

10. Електронний торговий майданчик як ефективний метод оптимізації закупівельного процесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uetp.com.ua/useful_information/elektronnij_torgovij_majdanchik_yak_efektivnij_metod_optimizatsii.
11. Огляд ринку електронних торговельних майданчиків у Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://groshi-v-kredit.org.ua/ohlyad-rynku-elektronnyh-torhovelnih-majdanchukiv-u-ukrajini.html>.
12. Переход на систему електронних закупок: знаем, где подстелить соломку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.procurement.com.ua/2014/09/blog-post_30.html#more.

УДК 005.7:005.94

Вартанова О.В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародної економіки
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

АНАЛІЗ КОМПЕТЕНЦІЙ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Дано визначення компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності, визначено їх склад та структуру. Визначено особливості формування компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності. Встановлено перелік та рейтинг компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності. Запропоновано структуру моделі компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності.

Ключові слова: здібності, здатність до підприємницької діяльності, компетенції, модель компетенцій, суб'єкти підприємницької діяльності.

Вартанова Е.В. АНАЛИЗ КОМПЕТЕНЦИЙ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Дано определение компетенций субъектов предпринимательской деятельности, определен их состав и структура. Определены особенности формирования компетенций субъектов предпринимательской деятельности. Предложена структура модели компетенций субъектов предпринимательской деятельности. Установлен перечень и рейтинг компетенций субъектов предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: способности, способность к предпринимательской деятельности, компетенции, модель компетенций, субъекты предпринимательской деятельности.

Vartanova O.V. THE ANALYSIS OF THE COMPETENCIES OF BUSINESS ENTITIES

The definition of competencies of business entities, defined by their composition and structure are identified. The features of the forming of competencies of business entities are determined. The list and ranking of competencies of business entities are determined. The structure of model competence of business entities is proposed.

Keywords: ability, ability to entrepreneurship, competence, competency model, business entities.

Постановка проблеми. Підприємницька діяльність є особливим типом господарської поведінки суб'єктів підприємництва, спрямованим на завоювання конкурентних переваг із використанням інноваційного підходу, при якому господарюючий суб'єкт здатен виявляти й реалізувати можливості, що виникають у зовнішньому середовищі. Успішність та життєздатність підприємницької діяльності визначає особа – підприємець, від особистісних рис, якостей, знань та спроможностей, здатності до підприємницької діяльності якої залежатимуть результати бізнесу. Підприємці – це особлива група людей, але їхня поведінка підкоряється певним моделям. Ці моделі вміщують сукупність особистісних, професійних спроможностей, знань, навичок, досвіду, мотивів, цінностей та ін. Існує думка, що більшість з цих компетенцій формуються на основі вроджених здібностей, деякі з них можуть бути сформовані та набуті з досвідом. У літературі є дані, що 11% населення народжується зі здібностями до підприємництва [1]. Отже, природжені здатності суб'єктів підприємництва є вирішальним чинником їхнього становлення як суб'єкта підприємницької діяльності, що зумовлює поведінку суб'єктів підприємництва, їхню здатність створювати успішний бізнес та конкурувати в ринковому середовищі. З цього випливає необхідність формувати та розвивати необхідні знання й навички суб'єктів підприємницької діяльності, які визначають їхню спроможність до здійснення підприємницької діяльності.

Аналіз останніх публікацій. Теоретичні, методологічні й практичні аспекти діяльності суб'єктів підприємництва знайшли відображення в роботах А. Агеєва, А. Арсеєнко, І. Бузько, М. Вебера, П.Ф. Друкера, І. Єрмошенко, Т. Ковальчука, Д. Кузіна, Д.-К. Гелбрейта, Дж. М. Кейнса, В. Леонтьєва, А. Маршалла, А. Сміта, Є. Папченка, А. Чухна, Ф. Хайєка, І. Холода, Й. Шумпетера, А. Юданова та ін., які розкривають сутність підприємницької діяльності, її економічні функції та мотиви. Очевидно, що ключову роль у підприємницькій діяльності відіграє особа – підприємець, від особистісних рис, якостей, знань та спроможностей, здатності до підприємницької діяльності залежатимуть результати бізнесу. В умовах докорінних змін в економічних умовах, які відбуваються в світовій економіці, необхідно формування нових підходів та методів до забезпечення діяльності суб'єктів підприємництва, які дають змогу підвищувати їхню конкурентоспроможність завдяки розвитку особистісних компетенцій як здатності та спроможності до підприємницької діяльності. Одним з таких підходів є компетентнісний підхід (розглянутий у роботах В. Верби, О. Гребешкової, П. Селзніка, Х. Стівенсона, Дж. Тідда, К. Прахальда і Г. Хемеля та ін.), згідно з яким в основі конкурентних переваг знаходяться ключові сфери компетенції суб'єкта підприємництва, що визначають його унікальність у конкурентному середовищі та дають йому можливість успішно конкурувати. Застосування компетентнісного підходу дає змогу ідентифікувати ключові

чові компетенції та формувати моделі компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності, які зумовлюють їх здатність до підприємницької діяльності.

Мета дослідження полягає у визначенні ключових особистісних і професійних знань, навичок і спроможностей (компетенцій), властивих суб'єктам підприємницької діяльності, які визначають їх здатність до підприємницької діяльності і зумовлюють їх конкурентні переваги.

Результати дослідження. У більшості наукових праць підприємництво розглядається з позицій діяльнісного підходу. Підприємницька діяльність, як і будь-яка інша, має певну структуру. Вона включає в себе мету, потреби, мотиви, предмет, знання про нього; способи і засоби досягнення мети, а також умови її досягнення. Таке розуміння структури діяльності, вперше чітко сформульоване в працях О. Леонтьєва, і досі підтримується як у вітчизняній, так і в зарубіжній науці. У дослідженнях структури підприємницької діяльності звертається увага на те, що головною її метою є отримання вигоди [2], а «середовищем» діяльності підприємця є невизначеність. Різні дослідники зосереджувалися на різних аспектах успішності підприємницької діяльності. Мета підприємництва обумовлена такими структурними елементами підприємницької діяльності, як мотиви або внутрішні спонуки до неї. Проте способи досягнення мети підприємницької діяльності визначаються наявністю уроджених та набутих якостей, які в сукупності визначають результати підприємницької діяльності. Необхідність виявлення домінуючих якостей зі всього спектру рис підприємця, які визначають здатність та спроможність до підприємницької діяльності та в цілому формують моделі компетенцій суб'єкта підприємництва, визначають мету даного дослідження та його актуальність.

Компетенції персоналу є сукупність професійних та особистісних характеристик (якостей) працівника, його мотивів, цінностей та настанов, що формують моделі його професійної поведінки та зумовлюють успішність його професійної діяльності. Компетенції суб'єкта підприємницької діяльності можна визначити як кластер знань, навичок, спроможностей, цінностей, мотивів, зумовлених особистісними якостями й психофізіологічними характеристиками особи, які формують поведінкові моделі людини та знаходять вияв у формуванні її здатності до підприємницької діяльності [3]. Особливості підприємницької діяльності як з інституціональної, так і з організаційної точки зору, зумовлюють певну специфіку формування та прояву компетенцій суб'єкта підприємництва.

Використання компетентнісного підходу до визначення особистісних рис, психофізіологічних особливостей і спроможностей суб'єктів підприємницької діяльності дає змогу встановити особистісні й професійні характеристики, які є необхідними й достатніми для здійснення підприємницької діяльності, та які в сукупності формують компетенції суб'єкта підприємницької діяльності. Автором визначено структуру формування компетенцій суб'єкта підприємницької діяльності, яка складається зі знань, навичок, вмінь, досвіду, цінностей та мотивів, які впливають на поведінку, вчинки та управлінські рішення суб'єктів підприємництва. Модель компетенцій суб'єкта підприємницької діяльності містить визначення компетенцій, які згруповані за певними ієрархічними рівнями, а також поведінкові індикатори, що дають змогу оцінити ступінь прояву конкретних компетенцій у професійній діяльності підприємця.

Підприємці – це особлива група людей, але їхня поведінка підкоряється певним моделям. Дійсно, дослідження компанії ТТІ СИ (Російська Федерація) демонструють, що для більшості успішних підприємців характерні такі компетенції, як уміння переконувати, лідерські якості, особиста відповідальність, орієнтація на результат і уміння спілкуватися з людьми. Але це ж дослідження продемонструвало, що є деякі якості, які успішним підприємцям не властиві [1]. Дослідження компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності проходило в декілька етапів. Спочатку було проведено діагностування особистих якостей серійних підприємців. Потім їх порівняли з контрольною групою (17 000 випробовуваних). Контрольна група, як і експериментальна, пройшла діагностування володіння 23 практичними навичками, пов'язаними з професійною діяльністю. За підсумками діагностування спеціалісти компанії ТТІ СИ оцінили, які з компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності є добре розвиненими, розвиненими, помірно розвиненими або вимагають подальшого розвитку.

Проаналізувавши одержані дані, було виявлено, що в більшості суб'єктів підприємницької діяльності немає чотирьох конкретних компетенцій. Ключові компетенції суб'єктів підприємницької діяльності (порівняно із компетенціями контрольної групи – 17000 працюючих дорослих) подано на рис. 1.

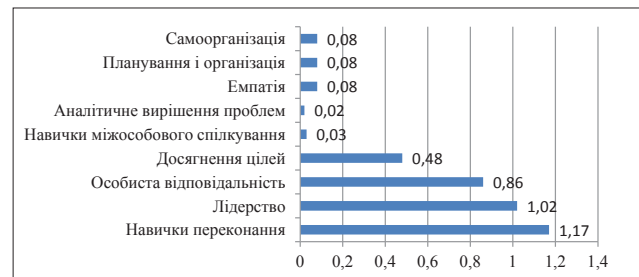


Рис. 1. Ключові компетенції суб'єктів підприємницької діяльності [1]

Дослідження показали, що найрідкіснішою компетенцією підприємців є емпатія. Підприємці створюють товари й вирішують проблеми для людей, але, згідно з нашим дослідженням, вони роблять це в надії окупити витрачені ресурси. Підприємці можуть думати про людей тільки з раціональної точки зору – вони хочуть робити товари або робити послуги, потрібні іншим. Проте в підприємців це найчастіше пов'язано з бажанням отримати винагороду за згааний час і зусилля – а ті, у кого добре розвинена емпатія, зазвичай цього не очікують. Відмітно, що люди підприємницького складу розуму, не мають навичок самоорганізації й управління своїм часом, адже необхідність вирішення щоденних завдань відволікає від досягнення цілей, значущих для підприємства й самого підприємця. Оскільки зазвичай у підприємців йде декілька проектів паралельно, у них просто немає часу вникати в деталі кожного з них. Зазвичай, їм потрібний помічник для управління повсякденними завданнями, тому для вирішення таких питань їм доводиться наймати людину, що володіє навичками самоорганізації, або делегувати їх співробітникові усередині підприємства.

З цього випливає ще одна компетенція, якої бракує підприємцям, – уміння планувати й організувати. Аналогічно з навичками самоорганізації, якщо підприємець витрачає час на планування й

організацію кожної зустрічі, у нього не залишиться часу на розв'язання інших проблем. Варіантом вирішення цієї проблеми є наймання кваліфікованого офіс-менеджера або секретаря, який вестиме календар, організуватиме зустрічі й інші заходи, підтримуватиме порядок в офісі й триматиме керівника в курсі майбутніх подій. Крім того, підприємцям бракує навичок вирішення аналітичних завдань. У них високий рівень утилітарної мотивації (можливі доходи, фінансові винагороди, нові продукти або ідеї), тому найчастіше вони приймають рішення швидко; вони звикли до постійної нестачі часу для ухвалення рішень, до того ж зазвичай у них немає часу збирати й аналізувати дані. Аналітичні дані підприємці сприймають як перешкоду. І це правильно, адже усі, хто говорив, що їхні ідеї не спрацюють, спиралися на цифри й логіку. Наприклад, Мартін Лютер Кінг-молодший говорив: «У мене є мрія». Він не говорив: «У мене є план і стратегія». У підприємців є загальне бачення про-

екту, але їм потрібні помічники, щоб розробити реалістичну стратегію і втілити її в життя [1].

Люди з підприємницьким складом розуму мають певний набір компетенцій, який дає можливість їм генерувати ідеї і вести за собою інших. Але ймовірно, ті якості, яких їм бракує, не менш важливі. Розуміючи свої слабкості, вони зможуть їх компенсувати, оточуючи себе людьми, які здатні компенсувати ті якості, яких бракує підприємцям. Ключовою навичкою істинного лідера є усвідомлення сильних сторін інших людей і вміння доповнювати ними свої слабкості – це основа створення команди, яка утілить у життя мрії і досягне поставлених цілей.

Завдання формування переліку компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності зумовлює необхідність добору їхніх ключових компетенцій, що можливо на основі аналізу необхідних знань, вмінь, спроможностей, навичок, кваліфікаційних ознак суб'єктів підприємництва, які необхідні та достатні для здійснення підприємницької діяльності. Для

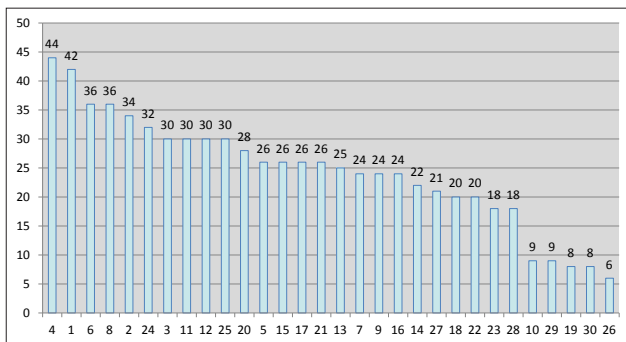


Рис. 2. Рейтинг компетенцій суб'єктів підприємництва Луганської області (відсотки)

1. Чітке розуміння змісту підприємництва	16. Здатність до навчання підприємства
2. Відокремлення фактів від чуток	17. Орієнтація на клієнта
3. Уміння давати виважені оцінки	18. Гнучкість
4. Уміння знаходити нестандартні рішення	19. Емпатія
5. Уміння поводитись і приймати рішення в умовах невизначеності	20. Креативність
6. Уміння виробляти нові комерційні ідеї	21. Управління ризиками
7. Уміння оцінювати перспективність нових ідей	22. Стресовитривалість
8. Знання, необхідні для створення нової справи	23. Відкритість
9. Уміння оцінювати зовнішню ситуацію	24. Впевненість у собі
10. Уміння оцінювати дії з точки зору етики і моралі	25. Організованість
11. Уміння укладати угоди, встановлювати контакти, вести переговори	26. Наявність середньої освіти
12. Уміння отримувати належне	27. Наявність вищої освіти як такої
13. Комунікативність	28. Наявність вищої освіти за спеціальністю економіка, менеджмент, фінанси тощо
14. Управління конфліктами	29. Наявність додаткової / другої вищої освіти
15. Орієнтація на результат	30. Наявність кваліфікації магістра, зокрема, MBA або вченого ступеня

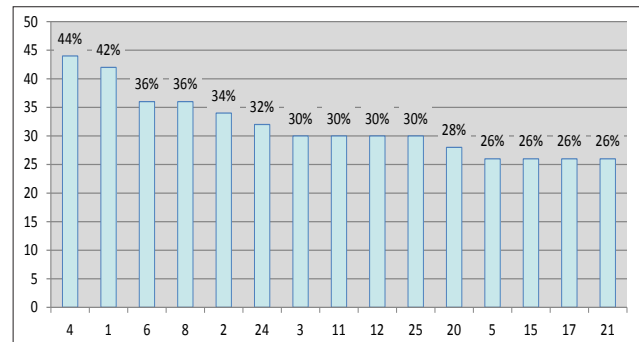


Рис. 3. Ключові компетенції суб'єктів підприємництва Луганської області (відсотки)

1. Чітке розуміння змісту підприємства	16. Здатність до навчання підприємства
2. Відокремлення фактів від чуток	17. Орієнтація на клієнта
3. Уміння давати виважені оцінки	18. Гнучкість
4. Уміння знаходити нестандартні рішення	19. Емпатія
5. Уміння поводитись і приймати рішення в умовах невизначеності	20. Креативність
6. Уміння виробляти нові комерційні ідеї	21. Управління ризиками
7. Уміння оцінювати перспективність нових ідей	22. Стресовитривалість
8. Знання, необхідні для створення нової справи	23. Відкритість
9. Уміння оцінювати зовнішню ситуацію	24. Впевненість у собі
10. Уміння оцінювати дії з точки зору етики і моралі	25. Організованість
11. Уміння укладати угоди, встановлювати контакти, вести переговори	26. Наявність середньої освіти
12. Уміння отримувати належне	27. Наявність вищої освіти як такої
13. Комунікативність	28. Наявність вищої освіти за спеціальністю економіка, менеджмент, фінанси тощо
14. Управління конфліктами	29. Наявність додаткової / другої вищої освіти
15. Орієнтація на результат	30. Наявність кваліфікації магістра, зокрема, MBA або вченого ступеня

цього автором сформовано перелік компетенцій суб'єктів підприємництва, які було угруповано за основними ознаками компетенції: знання, навички, вміння, спроможності, мотиви і цінності, поведінка, управлінські рішення і практичні дії, кваліфікація. Таким чином було визначено 30 компетенцій, які дозволяють скласти «компетентнісний портрет» або профіль суб'єкта підприємницької діяльності. Аналіз компетенцій суб'єктів підприємництва здійснювався за результатами опитування суб'єктів підприємницької діяльності в межах розроблення Програми підтримки підприємництва в м. Луганськ на 2010-2015 рр. Луганської обласної державної адміністрації.

Метою аналізу було визначення ключових компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності. Опитування суб'єктів підприємництва дало можливість обрати ключові компетенції суб'єктів підприємницької діяльності, які в найбільшій мірі характеризують його професійну спроможність, здатність реалізувати власні цілі, бути конкурентоспроможним у професійному середовищі. Респондентам був запропонований перелік компетенцій, які потрібно оцінити за п'ятибальною шкалою важливості компетенції для суб'єкта підприємництва, де 5 – найбільший прояв важливості компетенції, 1 – відповідно, її найменший прояв. За результатами опитування було одержано оцінювання компетенцій суб'єктів підприємництва, що дало можливість виявити їхній рейтинг (рис. 2), а також встановити ключові (найбільш важливі) компетенції суб'єктів підприємництва та характеристики, які, на думку респондентів, є неважливими для суб'єктів підприємництва.

За результатами проведеного опитування виявилося, що до ключових компетенцій суб'єктів підприємництва можна віднести 4, 1, 6, 8, 2, 24, 3, 11, 12, 25 компетенції, а саме: вміння знаходити нестандартні рішення (44%), чітке розуміння змісту підприємництва (42%), уміння виробляти нові комерційні ідеї (36%), знання, необхідні для створення нової справи (36%), відокремлення фактів від чуток (34%), впевненість у собі (24%), уміння давати виважені оцінки (30%), уміння укладати угоди, встановлювати контакти, вести переговори (30%), уміння отримувати належне (30%), організованість (30%). Разом із тим, респонденти визнали відносно неважливими такі компетенції суб'єктів підприємництва, як 10, 29, 19, 30, 26, а саме: уміння оцінювати дії з точки зору етики і моралі (9%), наявність додаткової / другої вищої освіти (9%), емпатія (8%), наявність кваліфікації магістра, зокрема, міжнародних освітніх рівнів MBA або вченого ступеня (8%), наявність середньої освіти (6%).

Аналіз даних, одержаних під час дослідження, дає можливість зробити висновок, що, на думку респондентів, найменш важливими компетенціями суб'єктів підприємництва є морально-етичні компетенції, пов'язані із здатністю оцінювати події з точки зору моралі та етики, зокрема, емпатія, також респонденти

вважають несуттєвою наявність у підприємців певного кваліфікаційного рівня. Зокрема, наявність середньої освіти вважають необхідним 6% респондентів, додаткової або другої вищої освіти – 9%; додаткового ступеня магістра або наукового ступеня – 6%. Рейтинг компетенцій суб'єктів підприємництва Луганської області подано на рис. 2.

Ключові компетенції суб'єктів підприємництва Луганської області подано на рис. 3.

Визначення ключових компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності дає змогу формувати моделі їх ключових компетенцій, які представляють собою певну ієрархію ключових компетенцій, об'єднаних у кластери, в якій кожній з компетенцій відповідають певні поведінкові індикатори. Поведінкові індикатори – це різні ступені прояву професійної поведінки працівника, що дозволяють кількісно оцінити компетенції персоналу шляхом співставлення найбільш бажаних для працедавця зразків професійної поведінки, з тими, що реально демонструються працівником. Структуру моделі компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності (фрагмент) подано на рис. 4.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Аналіз компетенцій суб'єктів підприємницької діяльності дав змогу встановити, що підприємцям властиві певні здібності, які зумовлюють їхню здатність до підприємницької діяльності. Використання компетентнісного підходу до визначення особистісних рис, психофізіологічних особливостей і спроможностей суб'єктів підприємницької діяльності дало змогу встановити особистісні й професійні характеристики, які є необхідними й достатніми для здійснення підприємницької діяльності, та які в сукупності формують компетенції персоналу суб'єкта підприємницької діяльності. Ключові компетенції

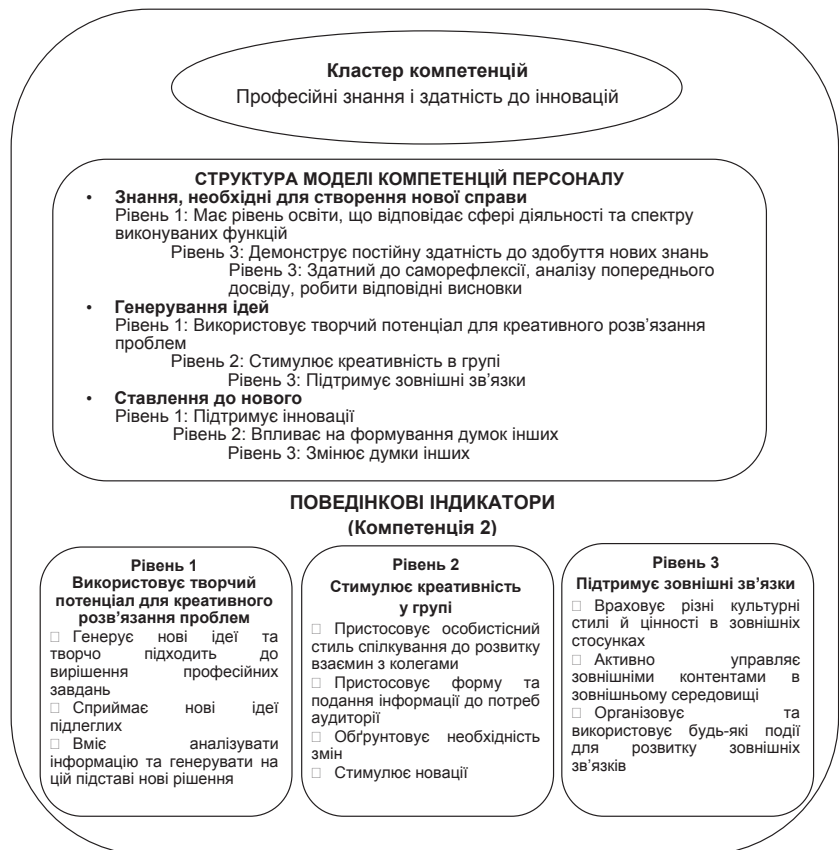


Рис. 4. Загальна структура моделі компетенцій персоналу суб'єкта підприємницької діяльності (фрагмент)

суб'єктів підприємницької діяльності лежать в основі формування їх конкурентних переваг, а саме: визначають не тільки якісний склад конкурентних переваг, види та кількісні характеристики продукції, що виробляється, а знаходяться в основі побудови всієї системи забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боннстеттер Б.И. Навыки, которых не хватает предпринимателям [Электронный ресурс] / Б.И. Боннстеттер. – Режим доступа: <http://blog.3metrix.ru/serial-entrepreneurs/>.
2. Knott P. A new approach to competence analysis / P. Knott, A.W. Pearson, R. Taylor // International Journal of Technology Management, 1996. – № 11. – P. 494–503.
3. Труніна І.М. Забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.04 / І.М. Труніна ; СНУ ім. В. Даля. – Луганськ, 2014. – 36 с.
4. Вартанова О.В. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: [монографія] / О.В. Вартанова, К.В. Клецова, О.М. Кузьменко та ін. – Луганськ: Вид-во «Ноулдж», 2011. – 176 с.

УДК 338.439.4:633.003.13

Гаркавий В.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту організацій

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ РОСЛИННИЦЬКИХ ГАЛУЗЕЙ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Ефективність виробництва – це складна економічна категорія, у ній відображається дія багатьох економічних законів і показується одна з найважливіших сторін суспільного виробництва – його результативність. Форми прояву ефективності можна згрупувати по функціональних підсистемах, тобто оцінка ефективності базується на якомусь показнику (технологічна, економічна, соціальна та інші підсистеми). У статті, у першу чергу, приділено увагу оцінці технологічної ефективності роботи рослинницьких галузей сільського господарства України.

Ключові слова: сільське господарство, оцінка ефективності, виробництво.

Гаркавий В.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ РАСТЕНИЕВОДЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

Эффективность производства – это сложная экономическая категория, в ней отражается действие многих экономических законов и показывается одна из важнейших сторон общественного производства – его результативность. Формы проявления эффективности можно сгруппировать по функциональным подсистемам, то есть оценка эффективности базируется на каком-то показателе (технологическая, экономическая, социальная и другие подсистемы). В статье, в первую очередь, уделено внимание оценке технологической эффективности работы растениеводческих отраслей сельского хозяйства Украины.

Ключевые слова: сельское хозяйство, оценка эффективности, производство.

Garkavyi V.V. PERFORMANCE EVALUATION OF CROP SECTORS OF AGRICULTURE OF UKRAINE

Production efficiency is a complex economic category. It displays the action of many economic laws and shows one of the most important aspects of social production – its performance. Manifestations of efficiency can be grouped into functional subsystems, ie performance evaluation is based on some indicator (technological, economic, social and other subsystems). This article, first of all, focuses on the assessment of the technological efficiency of the crop sectors of agriculture of Ukraine.

Keywords: agriculture, performance evaluation, production.

Постановка проблеми. Рослинництво це основна галузь агропромислового комплексу, яка займається вирощуванням сортів культурних рослин, необхідних для життєдіяльності людини або інших потреб, у тому числі і сільськогосподарських. Іншими словами, ця галузь забезпечує людину продуктами харчування, а іншу важливу галузь сільського господарства – тваринництво – кормами. Тому вирішення проблеми нарощування обсягів виробництва продукції рослинництва і підвищення її якості має особливе значення. Результати виробничої діяльності можна оцінити за її ефективністю, рівнем продуктивності праці, соціальним ефектом і так далі. У самому загальному розумінні ефективність виробництва слід розуміти як співвідношення результатів і витрат або задіяних ресурсів. Проблема порівняння витрат і одержаних результатів може ускладнюватись в умовах інфляції, тому доцільнішим видається метод визначення ефективності виробництва, що передбачає співвідношення одержаних результатів і задіяних ресурсів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблемам дослідження ефективності сільськогосподарського виробництва України присвячені роботи О.В. Манжури [6], Н.О. Вернюка [2], Н.А. Пігорного [7], В.С. Дієсперова [3], Н.І. Дучинської [4] та інших вчених. Але проблема дослідження ефективності залишиться актуальною завжди.

Сучасна економічна теорія і світова практика господарювання оцінюють результати функціонування економіки країни, або певної її галузі, двома способами: економічним зростанням і ефективністю суспільного виробництва. Ці поняття близькі і взаємопов'язані один з одним, але тим не менш не тотожні.

Економічне зростання – це розвиток національної економіки протягом певного періоду часу, який вимірюється або абсолютним приростом обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП) і валового національного доходу, або темпами зростання цих показників у розрахунку на душу населення.