 70,0 %, продуктивності праці – від 140,0 тис. грн. на 1 працюючого; 2) із соціальної – рівень заробітної плати від 24000,0 грн. на місяць, частка витрат на





**Таблиця 5 – Параметри реальних та ідеального організаційного типу аграрного бізнесу за типами ФРД**

Тип ФРД	Кількість працівників, осіб	Середня заробітна плата (грн. на місяць)	Рівень рентабельності продукції, %	Прибуток, тис. грн. на 1 га с.-г.угідь	Частка витрат на оплату праці у структурі витрат, %	Продуктивність праці, тис. грн. на 1 працюючого
Соціально орієнтований (II група п-в)	59	23240,7	35,9	5,6	10,9	105,7
Економічно орієнтований (V група п-в)	110	18570,5	39,6	5,9	8,8	102,0
Опортуністичний (IV група п-в)	35	5310,7	5,3	0,8	4,8	53,7
Гібридні: економічно неефективний з тяжінням до опортуністичного (VI група п-в)	71	12080,3	26,2	3,5	7,8	86,8
Гібридні: економічно неефективний (III група п-в)	35	9110,6	8,5	1,4	6,3	54,1
Гібридні: економічно ефективний із низьким рівнем соціальної орієнтації (I група п-в)	1259	13850,7	69,9	7,8	6,6	139,7
<i>Ідеальне підприємство, (за умови досягнення бездефіцитного балансу відтворення родючості ґрунту та податкового навантаження від 350 грн. на 1 га сільгоспугідь щорічно)</i>	<i>X</i>	<i>від 24000,0</i>	<i>від 70,0</i>	<i>від 8,0</i>	<i>від 11,0</i>	<i>від 140,0</i>

оплату праці – від 11,0%, податкових зобов'язань – від 350 грн. на 1 га сільгоспугідь; 3) з екологічної – функціонування за умови досягнення щорічного бездефіцитного балансу відтворення родючості ґрунту, що вимагає дотримання науково обґрунтованої структури сівозмін, частки орних земель, рівня удобрення і т.ін.

Таким чином, одним із безпосередніх результатів дослідження слід вважати спростування гіпотези про наявність особливої організаційної економічної поведінки, насамперед щодо великого аграрного бізнесу. Ринкові реформи обумовили дисфункції діяльності на рівні окремих підприємств не залежно від організаційної приналежності. Звідси регуляції слід розглядати насамперед як інструмент та механізм усунення ефектів такого «провалу ринку» при



корегуванні стратегічних пріоритетів розвитку галузі за умови посилення впливу ринкових факторів. При цьому вище наведені дані підтвердили детермінантну роль ефекту видозміни аграрного бізнесу, легітимізацію нових його організаційних типів в процесі формування ринкових відносин у сільському господарстві України.

Звідси потреба створити перспективну модель галузевого розвитку обумовлює необхідність детально розглянути стан та динаміку основних показників саме за функціональною результативністю аграрного бізнесу, що, у свою чергу, актуалізує питання коректного опису реальної ефективності організаційної динаміки та функціонування.

## **Висновки**

Методологія авторських досліджень побудована на концепті функціональної результативності діяльності як головного критерію ідентифікації, типізації, групування аграрного бізнесу, де запропоновано використовувати систему оцінювання за відповідністю до показників ідеального організаційного типу. При цьому найбільш перспективним математичним апаратом для аналізування стану таких типів представляється нечітка логіка, що надає можливість будувати системи підтримки прийняття рішень на базі висловлювань експертів про причинно-наслідкові зв'язки з можливістю поєднання їх з експериментальними даними. Запропоновано сукупність критеріїв і показників оцінювання функціональної результативності діяльності аграрного бізнесу, у т.ч параметри для здійснення нечітко-логічних висновків.

Встановлено особливості внутрішньофірмової політики, що було сформовано у ринкових умовах в різних організаційних групах аграрного бізнесу. Результати досліджень показали відсутність як істотного фактора особливої групової – за показником землекористування – економічної поведінки суб'єктів сільськогосподарського виробництва. В усіх групах мали місце позитивні чи негативні характеристики господарювання окремих суб'єктів. Натомість визначальним стало формування своєрідної, унікальної для кожного підприємства реакції на вимоги ринку. Подібні тенденції реалізації економічних та соціальних функцій по суті можна розглядати як індикатор певної моделі поведінки, що на практиці реалізується в окремих типах ФРД. Звідси регулятивні механізми і норми мають бути орієнтованими на поведінку кожного конкретного суб'єкта, а не стосовно груп бізнесу за організаційними ознаками.

Загальний стан галузі дозволяє зробити висновки про поширення типу діяльності із низькою соціальною функціональністю. Високі соціально-економічні показники було досягнуто зовсім не в агрохолдингах, і зазначений ефект мав місце у дуже невеликій частині досліджуваних агроформувань. Використання поведінкового підходу до ідентифікації організаційних груп аграрного бізнесу вбачається у можливості цільового регулятивного впливу на



таку поведінку з боку власників та вищого менеджменту з метою підвищення рівня оплати праці, мотивованості персоналу, інших соціально-економічних та екологічних ефектів мультиплікативного змісту.

В загальному контексті дискусії слід звернути особливу увагу на необхідність аналізування прикладів конкретних суб'єктів аграрного бізнесу, тобто врахування факторів корпоративної культури, інтересів і типів поведінки власників та менеджменту. При цьому перспективи вдосконалення регулятивної політики вбачаються у формуванні системи чітких, суспільно схвалених орієнтирів для стимулювання соціально та економічно орієнтованої поведінки різних організаційних груп аграрного бізнесу (наприклад, за створення додаткових робочих місць, підтримання вищої заробітної плати аніж у конкурентів, досягнення екологічних нормативів сільськогосподарського виробництва і т.ін.), а також створення бар'єрів до формування опортуністичних типів поведінки.

В процесі досліджень було визначено такий спектр типів економічної поведінки суб'єктів сучасного вітчизняного аграрного бізнесу: соціально та економічно орієнтовані, а також опортуністичний з наявністю також перехідних, гібридних варіантів. Аргументовано зміст та наслідки опортуністичної моделі поведінки як основної негативної тенденції в аграрному секторі економіки на пореформеному етапі розвитку. Наведено аналітичний опис стану організаційних груп кожного типу поведінки, методика визначення типу поведінки, у т.ч. критерії і показники такої системи оцінювання. Сукупність розробленого методологічного і методичного інструментарію є основою для наукового обґрунтування процесу організаційного проектування типів поведінки і параметрів діяльності аграрного бізнесу нового типу.

Подолання наявних дисфункцій потребує опрацювання регулятивних механізмів і норм, у т.ч. системи планування та контролю саме на організаційному рівні не залежно від розміру та особливостей капіталізації суб'єктів сільськогосподарського виробництва. Все це обумовлює необхідність вдосконалення системи критеріїв і показників індикативного змісту, а також алгоритму їхнього обрахунку, оцінювання та моделювання. Відповідно запропоновано комбінаторний комплексний підхід до оцінювання функціональності аграрного бізнесу, що надає можливість визначати стан і тип поведінки за сукупністю різних критеріїв і показників.

Побічні проблеми ринкової трансформації галузі визначені загальним полем дисфункцій стосовно всіх суб'єктів аграрного бізнесу, що обумовлює необхідність корегування регулятивної політики за функціональним змістом результативності діяльності. Звідси перспективи в сільському господарстві України об'єктивно мають всі організаційні групи аграрного бізнесу за умови формування конструктивного – суспільно схваленого та економічно-ефективного типу економічної поведінки.