

**МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ
РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗЕМЕЛЬ
У ПІДПРИЄМСТВАХ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА**
Макаренко П. М., д.е.н., професор, член-кореспондент НААН України
Полтавська державна аграрна академія;
Пілявський В. І., к.е.н, старший викладач
Міжнародний університет бізнесу і права, м. Херсон

У статті узагальнено сутнісну характеристику виробничого потенціалу сільсько-го господарства та його основну складову - земельні ресурси. Запропоновано методи і прийоми економічного аналізу потенціалу земельних ресурсів з позицій стратегічного і поточного їх використання. Особливу увагу при аналізі стратегії використання потенціалу сільськогосподарських земель приділено методом STEP-аналізу, SWOT-аналізу, SPACE-аналізу та GAP-аналізу як такими, що визначають стратегію і тактику управління сільськогосподарською діяльністю та ефективністю використовуваних земель запропоновано модель оцінки поточного використання сільськогосподарських земель та прийомів їх детермінованого і стохастичного аналізу виявлення чинників які і впливають на кінцевий результат. Проведено комбінування альтернативних прийомів аналізу та наведено алгоритм застосування рангової оцінки на експертних засадах щодо впливу зовнішнього середовища на ефективність використання потенціалу сільськогосподарських земель.

Ключові слова: *методи аналізу, прийоми аналізу, сільськогосподарські землі, ефективність використання, стратегія використання, поточне використання, рангова кореляція, виробничий потенціал.*

Постановка проблеми. Стабільність розвитку продукції галузі сільсько-го господарства, її властивості виступати на ринку поряд з присутніми там аналогічними товарами, послугами чи конкуруючими суб'єктами ринкових відносин в значній мірі залежать від ефективного використання потенціалу виробничих ресурсів та однієї із головних їх складових - земель сільськогосподарського призначення. Потенціал виробничих ресурсів галузі - це складна динамічна, поліструктурна система. Така агломерація має свої закономірності розвитку, прийому чи способи пізнання, від уміння використання яких залежить ефективність економіки, темпи та якість її росту. У зв'язку з цим особливого значення та актуальності набувають питання методів та прийомів аналізу потенціалу сільськогосподарських земель в контексті формування та підвищення конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва та галузі сільського господарства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ряд методологічних проблем наукових досліджень в економіці та земельних відносин і ефективності землекористування, знайшли своє вирішення в наукових працях Д.С. Добряка [2], О.С. Дороша [10], П.І. Пушкаренка [4], А.М. Третьяка [9, 10], Д.М. Сиченка, О.С. Чмира [7], М.М. Федорова [11] та інших. Науково-методичні аспекти формування, аналізу і оцінки використання потенціалу виробничих ресурсів і сільськогосподарських земель зокрема, досліджувались і опубліковані в працях Т.А. Адімбаєвим [1], П.Ю. Буряком разом із М.В. Ример і М.Т. Бець [13], Д.М. Пармоклі [3], С.С. Радомським [5], В. Сво-

бодіним [6], О.С. Федоніним разом із І.М. Репіною і О.І. Олексюком [12]. Проведений аналіз наукових публікацій за вищенаведеними напрямками дав підстави стверджувати про необхідність системного підходу до аналізу потенціалу сільськогосподарських земель, коли успіх у конкурентній боротьбі суб'єктів господарювання стає не стільки функцією виробництва, скільки функцією управління та залежить від якості, ефективності управління організації виробництва при поточному (теперішньому) і майбутніх (стратегічних) рівнях.

Постановка завдання. Запропонувати сукупність методів стратегічного і тактичного аналізу потенціалу сільськогосподарських земель для встановлення і відображення кінцевих результатів використання та послідувочої розробки управлінських рішень, спрямованих на підвищення як конкурентоспроможності продукції суб'єктів господарювання, так і галузі в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал (лат. potential - сила, потужність) - це, насамперед, можливість досягти чого-небудь (результату) [12]. Тлумачний словник української мови під терміном «потенціал» вказує на «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що зможуть виявитися за певних умов» [8]. Потенціал ресурсів, що знаходяться в органічній сукупності, прив'язані до місця і часу, та можуть бути приведеними до активного стану з метою забезпечення виробництва продукції. Виробництво формується за наявними складовими. Усі ці складові виробництва (компоненти його системи) можна уявно розподілити на підсистеми й елементи. Підсистеми самі є складними утвореннями, а елемент є елементарним носієм якоїсь якості. Складові виробництва не існують незалежно, а мають між собою певні зв'язки у формі внутрішніх і зовнішніх, безпосередніх і опосередкованих відносин. Останні можуть бути також прямими і зворотними. Сукупність зв'язків перетворюють виробництво з простого набору складових у єдине ціле - систему. Зв'язки або відносини разом із сукупністю складових виробництва визначають його структуру. Щоб дійсно дослідити виробництво як підприємства, так і їх групи на окремих територіях чи в регіонах, а також у межах галузі потрібно провести послідовну декомпозицію його структури, тобто виділити складові всіх рівнів у його системі. Основним системоутворюючим фактором для виробництва, як системи, є його соціально-економічна функція в контексті загального розвитку аграрної галузі. Є різні погляди науковців на соціально-економічні функції виробництва і його потенціалу, але, в основному, вони розглядаються з позиції: системного аналізу, що до формування можливостей для перетворення входів (виробничих ресурсів) у виходи (продукти); збереження цілісності системи, підтримку структури й упорядкованості потенціалу; як сенс існування, призначення та необхідності функціонування системи [1, 6, 12].

Виробництво в сільському господарстві як соціально-економічна система забезпечується основними і оборотними засобами, трудовими, земельними, інформаційними, фінансовими, технологічними та іншими ресурсами. Неодмінним фактором виробництва є земельні ресурси. Їх потенціал не є результатом людської праці, це - своєрідна частка природи. Землі на відміну від інших засобів виробництва неможливо вільно відтворити. Площа землі

обмежена природою. Земля за певних умов використання не тільки зберігає свою родючість, а й примножує її. Коли йдеться про землю як основний ресурс виробництва, потенціал якого ефективно використовується, то він обов'язково пов'язується із конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства чи галузі в цілому. Звичайно, конкурентоспроможність підприємства чи галузі не є іманентною властивістю потенціалу сільськогосподарських земель (тобто його внутрішньою природною якістю), але суттєво залежить від раціонального і ефективного використання суб'єктами господарювання кожної земельної ділянки чи масиву. Останні мають специфіку за корисністю, унікальністю, місцезонашуванням, довговічністю. Алгоритм аналізу потенціалу залежить від виокремленого типу зв'язку ресурсів, процесів і отриманих результатів та використання цілісної системи методичних прийомів та методів пізнання.

Метод походить від грецького слова «metodos», що означає шлях розслідування, теорію, вчення. Він є способом пізнання або подобою дій. Методи аналізу - це аналітичний апарат дослідження економічних процесів за допомогою чітко окреслених і послідовних дій.

Метод економічного аналізу відповідає на питання, як ми вивчаємо, якими способами і прийомами та передбачає виявлення і вимірювання взаємозв'язку впливу факторів на об'єкт, який аналізується, вибір системи показників для оцінки аналізованих явищ і процесів залежно від їх змісту.

Правильно вибраний метод економічного аналізу визначає ефективність дослідження і подає його результат конкретною системою показників. Система аналітичних показників, з одного боку, повинна відображати результати господарської діяльності, ефективність і економічність суспільного виробництва, а з іншого - наявні ресурси та рівень їх використання [13, с. 22]. На макроекономічному рівні серед значного різноманіття методів економічного аналізу особливе місце належить земельним ресурсам сільського господарства. Об'єктами такого аналізу виступають сукупність суб'єктів господарювання: за категоріями (сільськогосподарські підприємства, господарства населення і інше), секторами власності (приватний, державний, колективний) та в цілому по галузі сільського господарства в національній економіці.

Методи економічного аналізу на макроекономічному рівні в напрямі використання потенціалу сільськогосподарських земель можна поділити на «минуле (постфактум), поточне (теперішнє) і майбутнє (стратегічне)» виявлення і вимірювання результатів [12].

Якщо аналіз проводиться з позиції ефективності понесення витрат на упорядкування загального масиву, то очевидно, що методи реалізують минулу (постфактум) оцінку. Коли ж ураховується теперішня ситуація яка склалась на ринку то методи дають поточну оцінку потенціалу землі. У випадку визначення майбутньої корисності господарського використання потенціалу землі очевидно що аналітик має розраховувати на застосування методів стратегічного аналізу.

Серед методів стратегічного аналізу відомим, але надзвичайно рідко використовуваним є STEP-аналіз який є засобом дослідження впливу зовні-

ттинного середовища за земельний потенціал суб'єктів аграрного господарювання. Основними завданнями STEP-аналізу (Society - суспільство, Technology - технологія, Economy - економіка, Policy - політика) є мінімізація впливу негативних факторів на можливості використання інших. Стратегічний аналіз орієнтуючи підприємства і їх сільськогосподарські землі на пріоритетну реакцію на зовнішнє середовище ставить за мету й дослідження їх мікросередовища. У цьому плані ефективним методом є відомий SWOT-аналіз, який має за мету дослідити у взаємозв'язку такі групи факторів (за англійською аббревіатурою): Strengths - сильні сторони, Weaknesses - слабкі сторони, Opportunities - можливості, Threats - загрози. Побудована на основі проведеного дослідження матриця SWOT, а також її похідні - матриця можливостей та матриця загроз - дають змогу проаналізувати парні комбінації сильних і слабких сторін з можливостями і загрозами ефективного використання земельних ділянок, або масивів при використанні різних технологій виробництва сільськогосподарської продукції, а також виявити пріоритетні сфери ділової активності на землі та сформулювати управлінські акценти.

SPACE-аналіз є логічним продовженням SWOT-аналізу. Однак його основні ідеї недостатньо використовуються не лише в практиці діяльності сільськогосподарських підприємств, але й на рівні методичних розробок і рекомендацій. Справа в тому що в основу SPACE-аналізу закладена ідея що стратегічна конкурентна позиція суб'єкта господарювання є функцією його фінансової стійкості (сили) та конкурентоспроможності продукції. Як для одного так групи сільськогосподарських підприємств регіону, країни при заданих масивах землекористування використовується метод GAP-аналізу. Він вважають розробники Стенфордського дослідницького університету в Каліфорнії США є: «Організаційною атакою на ліквідацію розбіжностей між бажаною та прогнозованою конкурентоспроможністю» [12, с. 58].

Основними кроками стосовно застосування методу GAP для аналізу використання суб'єктами аграрного господарювання потенціалу їх земель мають бути:

1. Попереднє формування цілей використання на один, три, п'ять років.
2. Прогноз динаміки норми прибутку на вартість землі за грошовою оцінкою і включення її до собівартості продукції за нормою капіталізації.
3. Встановлення розбіжностей між цілями і прогнозами.
4. Визначення альтернатив здійснення інвестицій для одного чи групи господарств однорідних за спеціалізацією використання землі.
5. Визначення загальних альтернативних конкурентних позицій і прогноз результатів реалізації сільськогосподарської продукції одним або групою господарств регіону або національної економіки.
6. Розгляд інвестицій в технологічні зміни та ефективні системи землеробства і альтернатив цінової стратегії аграрного господарювання.
7. Погодження цілей використання землі і стратегій суб'єктів аграрного господарювання з перспективами інвестиційного портфеля в цілому по галузі сільського господарства.

8. Встановлення розбіжностей між попередніми цілями діяльності та прогнозом використання землі для господарств.

9. Уточнення виробничого профілю можливого придбання чи залучення нових господарств.

10. Визначення набору ресурсів необхідних для залучених або придбаних господарств та характеру їх впливу на рівень використання земель.

11. Перегляд ціни використання земель і стратегій існуючих господарств з метою виділення ресурсів для залучених господарств.

Отже, метод аналізу «GAP» подає собою атаку на розрив між бажаним та прогнозованим використанням потенціалу земельних ресурсів. Тут поєднана спроба знайти методи розробки стратегії і методи управління які дозволяють привезти результати у відповідність із найбільш високим рівнем вимог. Із викладеного логічно витікає висновок згідно з яким стратегічний аналіз пов'язаний із визначенням стратегії і тактики управління сільськогосподарською діяльністю та ефективністю використання земельних ресурсів на термін більше одного року. Для стратегічного аналізу вибираються однакові індикатори (параметри) які визначають виробничі можливості земельних ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Стратегічний аналіз базується на дослідженнях закономірностей, які визначають динаміку та інтенсивність динаміки вибраних параметрів.

Наступною часовою формою є поточне (теперішнє) виявлення і вимірювання результатів використання потенціалу земельних ресурсів у сільському господарстві основні напрями аналізу та послідовність його проведення показано на рис. 1. Роль поточного аналізу зростає в зв'язку з тим, що аналітичне забезпечення стає більш мобільним, його результати можуть бути аргументами змін в управлінні та забезпеченні маневрування виробництва на землі при посиленні відповідальності за наслідки економічних змін, стабільність партнерських відносин, виконання договірних зобов'язань.

Завдяки використанню статистичних методів дослідження можна встановити динамічні тренди у землекористуванні та землеволодінні в розрізі окремих видів землекористувачів, власників та видів угідь; визначити структурні зрушення у використанні сільськогосподарських угідь; провести оцінку розподілу різних категорій землекористувачів за розмірами землекористування та використання сільськогосподарських земель; виявити взаємозалежності та взаємозв'язки у сфері використання земель, обґрунтувати основні чинники, що їх формують [5].

Монографічний та історичний метод дослідження потенціалу використання земельних ресурсів дозволяють узагальнити теоретико-методологічні основи формування земельних відносин, вивчити їх особливості. Деталізація дослідження та вивчення внутрішніх соціально-економічних особливостей у землекористуванні окремих суб'єктів господарювання вимагає застосування монографічного методу.

Картографічний метод дослідження використовувався для виявлення основних тенденцій і закономірностей використання потенціалу земель та обґрунтування шляхів їх раціоналізації; порівняльний аналіз - для визначен-

ня відмінностей у природних та економічних характеристиках земельних ділянок у процесі проведення їх експертної грошової оцінки; нормативний, експериментальний - для аналізу управлінських ситуацій та прийняття рішень щодо раціонального використання земельних ресурсів.

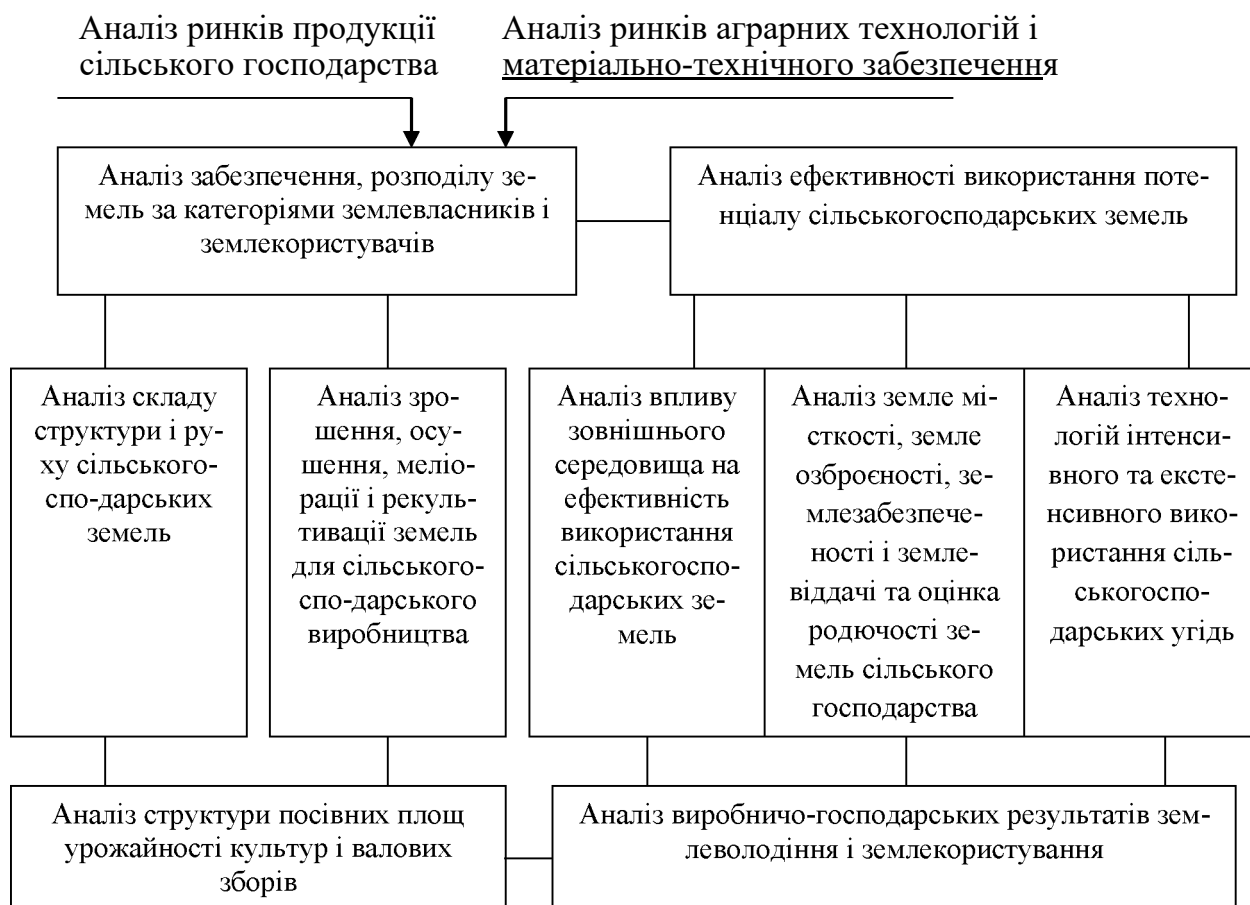


Рис. 1. Модель поточного аналізу використання потенціалу сільськогосподарських земель

Джерело: розроблено авторами.

Детермінований аналіз (виявлення чинників які впливають на результат) структури посівних площ, урожайності і валових зборів може використовувати балансові, індексні й інтегральні методи та прийоми динаміки, ланцюгових підставок, групування, логарифмування, різниці абсолютних і відносних величин і інші.

Серед найбільш поширених методів дослідження ефективності використання потенціалу земельних ресурсів відзначається коефіцієнтний метод, сутність якого полягає в розрахунку відповідних коефіцієнтів, які визначають сутність впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на ефективне використання та управління потенціалом земельних ресурсів. Проте коефіцієнтний метод характеризується певними недоліками, а саме: використання великої кількості коефіцієнтів, які нерівномірно можуть змінюватися в часі, що, в свою чергу, викликає труднощі формулювання однозначних висновків; відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів, що використовуються при аналізі використання земельних ресурсів.

З метою оцінки впливу зовнішнього макро і мікросередовища на ефективність використання потенціалу та визначення характеру і напрямку дії його факторів на сільськогосподарські землі є необхідність застосовувати метод рангової кореляції на засадах експертних оцінок. Основними рисами, що характеризують сутність експертних оцінок, є: аналіз поставленої проблеми фахівцями інтуїтивно-логічним способом, кількісна оцінка тлумачень, формалізація одержаних результатів. Використання експертних оцінок значно спрощує процес встановлення ефективності використання потенціалу земельних ресурсів й надає інформацію, якої не вистачає при здійсненні математичних розрахунків.

Для виконання цього завдання необхідно підібрати групу підприємств та експертів. До складу основних необхідно включити фахівців що за змістом своєї роботи часто здійснюють узагальнені оцінки середовища діяльності суб'єктів господарювання та мають досвід у такому оцінюванні. Учасники групи мають бути поінформованими про цілі аналізу та мати змогу користуватися будь якою публічною інформацією. Для всіх їх мають бути надані умови оцінки за їх значущістю та оцінки величини кожного фактору в балах.

Як правило до складу такої групи залучають керівників і бухгалтерів сільськогосподарських підприємств. Всім експертам пропонується не більше 15 зовнішніх і внутрішніх факторів що впливають на використання потенціалу земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств. Факторам присвоюються ранги за принципом: коли фактор що, на думку експертів, здійснює найбільший вплив на використання потенціалу сільськогосподарської землі, то йому надається перший ранг. Тобто цей фактор ставиться на перше місце, послідовний - на друге, потім - третє і т.д. Ранги факторів зростають по мірі зниження значимості їх впливу на результативний показник.

Експерти не мають спілкуватись між собою в процесі здійснення аналізу і до отримання необхідного рівня узгодженості оцінок. Наступним кроком після ранжування факторів експертами господарств є створення матриці рангів та здійснення оцінки величини дії кожного фактору по кожному господарству. В рядках зазначаються фактори (n - за кількістю) j-го впливу, а по вертикальних графах - експерти (m - за кількістю) i-го виду ранжування факторів за властивостями X щодо впливу їх на використання ресурсного потенціалу землі в сільському господарстві.

Визначається:

- сумарне ранжування (с) за кожним фактором:

$$C = \sum_{i=1}^m X_i \quad (!)$$

- величина середньої значимості ранжування (г) впливу факторів на використання ресурсного потенціалу землі:

$$r = 1 / m(n + 1) \quad (2)$$

- відхилення сумарного ранжування до його середнього значення:

$$d = C - r = \sum_{i=1}^m X_i - m(n + 1) / 2 \quad (3)$$

- квадрати різниць відхилень сумарного ранжування до його середнього значення:

$$d^2 = (\bar{x} - x_i)^2 \quad \sum_{i=1}^m \frac{1}{2} m(n+1) \quad (4)$$

- сумарна величина квадратів різних відхилень:

$$S = \sum_{j=1}^n d_{2j}^2 = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \frac{1}{2} m(n+1) \quad (5)$$

Зв'язок між експертами щодо виставлених рангів впливу факторів має бути узгодженим. Перевірка узгодженості думок експертів є необхідною умовою коректності реалізації експертного методу оцінювання і здійснюється за допомогою:

$$K_{min} = \frac{W_{max} - W_{min}}{W_{max} + W_{min}} \wedge < 0,5 \quad (6)$$

де K_{min} - критерій «min - max»;

W_{max} і W_{min} - максимальна і мінімальна оцінка експерта з групи відповідно;

- перший коефіцієнт узгодженості, який розраховується за формулою:

$$\hat{K} = \frac{W_A - W_B}{W_A + W_B} < 0,5 \quad (7)$$

де K - критерій узгодженості;

W_A і W_B - оцінка експертів А і В в балах для будь якої пари експертів;

- коефіцієнт конкордації за методом Кенделла визначається:

$$W = \frac{S}{m^2(n^3 - n)} \quad (8)$$

Розмір S досягає максимуму при однаковому експертному ранжуванні. Величина W змінюється в інтервалі $[0;1]$ $W = 1$ значить, що всі експерти дали однакове ранжування; при $W = 0$ зв'язок між ранжуванням яке подали експерти, відсутній. Оцінка значимості коефіцієнта конкордації здійснюється на основі χ^2 - розподілу з числом ступенів свободи $p = n - 1$. Перевірка значимості зводиться до перевірки статистичної гіпотези про рівність коефіцієнта конкордації нулю. При заданому рівні значимості має виконуватись нерівність:

$$m(n - 1)W > \chi^2_{kp} \quad (9)$$

де χ^2_{kp} - критичне значення χ^2 - розподіл з числом ступенів свободи $p = n - 1$.

Для прикладу відібрано 10 сільськогосподарських підприємств Машівського і Решетилівського районів Полтавської області і здійснена експертна оцінка впливу 11 зовнішніх і внутрішніх факторів та ефективність використання їх ресурсного потенціалу земельних угідь. Побудована матриця рангів за значимістю факторів (табл. 1).

За результатами перевірки узгодженості думок експертів за допомогою методу Кенделла показав:

$$W = \frac{12 \times 10478}{100 \times (1331 - 11)} = 0,9525 \quad (10)$$

$$x = m(n - 1)W = 10 \times 10 \times 0,9525 = 95,25 .$$

Таблиця 1

Матриця рангів впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на ефективність використання потенціалу землі підприємств Полтавської області

Фактори впливу	Експерти / господарства										c	d	d ²
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Фінансово-економічні (ФЕ)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	-50	2500
Політико-правові (ПП)	8	8	8	8	8	7	7	9	9	8	80	20	400
Науково-технічний прогрес (НТП)	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	33	-27	729
Ринкова інфраструктура (РІ)	6	7	5	5	6	6	6	6	6	6	59	-1	1
Погодні умови (ПУ)	4	3	3	4	4	4	5	4	3	4	38	-22	484
Екологічні (Ек)	11	10	10	11	10	9	10	11	11	11	104	44	1936
Технологічні (Т)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	20	-40	1600
Конкуренція (К)	9	11	11	10	11	10	11	8	10	10	101	41	1681
Міжнародні (М)	10	6	9	9	9	11	9	10	7	9	89	29	841
Меліорація (Мр)	7	9	7	7	7	8	8	7	8	7	75	15	225
Державна підтримка якості земель (ДП)	5	5	6	6	5	5	4	5	5	5	51	-9	81
$\sum_{j=1}^n X$											660	0	10478

Джерело: розраховано авторами.

Для рівня значимості $\alpha = 0,01$ і для $\nu = 10$ ступенів свободи $\chi^2_{кр} = 21,666$. Так як $\chi^2_{кр} = 21,666 < 95,24$ то гіпотеза про те, що між ранжуванням експертів є узгодженість приймається. Висвітлені ранги експертів оцінювались: 1 - 11; 2 - 10; 3 - 9; 4 - 8; 5 - 7; 6 - 6; 7 - 5; 8 - 4; 9 - 3; 10 - 2; 11 - 1 балів. Тоді середні оцінки значимості факторів впливу на ефективність використання угідь за сукупністю досліджуваних господарств складають: інвестиційні - 0,167, міжнародні - 0,061, кредитно-податкової політики - 0,132, організаційно-управлінські - 0,092 попиту і пропозиції на продукцію сільського господарства - 0,124, екологічні - 0,024, технологічні - 0,151, соціально-культурні 0,029, власності на землю - 0,047, кадрові - 0,068 та науково-прогресу - 0,105. Графічно це може бути представлено на рис. 2.

Таким чином, серед зовнішніх факторів найбільший вплив на ефективність використання потенціалу сільськогосподарських земель здійснює кредитно-податкова політика держави, попит і пропозиція на ринку сільськогосподарської продукції та науково технічний прогрес. Серед внутрішніх факторів-можливість інвестування у виробництво за рахунок одержаних доходів, впровадження нових технологій використання землі та організаційно - управлінські заходи. Серед найбільш значних факторів ефективного використання землі сільськогосподарських підприємств попали технологічні і науково-технічні фактори, що можуть спрямувати інноваційність їх розвитку. Сукупний вплив факторів на ефективність використання землі в досліджуваних підприємствах коливається у невеликих межах. Це пояснюється високим

рівнем значущості внутрішніх факторів. Внутрішні фактори є однаковими для всіх сільськогосподарських підприємств так, як більша їх кількість є низько рентабельними і оцінювались всіма експертами однаково. Потрібно виділити основні і неосновні фактори. Критерієм їх поділу є щільність зв'язку величини фактору із результатами функціонування підприємства.

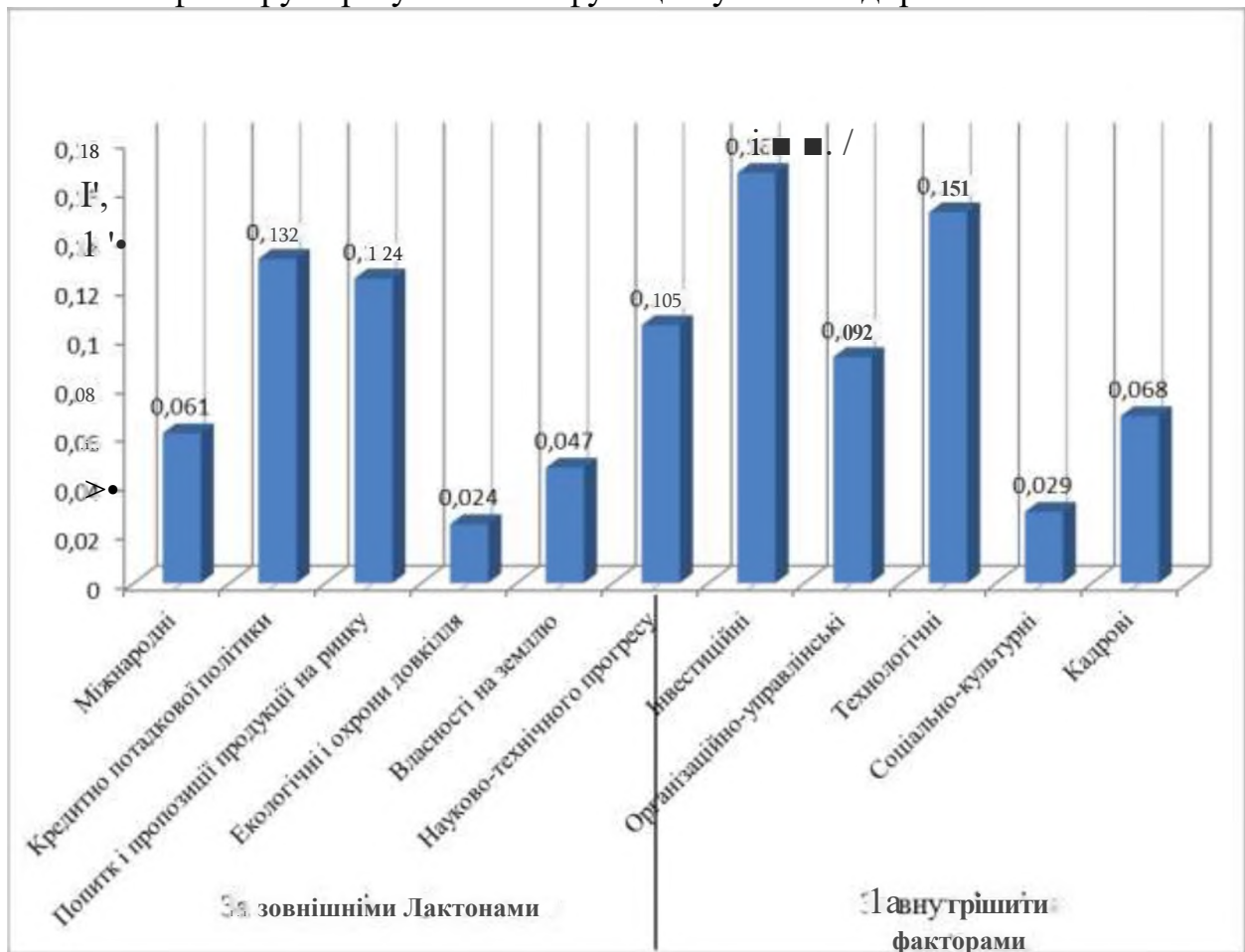


Рис. 2. Експертна оцінка значущості групи впливу факторів на потенціал землі

Джерело: побудовано авторами.

Фактори, що є щільно пов'язаними із результатами функціонування підприємств визначаються як коефіцієнт кореляції між величиною фактору впливу та показником ефективності використання їх землі та бути $> 0,6$. Використання комбінацій евристичних (метод експертної оцінки) і стохастичних (метод кореляційного зв'язку) прийомів пов'язано з тим, що багато процесів і явищ знаходять логічну оцінку в кількісному виразі щодо використання досвіду експертів. Це дозволяє підвищити ефективність аналітичного процесу і дати оцінку за спеціальною обробкою економічної інформації.

Нарощування економічного потенціалу дозволяє підвищувати конкурентний потенціал підприємства. Отже, простежується зворотний зв'язок: нарощування конкурентного потенціалу дозволяє отримувати бажану (велику) економічну вигоду, а значить, призводить до збільшення економічного потенціалу. Можна сформулювати думку по-іншому: без конкурентного підпотенціалу в складі економічного потенціалу підприємство не зможе не тільки

ки наростити економічний потенціал, а й підтримувати його на певному, «безпечному» рівні. Економічний потенціал в тандемі з конкурентним потенціалом визначають позиції підприємства на ринку. Успішність підприємства в конкурентній боротьбі виступає як результат конкурентоспроможності і передає ступінь використання наявного економічного потенціалу. Конкурентоспроможність при цьому є одночасно як наслідок так і причиною зростання рівня ЕПП (рис. 3).

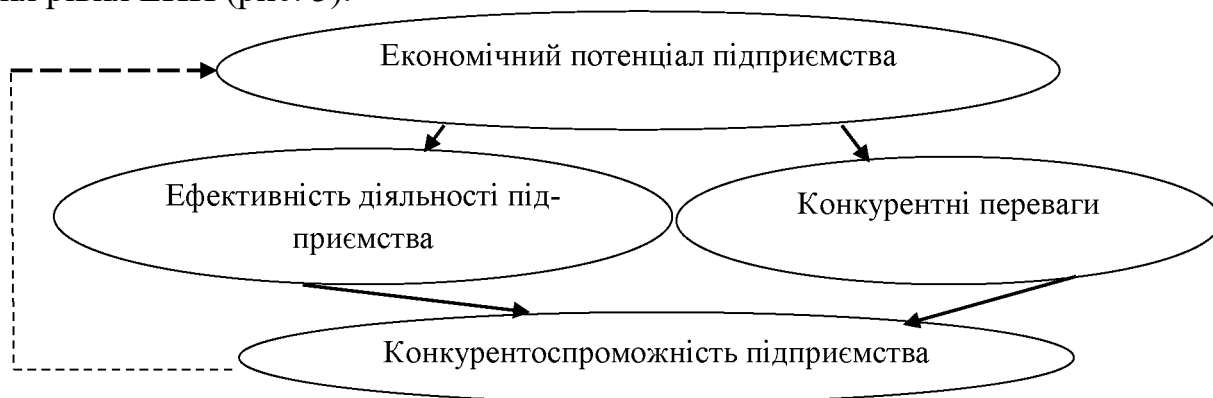


Рис. 3. Взаємозв'язок економічного потенціалу і конкурентоспроможності підприємства

Джерело: власна розробка

Таким чином, основу конкурентоспроможності підприємства становить його економічний потенціал, який включає можливості і ресурси, сформовані некерованими факторами зовнішнього середовища, а також можливості і ресурси внутрішнього середовища підприємства. Крім того, конкурентоспроможність підприємства залежить від ефективності роботи керуючої системи, управління [11], яка дозволяє адаптувати елементи економічного потенціалу до вимог зовнішнього і внутрішнього середовища.

Конкурентоспроможність підприємства пов'язана із фінансовим потенціалом та визначається ефективністю використання його власних і позикових ресурсів. При цьому зберігається або поліпшується конкурентна позиція на основі формування і реалізації фінансових переваг. Необхідною умовою успішної діяльності підприємства є виробництво і реалізація товарів, здатних витримати ринкову конкуренцію. У свою чергу ринкова стійкість підприємства залежить від конкурентоспроможності його продукції, тобто товарів, які перевершують по якісно-ціновим параметрам аналоги і користуються більш пріоритетним попитом у споживачів. В цілому конкурентоспроможність підприємства знаходиться в прямій залежності від загальної ефективності його діяльності і обумовлена використанням інноваційного, кадрового, управлінського, фінансового, ринкового потенціалу (рис. 4).

Розглянуті категорії відносяться до динамічних підкатегорій і мають досить складні взаємозв'язки, які до кінця ще не вивчені. Розглянемо більш детально внутрішні і зовнішні зв'язки складових конкурентного потенціалу. Спираючись на основні характеристики конкурентного потенціалу як однієї із найважливіших компонент ПП та його економічної складової можна ствер-

джувати що запропонована модель є зовнішніми і внутрішніми можливостями, які сприяють реалізації його конкурентних переваг в ринкових умовах. До зовнішніх конкурентних можливостей підприємства слід віднести ринковий потенціал який сприятиме реалізації його конкурентних переваг.

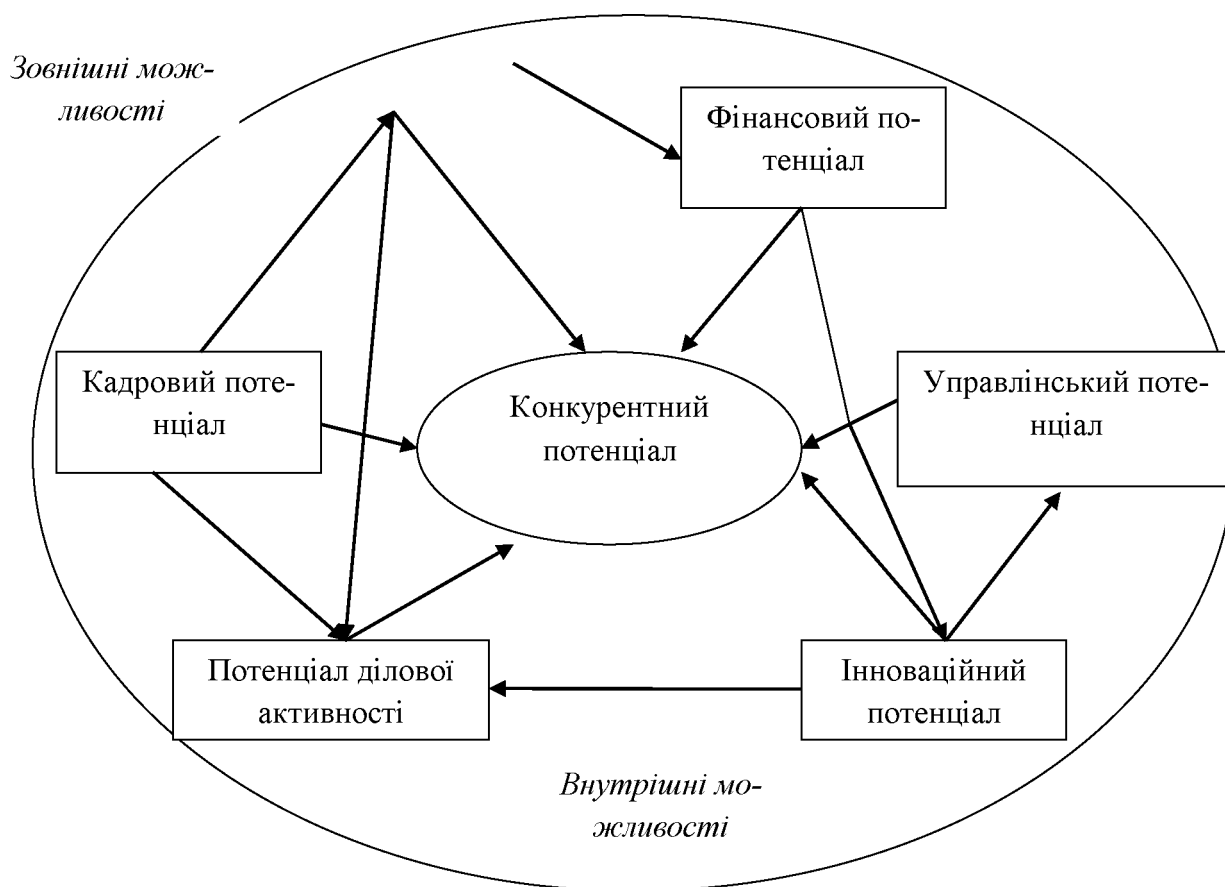


Рис. 4. Взаємозв'язки складових конкурентного потенціалу підприємства
Джерело: власна розробка

Ринковий потенціал через сукупну здатність маркетингової системи підприємства має забезпечувати його постійну конкурентоспроможність, а отже збільшувати частку суб'єкта господарювання на внутрішньому ринку, збільшувати частку експортованої продукції в загальному обсязі реалізації як в середині підприємства так і агропродовольчій сфері в цілому. Він визначає місце, що займає підприємство у загальному економічному просторі, його сильні і слабкі сторони по відношенню до основних конкурентів, та дозволяє в кінцевому підсумку визначити напрямок підвищення внутрішнього конкурентного потенціалу. Таким чином, володіючи широкими внутрішніми можливостями, які безпосередньо впливають на конкурентний потенціал, підприємство в умовах сприятливого зовнішнього середовища буде займати сильну ринкову позицію. Однак, якщо зовнішні можливості обмежені, підприємству слід оцінювати свою конкурентну позицію за рахунок розвитку відповідних потенціалів і використання внутрішніх ресурсів.

Внутрішні взаємозв'язки конкурентного потенціалу охоплюють: кадровий потенціал, фінансовий потенціал, управлінський потенціал, інноваційний потенціал, потенціал ділової активності. Вони визначаються обсяга-

ми та якістю наявних у підприємства ресурсів і можливостей. Це стосується: кількості зайнятих працівників, основних виробничих і невиробничих фондів або матеріальних запасів, фінансових та нематеріальних ресурсів - патентів, ліцензій, інформації, технологій); можливостей керівників та інших категорій персоналу створювати певні види продукції, інакше кажучи, їхнього освітнього, кваліфікаційного, психологічного та мотиваційного потенціалів; можливостей менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства (професійну підготовку, таланти, уміння створювати й оновлювати організаційні структури підприємства); інформаційних можливостей, тобто можливості підприємства генерувати і трансформувати інформаційні ресурси для використання їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності; інноваційних можливостей підприємства щодо оновлення техніко-технологічної бази виробництва, переходу на випуск нової конкурентоспроможної продукції, використання сучасних форм і методів організації та управління господарськими процесами; фінансових можливостей залучення коштів, що їх бракує (кредитоспроможністю внутрішньою та зовнішньою заборгованістю у сфері фінансів); можливостей мотивації інноваційної діяльності, тощо. Таким чином кадровий потенціал, як можливість працездатних працівників, що володіють сукупністю фізичних, інтелектуальних здібностей і професійної кваліфікації, має реалізовуватись в конкурентному середовищі через формування гнучких організаційних структур управління, орієнтованих на поширення інформації та знань.

Фінансова складова конкурентного потенціалу передбачає наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів, що забезпечують можливість задоволення потреб підприємства для продовження діяльності та розвитку. Основним напрямом її реалізації має бути формування стратегічних альянсів як об'єднання незалежних підприємств для реалізації певного проекту. Інноваційний потенціал має забезпечити можливість здійснення інноваційних проектів щодо перетворень і впровадження інновацій та переходу кадрового менеджменту до управління знаннями.

Потенціал управління виробничими процесами припускає вироблення стратегічних цілей, контроль за виробничими процесами, розширення горизонтальної і вертикальної інтеграції. Можливості, ділової активності в структурі конкурентного потенціалу мають бути націлені на максимальний виробничий результат, який може бути отриманий при найбільш ефективному використанні власного капіталу і виробничих ресурсів. Основні напрями їх реалізації та розвитку охоплюють впровадження логістичних концепцій і систем, що дозволяють підвищити ефективність ресурсозбереження, гармонізацію віддачі вкладених коштів у виробництво.

Управління економічним потенціалом ґрунтується на інформації, що відображає внутрішнє і зовнішнє середовище функціонування підприємства. Зростання ролі інформації з позицій ефективного використання потенціалу підприємства розглядається як важливий ресурс поряд з матеріальними, фінансовими, трудовими та іншими видами ресурсів. Інформація завжди була ресурсом, отже і потенціалом. Інформаційний потенціал, при сучасних

підходах використання, фокусується на розвитку інфраструктури комп'ютерних інформаційних систем.

Використання корпоративних інформаційних систем Internet, інформаційних систем для керівників, експертних систем та інформаційних ресурсів мережі Internet дозволяє фахівцям підприємства оперативно отримувати інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень, що підтримує стратегію конкурентної переваги підприємства. Впровадження стратегічних інформаційних систем і технологій на підприємстві зумовлює стратегічно орієнтувати його інформаційний потенціал. Інформаційний потенціал «проштовхує» інновації на підприємствах та їх стали конкурентоспроможність в ринковому середовищі. Інформаційний потенціал характеризується як система інформаційних ресурсів виробництва і управління в рамках виробничого потенціалу.

Розвиток ринкових відносин в Україні обумовлює необхідність застосування адекватного економічного інструментарію в практику підприємницької діяльності. Який все частіше асоціюється з ринковим потенціалом підприємств, що є основою підвищення їх конкурентоспроможності. Дослідники вважають, що ринковий потенціал (РП), який визначає можливість реалізації чинників конкурентоспроможності, в укрупненому плані є сумою методичних, людських, матеріальних та інформаційних ресурсів, що забезпечують ринкову діяльність підприємства.

Таким чином, функціональна залежність ринкового потенціалу від представлених вище факторів виглядає наступним чином:

$$РП = f(n) (П, Пт, Пм, Пі), \quad (11)$$

де П - потенціал інструментальних (методичних) ресурсів; Пт - потенціал людських (трудових) ресурсів; Пм - потенціал матеріальних ресурсів підприємства; Пі - потенціал ринкових інформаційних ресурсів.

Іншими словами, дане співвідношення визначає перший загальний ресурсний рівень ринкового потенціалу.

Другий, більш детальний рівень потенціалу інструментальних ресурсів (П) може бути представлений у вигляді функції

$$П = f (Па, Пв, Пк), \quad (12)$$

де Па, Пв, Пк - потенціали аналітичних, виробничих і комунікативних ресурсів відповідно.

На цьому рівні потенціал трудових ресурсів, що є робітниками (персоналом) підприємства представлений функцією потенціалів кваліфікації персоналу (Пкв), досвіду персоналу (Пд) та організаційно -управлінської структури (Поу).

$$ШНЩ_{кв}, Пд, Поу) \quad (13)$$

Потенціал матеріальних ресурсів (Пм), в свою чергу, може бути представлений у вигляді функції потенціалу виробничих ресурсів (Пвр) і потенціалу фінансових ресурсів (Пфр).

$$Пм = f(Пвр, Пфр) \quad (14)$$

Потенціал інформаційних ресурсів (Пі) підприємства є функцією потенціалів зовнішніх (Пірз) та внутрішніх (Піrv) інформаційних ресурсів

$$n_i = f(n_{ip3}, \text{Піrv}) \quad (15)$$

Логічно припустити, що елементи ЕПП формують та є невід'ємними складовими ринкового потенціалу. Однак, не слід забувати про те, що формування, управління і нарощування ЕПП завжди відбувається в умовах ринкових трансформацій. Виходить, ринок (зокрема, ринковий потенціал) має важливе значення, а по суті, він займає центральне місце в діяльності підприємства, тобто тим чи іншим чином локальний ринково -збутовий (маркетинговий) потенціал залишається елементом економічного потенціалу.

Загальноновизнано, що в будь-яких соціально-економічних умовах вирішальним фактором виробництва була і залишається працююча людина. Створюючи матеріальні і духовні цінності, беручи участь в розвитку суспільства, людина набуває нових якостей, постійно нарощує професійно -кваліфікаційні можливості, що перетворюються в кінцевому рахунку в національне багатство. У цьому сенсі праця - це реалізація акумульованих ресурсів, що є підґрунтям трудового потенціалу. Трудовий потенціал слугує можливістю реалізації освітнього і соціального потенціалів та через професіональний (кадровий) потенціал є інтегральною здатністю кваліфікованих людських ресурсів продукувати та реалізувати знання у вигляді матеріальних цінностей у межах певного виду трудової діяльності.

Важливою обставиною на яку необхідно звернути увагу є те що трудовий потенціал та його професіональна і інтелектуальна компоненти передбачають необхідність проведення комунікаційної, освітньої, інформаційної, організаційної роботи із людськими ресурсами у внутрішньому і зовнішньому середовищі. Дана вимога зумовлює запевняти що економічний потенціал - передумова для формування і нарощування трудового потенціалу, тобто свого роду стимул до здійснення діяльності. В умовах конкурентного середовища успішна діяльність підприємства залежить від формування та ефективного використання його стратегічного потенціалу. Адже він визначає стратегічні можливості і забезпечує ефективне використання ресурсів і резервів підприємства, та розробку, реалізацію його стратегій на всіх етапах розвитку.

Будь-яке підприємство орієнтоване на успішне функціонування в довгостроковій перспективі. Це породжує необхідність визначення стратегічного потенціалу, напрямки його використання, адаптації до постійно змінюваних умов довкілля, забезпечення загальної ефективності управління. Саме вимоги зовнішнього середовища визначають напрямки формування стратегічного потенціалу. Стратегічний потенціал підприємства це динамічна система яка складається із локальних потенціалів: ресурсно-сировинного, виробничого, фінансового, трудового, організаційно-управлінського, інвестиційного, інформаційного, інфраструктурного, маркетингового, економічного потенціалів та внутрішньовиробничих і позавиробничих резервів.

Метою формування стратегічного потенціалу підприємства є забезпечення ефективніших шляхів використання ресурсів, резервів і можливостей підприємства з метою максимально ефективної реалізації його стратегії на всіх етапах розвитку. Основною складовою при формуванні стратегічного

потенціалу підприємства, яка визначає його потенційні можливості є наявність стратегічних ресурсів. Стратегічні ресурси це ті ресурси, сукупність та взаємодія яких відкриває перспективні можливості формування і досягнення стратегічних цілей, тобто, ресурси, які здатні в стратегічній перспективі сприяти втіленню вибраної фірмою місії та задоволенню постійно змінних потреб і запитів потенційних споживачів. Отже стратегічний потенціал є невід'ємною і пріоритетною складовою ЕПП. Окремі вчені вважають, економічний потенціал - значно ширше і ємкіше поняття, ніж стратегічний потенціал і включає в себе як стратегічний, так і науково - технічний, виробничий, інфраструктурний, інвестиційно-фінансовий та інші потенціали.

На наш погляд, стратегічний потенціал - категорія більш широка, яка розкриває здатність підприємства аналізувати ситуацію, що знаходиться в зовнішньому середовищі, і оцінювати кон'юнктуру на ринках. Іншими словами, це - здатність підприємства адаптуватися до умов зовнішнього середовища, які змінюються, за рахунок: 1) постійного спостереження за зміною потреб і попиту на товари і послуги, висуванням і реалізацією конкурентоспроможних ідей, які найкращим чином задовольняють ці потреби і попит; 2) пристосування виробничого апарату до найбільш ефективного виконання підприємством своїх функцій. Тому стратегічний потенціал - поняття відносне: для одних цілей, при одних первинних умовах, які складаються на ринках, він може бути досить високим, при інших - низьким. Так само, як і для різних часових періодів, стратегічний потенціал може відповідати або не відповідати вимогам потенційних споживачів продукції підприємства.

Надзвичайну складність являє собою оцінка ступеня адаптивності стратегічного потенціалу підприємства, так як вона визначається не тільки внутрішніми, але і зовнішніми впливами. В першу чергу, такий вплив виникає з боку попиту на продукцію підприємства. Мінливість параметрів попиту обумовлена комплексом причин економічного, політичного, демографічного, соціально-культурного характеру. На адаптивність стратегічного потенціалу підприємства впливає також кон'юнктура, яка складається на ринках матеріальних ресурсів, фінансових ринках, ринках робочої сили, інформації, послуг. Це означає, що, як і будь-яка система, стратегічний потенціал підприємства має граничні можливості адаптації до постійно мінливих умов виробництва та потребує зменшення до мінімуму негативних наслідків змін, що відбуваються а також факторів «невизначеності майбутнього» [3]. Все це обумовлює необхідність в рамках поставленої мети діагностувати 1111, що починається з проведення аналізу, в тому числі зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств-конкурентів, постачальників, покупців, кадрового потенціалу, фінансових, трудових та технічних ресурсів підприємства. Для здійснення якісного аналізу необхідно володіти статистичною інформацією та достатнім методичним забезпеченням.

Висновки. Галузі сільського господарства і її суб'єктам ринкового господарювання з одного боку щоб стимулювати виробництво через прибутки та збитки, а з іншого - конкуренцію що вирішує: Що? Скільки? Як? Та для кого виробляти? Необхідно якісно аналізувати використання потенціалу зе-

мельних ресурсів. Існує багато методів аналізу кожен з яких має свою значимість та вирішує певне коло питань у використанні і управлінні сільськогосподарськими землями. Викладено системний підхід використання методів, коли вони поділяються на посфактуму, поточну (теперішню) та майбутню (стратегічну) оцінку їх потенціалу. Запропоновано при використанні методів стратегічного аналізу використовувати STEP-аналіз, SWOT-аналіз, SPACE-аналіз як логічне продовження SWOT-аналізу, GAP-аналіз для оцінки і прийняття управлінських рішень щодо земельних ресурсів як окремих сільськогосподарських підприємств і їх групи на окремих територіях, регіонах так і в цілому по галузі сільського господарства в національній економіці. Оцінка використання потенціалу сільськогосподарських земель за методами поточного аналізу потребує їх ситуативного поєднання та комбінаційних альтернатив з врахуванням їх переваг і недоліків. Таким чином, вміле використання методів економічного аналізу використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських земель забезпечує глибоку та точну оцінку розвитку в галузі підприємництва, змін фінансової та кредитної політики, становленні логічної податкової системи, підвищує роль управління в суспільному виробництві.

Список використаних джерел:

1. Адимбаев Т.А. ^кономический потенциал и ^ффективность его использования / Т.А. Адимбаев. - Алма-Ата: Наука, 1990. - 369 с.
2. Добряк Д.С. Сучасний стан земельної реформи та перспективи розвитку земельних відносин в Україні / Д.С. Добряк // Землевпорядний вісник. - 2015. - № 4. - С. 3-4.
3. Пармакли Д.М. Научно-методические аспекты ^ффективности использования земли в сельском хозяйстве / Д.М. Пармакли // 36. наук. праць Вінницького національного аграрного університету - Серія Економічні науки, вип. 5-3. - Вінниця, 2010. - С. 145-151.
4. Пушкаренко П.І. Економіко-правові засади становлення ринку землі й проблеми його детінізації / П.І. Пушкаренко // Фінансове право. - 2010. - № 2(12). - С. 23-26.
5. Радомський С.С. Показники та методика оцінки наявності й використання земельних угідь Закарпаття / С.С. Радомський, Н.Р. Шпик. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vldau/APK/2011_18_2/files/11rassot.pdf.
6. Свободин В. Производственный потенциал сельскохозяйственного производства / В. Свободин // Вестник статистики. - 1984. - № 10. - С. 53-64.
7. Сиченко Д.М. Методологія наукових досліджень : Підручник / Д.М. Сиченко, О.С. Чмир. - 2-ге вид. - К.: Знання. - 2007. - 317 с.
8. Словник net Портал української мови та літератури. - Режим доступу: <http://www.slovnyk.net>.
9. Третяк А.М. Антологія земельних відносин, землеустрою, земельного кадастру, охорони земель та економіки землекористування в Україні. - Л.: ТОВ «ЦЗРУ», 2009. - 550 с.
10. Третяк А.М. Управління земельними ресурсами / А.М. Третяк, О.С. Дорош. - Вінниця: Нова книга, 2006. - 360 с.
11. Федоров М.М. Інституціональні засади трансформації земельних відносин в аграрній сфері / М.М. Федоров // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері (м. Луганськ, 30 березня 2011 р.). - Луганськ: «Янтар». - 2011. - С. 55-68.
12. Федонін О.С. Потенціал підприємства : формування та оцінка [навч.-метод. посібник] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. - К.: КНЕУ, 2005. - 261 с.
13. Фінансово-економічний аналіз : Підручник / П.Ю. Буряк, М.В. Ример, М.Т. Бечь та інші. Під заг. ред. П.Ю. Буряка, М.В. Римера. - К.: В.Д. «Професіонал», 2004. - 528 с.

Рецензент - д.е.н., професор Махмудов Х.З.