

АГРОСВІТ

№ 20 жовтень 2022

Науково-практичний журнал



ISSN 2306-6792



9 772306 679204



ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР:

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

ЗАСТУПНИК ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА:

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

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ СЕКРЕТАР: Кучеренко Г. Б.

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

№ 20 жовтень 2022 р.

Журнал включено до Переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»).
Наказ Міністерства освіти і науки України
№ 975 від 11.07.2019 р.

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

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

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

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

Передплатний індекс: 21847

Адреса редакції:

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

Поштова адреса:

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

Телефон: (044) 458-10-73

(050) 382-06-63

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.nayka.com.ua

www.agrosvit.info

Засновники:

**Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
ТОВ "ДКС Центр"**

Видавець:

ТОВ "ДКС Центр"

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

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

За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою 20.10.22 р.

Підписано до друку 20.10.22 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 9,5.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2010/2.

Віддруковано у ТОВ «ДКС Центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

© АгроСвіт, 2022

УНОМЕРІ:

<u>Штикуляк О. Г., Шеленко Д. І., Алексєєва О. В., Ксенофонтowa К. Ю., Суховій А. І.</u>	
Роль ринку і підприємництва у забезпеченні сталого розвитку сільських територій	3
<u>Махмудов Х. З., Самойлик Ю. В., Дем'яненко Н. В., Чепур І. В., Колінько В. А.</u>	
Мотиваційний механізм розвитку суб'єктів підприємницької діяльності	13
<u>Дугінець Г. В., Бусарева Т. Г.</u>	
Знаннєві методи конкурентоспроможності ТНК	19
<u>Халатур С. М., Карамушка Д. К., Базавлуцький О. О.</u>	
Концептуальні засади побудови системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства	24
<u>Ібатулін М. І., Свиноус І. В., Хахула Б. В., Свиноус Н. І.</u>	
Розвиток кооперативних зв'язків в свинарстві, як основи інноваційного розвитку галузі та продовольчого забезпечення країни	30
<u>Марчук Ю. М., Карпук А. І., Дзюбенко О. М., Буценко Р. А.</u>	
Інструментально-методологічне забезпечення фінансово-економічного механізму лісгосподарювання в умовах інституціональних трансформацій	37
<u>Місевич М. А., Фана О. А., Ільюк Ю. О.</u>	
Система управління виробничим потенціалом підприємства	52
<u>Костюк О. М.</u>	
Методичні підходи до класифікації ризиків сільськогосподарських підприємств	59

№ 20 / 2022

CONTENTS:

<u>Shpykuliak O., Shelenko D., Aliexsieieva O., Ksenofontova K., Sukhovii A.</u>	
THE ROLE OF THE MARKET AND ENTREPRENEURSHIP IN ENSURING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS	3
<u>Makhmudov H., Samoiluk Iu., Demyanenko N., Chepur I., Kolinko V.</u>	
MOTIVATION MECHANISM OF DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES	13
<u>Duginets G., Busarieva T.</u>	
KNOWLEDGE METHODS OF TNC COMPETITIVENESS	19
<u>Khalatur S., Karamushka D., Bazavlutsky O.</u>	
CONCEPTUAL BASES FOR A MANAGING SYSTEM CREATION OF THE POTENTIAL OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE	24
<u>Ibatullin M., Svinous I., Khakhula B., Svinous N.</u>	
DEVELOPMENT OF COOPERATIVE RELATIONS IN PIG FARMING AS THE BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY AND FOOD SUPPLY OF THE COUNTRY	30
<u>Marchuk Yu., Karpuk A., Dzyubenko O., Butsenko R.</u>	
INSTRUMENTAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FORESTRY IN THE CONTEXT OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS	37
<u>Mysevych M., Fana O., Ilyuk J.</u>	
PRODUCTION POTENTIAL MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE	52
<u>Kostyuk O.</u>	
METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF RISKS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	59

УДК 65.016:711.3

О. Г. Шпикуляк,

д. е. н., професор, член-кореспондент НААН,

Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки"

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5257-5517>

Д. І. Шеленко,

д. е. н., професор, професор кафедри теоретичної і прикладної економіки,

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9214-7258>

О. В. Алексєєва,

доктор філософії, Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки"

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4430-624X>

К. Ю. Ксенофонтowa,

старший науковий співробітник, Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки"

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8412-9666>

А. І. Суховій,

аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6331-3336>

DOI: 10.32702/2306-6792.2022.20.3

РОЛЬ РИНКУ І ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

O. Shpykuliak,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Corresponding member of NAAS,
National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economics"

D. Shelenko,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Theoretical
and Applied Economics, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

O. Aliksieieva,

PhD, National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economics"

K. Ksenofontova,

Senior Researcher, National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economics"

A. Sukhovii,

Postgraduate student, National University Of Life And Environmental Sciences Of Ukraine

THE ROLE OF THE MARKET AND ENTREPRENEURSHIP IN ENSURING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS

У статті розглянуто підходи до тлумачення сутності та соціально-економічної природи ринку та підприємництва з поглибленням оцінок їх значимості у забезпеченні сталого розвитку сільських територій через оцінки організаційної, функціональної, соціально-економічної характеристик. Систематизовано теоретико-методичні основи знання про ринок і підприємництво в узгодженні з методологією сталого розвитку, виокремлено аграрний аспект оцінки й особливості сільських територій. Проаналізовано характеристики впливу ринку як інституційної системи господарських взаємодій та підприємницьких структур на досягнення сталого розвитку сільських територій в узгодженні із їх функціями та завданнями. Методично ідентифіковано роль підприємництва, його результативності у забезпеченні досягнення Цілей сталого розвитку, які визначені ООН на період до 2030 року. Запропоновано концептуальне бачення теоретико-методичного контексту пізнання загальної ролі ринку і підприємництва для формування інституційних умов сталого розвитку сільських територій в умовах України.

The article examines approaches to the interpretation of the essence and socio-economic nature of the market and entrepreneurship with deepening assessments of their significance in ensuring the sustainable development of rural areas through assessments of organizational, functional, socio-economic characteristics. The theoretical and methodological foundations of knowledge about the market and entrepreneurship are systematized in accordance with the methodology of sustainable development, the agrarian aspect of assessment and the peculiarities of rural areas are singled out. The expediency of applying agreed assessments regarding the role of the market and entrepreneurship in ensuring the sustainable development of rural areas in methodical coordination with the justification of their significance for achieving sustainability criteria and global goals has been indicated. The characteristics of the impact of the market as an institutional system of economic interactions and entrepreneurial structures on the achievement of sustainable development of rural areas in accordance with their functions and tasks are analyzed. The role of entrepreneurship and its effectiveness in ensuring the achievement of the Sustainable Development Goals, which are defined by the UN for the period up to 2030, have been methodically identified. The role of individual markets in achieving the principles of sustainable development of rural areas has been defined, in particular, the fruit and vegetable market is highlighted as an example for conceptual evaluation. It has been pointed out that one of the respectable institutional factors promoting the implementation of the principles of sustainable development of rural areas is cooperation. The vision of prioritizing family farming for the sustainable development of territories, which requires sustainability and stability in business organization, especially social capital, is formulated. A conceptual vision of the theoretical and methodological context of learning the general role of the market and entrepreneurship for the formation of institutional conditions for promoting the achievement of the criteria of sustainable development of rural areas in the conditions of Ukraine has been proposed.

Ключові слова: ринок, підприємництво, аграрний, сільські території, інституції, сталий розвиток.

Key words: market, entrepreneurship, agricultural, rural areas, institutions, sustainable development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМ ТА ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Сучасний світ, незважаючи на війни і глобальні кризи, як от пандемія COVID — 19, прагне створити модель господарського й соціального порядку — засновану на засадах сталого розвитку. При цьому реалізація потенціалу економіки й аграрного сектору найбільш продуктивно відбувається в умовах ринку — багатопланової за значимістю соціально-економічної системи, яка функціонує на конкурентних засадах завдяки підприємництву. Концепція ж сталого розвитку є визнаною у науковому світі теоретичною основою пізнання перспективної моделі світового соціально-економічного порядку. На даному етапі знань і практичного господарського поступу людства вона (концепція) розглядається як: всеохопна інтелектуальна теорія; конструкція механізму розвитку суспільства, економіки, території, організації (підприємства). На наше переконання, виходячи із сучасних реалій актуальним для вирішення у теоретико-методологічному аспекті є вироблення узгоджених оцінок щодо концептуалізації ролі ринку і підприємництва у забезпеченні сталого розвитку сільських територій. Даний аспект наукового пошуку узгоджується із науково-практичними завданнями, які нині стоять перед суспільством, сіль-

ським сектором національної економіки, щодо розроблення засад і створення механізмів збалансування інтересів стейкхолдерів ринку та підприємництва для сприяння досягненню Цілей сталого розвитку визначених ООН на період до 2030 року.

Аналіз останніх досліджень у яких започатковано вирішення проблеми. Ринкова підприємницька модель господарювання набула значного поширення у світі впродовж століть [див. 1—37]. Наука ж торує шлях концептуалізації визначення засад ринку і підприємництва й у цьому заслуга багатьох дослідників та наукових шкіл.

Ринок є складною й багатоаспектною економічною категорією, що віддзеркалює розвиток суспільних відносин, які формуються й зазнають змін відповідно до розвитку продуктивних сил, а отже, в економічній літературі на визначення сутності ринку існують різні погляди зарубіжних та вітчизняних вчених. Наприклад А. Сміт [1] розглядаючи ринок через систему торгівлі, дотично до проблематики сільського розвитку визначив його соціально-економічні ознаки [1], стверджував, що торгівля сприяє зростанню добробуту сільських місцевостей [1, с. 313—322]. Він виділив соціально-економічні ефекти ринку через критерій добробуту, досягний завдяки міжсуб'єктному обміну, витрачанню багатств на купівлю товарів [1], а також логічно довів наявність зв'язку інститутів ринку із

формуванням добробуту націй та створенням багатства народів [1]. Його висновки дають можливість досконало зрозуміти економічну й соціальну природу ринку, обміну, значення соціальної та економічної ефективності господарських трансакцій, у тому числі щодо аграрного сектору, який потенційно здатен забезпечити сталий розвиток сільських територій.

Значимі напрацювання про ринок представлено у дослідженні Ф. Ліста [2] через призму торгівлі та торгівельної політики. Дослідник [2] доводить, що саме торгівельні, зокрема й ринкові, відносини, зорієнтовані на національні інтереси, мають виключний вплив на "добробут та цивілізованість націй, самостійність, могутність, сталий розвиток" [2, с. 34]. Природу ринку розглядав також М. Вебер [3; 4] — розмірковував про предметну область пізнання торговельно-обмінних операцій у реалізації економічного начала для набуття соціального ефекту завдяки конкуренції та раціональному використанню матеріальних і нематеріальних активів [3, с. 25—37]. Із контексту його висновків [3; 4] виділяємо позицію про те, що засади функціонування ринку залежні від господарської етики, яка характерна для нації.

Вивчивши напрацювання А. Сміта [1], Ф. Ліста [2], М. Вебера [3; 4] щодо проблематики ринку як соціально-економічної системи, вважаємо, що: дослідники, кожен із свого боку й точки зору, визначають теоретико-методичні характеристики господарських відносин у плані: засад і механізмів господарювання для створення суспільного та індивідуального багатства (А. Сміт); визначення пріоритетів і проведення оцінки досвіду формування різних моделей економіки господарювання згідно національних традицій розбудови держави (Ф. Лист); характеризування ринку із точки зору соціологічного підходу, національного духу і навіть релігії (М. Вебер). Таким чином можна стверджувати, що теоретична позиція із розуміння і характеризування теоретико-методичних засад ринку як соціально-економічної системи є цілком обґрунтованою.

Деякі висловлювання щодо поняття ринку зводяться до характеристики його як сукупності економічних взаємовідносин між продавцями і покупцями [8]. На нашу думку, достатньо вичерпане визначення ринку дав В. Ковальчук [9], зазначивши, що ринок являє собою сукупність форм і способів організації співробітництва людей між собою, що служить тому, щоб із комерційною метою звести продавців і покупців та дати можливість першим продати, а іншим — купити продукцію [9].

Критеріалізація визначення сутностей ринку як соціально-економічної системи, механізму соціально-економічних взаємодій пов'язують із поведінкою людини, розвитком суспільства, становленням інституцій реалізації інтересів суб'єктів обміну — економічних та соціальних. Проспект зазначеної практики реалізується в умовах конкурентної боротьби в проекції на ефекти, які мають сенс, проте слід погодитися з зауваженнями, що: "Люди не завжди раціональні чи доброзичливі, але в цілому вони хочуть поліпшити своє життя і життя своїх сімей та мати задовільний ступінь свободи, вони будуть важко працювати, щоб подібне сталося" [10, с. 10]. Тобто ринкова система еволюціонує завдяки: інтелектуальним зусиллям людини, яка прагне створити "суспільство достатку" [11], ефективній дифузії інновацій [12], стабільному розвитку підприємницької діяльності як механізму господарських та соціально-економічних взаємодій для отримання прибутку [13], діловій активності господарюючих суб'єктів [6], функціональним інституціям та своєчасним інституційним змінам [14], соціальному капіталу [15], прозорій системі конкурентних відносин [16], а також еволюції ринкового механізму [17].

У такій логічній побудові концептуалізуємо засади розкриття сутності ринку як соціально-економічної системи господарського обміну. При цьому "вважаємо, що з плином часу і з розвитком суспільства, процес обміну між людьми перетворився у систему відносин, яка сучасниками іменується ринком з атрибутами конкурентної боротьби, ціноутворення, державного регулювання. Взаємодія в ринкових системах консолідується навколо економічних і соціальних інститутів державного та ринкового змісту" [18, с. 30].

Стрижневим елементом ринку виступає підприємництво — як рушійна сила формування добробуту індивідів, їх груп та коаліцій, а також держави [12; 13; 24; 35]. Кваліфікаційно дотичною до визначення сутності ринку є теоретична модель пізнання, вибудована за інституційним підходом — запропонована Т. Вебленом [5, с. 90] у якій центральною ланкою є "ділове підприємство" як чинник "сучасного благополуччя" [6], класично ж — "...самостійне, організаційно-господарське новаторство на основі використання різних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків і самореалізації власної мети" [7, с. 83].

Завдяки підприємництву утворюються можливості створення конкурентоспроможних економічних і соціальних благ, які спрямовуються на ринок для трансакцій соціально-економічного обміну. У сенсі визначення суб'єктного складу структурних елементів ринку, підприємництво вважаємо особливою інноваційно-сприйнятною сферою взаємодії продуктивних сил і розвитку виробничих відносин, сектором зайнятості, системою утворення й реалізації соціального капіталу у структурах різних форм та типів [18; 28; 35; 36; 37].

Розроблення основ піднятої проблеми здійснено багатьма науковцями, але ситуація із визначенням критеріїв і чинників сталого розвитку сільських територій, дає підстави для розширення предметної області наукового дискурсу — за сегментами досліджень ринку, підприємництва, сталого розвитку, аграрного сектору. Саме тому її не можна вважати в теоретико-методичному плані вирішеною, підстава так вважати — наявність особливостей продуктивних ринків, які є відповідними секторами підприємницької діяльності, пов'язаної з виробництвом специфічного товару, тому вона потребує подальших знань удосконалень.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — здійснити поглиблення теоретико-методичної оцінки ролі ринку і підприємництва у забезпеченні сталого розвитку сільських територій.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Економіка ринкової моделі господарювання базується на конкуренції. При цьому ринок є складною, але динамічною соціально-економічною системою у якій відбуваються відносини з обміну товарами, здобуття прибутку й задоволення потреб. З дослідницьких напрацювань з питань розвитку економіки й характеризувати відносини обміну впливають підтвердження про визнання ринку соціально-економічною системою. Це безпосередньо стосується загальних аспектів визначення сутності ринку, а також персоніфікованих продуктивних товарних ринків.

Реалії сучасного світу з його глобальними проблемами й фундаментальними чинниками турбулентностей, серед яких пандемія COVID — 19, зумовлюють чинні недосконалості ринку [19; 21] у частині реалізації трансакцій доступу до інфраструктурних каналів реалізації про-

дукції господарюючими суб'єктами. Особливо актуальною дана проблема виявилася для малих підприємницьких формувань і господарств населення, які є виробниками однотипної продукції [20; 22; 23]. Вважаємо, що у такому ракурсі наукової дискусії, варто виділити наприклад ринок плодоовочевої продукції або ж плодоовочевий ринок [31] — особливу соціально-економічну систему із чутливою архітектонікою щодо механізмів формування пропозиції, задоволення попиту, функціонування інфраструктури та здійснення регулювання. Зокрема, ринок плодоовочевої продукції є одним із найбільш турбулентних і розбалансованих у плані побудови організаційно-економічного забезпечення ефективності реалізації спроможностей підприємців задовільнити потреби населення у плодоовочевій продукції, адже в Україні надзвичайно сильними є традиції самозабезпечення, які полягають у виробленні продукції у сегменті особистого, непідприємницького сектору. Ці фактори однозначно слід враховувати при визначенні ролі ринку та підприємництва у забезпеченні сталого розвитку сільських територій.

Соціально-економічні ефекти господарських взаємодій, як критерії визначення одиниць теоретико-методичних характеристик ринку, утворюються завдяки підприємництву. За сферами впливу на добробут населення це явище багатокомпонентне, зокрема його інституційну структуру утворюють різні типи підприємств, наприклад сімейні фермерські господарства [30], які найбільш системно й креативно формують ефекти сталості в частині гарантій продовольчої безпеки, зайнятості, добробуту населення тощо. Адже саме підприємливість зумовлює інноваційний поступ для здобуття конкурентних спроможностей у реалізації економічних та соціальних інтересів, які стоять особняком щодо кваліфікації ролі ринку і підприємництва у забезпеченні побудови відповідних механізмів забезпечення сталого розвитку сільських територій.

Далі розглянемо сутнісно-кваліфікаційні характеристики ринку та підприємництва в узгодженні з концептами сталого розвитку більш предметно.

По суті, ринок є інституційною системою [18] у якій відбуваються відносини з виробництва-розподілу-обміну-споживання. Для упорядкування відносин із реалізації зазначених трансакцій, на практиці так чи інакше взаємодіють соціальні та економічні інститути, серед яких підприємництво. І це не лише наше переконання, а фундаментальна істина у методо-

логії визначення партнерств господарства і суспільства, яку відзначив М. Вебер [3; 4], доводячи необхідність провадження господарської діяльності, а значить розвитку підприємництва, для здобуття можливостей ефективного ринкового соціально-економічного обміну на основі запровадження раціонального підходу до організації будь-яких відносин [5, с. 89—90]. Тут багато у чому можна погодитись, особливо дотно до сучасних реалій, адже сьогодні вмотивовано застосовувати принцип оцінки ролі підприємницьких структур у досягненні принципів сталого розвитку сільських територій. Методично цей аспект ідентифікації зазначеного впливу полягає у проєкції можливих наслідків від діяльності підприємств, які відносяться до сегменту вирішення тієї чи іншої Цілі Сталого розвитку ООН 2030 (див. табл. 1). За приклад візьмемо Ціль 2 "Викорінення голоду, забезпечення продовольчої безпеки та покращення харчування, заохочення раціонального ведення сільського господарства" — сільськогосподарські (аграрні) підприємства є продуцентами сільськогосподарської продукції-сировини, а також продовольства, тому вони безпосередньо впливають на вирішення проблем людства, які пов'язані життєдіяльністю по досягненню заявленої Цілі.

На основі зазначеного контексту пізнання проблеми, методично слід зауважити про інституційний функціонал забезпечення спроможності форм господарювання, підприємства реалізовувати засади сталого розвитку залежно від організаційно-правової форми підприємства, управлінської моделі організації прийняття рішень, а також від соціального капіталу (див. рис. 1).

Теоретико-методичні конструкції визначень ринку [22; 23; 24] дають нам підстави вважати, що товарні ринки, серед яких агропродовольчі, мають методичні особливості ідентифікації практик формування й функціонування. Специфіка ринків сільськогосподарської продукції та продовольства розглядається виходячи із критеріїв, особливостей поділу праці і спеціалізації в сільському господарстві [25]. Особливо спеціалізація [25; 26; 27] визначає продуктову приналежність трансакцій з виробництва-розподілу-обміну-споживання продукції, функціонально вбудовуючи підприємців у механізм забезпечення сталого розвитку територій. Для прикладу візьмемо ринок плодоовочевої продукції, а також

Таблиця 1. Оцінка ролі підприємницьких структур як чинників сталого розвитку сільських територій*

Цілі Сталого розвитку ООН 2030 р.	Підприємництво, підприємства – оцінки впливу як чинника досягнення Цілі
<i>Ціль 1. Подолання бідності</i>	<i>Безпосередньо впливають – через механізм забезпечення зайнятості населення та оплати праці</i>
<i>Ціль 2. Викорінення голоду, забезпечення продовольчої безпеки та покращення харчування, заохочення раціонального ведення сільського господарства</i>	<i>Безпосередньо впливають – через механізм організації виробництва сільськогосподарської продукції-сировини та харчових продуктів</i>
<i>Ціль 3. Забезпечення здорового способу життя та добробуту людей будь-якого віку</i>	<i>Безпосередньо впливають – через механізм організації виробництва сільськогосподарської продукції-сировини та харчових продуктів</i>
<i>Ціль 6. Забезпечення наявності та сталого управління водними ресурсами та санітарією</i>	<i>Опосередковано впливають – через механізм ефективного використання водних ресурсів</i>
<i>Ціль 7. Забезпечення доступу всіх людей до прийнятних за ціною, надійних, сталих і сучасних джерел енергії</i>	<i>Опосередковано впливають – через механізм виробництва-споживання відновлюваних джерел енергії</i>
<i>Ціль 8. Сприяння безперервному, всеохопному і сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх</i>	<i>Відіграють значну роль – через створення сприятливих умов праці</i>
<i>Ціль 11. Забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості й екологічної стійкості міст і населених пунктів</i>	<i>Впливають – через механізм екологізації аграрного виробництва</i>
<i>Ціль 12. Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва</i>	<i>Визначальний вплив – через інноваційні моделі виробництва-споживання продовольства</i>
<i>Ціль 13. Вжиття невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату та її наслідками</i>	<i>Впливають – через запровадження виробничих систем адаптованих до можливих змін клімату</i>
<i>Ціль 15. Захист і відновлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення та повернення назад процесу деградації земель і зупинення втрати біорізноманіття</i>	<i>Відіграють значну роль</i>
<i>Ціль 17. Зміцнення засобів реалізації Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку та активізація його діяльності</i>	<i>Впливають загалом</i>

*Систематизовано на основі досліджень і методологічних узагальнень, а також інформації з джерел: Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-development-report/the-2030-agenda-for-sustainable-development.html>; Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ Президента України № 722/2019 від 30.09.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>.

<i>Характеристики і оцінки спроможності підприємств та інших господарських формувань впроваджувати засади сталого розвитку сільських територій</i>						
Підприємства різних організаційних форм					Селянські господарства	
Кооперативи	Господарські товариства	Приватні підприємства	Фермерські господарства	Державні підприємства	Сімейні фермерські господарства	Господарства населення та особисті селянські господарства
<i>Суб'єкти прийняття-реалізації управлінських рішень</i>						
Коаліція членів кооперативу	Коаліція засновників товариства	Приватна особа – засновник підприємства	Приватна особа – засновник фермерського господарства	Уповноважений державою орган	Голова та члени СФГ	Голова та члени господарства
<i>Чинники інституціоналізації засад сталого розвитку</i>						
Колективне усвідомлення доцільності	Консенсус між засновниками	Приватний інтерес	Приватний інтерес	Державна політика	Переконання фермера	Переконання селянина

Рис. 1. Організаційно-функціональні характеристики й інституційні спроможності форм підприємництва реалізовувати засади сталого розвитку*

* Розроблено на основі досліджень і методологічних узагальнень з аналізу джерел [13; 15; 24; 28; 30; 34; 35; 36; 37].

підприємництво у плодоовочевому секторі аграрної галузі. Відзначимо, що у поєднанні й взаємодоповненні вони (ринок та підприємництво) відіграють відповідну роль у координації зусиль із досягнення сталого розвитку сільських територій. Методолгічно аналіз цього процесу відповідає загальним критеріям пізнання організаційно-функціональних характеристик співіснування ринку та підприємництва, але є також методичні розбіжності щодо продуктового контексту. Плодоовочевий ринок і підприємництво, впливають на досягнення критеріїв сталого розвитку сільських територій через аспекти спеціалізації, зайнятості, продуктивності і оплати праці, створення різноманітних харчових продуктів для продбезпеки й підтримки здоров'я населення тощо. Саме у такій логічній схемі нами вибудовується концептуалізація ролі ринку і підприємництва у реалізації засад сталого розвитку територій. Зазначені аргументи базуємо на загальних представленнях про категорії, а також про специфіку ролі продуктових ринків в узгодженні з Цілями сталого розвитку, визначеними ООН на період до 2030 року. Таким чином ідентифікуємо, беручи за приклад, плодоовочевий ринок (ринок плодоовочевої продукції) — спеціалізований сектор обігу продукції, яка характеризується особливими ознаками, значенням для споживачів. При цьому підприємництво розглядаємо як основну інституційну ланку економіки, галузі, сферу зайнятості, яка продукує блага, а рівнем свого розвитку здатна забезпечувати добробут населення й гідні умови життя і господарювання.

Теоретико-методологічні постулати теорії ринку, які проектують різного роду методичні підходи до визначення концепцій сутності і функціональних ознак товарних ринків, засвідчують, що наприклад ринок плодоовочевої продукції в теорії питання слід розуміти з огляду на його специфічні організаційно-економічні засади функціонування. Розкриваючи теоретико-методичні характеристики ринку, агропродовольчого ринку і ринку плодоовочевої продукції (плодоовочевого) відзначаємо відповідність змісту цих понять, в зазначеній ієрархії, статусом соціально-економічної системи. Зокрема, в Україні ринок плодоовочевої продукції є особливою соціально-економічною системою, розвиток якої забезпечується діяльністю суб'єктів малого бізнесу та господарств населення, а також за рахунок імпортування плодоовочевого товару. Така специфіка ринку також пов'язана із недостатньою купівельною спроможністю населення з одного боку і необхідністю розбудови інфраструктури.

Глобалізація економіки гостро ставить питання про підвищення рівня продовольчої безпеки за рахунок розвитку галузевих підкомплексів АПК [31; 32]. З огляду на це, плодоовочевий ринок повинен розглядатися не як пасивний елемент господарського механізму, а як засіб управління економікою, її плодоовочевим підкомплексом у відповідності до потреб та запитів споживачів. Адже забезпечення продовольством є важливою гуманітарною, економічною і політичною проблемою світового масштабу [26; 29], особливо за умови всезагального поступу людства по шляху реалізації глобальної ініціативи сталого розвитку [30; 29]. На

наше глибоке наукове переконання, сформоване на основі вивчення джерел і методологічного інструментарію досліджень ринку [22; 23; 26; 27; 31], ринок плодоовочевої продукції — це: системна сукупність інституцій та інститутів, які взаємодіють між собою в процесі обміну, демонструючи якості підприємця, споживача, держави та її органів; місце, середовище, у якому відбувається процес купівлі — продажу плодоовочевого товару, опосередкований ринковим і державним регулюванням; організаційно-оформлена системна інституційна сукупність відносин економічних агентів, які зреалізують функції споживання, виробництва, ціноутворення, соціальну [31]. Специфіка ринку пов'язана з особливостями плодів та овочів як товарної продукції [31], що мають певні споживчі властивості, тому поняття плодоовочевого ринку слід розглядати як організаційно-економічну систему виробництва плодів та овочів для споживання у свіжому і переробленому вигляді і просування продукції до споживача [31]. Проте існує думка [22], що серед економістів ще не склалася єдина думка стосовно характеру внутрішньої структури плодоовочевого ринку [22]. Деякі дослідники також зауважують, що Україна не може вважатися країною з достатнім рівнем продовольчої безпеки, головною проблемою якої є низький рівень платоспроможного попиту населення [33], що також впливає на спроможності досягнення сталого розвитку сільських територій.

Одним із респектабельних інституційних чинників сприяння впровадженню засад сталого розвитку сільських територій вважається кооперація [34], [34; 35], незважаючи на фундаментальні проблеми розбудови кооперативних відносин [34] з позицій якості соціального капіталу [34; 36]. Зокрема об'єктивною є позиція про те, що: "Дилема несприйняття кооперативних традицій селянами-сучасниками — чи не одна з головних перепон для становлення інституційної моделі розвитку сільських територій, збазована на засадах інклюзивності як сукупності інституцій сталого соціально-економічного зростання" [34, с. 119].

У контексті аналізу спроможностей суб'єктів господарювання організаційно, економічно, інституційно та функціонально сприяти, на ринкових засадах, досягненню Цілей сталого розвитку ООН на період до 2030 року, ефективно впроваджувати засади сталого розвитку сільських територій, варто виділити сімейні фермерські господарства. Перспективним дослідницьким пріоритетом є визначення ролі сімейних фермерських господарств інституцій-

но спроможними у реалізації засад сталого розвитку сільських територій через забезпечення зайнятості населення за рахунок освоєння ексклюзивних ніш ринку, спеціалізації виробництва [37, с. 102]. Відповідно, практично втілюваною концепцією пріоритетності сімейного фермерства для сталого розвитку територій є активна підтримка розвитку виробництв видів сільськогосподарської продукції, яка потребує сталості й стабільності в організації бізнесу, особливого соціального капіталу як от наприклад сектор плодоовочівництва. Зокрема, розбудова сектору плодоовочівництва у сімейних фермерських господарствах — один із пріоритетних напрямів становлення організованого ринку із стабільним забезпеченням пропозиції продукції. Зауважимо, що на глобальному рівні визнано спроможність сімейних ферм створювати сталі продовольчі системи і сприяти інтеграції між міськими і сільськими районами [30; 37], а також за нашим переконанням — організаційно-інституційно забезпечити сталий розвиток сільських територій.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Підсумовуючи здійснені концептуальні теоретико-методичні узагальнення про роль ринку і підприємництва у забезпеченні сталого розвитку сільських територій зазначимо, що:

- ринок і підприємництво як взаємозалежні, взаємодоповнювані економічні системи, перебувають у тісному організаційно-інституційному зв'язку;

- соціально-економічний їх функціонал взаємодії інституційно, економічно, організаційно, поширюється на усі сфери життя і господарювання людини, зокрема на аграрний сектор, сільські території;

- від інституційної ефективності ринку, а також організаційно-економічної — підприємництва, залежать спроможності соціуму, суспільства, людини — досягати різних цілей життєдіяльності зокрема Цілей сталого розвитку, які визначені ООН як глобальний орієнтир на період до 2030 року;

- у секторі розвитку сільських територій спроможності досягати сталості формуються у залежності від результатів підприємницької діяльності суб'єктів господарювання різних форм і розмірів, серед яких кооперативи та сімейні фермерські господарства;

- найбільш суттєво на досягнення критеріїв сталого розвитку сільських територій здатні

впливати сектори ринку, підприємницької діяльності з продуктування видів продукції у виробництві яких технологічно задіяна відносно велика кількість робочої сили, через високу трудомісткість виробничого циклу, таким зокрема розглядається сектор плодоовочівництва.

Перспективою подальших розвідок у вирішенні проблем пов'язаних із предметною областю проведеного дослідження вважаємо розробку методичних удосконалень підходів до здійснення оцінок взаємозв'язку ефективності функціонування аграрного ринку й сільськогосподарського підприємництва із прогнозуванням динаміки економічного розвитку сільських територій на засадах сталості.

Література:

1. Сміт Адам. Дослідження про природу і причини багатства народів / пер. з англ. О. Васильєв, М. Межевікіна, А. Малівський. Київ: Наш формат, 2018. 736 с.
2. Ліст Фрідріх. Національна система політичної економії / пер. з нім. Михайло Гавриш. Київ: Наш формат, 2021. 368 с.
3. Вебер Макс. Протестантська етика і дух капіталізму / пер. з нім. Олександр Погорілий. Київ, Наш формат, 2018. 216 с.
4. Вебер, Макс. Господарство і суспільство: нариси соціології розуміння. З нім. пер. М. Кушнір. Київ: Вид. дім. "Всесвіт". 2012. 1112 с.
5. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. Т. 1/ за ред. С. В. Мочерного. Львів: Світ, 2005. 616 с.
6. Veblen T. The Theory of Business Enterprise. New York: Charles Scribner's Sons, 1904. 350 p.
7. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. Т. 2. за ред. С. В. Мочерного. Львів: Світ, 2006. 568 с.
8. Балабанова Л. В. Маркетинг: підручник. Донецьк, 2002. 562 с.
9. Ковальчук В. М. Загальні основи ринкової економіки. Тернопіль: Астон, 1994. 228 с.
10. Норберг Ю. Прогрес. Десять причин з нетерпінням чекати на майбутнє / пер. з англ. Н. Мельник. Київ, 2019. 188 с.
11. Galbraith J. The Affluent Society / J. K. Galbraith. New York: Mariner Books, 1998. 288 p.
12. Роджерс, Еверетт М. Диффузія інновацій. Пер. з англ. Василя Старка. Київ: Вид. дім "Києво-Могилянська академія", 2009. 591 с.
13. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: дослідж. прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. Київ, 2011. 242 с.
14. Норт, Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Пер. з англ. І. Дзюб. Київ: Основи. 2000. 198 с.
15. Димчек Р., Шпикуляк О., Грицаєнко М., Саковська О., Грицаєнко Г. Соціальний капітал аграрної сфери: індикатори виміру умов формування та результатів використання. Agricultural and Resource Economics. 2021. Vol. 7. № 4: 115—137. URL: <https://are-journal.com/are/article/view/481/315>
16. Шпикуляк О. Г., Воскобійник Ю. П., Овсянніков О. В. Формування конкурентоспроможності в аграрній економіці. Агроінком. 2007. № 9. С. 4—8.
17. Розанвалон П'єр. Утопічний капіталізм. Історія ідеї ринку. Пер. з фр. Київ: Видавничий дім "Києво-Могилянська академія", 2006. 246 с.
18. Шпикуляк О. Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2010. 396 с.
19. Шпикуляк О. Г. та ін. Макроекономічні тенденції ефективності господарювання. Вплив пандемії COVID-19 на розвиток аграрного сектору й продовольчу безпеку держави / О. В. Ходаківська, М. І. Пугачов, Н. І. Патики та ін. Київ: ННЦ ІАЕ, 2021. 456 с. С. 111—125.
20. Шпикуляк О. Г. та ін. Кон'юнктура аграрних ринків. Вплив пандемії COVID-19 на розвиток аграрного сектору й продовольчу безпеку держави. О. В. Ходаківська, М. І. Пугачов, Н. І. Патики та ін. Київ: ННЦ ІАЕ, 2021. 456 с. С. 126—141.
21. Шпикуляк О. Г. та ін. Тенденції розвитку агропідприємницької діяльності. Вплив пандемії COVID-19 на розвиток аграрного сектору й продовольчу безпеку держави / О. В. Ходаківська, М. І. Пугачов, Н. І. Патики та ін. Київ: ННЦ ІАЕ, 2021. 456 с. С. 141—150.
22. Андрійчук В. Г. Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції. Економіка АПК. 2004. № 3. С. 29—35.
23. Коваленко Ю. С. Наукові засади та основні тенденції формування аграрного ринку в Україні. Економіка АПК. 2004. № 3. С. 19—29.
24. Мороз О. О. Інституціональна система аграрної економіки України. Монографія. Вінниця: Універсум — Вінниця. 2006. 438 с.
25. Hildesheim A., Bergmann H. Arbeitsteilung und Spezialisierung in der Landwirtschaft. Essen, 1962.
26. Кваша С. М., Голомша Н. Є. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку. Економіка АПК. 2006. № 5. С. 99—104.
27. Лебеденко О. В. Аграрний ринок: поняття та особливості. Агросвіт. 2020. № 12. С. 48—52. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.12.48
28. Savka M., Cherneviy Y., Yatsiv I., Balaniuk I., Shelenko D., Yatsiv S. Forecasting parameters of farm development at the regional level using the

Stella program. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2022. Vol. 44. No. 2: 209—222. <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/article/view/2976/2227> ISSN 2345-0355. DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2022.22>

29. Пугачов В. М., Пугачов М. І. Глобальні проблеми та наукові засади їх розв'язання. Київ: ННЦ "ІАЕ". 2021. 40 с.

30. United Nations Decade of Family Farms 2019-2028 (2019). Global Plan of Action. URL: <http://www.fao.org/3/ca4672ru/ca4672ru.pdf>

31. Суховій А. І. Теоретико-методичні аспекти формування і регулювання плодощового ринку. Економіка АПК. 2013. № 9. С. 127—131.

32. Хахула Б. В. Теоретичні основи функціонування і розвитку агропродовольчих ринків в умовах посилення глобалізаційних процесів. Економіка та держава. № 10. 2018. С. 76—80. DOI: 10.32702/2306-6806.2018.10.76

33. Манзій І. Б. Про показники продовольчої безпеки країни. Економіка АПК. 2009. № 2. С. 51—56.

34. Лупенко Ю., Малік М., Шпикуляк О. Інституціональні проблеми сільгоспоперативів в Україні. Як майбутнє сільськогосподарських кооперативів? кол. монографія / за ред. В. Зіновчука. Житомир: Поліський національний університет, 2022. 275 с. С. 115—129.

35. Shelenko D., Balaniuk I., Shpykuliak O., Sas L., Humeniuk M., Matkovskiy P. Simulation of change in performance indicators (net profit, land area, number of employees) of agricultural cooperatives of Ukraine. Journal "Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development", Vol. 22(1), 2022, p. 569—578. <http://managementjournal.usamv.ro/index.php/scientific-papers/current>

36. Шпикуляк О. Г., Ксенофонтова К. Ю. До проблеми індикативної оцінки ролі соціального капіталу в розвитку малих форм сільськогосподарського підприємництва. Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції "Сучасний менеджмент економічних систем в координатах парадигми сталого розвитку". Дніпро: Т. К. Середняк, 2020, С. 158—162.

37. Шпикуляк О. Г., Алексєєва О. В. Розвиток фермерських господарств в організаційно-економічному забезпеченні зайнятості населення. Економіка АПК. 2021. № 4. С. 95—107. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202104095>

References:

1. Smit, A. (2018), *Doslidzhennia pro pryrodu i prychny bahatstva narodiv* [Research on the nature and causes of the wealth of nations], Nash format, Kyiv, Ukraine.

2. List, F. (2021), *Natsional'na systema politychnoi ekonomii* [National system of political economy], Nash format, Kyiv, Ukraine.

3. Veber, M. (2018), *Protestants'ka etyka i dukh kapitalizmu* [Protestant ethics and the spirit of capitalism], Nash format, Kyiv, Ukraine.

4. Veber, M. (2012), *Hospodarstvo i suspil'stvo: narysy sotsiologii rozuminnia* [Economy and Society: Essays on the Sociology of Understanding.], Vyd. dim. "Vsesvit", Kyiv, Ukraine.

5. Mochernyi, S. V. (2005), *Ekonomichnyj entsyklopedychnyj slovnyk: u dvokh tomakh* [Economic encyclopedic dictionary: in two volumes], Vol. 1, Svit, Lviv, Ukraine.

6. Veblen, T. (1904), *The Theory of Business Enterprise*, Charles Scribner's Sons, New York, USA.

7. Mochernyi, S. V. (2005), *Ekonomichnyj entsyklopedychnyj slovnyk: u dvokh tomakh* [Economic encyclopedic dictionary: in two volumes], vol. 2, Svit, Lviv, Ukraine.

8. Balabanova, L.V. (2002), *Marketynh* [Marketing], Donetsk, Ukraine.

9. Koval'chuk, V. M. (1994), *Zahal'ni osnovy rynkovoї ekonomiky* [General basics of market economy], Aston, Ternopil', Ukraine.

10. Norberh, Yu. (2019), *Prohres. Desiat' prychn z neterpinniam chekaty na majbutnie* [Progress. Ten reasons to look forward to the future], Kyiv, Ukraine.

11. Galbraith, J. (1998), *The Affluent Society*, Mariner Books, New York, USA.

12. Rodzhers, E. M. (2009), *Dyffuziia innovatsij* [Diffusion of innovations], Vyd. dim "Kyievo-Mohylians'ka akademiia", Kyiv, Ukraine.

13. Shumpeter, J. A. (2011), *Teoriia ekonomichnoho rozvytku: doslidzh. prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidotka ta ekonomichnoho tsykladu* [Theory of economic development: research. earnings, capital, credit, interest and the economic cycle], Kyiv, Ukraine.

14. Nort, D. (2000), *Instytutysii, instytutysijna zmina ta funktsionuvannia ekonomiky* [Institutions, institutional change and functioning of the economy], Osnovy, Kyiv, Ukraine.

15. Dymchek, R. Shpykuliak, O. Hrytsaienko, M. Sakov's'ka, O. and Hrytsaienko, H. (2021), "Social capital of the agrarian sphere: indicators of measuring conditions of formation and results of use", *Agricultural and Resource Economics*, vol. 7, no. 4, pp. 115—137.

16. Shpykuliak, O. H. Voskobijnyk, Yu. P. and Ovsianikov, O. V. (2007), "Formation of competitiveness in the agrarian economy", *Ahroinkom*, Vol. 9: 4—8.

17. Rozanvalon, P'ier (2006), *Utopichnyi kapitalizm. Istoriia idei rynku* [Utopian capitalism. History of the market idea], Vydavnychyj dim "Kyievo-Mohylians'ka akademiia", Kyiv, Ukraine.
18. Shpykuliak, O. H. (2010), *Instytuttsii u rozvytku ta rehuliuanni ahrarnoho rynku* [Institutions in the development and regulation of the agrarian market], NNTs IAE, Kyiv, Ukraine.
20. Shpykuliak, O.H. Khodakivs'ka, O. V. Puhachov, M. I. and Patyka, N. I. (2021), *Koniunktura ahrarnykh rynkiv. Vplyv pandemii COVID-19 na rozvytok ahrarnoho sektoru j prodovol'chu bezpeku derzhavy* [Conditions of agricultural markets. Impact of the COVID-19 pandemic on the development of the agricultural sector and food security of the state], NNTs IAE, Kyiv, Ukraine.
21. Shpykuliak, O. H. Khodakivs'ka, O. V. Puhachov, M. I. and Patyka, N. I. (2021), *Tendentsii rozvytku ahropidpriemnyts'koi diial'nosti. Vplyv pandemii COVID-19 na rozvytok ahrarnoho sektoru j prodovol'chu bezpeku derzhavy* [Trends in the development of agro-entrepreneurial activity. Impact of the COVID-19 pandemic on the development of the agricultural sector and food security of the state], NNTs IAE, Kyiv, Ukraine.
22. Andriychuk, V.H. (2004), "The internal structure of the market of agricultural products", *Ekonomika APK*, Vol. 3, pp. 29—35.
23. Kovalenko, Yu. S. (2004), "Scientific foundations and main trends of agricultural market formation in Ukraine", *Ekonomika APK*, Vol. 3, pp. 19—29.
24. Moroz, O. O. (2006), *Instytutsional'na systema ahrarnoi ekonomiky Ukrainy* [Institutional system of agrarian economy of Ukraine], Universum, Vinnytsia, Ukraine.
25. Hildesheim, A. and Bergmann, H. (1962), *Arbeitsteilung und Spezialisierung in der Landwirtschaft*, Essen, Germany.
26. Kvasha, S. M. and Holomsha, N. Ye. (2006), "Competitiveness of domestic agricultural products on the world agricultural market", *Ekonomika APK*, vol. 5, pp. 99—104.
27. Lebedenko, O. V. (2020), "Agricultural market: concepts and features", *Ahrosvit*, vol. 12, pp. 48—52. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.12.48
28. Savka, M., Cherneviy, Y., Yatsiv, I., Balaniuk, I., Shelenko, D. and Yatsiv S. (2022), "Forecasting parameters of farm development at the regional level using the Stella program", *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, Vol. 44, No. 2, 209–222, available at: <https://ejournals.vdu.lt/index.php/mtsrbid/article/view/2976/2227> (Accessed 15 Sept 2022). DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2022.22>
29. Puhachov, M. I. (2017), "The agricultural sector of the economy of Ukraine in the conditions of institutional changes", *Ekonomika APK*, Vol. 5, pp. 12—18.
30. FAO (2019), "United Nations Decade of Family Farms 2019–2028. Global Plan of Action", available at: <http://www.fao.org/3/ca4672ru/ca4672ru.pdf> (Accessed 15 Sept 2022).
31. Shmahlij, O. B. (2015), "The fruit and vegetable sector of Ukraine: development factors and growth priorities", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 5, pp. 52—68.
32. Khahula, B. (2018), "Theoretical bases of functioning and development of agro-food markets in conditions of globalization processes strengthening", *Ekonomika ta derzhava*, Vol. 10, pp. 76—80. DOI: 10.32702/2306-6806.2018.10.76
33. Manzij, I. B. (2009), "About indicators of food security of the country", *Ekonomika APK*, Vol. 2, pp. 51—56.
34. Lupenko, Yu. Malik, M. and Shpykuliak, O. (2022), *Instytutsional'ni problemy sil'hospkooperatyviv v Ukraini. Yake majbutnie sil'skohospodars'kykh kooperatyviv?* [Institutional problems of agricultural cooperatives in Ukraine. What is the future of agricultural cooperatives?], *Polis'kyj natsional'nyj universytet, Zhytomyr*, Ukraine.
35. Shelenko, D., Balaniuk, I., Shpykuliak, O., Sas, L., Humeniuk, M., Matkovskiy, P. (2022), "Simulation of change in performance indicators (net profit, land area, number of employees) of agricultural cooperatives of Ukraine", *Journal "Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development"*, Vol. 22 (1), pp. 569—578, available at: <http://managementjournal.usamv.ro/index.php/scientific-papers/current> (Accessed 15 Sept 2022).
36. Shpykuliak, O. H. and Ksenofontova, K. Yu. (2020), "To the problem of indicative assessment of the role of social capital in the development of small forms of agricultural entrepreneurship", *Suchasnyj menedzhment ekonomichnykh system v koordynatakh paradyhmy staloho rozvytku. Materialy II Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii* [Modern management of economic systems in the coordinates of the paradigm of sustainable development. II International Scientific and Practical Conference], Dnipro, Ukraine, pp. 158—162.
37. Shpykuliak, O. H. and Aliksieieva, O. V. (2021), "Development of farms in the organizational and economic provision of employment of the population", *Ekonomika APK*, Vol. 4, pp. 95—107. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202104095>

Стаття надійшла до редакції 26.09.2022 р.

УДК 352.075

Х. З. Махмудов,

д. е. н., професор, завідувач кафедри підприємництва і права,

Полтавський державний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2287-1467>

Ю. В. Самойлик,

д. е. н., професор, професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,

Полтавський державний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1335-2331>

Н. В. Дем'яненко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права,

Полтавський державний аграрний університет,

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3516-2715>

І. В. Чепур,

здобувач ступеня вищої освіти магістр, спеціальності 076 Підприємництво,

торгівля та біржова діяльність, Полтавський державний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3819-6514>

В. А. Колінко,

здобувач ступеня вищої освіти магістр, спеціальності 076 Підприємництво,

торгівля та біржова діяльність, Полтавський державний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3947-1573>

DOI: 10.32702/2306-6792.2022.20.13

МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

H. Makhmudov,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Entrepreneurship and Law, Poltava State Agrarian University

Yu. Samoilik,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Economics and International Economic Relations, Poltava State Agrarian University

N. Demyanenko,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship and Law, Poltava State Agrarian University

I. Chepur,

Master's degree student, specialty 076 Entrepreneurship, Trade and Exchange Activity, Poltava State Agrarian University

V. Kolinko,

Master's degree student, specialty 076 Entrepreneurship, Trade and Exchange Activity, Poltava State Agrarian University

MOTIVATION MECHANISM OF DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES

У статті проаналізовано сучасні підходи щодо аналізу мотивації підприємницької діяльності, які виходять з її складності та багаторівневої структури та передбачають переплетення економічних та неекономічних мотивів, соціальну вкоріненість власне економічних інтересів та мотивів. Наведено портрет українського підприємця. Визначено ознаки, згідно яких характеризують українських підприємців. Показано типи українських бізнесменів. Визначено, що підприємці великих міст більш оптимістично налаштовані щодо "здійсненості" власного бізнесу у порівнянні з колегами із інших регіонів України. Помічено, що часто спостерігались випадки, коли дорослим дітям батьки відмовляли у інвестиціях на бізнес, але це ще більше мотивувало їх до відкриття власної справи. Інколи студентам для стартапу символічні кошти надають родичі чи хрещені та визначають умови їх повернення (віддати розсадою, випічкою тощо). Визначено, що із мотивацією тісно пов'язано таке поняття як моральний дух, що характеризує ступінь ставлення людини до керівника, своїх колег, підприємства у цілому.

The article analyzes modern approaches to the analysis of the motivation of entrepreneurial activity, which proceed from its complexity and multi-level structure and provide for the interweaving of economic and non-economic motives, the social rootedness of economic interests and motives. Motives are what move a person in the direction of starting a business. Clarifying them and what drives a person makes it possible to gain more knowledge about the phenomenon of entrepreneurship and about social processes in Ukrainian society. Entrepreneurship in Ukraine is represented mainly by men aged 31 to 45 with higher education, the number of women is 29%. These are individuals who created their own business about 8.5 years ago (in 2013), motivating themselves by self-realization, independence from the will of the employer, and opportunities for financial security. The study of this topic has an important contribution to obtaining new sociological information regarding the motivation of individuals to engage in entrepreneurial activity in modern realities. A portrait of a Ukrainian entrepreneur is presented. The signs, according to which Ukrainian entrepreneurs are characterized, have been determined. The types of Ukrainian businessmen are shown. It was determined that entrepreneurs from large cities are more optimistic about the "feasibility" of their own business compared to their colleagues from other regions of Ukraine. The main motives for starting a business are indicated. It was determined that motivation is closely related to such a concept as morale, which characterizes the degree of a person's attitude towards the manager, his colleagues, and the enterprise as a whole. It will be determined that in order to strengthen the motivation of entrepreneurial activity and ensure its activity, it is necessary to set goals that would allow obtaining a result or effect. It is noted that cases were often observed when parents refused to invest in business for adult children, but this motivated them even more to open their own business. Sometimes relatives or godparents provide students with symbolic funds for a start-up and determine the terms of their return (give seedlings, baked goods, etc.).

Ключові слова: підприємництво, бізнес, мотиви, мотиваційний механізм, суб'єкти підприємницької діяльності.

Key words: entrepreneurship, business, motives, motivational mechanism, subjects of entrepreneurial activity.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Науковці підприємницьку діяльність розглядають як неминучу умову забезпечення сталого соціального та економічного розвитку суспільства. Підприємці — це ті, особистості, що допомагають в вирішенні проблем безробіття і бідності, створюють робочі місця. Високий рівень підприємницької діяльності зараджує конкуренцію, що у свою чергу є причиною змін й інновацій у суспільстві. В Україні зросло значення підприємницької діяльності на мікро- й макросоціологічному рівнях. Створення і функціонування підприємств — це потужний рушій, отже важливо сприяти створенню і розвитку, зокрема малих підприємств. Більш вагомими чинниками є виявлення мотивів. Мотиви — це те рухає особу в напрямку щодо початку заняття підприємництвом. З'ясування їх та того, чим керується людина, дає можливість отримувати більше знань щодо явища підприємництва та про соціальні процеси у українському суспільстві. Вивчення даної тематики має важливий внесок в отриманні нової соціологічної інформації щодо мотивацію осіб у залучення до підприємницької діяльності в сучасних реаліях [2, с. 3]. Через дослідження мотивів українців й залучення їх більшої кількості щодо діяльності, підприємництво може розвиватися і давати результати у майбутньому.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання мотиваційного механізму розвитку суб'єктів підприємницької діяльності роз-

глядається такими науковцями: Капустянський П. З., Мохонь В. А., Проданова Л. В., Котляревський О. В. та ін. Але мотивація до підприємницької діяльності є достатньо проаналізованою.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Мета дослідження — дослідження особливостей управління розвитком підприємницької діяльності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Сучасні підходи щодо аналізу мотивації підприємницької діяльності виходять з її складності та багаторівневої структури, що передбачає переплетення економічних та неекономічних мотивів, соціальну вкоріненість власне економічних інтересів та мотивів. Економічні мотиви виникають у контекстах певних соціальних відносин, нормативних і інституційних умовах діяльності, які визначають допустимі, рекомендовані і бажані дії та ціннісних систем, які сприймаються як уявлення щодо ідеалів. Позитивну та негативну мотивацію також можна розмежувати не тільки на ідеально-типовому чи абстрактному рівні. В реальних соціальних обставинах негативна життєва ситуація може стати поштовхом щодо реалізації особистої схильності, що б не втілилася у дії без такого "поштовху" ззовні [1, с. 64].

Часто спостерігались випадки, коли дорослим дітям батьки відмовляли у інвестиціях на бізнес, але це ще більше мотивувало їх до

відкриття власної справи. Інколи студентам для старту символічні кошти надають родичі чи хрещені та визначають умови їх повернення (віддати розсадою, випічкою тощо).

На думку аналітиків, загальний портрет підприємця має такі риси:

зайнятість в сфері оптово-роздрібною торгівлі, включно продажі в інтернеті;

володіння однією чи двома компаніями, у сегменті мікро- та малого бізнесу (наприклад, співзасновник ТОВ та ФОП) [4].

Портрет українського підприємця наведено на рис. 1. Підприємництво України представлено переважно чоловіками, віком від 31 до 45 років із вищою освітою, кількість жінок складає 29 %. Це особи, що створили власну справу приблизно 8,5 років тому (у 2013 р.), мотивуючи себе самореалізацією, незалежністю від волі роботодавця та можливостями фінансової забезпеченості.

Проаналізувавши профіль власників бізнесу різних сфер та рівнів, науковці визначили п'ять ознак, згідно яких доцільно характеризувати українських підприємців:

організаторські навички управління;

готовність ризикувати в бізнесі;

новаторство;

залежність власного бізнесу від зовнішніх обставин;

чесне та законне ведення бізнесу [3].

Виходячи із того, наскільки певна ознака властива чи не властива підприємцям, науковці виділили п'ять головних типів підприємців України (рис. 2).

Отже, згідно психології, відношення, мотивації, цінностей підприємців, і без сегментації за розмірами бізнесу, оборотами, кількістю співробітників, можна виділити такі психологічні портрети:

працюючі мікробізнесники (19 %), вони ведуть бізнес в спокійному стилі, початківці, які прагнуть "довести до ладу започатковане";

проворні новатори (22 %), вони швидко вловлюють наявні проблеми, недоліки і самостійно керують виправленням їх, завжди прагнуть знаходити нові шанси для бізнесу;

ідейні натхненники (19 %), активні і натхненні власники бізнесів, постійно генерують

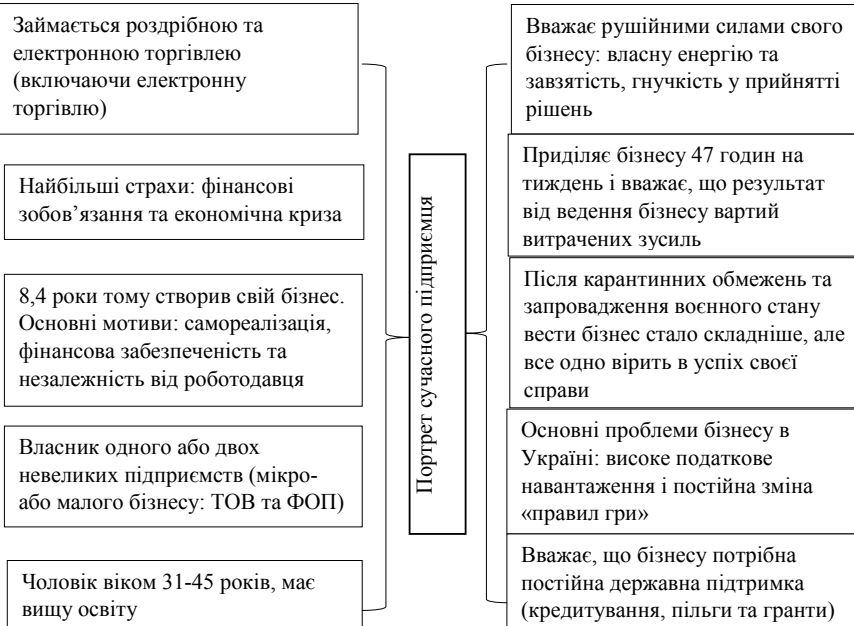


Рис. 1. Портрет українського підприємця

Джерело: [4].

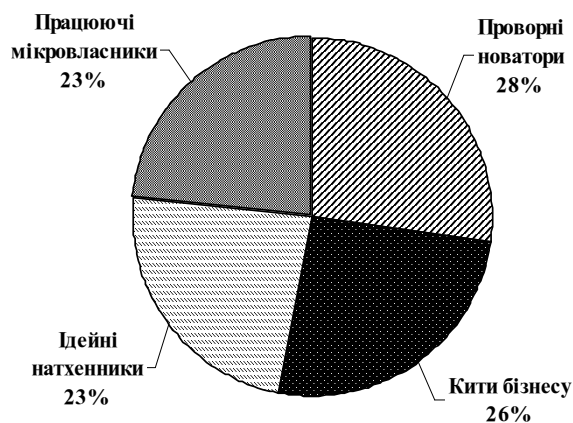


Рис. 2. Типи українських підприємців, 2021 р.

Джерело: [3].

творчі ідеї й розглядають нові напрямки в бізнесі;

коти бізнесу (21 %) — це великі підприємці, які несуть повну відповідальність на основі своїх дій та власного бізнесу, здатні швидко підлаштовуватися, не покладаються на зовнішні обставини;

відсторонені власники (18 %) — це переважно власники одного мікробізнесу в сфері гуртової і роздрібною торгівлі, зазвичай ставляють перед собою нереальні цілі, рідше чим інші використовують демократичний стиль управління) [3].

Найменш українські підприємці вірять в результат, адже не завжди володіють необхідними навичками та ресурсами щодо започаткування власної справи. Не дивлячись на це, усе

ж пробують, що є особливостями менталітету українців.

Не дивлячись на величезне бажання та витривалість, є страхи невдач:

постійні фінансові зобов'язання (виплати постачальникам, виплати заробітної плати, борги),

надмірне емоційне навантаження,

загроза економічної кризи,

загроза втрати бізнесу (включно з рейдерством).

Підприємці великих міст більш оптимістично налаштовані щодо "здійсненності" власного бізнесу у порівнянні з колегами із інших регіонів України. Бажаність та стійкість українських підприємців вища у порівнянні із відповідними світовими показниками в 1,5 рази, що свідчить про їх витривалість [5, с. 75].

Також науковці з'ясували головні мотиви започаткування бізнесу:

самореалізація і можливість втілювати власні ідеї (75 %),

фінансова забезпеченість (74 %);

незалежність від роботодавця (65 %).

Не дивлячись на недосконале бізнес-середовище, українські підприємці бачать майбутнє України через 5 років позитивним:

економічно розвинутим,

успішна та самодостатня країна із західним курсом розвитку — вступ до ЄС),

без війни, із цілісною територією й верховенством права.

Війна — це найбільше випробування для підприємців. Якщо вони його витримують та продовжать працювати, навіть в пів сили, усі проблеми у майбутньому мозок подолає легко. Бізнесмени в період війни не просто сплачують податки та підтримують економіку. Працюючи у кризу, вони розкривають свій потенціал та з часом їх потенціал буде в рази більший. Не буде жодна економічна криза настільки складною для підприємців, як війна [7].

Щоб посилити мотивацію підприємницької діяльності та забезпечити її активність, потрібно поставити цілі, що б дозволяли отримати результат або ефект. Це відповідно стосується як юридичних, так й фізичних осіб — суб'єктів підприємництва, що створюють власну справу та намагаються втілити в життя бізнес-ідею.

Із мотивацією тісно пов'язано таке поняття — моральний дух, що характеризує ступінь ставлення людини до керівника, своїх колег, підприємства у цілому. Те, як працівники відчують себе на робочому місці, впливає на їх моральний стан. На практиці деякі керівники

думають, що продуктивність праці визначають тільки об'єктивними умовами роботи:

достатні ресурси щодо забезпечення нормального господарського процесу, ефективні організаційні структури,

компетентні співробітники,

чіткі цілі та завдання.

Але у сучасних умовах усе більше керівників усвідомлюють — суб'єктивні умови також можуть суттєво впливати на результат діяльності підприємства. До таких чинників відносять:

справедливість — моральний клімат в колективі визначає авторитет працівників за правдивими оцінками, виносить справедливі рішення в процесі обговорення питань кадрового, організаційно-технологічного, управлінського характеру, створення дружньої атмосфери, дає стимул щодо просування по службі на базі досягнутих заслуг, що оцінені об'єктивно;

визначеність: цілі підприємства та структурних підрозділів, кожного робітника, що чітко сформовані в рамках загально підприємницького планування й індивідуальних планів;

визначення заслуг — працівники впевнені в тому, що керівництво належно оцінить їхній вклад в роботу;

зворотний зв'язок — трудовий персонал впевнений, що керівник-підприємець небадужий до їх потреб, бажань, існуючих поточних проблем.

Залученість: працівники знають, що вони вносять власний конкретний вклад в досягнення загальних цілей підприємства [6].

Завдання підприємця полягає у тому, щоб створити сприятливий мікроклімат в колективі. Той, хто має бадьорий настрій, знаходиться в хорошому моральному стані, є лояльним та виявляє ентузіазм. В такому середовищі підприємцю легше використовувати засоби спонукання працівників до ефективної праці.

Для прийняття кінцевого рішення про відкриття власної справи, окрім внутрішніх чинників, потрібні певні зовнішні спонуки: створення необхідних умов діяльності підприємців й також вплив із боку оточення, в результаті якого формується думка про престижність і вигідності підприємництва. У той же час, хоч в Україні й поширене мале та середнє підприємництво, але українці у п'ять разів менше схильні до відкриття власної справи чим європейці.

Наведемо приклад розвитку підприємництва у меблевій сфері. Про відкриття власного бізнесу ФОП Ражик С. Ф. (м. Полтава) мріяв ще з дитинства. Ще в школі він їздив з татом на установки меблів. Йому це подобалось і добре пла-

тили. Він зрозумів, що буде розвиватись в цьому напрямку. Спочатку був найманим працівником у других організацій і ФОПів. Там вони працювали бригадою по дві особи і їздили на установки меблів. На бригаду давалася наприклад кухня — її вони робили і отримували кошти. Її можна було зробити за два дні, а можна і за тиждень. І коли він робив, а напарник ходив на перекур, пив каву — в цей період втрачався час, а гроші за зроблену роботу ділили на двох.

Також мінусом було те, що хтось із найманих працівників їздив робити заміри кухні, рисував її, а потім Ражик Сергій, як найманий працівник складав її і установлював. Бувало коли він привозив її на установку, в ручну без ліфта (адже не скрізь можна ним користуватись) виносив на сьомий поверх, а вона не ставала на відведене місце, бо хтось із працівників не правильно до цього поміряв. Сергій кліпав очима та вибачався перед людьми, вибачався, зносив деякі уже зібрані відсіки на низ, переробляв їх в цеху й знову їхав туди встановлювати. Ці проблеми йому дуже надоїли.

Також ходити по поверхах як вантажник із меблями ставало не так просто з кожним роком, і він зрозумів, що планує робити на себе, тим більше що у нього почали з'являтися власні клієнти. Їх було не багато, але вони були. І він почав працювати на себе. Він вирішив розпочати свій власний бізнес — зареєструвати ФОП. Його може зареєструвати безкоштовно будь-який громадянин України старше 16-ти років із пропискою за місцем проживання. Перше, що необхідно було йому зробити після того, як він визначився з ідеєю та стратегією бізнесу — це обрати для нього організаційно-правову форму. Він обрав ФОП. Є два способи реєстрації ФОП: у державного реєстратора та онлайн на сайті Дія.

Процедура реєстрації ФОП включала п'ять етапів:

отримання ЕЦП. Електронний цифровий підпис Ражик Сергій отримав у акредитованому центрі від ПриватБанку. Швидко і зручно було зроблено ним за рахунок можливості оформлення онлайн. Процедура оформлення тривала 15 хв.;

обрав КВЕД;

зареєструвався на сайті;

отримав документ — виписку;

зареєстрував книгу обліку доходів у податковій.

Таблиця 1. Порівняння переваг та недоліків найманої праці (Ражик С. Ф. у інших підприємців) та відкриття власної справи ФОП Ражик С. Ф., 2017–2021 рр.

Підприємницька діяльність	
Переваги	Недоліки
Досвід підприємницької діяльності більш цінний. Постійне навчання та розвиток. Свобода дій, перспектива зростання, реалізація мрій. Вищий дохід. Робота як хобі. Немає прив'язки до графіку роботи та керівництва. Формування команди.	Іноді є необхідність вкладати власні кошти у справу. При закритті бізнесу можна залишитись із боргами. Робота 24/7. Значна кількість адміністративних питань. Велика відповідальність. Сподівання на самого себе, пошук клієнтів, особисті мінуси та невдачі покладаються на себе
Наймана праця	
Переваги	Недоліки
Інколи топ-менеджер заробляє більше ніж власник компанії. Відсутність ризиків та відповідальності. Ризики грошима компанії та ніяких інвестицій. Стабільна зарплата. Є можливість змінити місце роботи, якщо щось не подобається. Відсутність «паперової тяганини». Наявність страхового полюса. Немає необхідності вести бухгалтерію. За кінцевий результат роботи відповідає керівництво. Робота в колективі. Фіксована тривалість робочого дня. Можливість отримання кредиту у банку.	Необхідність підпорядковуватись та звітуватись. Можуть звільнити. Обмеженість доходу. Імовірність скорочення. Боротьба за «місце під сонцем» в колективі. Повна підпорядкованість керівництву. Фіксований робочий день. Гнів керівництва.

ФОП Ражик С. Ф. як зареєстрований платник єдиного податку отримав виписку абсолютно безкоштовно. Він подав відповідний запит до податкової згідно місця реєстрації та особисто забрати виписку. Виписка із Єдиного державного реєстру підтверджує проходження реєстрації. Далі подав заяву в податкову про використання спрощеної системи оподаткування. Подав запит на отримання витягу із реєстру платників єдиного податку. Через три дні отримав витяг. Щоб уникнути мороки із цифрами використав сервіси подачі електронної звітності.

В цілому можна зробити висновок, що відкриття ФОП дало можливість отримати більше коштів. Також перевагами створення ФОП Ражик С. Ф. називає: можливість працювати самому на себе й ні від кого не залежати, адже коли працюєш на когось — скільки не докладай зусиль заробітна плата майже завжди буде однаковою, а працюючи на себе можна досягти більше успіхів у житті; збулася мрія відійти від установок меблів та їздити тільки по замірах. Порівняння найманої праці та підприємницької діяльності ФОП Ражик С. Ф. наведено в табл. 1.

Отже, в цілому, підприємницька діяльність має ряд переваг. Підприємцю у 2022 р. виповнилось 34 роки, але він планує і надалі активно розвиватися в меблевому бізнесі. Також критерії відкриття ФОП Ражик С. Ф. були: довіра зі сторони банку, простіше працювати з

клієнтами; простіше залучення клієнтів; нові можливості та вільне ведення діяльності. Розвиток підприємництва буде сприяти соціально-економічному розвитку суспільства.

ВИСНОВКИ

Отже, мотивація до підприємництва — це спонукання осіб щодо запровадження підприємницької діяльності. Спонукальними мотивами можуть бути:

прагнення реалізувати свої винаходи чи ідеї. Особи, успішні у певній сфері стають відомі усім (Форд, Гейтс та ін.).

незадоволення своїм соціальним та матеріальним становищем. Незадоволення собою і бажання домогтися всього власними силами примушує випробовувати свої здібності в різних галузях. Перший мотив психологи називають позитивним, другий — негативним, або "підприємці за примусом". Великого успіху досягають далеко не всі, тому що не мають спеціальних знань чи необхідних рис характеру. Безробітні й працівники сільського господарства та промисловості пов'язують процес переходу щодо підприємництва не із можливостями самореалізації, а із безвихідністю життя й загрозою втрати роботи.

бажання визначитися, задовольнити власну здорову честолюбність. Підприємець мріє про славу, пошану і матеріальний добробут. Багатство є тільки одним із засобів виділитися. В українських підприємців мотив збагачення будь-яким шляхом часто є єдиним.

задоволення особистих потреб у лідерстві, адже підприємець — це незалежна за характером особа, схильна до самостійності і свободи. Він проявляє свої здібності в конкретному практичному ділі, керуючи колективом та реалізуючи ідеї.

Література:

1. Капустянський П. З. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно-управлінський аспект): монографія. Київ: ІПК ДСЗУ, 2007. 155 с.
2. Мохонь В. А. Мотиви залучення до підприємницької діяльності серед молоді України: кваліфікаційна роботи. 2020. С. 2—113.
3. Портрет українського підприємця. URL: <https://madeinukraine.org/news/info/118> (дата звернення: 18.08.2022).
4. Портрет українського підприємця: експертний аналіз та оцінки представників бізнесу. URL: <https://ua.news/ua/money/portret-ukrainskogo-predprinimatelja-ekspertnyj-analiz-i-otsenki-predstavitelej-biznesa> (дата звернення: 18.08.2022).

5. Проданова Л. В., Котляревський О. В. Мотиваційний механізм розвитку підприємницької діяльності в економіці України: монографія. Пономаренко. Черкаси. 2018. 192 С.

6. Як вести бізнес під час війни. URL: <https://fondy.ua/uk/special-projects/> (дата звернення: 13.07.2022).

7. Якщо бізнес працює під час війни, мозок підприємця отримує унікальні навички. Чому так важливо не зупинятися. Forbes: вебсайт. URL: <https://forbes.ua/lifestyle/yakshcho-biznes-pratsyue-pid-chas-viyni-mozok-pidpriemtsya-otrimue-unikalni-navichki-chomutak-vazhливо-ne-zupinyatisya-10062022-6530> (дата звернення: 25.08.2022).

References:

1. Kapustyansky, P. Z. (2007), *Motyvatsiia pratsi personalu suchasnykh orhanizatsii (orhanizatsiino-upravlinskyi aspekt)* [Work motivation of the personnel of modern organizations (organizational and management aspect)], IPC DSZU, Kyiv, Ukraine.
 2. Mohon, V. A. (2020), "Motives of involvement in entrepreneurial activity among the youth of Ukraine", *Sociology, Abstract of qualifying work*, National University "Kyiv-Mohyla Academy", Kyiv, Ukraine.
 3. madeinukraine.org (2021), "Portrait of a Ukrainian entrepreneur", available at: <https://madeinukraine.org/news/info/118> (Accessed 18 Aug 2022).
 4. Heliukh, M. (2020), "Portrait of a Ukrainian entrepreneur: expert analysis and assessments of business representatives", available at: <https://ua.news/ua/money/portret-ukrainskogo-predprinimatelja-ekspertnyj-analiz-i-otsenki-predstavitelej-biznesa> (Accessed 18 Aug 2022).
 5. Prodanova, L. V. and Kotlyarevskyi, O. V. (2018), *Motyvatsiinyi mekhanizm rozvytku pidpriemnytskoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy* [The motivational mechanism for the development of entrepreneurial activity in the economy of Ukraine], Ponomarenko, Cherkasy, Ukraine.
 6. Fondy.ua (2022), "How to do business during the war", available at: <https://fondy.ua/uk/special-projects/> (Accessed 13 July 2022).
 7. Subbota, S. (2022), "If the business works during the war, the entrepreneur's brain acquires unique skills. Why is it so important not to stop?", available at: <https://forbes.ua/lifestyle/yakshcho-biznes-pratsyue-pid-chas-viyni-mozok-pidpriemtsya-otrimue-unikalni-navichki-chomutak-vazhливо-ne-zupinyatisya-10062022-6530> (Accessed 25 Aug 2022).
- Стаття надійшла до редакції 01.10.2022 р.

УДК 178.23.2

G. Duginets,

Doctor of Economic Sciences, Head of the Department of World Economy,
National University of Trade and Economics, Kiev, UkraineORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3708-3666>

T. Busarieva,

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of World Economy,
National University of Trade and Economics, Kiev, UkraineORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9563-8120>

DOI: 10.32702/2306-6792.2022.20.19

KNOWLEDGE METHODS OF TNC COMPETITIVENESS

Г. В. Дугінець,

д. е. н., завідувач кафедри світової економіки, Національний торговельно -економічний університет, Київ, Україна

Т. Г. Бусарєва,

д. е. н., доцент кафедри світової економіки, Національний торговельно -економічний університет, Київ, Україна

ЗНАННЄВІ МЕТОДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТНК

It was determined that in the conditions of the development of a modern competitive economy based on knowledge, innovations are the basis of economic development. Sustainable economic growth and an increase in the standard of living can be achieved only by increasing labor productivity and introducing new, higher-quality products and services that compete successfully on the world market. Facing our country, they demand the development of a new paradigm for the development of the national economy. Only the formation of a new, diversified and innovative economy will make it possible to ensure Ukraine's competitiveness on the world market.

Radical changes are taking place in modern society, leading to the dominance of knowledge as a factor of social development. At the beginning of the 21st century, it must be said that knowledge is becoming a decisive economic resource based on the following patterns of development of productive forces in the scientific and technological era: first, due to the replacement of natural resources with man-made resources; secondly, due to the saving of labor, its mechanization and automation: the replacement of working machines leads to labor savings, since machines, as a rule, are more productive than non-mechanized labor; thirdly, due to the saving of physical capital: replacing less productive machines with more productive ones, and replacing them with high-tech equipment leads to saving not only labor, but also investments, since each subsequent, more technological unit of material capital is more efficient and productive; fourth, due to the replacement of natural, material and labor components of production with intellectual ones (high technologies, computer support, etc).

Modern conditions for the use of knowledge as a resource envisage orientation primarily on market mechanisms of functioning and formation, equivalence, payment and specificity. One of the main tools of the knowledge economy is the functioning of the global knowledge market. The market is a system of economic relations based on exchange relations, that is, on the payment and price of purchased goods and services. It can be argued that the knowledge market is a set of economic relations that are established between producers and sellers of knowledge, affecting their supply, and buyers (consumers) of these goods and services, which form the demand for them through the purchase and sale of the latter.

Визначено, що в умовах розвитку сучасної конкурентоспроможної економіки, заснованої на знаннях, інновації є основою економічного розвитку. Стійке економічне зростання і підвищення рівня життя можуть бути досягнуті тільки за рахунок підвищення продуктивності праці та впровадження нових більш якісних продуктів і послуг, що успішно конкурують на світовому ринку. Обґрунтовано, що на сучасному етапі зростаюча неефективність сформованої економічної моделі, її неадекватність глобальним викликам, що стоять перед нашою країною, вимагають розробки нової парадигми розвитку національної економіки. Тільки формування нової економіки, диверсифікованої і інноваційної, дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність України на світовому ринку.

На сучасному суспільстві відбуваються кардинальні зміни, що призводять до домінування знань як фактору соціального розвитку. На початку XXI століття необхідно сказати, що знання стають вирішальним економічним ресурсом на основі наступних закономірностей розвитку продуктивних сил в науково-технічну епоху: по-перше, за рахунок заміни природних ресурсів штучно створеними людиною ресурсами; по-друге, за рахунок заощадження праці, його механізації та автоматизації: заміна робочих машинами призводить до економії праці, так як машини, як правило, продуктивніше немеханізованої праці; по-третє, за рахунок заощадження фізичного капіталу: заміна менш продуктивних машин більш продуктивними, а їх в свою чергу високотехнологічним обладнанням призводить до економії не тільки праці, але і інвестицій, так як кожна наступна, більш технологічна одиниця речового капіталу більш ефективна і продуктивна; по-четверте, за рахунок заміни природних, матеріальних і трудових складових виробництва інтелектуальними (високі технології, комп'ютерне забезпечення і т. д.

Сучасними умовами використання знань як ресурсу передбачено орієнтацію передусім на ринкові механізми функціонування і формування, еквівалентності, платності та конкретності. Одним з головних інструментів економіки знань є функціонування світового ринку знань. Ринок — це система економічних зв'язків, що базується на мінових відносинах, тобто на платності та ціні придбаних товарів та послуг. Можна стверджувати, що ринок знань є сукупністю економічних відносин, які встановлюються між виробниками та продавцями знань, що впливають на їх пропозицію, і покупцями (споживачами) цих товарів та послуг, які формують попит на них через купівлю-продаж останніх.

Ключові слова: ТНК, знаннява економіка, методи, конкурентоспроможність, світова економіка.

Key words: TNC, knowledge economy, methods, competitiveness, world economy.

FORMULATION OF THE PROBLEM

The last decade was marked by significant changes in the world economic system. The economic interaction of the subjects of the world economy has increased, characterized by the liberalization of national and global financial markets and a significant increase in cross-border movement of capital. The world economic space is turning into a "cosmopolis" global economy, where the pronounced interdependence of all financial entities within a single whole can be traced. Under such conditions, transnational corporations (TNCs) become the main players that exert a significant influence on the development of the world community, because the current stage of the development of the world economy is characterized by the formation of a global model of economic development. Economic globalization is a qualitatively new stage in the evolutionary development of economic life, the character of which is manifested in the internationalization of production and scientific and technical progress based on TNCs, their numerous connections and alliances, and the modern information revolution, which is accompanied by the formation of a global network of international financial markets. It is important to note that the intensification of global competition, the activities of international corporations, global financial organizations, and purposeful protectionist measures of the leading states of the "golden billion" determine the need to take into account the features of the global environment as a factor in the formation and development of TNCs, which, in turn, is of great

significance for improving the mechanism interaction of national economies.

ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

The analysis of recent studies and publications has shown that in multinational companies, the knowledge management system is one of the important assets that integrates databases, documents, policies, procedures, previously unstudied knowledge and experience of individual employees. This approach ensures sustainable socio-economic development and forms the competitiveness of TNCs. That is why it is extremely important to study the cognitive transformations of the global market of knowledge.

THE AIM OF THE ARTICLE

The aim of the article is to come up with the specific features of the development of the knowledge economy in TNC and the analyze the methods.

MATERIALS AND METHODS

The method of analysis and synthesis, the method of synthesis, description and dialectics was used to write the article. The research information base is scientific publications and statistical materials of leading TNCs.

RESEARCH RESULTS

Let's consider in more detail the methods and technologies by which a corporation in the process of transnationalization of activities can achieve

higher sustainability compared to national corporate entities. Diversification of production within the corporation serves as one of the ways to increase the stability of the functioning of TNCs. As a result of diversification, subsidiaries of TNCs are exposed to various degrees of decline due to the unequal impact of the crisis on the branches of their operation in different countries. Diversification is carried out not only depending on the country, but also on the types of products produced, which also improves the results of the implementation of the anti-crisis strategy.

The presence of production and other branches (subdivisions) abroad enables TNCs to use such a way of strengthening the position of TNCs in the world economy as currency speculation. However, currency speculations of TNCs are significantly different from similar stock exchange activities, as they are directly integrated with the production and trade activities of transnational corporations. With the existence of numerous branches abroad, in which significant resources (including credit and financial) are accumulated, some divisions of the corporation benefit from favorable changes in the exchange rate of currencies. At the same time, there is no real loss at other branches. For example, the revenue of the American branches of the Ukrainian TNC comes in dollars [1].

It is obvious that the growth of the dollar exchange rate against the hryvnia will increase the income (revenue remains unchanged) when expressed in national monetary units. American units, in turn, will not suffer losses. Conversely, a change in the dollar exchange rate will be unfavorable only formally, since when converted into rubles, the profits of subsidiary companies will decrease. However, in reality, the transactions were carried out in dollars and the revenue, expressed in US currency units, did not decrease. Cash flows, accordingly, can not be directed to Russia, but the profit can be reinvested abroad. Thus, thanks to the presence of branches in different countries, a transnational corporation can make profitable currency speculations by transferring free financial resources between countries at the times of the most favorable exchange rate ratios.

Let's consider the technologies that are used to transfer credit and financial resources within transnational corporations in order to stabilize their functioning. Their movement within TNCs traditionally takes place using the following technological methods: direct transfer of capital, transfer of dividends, payment for services rendered, payment for licenses, application of transfer pricing in intra-corporate trade, intra-corporate lending and insurance.

Of the listed methods of transferring financial resources, only the direct transfer of capital and the transfer of dividends are adequately reflected in the reports of a transnational corporation. They are used in periods of relatively favorable economic conditions, when the corporation does not have the need to hide the real goals of moving financial resources. In this situation, the transfer of capital to foreign countries will be associated with the launch of an investment project (opening a branch or expansion to new markets), and the transfer of dividend payments from foreign branches is considered a normal result of their activity.

When there is a threat to stability, transnational corporations resort to the use of so-called "hidden" methods of redistribution of credit and financial resources, which outwardly look like the exchange of goods (services) between the corporation's departments. The practice of transfer pricing in trade between TNC branches in different countries is the most common technique. The essence of such a transaction is that the corporation itself sells the goods and buys them itself, as a result of which there is simply a counter movement of goods (services) and payments for them between the units of the transnational corporation. Both goods and monetary resources remain the property of the company [2].

In practice, this method is used in the following way — to transfer funds from a country with a high level of taxation to an offshore zone, it is necessary to simply sell goods to a branch located offshore at an underpriced price or to purchase products from an offshore company at an inflated price. A division located in a high-tax zone will experience losses as a result of operations, but this will allow the corporation as a whole to achieve the maximum real profit.

The exchange of services and intra-corporate licenses is carried out according to a similar mechanism and has a number of advantages, as it attracts the attention of regulatory state bodies to a lesser extent than the establishment of under (over) prices.

However, almost all offshore states (Bahamas, Antilles, etc.) are not profitable to fully invest the profits in their economies. Corporations find a way out of this situation with the help of credit operations, as a result of which offshore divisions of the corporation provide funds to other branches in the form of low-interest and interest-free loans. A company located in a country with a high level of taxation uses the received funds as its own, but formally they act as loans, therefore, no tax is paid on them. In addition, both the loan amount and interest funds are returned to offshore branches after the expiration of the term. As a result, the corporation's profits are concentrated in those

structures where they are not threatened by high taxes, and the formal capital structure used by various branches is increasingly debt-based. In practice, the funds belong to the offshore branch, and are at the disposal of the entire transnational corporation.

TNCs widely use new forms of lending in the form of interest-free intra-corporate loans for a period of 364 days. On the basis of a specially calculated maturity period, receipt and return of the loan is reflected in one annual balance sheet. From a legal point of view, the loan does not currently exist, since it does not have a significant impact on the balance sheet of the corporation [3].

The transfer of profits from the used special methods of insurance is no less effective. In this case, financial schemes are created, according to which subsidiary companies necessary for planning are organized offshore, where all the corporation's property is insured at inflated rates. In the reverse direction, funds are returned in the form of credits. As a result, a transnational corporation achieves stability through financial manipulation based on the presence of numerous subsidiaries in different countries of the world.

It should be noted that in the process of the transnational activity of the corporation, the most important role is played by orientation not on profit maximization in the short term, but on long-term obtaining of stable profit, which favorably affects the economy of the base country and the host country. At the sixth (final) stage of transnationalization of Russian corporations and patents, it is possible to assess the effect of their influence on the economy of the host country and the country where the parent corporation is based.

Since direct foreign investment is currently the main form of expansion of the corporation's activities abroad, it is necessary to identify and analyze the relationship between FDI in the country's economy as a whole and in its individual sectors with the success (profitability) of operation. Based on the results of the analysis, it is necessary to qualitatively assess the effect of the presence of TNC divisions in the economy of the host country, to take appropriate measures to strengthen the positive and minimize the negative aspects of the influence of TNCs on the state and development of the economy of the host country, taking into account the interests of the transnational corporation [4].

The most important problem at the final stage is the creation of such a situation in which the transnational corporation would become a tool for realizing the interests of the host country in the world economy and would make positive changes

in the functioning of the parent economy. In this case, it is necessary to minimize the probability of the occurrence of the "English disease" phenomenon, which results in a sharp contradiction between the active growth and development of transnational corporations and the decline in the economy of the country where they are based.

It is necessary to develop a system of state measures to prevent the activities of transnational corporations only within the scope of the realization of their own corporate interest (which, in fact, consists in maximizing profit), aimed at the emergence of partnership relations between the host country and the transnational corporation. It is on this aspect that attention is focused in the Ukrainian legislation regarding the promotion of the process of creation of financial and industrial groups.

In general, without successful coordination of corporate and state interests in the process of creating transnational corporations in the Ukrainian economy, without the transformation of TNCs (at least partially) into a factor of sustainable development and growth of the economy of the host country, the transformation of a corporation into a transnational cannot be considered complete.

Summarizing the above, the formation of domestic corporations and their further foreign expansion in the conditions of economic globalization can become the main driving force that enables the country to take a leading position in modern international economic relations. The priority of the economic interests of corporations can be considered as a higher stage of integration of the national economic system into the global one. Let's highlight the key factors affecting the coordination (harmonization) of the interests of corporations and the national economy of the recipient country within the global system [5].

Thus, on the basis of a schematic representation, it can be concluded that the harmonization of the economic interests of corporations and the national economy of the recipient country should primarily contribute to the development of its economic system in the conditions of globalization, which is based on the formation of a positive transgression of economic interest from the global economy to the national economy with the participation corporations. This will enable the national economy to use the benefits of globalization in its interests, to position national priorities in the global economy, to more clearly define national competitive advantages, to forecast economic growth and prospects for the development of the national economy, taking into

account the interaction of national subjects with transnational corporations based on the transgression of economic interests.

Promoting the generation of knowledge resources in Ukraine is determined by the main way of increasing the competitiveness of both individual regions and the country as a whole. At the same time, the region's ability to produce knowledge, in particular scientific knowledge, to implement and effectively use it to achieve effective socio-economic development are now the main factors that ensure the positive dynamics of the economic development of regions along with traditional sources — investments and human labor. And Ukraine is not an exception, since from the point of view of the analysis of the prerequisites for the formation of the knowledge economy in Ukraine, it can be stated that the modern domestic economy is in a new qualitative state, which is associated with a change in economic conditions, caused by: the introduction of new, high-level technologies in production, expansion of the information space, capital mobility, increasing the role of creativity, creative work, increasing the role of theoretical knowledge [6].

CONCLUSIONS

Globalization is an objective process and phenomenon associated with the deepening of interdependence and mutual influence of various spheres of activity of states, regions, companies, people in the conditions of transformation of the world economy into a single market of goods, services, capital, labor and information, further transnationalization of production and capital, and the growing importance of the largest TNCs. The globalization of the world economy is connected with a combination of a number of factors: the strengthening of international concentration and centralization of capital, the growth of the importance of the largest TNCs and TNBs, liberalization, deregulation of commodity and capital markets; changing the role of national states and political blocs; development of means of transport, communications and information technologies. The most important directions of globalization are financial globalization, globalization of activities of the largest international companies, intensification and changes in world trade, regionalization of the economy, as well as the transition to the information economy. Globalization of economic activity is manifested simultaneously at different levels: micro-, meso— and macroeconomic. At the micro level, globalization leads to changes in the strategy, tactics and organization model of TNC activities.

Література:

1. Ильяшенко С.Н. Интеллектуальный капитал и корпоративная культура в инновационном обществе: аспекты на уровне региона. Донецк, 2018. 399 с.
2. Халлиган Б. Н. Маркетинг в Интернете: как привлечь клиентов с помощью Google, социальных сетей и блогов. Киев, 2019. 91—100 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; под ред. Л.И. Евенко; пер. с англ. — М. Москва, 2018. 54—67 с.
4. Ильяшенко С.Н. Применение методов и инструментов маркетинга в управлении знаниями / С.Н. Ильяшенко // Маркетинг и менеджмент инноваций. — 2019, № 2, 45—49 с.
5. Мельник Л.Г. Экономика информации и информационные системы предприятия: учеб. пос. / Л.Г. Мельник, С.Н. Ильяшенко, В.А. Касьяненко. — Сумы: Университетская книга, 2018. 48—56 с.
6. Shevchuk O.A. Knowledge — as the main strategic resource of the enterprise / O.A. Shevchuk // Technological audit and production reserves. 2017, № 2, 46—49 с.

References:

1. Iliashenko, S.N. and Shipulina, Yu.S. (2018), Intellectualnyi kapital i korporativnaya kultura v innovatsionnom obshestve: aspetku na urovne regiona [The intellectual capital and corporate culture in innovative society: aspects at the level of the region], Yuhovostok, Donetsk, Ukraine.
 2. Halligan, B. and Shah, Dh. (2019), Marketing v internete: kak privlech google, socialnue seti i blogerov. [Inbound Marketing: Get Found Using Google, Social Media, and Blogs], Dialektika, Moscow, Russia.
 3. Ansoff, I. (2018), Strategicheskyyi management. [Strategic management], Ekonomika, Moscow, Russia.
 4. Iliashenko, S.N. (2019), "Application of methods and instruments of marketing in management of knowledge". Marketing and Management of Innovations, vol. 2, pp. 45—49.
 5. Melnik, L.H., Iliashenko, S.N. and Kasianenko, V.A. (2018), Ekonomika informatsii i informatsionnye sistemy predpriatiia [Economics of information and information systems of enterprise], Universitetskaia kniha, Sumy, Ukraine.
 6. Shevchuk, O.A. (2017). Znaniya — kak osnovnoi strategicheskyyi resurse predpriyatiya. [Knowledge - as the main strategic resource of the enterprise], Moscow, Russia.
- Стаття надійшла до редакції 01.10.2022 р.*

УДК 336.77:330.131.7(477)

С. М. Халатур,д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Дніпровський державний аграрно-економічний університетORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8331-3341>**Д. К. Карамушка,**

аспірант кафедри менеджменту і права,

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6637-8231>**О. О. Базавлуцький,**

студент гр. МгФБС-1-21, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1399-0915>

DOI: 10.32702/2306-6792.2022.20.24

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ФІНАНСОВО- ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

S. Khalatur,Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Finance,
Banking and Insurance, Dnipro State Agrarian and Economic University**D. Karamushka,**

Postgraduate student of the Department of Management and Law, Dnipro State Agrarian and Economic University

O. Bazavlutsky,

Student of the gr. MGFBS-1-21, Dnipro State Agrarian and Economic University

CONCEPTUAL BASES FOR A MANAGING SYSTEM CREATION OF THE POTENTIAL OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Мета. Метою статті є розвиток концептуальних засад побудови системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства. **Методика дослідження.** При написанні статті було використано сукупність загальнонаукових та специфічних методів економічних досліджень, зокрема методи абстрагування (при визначенні сутності поняття потенціалу фінансово-господарської діяльності підприємства), аналізу (при дослідженні підходів щодо розуміння поняття потенціалу та виокремлення специфічних рис системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства), синтезу (для уточнення видів структур системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства).

Результати дослідження. Сформульовано поняття потенціалу фінансово-господарської діяльності підприємства відповідно до двох аспектів його розуміння: ресурсного та результатного. Потенціал фінансово-господарської діяльності підприємства, визначений з ресурсної точки зору як сукупність ресурсів, які використовує підприємство для забезпечення сталої фінансово-господарської діяльності та отримання додатніх фінансових результатів з метою забезпечення подальшого розвитку, є системним, дискретним, статичним. Потенціал фінансово-господарської діяльності підприємства визначений з результатної точки зору як здатність підприємства здійснювати сталу фінансово-господарську діяльність, трансформуючи існуючі ресурси у максимально можливий фінансовий результат, є системним, континуальним, динамічним. Відповідно до дуальної єдності сутності потенціалу фінансово-господарської діяльності підприємства виокремлено специфічні риси системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства. Сформовано підходи до структурної декомпозиції системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства (за компонентним, функціональним та організаційним підходами) та представлено її основні функції.

Наукова новизна результатів дослідження полягає у розвитку концептуальних засад побудови системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства за рахунок уточнення змісту поняття потенціалу фінансово-господарської діяльності підприємства, визначення властивостей системи управління ним та підходів до структурної декомпозиції системи управління.

Практична значущість результатів дослідження полягає у формуванні теоретико-методологічного підґрунтя подальшої кількісної оцінки потенціалу фінансово-господарської діяльності підприємства та ефективності функціонування системи управління ним.

The purpose of the article is to develop the conceptual foundations of building a system for managing the potential of the financial and economic activity of the enterprise. When writing the article, a set of general scientific and specific methods of economic research was used, in particular methods of abstraction (when determining the essence of the concept of the potential of the financial and economic activity of the enterprise), analysis (when studying approaches to understanding the concept of potential and identifying specific features of the system of managing the potential of the financial and economic activity of the enterprise), synthesis (to clarify the types of structures of the management system of the potential of the financial and economic activity of the enterprise).

Research results. The concept of the potential of the enterprise's financial and economic activity is formulated in accordance with two aspects of its understanding: resource and result. The potential of the enterprise's financial and economic activity, defined from a resource point of view as a set of resources used by the enterprise to ensure sustainable financial and economic activity and obtain positive financial results in order to ensure further development, is systemic, discrete, static. The potential of the financial and economic activity of the enterprise is defined from the result point of view as the ability of the enterprise to carry out sustainable financial and economic activity, transforming existing resources into the maximum possible financial result; it is systemic, continuous, and dynamic. In accordance with the dual unity of the essence of the potential of the financial and economic activity of the enterprise, specific features of the management system of the potential of the financial and economic activity of the enterprise are singled out. Approaches to the structural decomposition of the system of managing the potential of financial and economic activity of the enterprise have been formed (according to component, functional and organizational approaches) and its main functions have been presented.

The scientific novelty of the research results lies in the development of the conceptual foundations of the construction of the management system of the potential of the financial and economic activity of the enterprise by clarifying the content of the concept of the potential of the financial and economic activity of the enterprise, determining the properties of the management system and approaches to the structural decomposition of the management system.

The practical significance of the research results lies in the formation of the theoretical and methodological basis for further quantitative assessment of the potential of the enterprise's financial and economic activity and the effectiveness of its management system.

Ключові слова: потенціал, фінансово-господарська діяльність, система управління, властивості системи управління, функції системи управління.

Key words: potential, financial and economic activity, management system, properties of the management system, functions of the management system.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Економіка України нині перебуває у вкрай важкому становищі. Значна частка підприємств нині зруйнована або втрачена, інші обмежені у постачанні необхідних ресурсів. Підприємства сфери послуг мають обмежені ринки збуту. Зміщення потреб суспільства обумовило трансформацію галузевої структури суспільного виробництва, що негативно вплинуло на його ефективність. Виникнення особливих потреб воєнного часу визначило виникнення нових виробництв. За таких умов, коли існують системні ризики та загрози функціонуванню більшості підприємств, підвищення ефективності управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємств є важливим практичним завданням.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Розробка теоретичних та методологічних засад функціонування потенціалу підприємства була предметом наукових досліджень

значної кількості науковців. Зокрема, цьому напрямку присвячено праці Я. Г. Берсуцького, А. Я. Берсуцького, С. О. Іщук, Н. С. Краснокутської, П. В. Круша, Н. Н. Лепи, Н. А. Москаленко, І. П. Отенко, Т. В. Паєнтко, В. І. Подвігіної, О. А. Пробоїв, Б. М. Сердюка, О. С. Федонін, О. М. Рєпіна тощо. Особливості формування, структурної організації системи управління підприємством досліджуються у працях А. Н. Алексєєва, Г. В. Воронцової, В. В. Глуценка, І. І. Глуценка, О. С. Іванілова, А. В. Ігнат'єва, М. М. Максимцова, В. В. Мильнікі, С. М. Халатур та інших. Разом з тим теоретичні засади формування системи управління потенціалом підприємства вважають слабо розробленими. Особливо детального обґрунтування потребує розробка теоретико-методологічних засад побудови системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Відтак, метою статті стало розвинути концептуальні засади побудови системи управлін-

ня потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства. Основними методами дослідження стали: абстрагування для визначення сутності поняття потенціал фінансово-господарської діяльності підприємства; аналізу для дослідження підходів щодо розуміння поняття потенціалу та виокремлення специфічних рис системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства; синтезу для уточнення видів структур системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Саме розуміння потенціалу є дуалістичним. Так потенціал розглядають відповідно до двох підходів: ресурсного та результативного [10]. Відповідно до ресурсного підходу потенціал є відображенням залучених до використання ресурсів. Наприклад, відповідно до ресурсного підходу потенціал підприємства розглядають як [7, с. 10] сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових та ін.), навиків та можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення функціонування і розвитку підприємства. Відповідно до результативного підходу потенціал сприймають як сукупність можливостей, фундамент для трансформації ресурсів у результат. Зокрема, під потенціалом розуміють максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства [9].

Поняття потенціалу також є дуалістичним з точки зору його континуальності-дискретності. Оскільки сутність потенціалу може бути виражено через обсяг ресурсів, залучених до нього, обсяг ресурсів є вимірюваним та обмеженим у часі, то вимірний потенціал є дискретним. Однак існування будь-якого об'єкту є протяжним у часі, отже, безперервним. Таким чином, процес його оцінювання континуальний. Як дискретний об'єкт потенціал є статичним, як континуальний динамічним.

Потенціал підприємства є економічною категорією, яка проявляє свою сутність у двох комплексах властивостей:

- за використання ресурсного підходу як системна, дискретна, статична;
- за використання результатного підходу як системна, континуальна, динамічна.

Економічний потенціал підприємства вважають системним утворенням, структуру і зміст

якої визначають особливості його функціонування [5, с. 60]. Так, О. С. Хренюк та В. А. Бова [10] у складі економічного потенціалу підприємства виокремлюють фінансовий потенціал, маркетинговий потенціал, виробничий потенціал, організаційний потенціал. Існують й інші способи декомпозиції потенціалу підприємства як складного системного утворення. Зокрема, оскільки підприємство здійснює окремі види діяльності (фінансову, операційну, інвестиційну), то структуру потенціалу підприємства можна розглядати, виходячи із видів діяльності. Або інакше, оскільки основною діяльністю підприємства є фінансово-господарська, то основним елементом економічного потенціалу підприємства є потенціал його фінансово-господарської діяльності. Однак, незважаючи на безумовну логічність такої декомпозиції економічного потенціалу підприємства, в економічній літературі не зустрічається формалізація потенціалу підприємства за видами діяльності.

Тому ми пропонуємо наступні формулювання поняття потенціалу фінансово-господарської діяльності підприємства:

— з точки зору ресурсного підходу це сукупність ресурсів, які використовує підприємство для забезпечення сталої фінансово-господарської діяльності та отримання додатніх фінансових результатів з метою забезпечення подальшого розвитку;

— з точки зору результатного підходу це здатність підприємства здійснювати сталу фінансово-господарську діяльність, трансформуючи існуючі ресурси у максимально можливий фінансовий результат.

Поняття діяльності зміщує змістові акценти у розумінні властивостей потенціалу як економічної категорії. Оскільки діяльність є континуальною та динамічною (як процес), то і визначальним є розуміння потенціалу фінансово-господарської діяльності підприємства з точки зору результатного підходу. Розуміння потенціалу фінансово-господарської діяльності підприємства з точки зору ресурсного підходу доповнює та деталізує його розуміння з точки зору результатного підходу.

Потенціал фінансово-господарської діяльності підприємства є специфічним об'єктом управління. При цьому існують певні нюанси у розумінні самої сутності управління. Наприклад, А. С. Большакова [1] розглядає процес управління підприємством як процес оптимального розподілу його ресурсів суб'єкта господарювання. При цьому на підприємстві повинні існувати мета управління, завдання, план уп-

равлінських заходів та контроль отриманих результатів. В свою чергу, формулювання поняття системи управління також є доволі різноманітними:

— апаратний, нормативний, функціональний різновид технології управління, який спрямований на вирішення окремих завдань (В. В. Глущенко, І. В. Глущенко, 2004 [2]);

— система управління підприємством це принципи та механізми прийняття рішень, проходження інформації, планування, а також системи мотивації та матеріального стимулювання (О. С. Іванілов, 2009[4]);

— система управління підприємством представляє собою цілісний комплекс ієрархічно впорядкованих і взаємопов'язаних прямими та зворотними зв'язками елементів, які здійснюють управління діяльністю підприємства, тобто є класичним предметом дослідження теорії систем (А. М. Черницька, 2012 [11]).

Н. О. Зеленська під управлінням потенціалом підприємства розуміє процес цілеспрямованого впливу на нього на основі якісної та кількісної оцінки складових в розрізі формування потенціалу, накопичення та використання з метою забезпечення виконання цілей управління [3, с. 47]. У системі управління потенціалом підприємства вона вирізняє функції, цілі і завдання управління, організаційну структуру, методи, заходи та інструменти управління, суб'єкти та об'єкти управління. Т. Б. Кузенко та Н. В. Сабліна [6, с. 128] у структурі системи управління потенціалом підприємства вирізняють принципи, мету, задачі, сукупність факторів (зовнішні та внутрішні), методи управління фінансовими ресурсами, методи управління фінансовою рівновагою, системи діагностики та моніторингу, критерії ефективності.

Серед функцій системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства ми пропонуємо виокремити наступні:

— формування, пов'язана із створенням і розвитком потенціалу;

— регулювання, пов'язана із забезпеченням сталості функціонування та гомопоезісу потенціалу.

Зазначені функції не є тотожними із функціями управління, з точки зору менеджменту загалом (планування, організація, лідерство, контроль) [8, с. 3] чи з точки зору вузьких завдань управління підприємством (оцінка, конт-

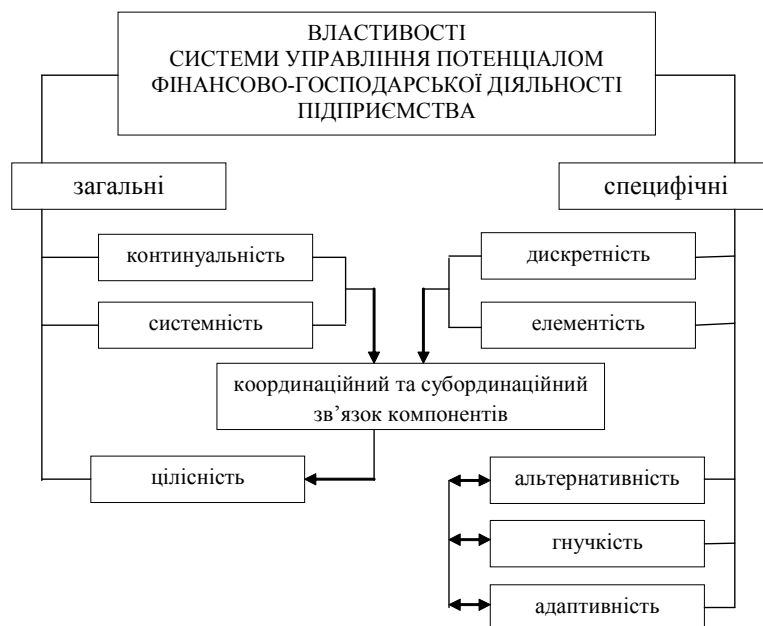


Рис. 1. Властивості системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства

Джерело: складено автором.

роль, корекція, інформаційне забезпечення, фінансове забезпечення) [12, с. 57]. Узагальнене формулювання функцій системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства відображає комплектацію завдань управління потенціалом.

У структурній організації системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства виокремлюємо наступні види структур:

— компонентну, яка характеризує так звані "генетичні зв'язки" між різними видами ресурсів, їх спільне чи відмінне економічне призначення, здатність виробничої та управлінської підсистем інтенсифікувати їх використання;

— функціональну, яка характеризує систему зв'язків між елементами системи управління у їх взаємодії під час процесу управління;

— організаційну, яка характеризує систему управління потенціалом з точки зору самоорганізації та формалізації процедур її функціонування.

Система управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства має властивості (рисунок 1):

— загальні. Загальні властивості системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності обумовлені тим, що вона є частиною системи управління вищого рівня ієрархії, отже, набуває її властивостей. До таких властивостей можна зарахувати: сис-

темність (система управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства є часткою системи управління вищого рівня ієрархії і сама формує низку підсистем), континуальність (система управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства функціонує безперервно та постійно еволюціонує, видозмінюючись кожен наступний момент), цілісність (незважаючи на складність організації, система управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства являє собою певну єдність, цілісність, оскільки всі її компоненти поєднані тісними координаційними та субординаційними зв'язками);

— специфічні, які визначені тим, що об'єкт управління (потенціал фінансово-господарської діяльності підприємства) є одиничним, специфічним, отже окремі властивості системи управління набувають специфічної форми. Такими специфічними властивостями є: дискретність (конкретні заходи системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства реалізуються перервно у часі, хоча в цілому вона функціонує безперервно), елементність (об'єкт управління для системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства значно звужено, отже, тільки окремі елементи загальної системи управління підприємством задіяно під час її функціонування), альтернативність (досягти посилення потенціалу фінансово-господарської діяльності підприємства можна за рахунок застосування окремих альтернативних рішень, кожне з яких буде спрямоване на різний комплекс елементів фінансового механізму підприємства), адаптивність (оскільки підприємство перебуває у змінному економічному середовищі, оскільки будь-які управлінські впливи системи управління фінансово-господарської діяльності підприємства повинні враховувати ці зміни, що визначить, врешті-решт, ступінь реалізації потенціалу), гнучкість (як механізм функціонування, так і самі управлінські впливи системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства повинні мати спроможність до змін). Останні три властивості є взаємодоповнюючими.

ВИСНОВКИ

Система управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства є специфічним субструктурним утворенням в межах загальної системи управління підприємством. Її особливості визначаються особливостями об'єкта управління, сутність якого

можна розглядати з двох точок зору ресурсної та результатної. При формуванні системи управління потенціалом фінансово-господарської діяльності підприємства домінує результатний підхід. Внаслідок чого першочергово проявляються такі властивості системи управління як системність, континуальність та динамічність. Однак і з точки зору ресурсного підходу у системі управління фінансово-господарської діяльності підприємства спостерігаються прояви властивостей елементності, дискретності та статичності. Таким чином, система управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, виходячи з набору її властивостей та форм структурної організації, концептуально відрізняється від системи управління підприємством в цілому, хоча й формується на її основі.

Література:

1. Большакова А. С. Менеджмент: Краткий курс. СПб.: Питер, 2000. 176 с.
2. Глущенко В. В., Глущенко І. В. Дослідження систем управління: Залізничник, 2004. 416 с.
3. Зеленська М. О. Система управління потенціалом підприємства. Наукові праці. 2011. Вип. 39. С. 46—50.
4. Іванілов О. С. Економіка підприємства: Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
5. Кісь Г. Управління потенціалом підприємства як основа цілеспрямованого керування його розвитком. Економічний форум. 2022. Вип. 1 (2), С. 59—68. <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-2-8>.
6. Кузенко Т. Б., Сабліна Н. В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 123—130.
7. Кузнецова Т. В., Красовська Ю. В., Подлевська О. М. Управління потенціалом підприємства: Навч. посіб. Рівне: НУВГП, 2017. 196 с.
8. Лазеба Е. С. Основні функції управління підприємством та їх взаємозв'язок. Вісник Полтавського державного аграрного університету. 2019. Вип. 4. 3. С. 81-85.
9. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. Ф. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. для сам. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2004. 369 с.
10. Халатур С. М. Механізм адаптації агропромислового комплексу України в умовах глобальної продовольчої проблеми // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. 2015. № 3. С. 114—116.

11. Хренюк О. С., Бова В. А. Сутність фінансового потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки та управління. 2017. № 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102585>.

12. Черницька А. М. Розкриття і характеристика підходів до визначення системи управління підприємством. Ефективна економіка. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1638>

13. Khalatur S., Dubovych O. and Velychko V. (2019), Conceptual basis of financial management of liquidity and solvency of enterprise. *Agrosvit*. Vol. 24. Pp. 50—58. DOI: 10.32702/2306-6792.2019.24.50.

14. Khalatur S., Vinichenko I., Volovyk D. (2021). Development of modern business processes and outsourcing activities. *Baltic Journal of Economic Studies*, 7(3), 195—202. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-3-195-202>

15. Khalatur S., Masiuk Y., Kachula S., Brovko L., Karamushka O., Shramko I. (2021). Entrepreneurship development management in the context of economic security, *Entrepreneurship and Sustainability Issues* 9(1): 558—573. [https://doi.org/10.9770/jesi.2021.9.1\(35\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2021.9.1(35))

16. Khalatur S., Pavlova H., Vasilieva L., Karamushka D., Danilevica A. 2022. Innovation management as basis of digitalization trends and security of financial sector, *Entrepreneurship and Sustainability Issues* 9(4): 56—76.

17. Velychko O., Velychko L., Butko M., Khalatur S. (2019). Modelling of strategic managerial decisions in the system of marketing logistics of enterprise. *Innovative Marketing*, 15(2), 58—70. doi:10.21511/im.15(2).2019.05

References:

1. Bolshakova, A. S. (2000), *Menedzhment: Kratkij kurs* [Management: A short course], Piter, St. Petersburg, Russia.

2. Glushchenko, V.V. and Glushchenko, I.V. (2004), *Doslidzhennia system upravlinnia* [Control systems research], Zaliznychnyk.

3. Zelenska, M. O. (2011), "The system of managing the potential of the enterprise", *Scientific works*, Vol. 39, pp. 46—50.

4. Ivanilov, O. S. (2009), [Enterprise Economics], Center of Educational Literature, Kyiv, Ukraine.

5. Kis, H. (2022), "Enterprise potential management as a basis for purposeful management of its development", *Economic Forum*, Vol. 1 (2), pp. 59—68. <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-2-8>.

6. Kuzenko, T. B. and Sablina, N. V. (2015), "Methodical approaches to managing the financial potential of an enterprise", *Actual problems of the economy*, Vol. 4, pp. 123—130.

7. Kuznetsova, T. V., Krasovska, Yu. V. and Podlevska, O. M. (2017), *Ekonomika pidpriemstva* [Enterprise potential management], NUVHP, Rivne, Ukraine.

8. Lazeba, E. S. (2019), "Basic functions of enterprise management and their relationship", *Bulletin of the Poltava State Agrarian University*, Vol. 4, 3, pp. 81—85.

9. Fedonin, O. S., Repina, I. M. and Oleksyuk, O. F. (2004), *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise potential: formation and assessment], KNEU, Kyiv, Ukraine.

10. Khalatur, S.M. (2015), "The mechanism of adaptation of the agro-industrial complex of Ukraine in the conditions of the global food problem", *Bulletin of the Dnipropetrovsk State Agrarian University*, Vol. 3, pp. 114—116.

11. Hrenyuk, O. S. and Bova, V. A. (2017), "The essence of the financial potential of the enterprise", *Actual problems of economy and management*, vol. 11, available at: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102585> (Accessed 25 Sept 2022).

12. Chernytska, A. M. (2012), "Disclosure and characteristics of approaches to the definition of an enterprise management system", *Efficient economy*, Vol. 12, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1638> (Accessed 25 Sept 2022).

13. Khalatur, S., Dubovych, O. and Velychko, V. (2019), "Conceptual basis of financial management of liquidity and solvency of enterprise", *Agrosvit*, Vol. 24, pp. 50—58. DOI: 10.32702/2306-6792.2019.24.50.

14. Khalatur, S., Vinichenko, I. and Volovyk, D. (2021), "Development of modern business processes and outsourcing activities", *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 7(3), pp. 195—202. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-3-195-202>.

15. Khalatur, S. Masiuk, Y. Kachula, S. Brovko, L. Karamushka, O. and Shramko, I. (2021), "Entrepreneurship development management in the context of economic security", *Entrepreneurship and Sustainability*, vol. 9 (1), pp. 558—573. [https://doi.org/10.9770/jesi.2021.9.1\(35\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2021.9.1(35))

16. Khalatur, S. Pavlova, H. Vasilieva, L. Karamushka, D. and Danilevica, A. (2022), "Innovation management as basis of digitalization trends and security of financial sector", *Entrepreneurship and Sustainability*, vol. 9 (4), pp. 56—76.

17. Velychko, O. Velychko, L. Butko, M. and Khalatur, S. (2019), "Modelling of strategic managerial decisions in the system of marketing logistics of enterprise", *Innovative Marketing*, vol. 15 (2), pp. 58—70. doi:10.21511/im.15(2).2019.05

Стаття надійшла до редакції 06.10.2022 р.

УДК 334.726:338.436:636.4

М. І. Ібатулін,

д. е. н., професор, Національний університет біоресурсів і природокористування України

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8765-6261>

І. В. Свиноус,

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

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

Б. В. Хахула,

доктор філософії в галузі економіки, доцент,

Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4286-2381>

Н. І. Свиноус,

доктор філософії в галузі менеджменту, асистент, Білоцерківський національний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3640-0519>

DOI: 10.32702/2306-6792.2022.20.30

РОЗВИТОК КООПЕРАТИВНИХ ЗВ'ЯЗКІВ В СВИНАРСТВІ, ЯК ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТА ПРОДОВОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРАЇНИ

M. Ibatullin,

Doctor of Economic Sciences, Professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

I. Svinous,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Bila Tserkva National Agrarian University

B. Khakhula,

PhD in Economics, Associate Professor, Bila Tserkva National Agrarian University

N. Svinous,

PhD in Management, Assistant, Bila Tserkva National Agrarian University

DEVELOPMENT OF COOPERATIVE RELATIONS IN PIG FARMING AS THE BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY AND FOOD SUPPLY OF THE COUNTRY

Стаття присвячена розгляду проблемам розвитку кооперативних зв'язків у свинарстві, як основи інноваційного розвитку галузі та продовольчого забезпечення країни. Зарубіжний довід та вітчизняна практика переконують, що одним із напрямів забезпечення ефективного розвитку свинарства у сільськогосподарських підприємствах, особливо малих, є формування досконалих кооперативних та інтеграційних зв'язків із контрагентами.

Узагальнюючи вищезазначене, обґрунтованим буде висновок, що створення умов для ефективного розвитку свинарства у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах вимагає посилення розвитку інтеграційних та кооперативних зв'язків на основі довгострокового партнерства для малих, середніх і великих сільськогосподарських підприємств — виробників продукції свинарства.

При організації кооперативного об'єднання у галузі свинарства важливим заходом є розробка моделі взаємовідносин суб'єктів кооперації. При цьому основний принцип повинен полягати в тому, щоб механізм взаємовідносин забезпечував рівні можливості отримання вигоди від спільної діяльності всіх суб'єктів кооперативу. Економічний механізм взаємовідносин повинен забезпечувати взаємозв'язок у кооперованому формуванні на основі еквівалентності взаєморозрахунків, який гарантує відшкодування витрат та отримання прибутку всіма учасниками. Внутрішні розрахункові ціни мають відшкодовувати учасникам кооперативного об'єднання витрати та забезпечувати необхідні накопичення з урахуванням специфіки виробництва.

Вважаємо, що управління сільськогосподарським виробничим кооперативом та його структурними ланками має створювати максимально сприятливі організаційно-економічні передумови для захисту інтересів товаровиробників шляхом найкращого використання наявних у них земельних, матеріально-технічних і фінансових ресурсів, сприяти досягненню найвищої продуктивності й ефективності праці. В умовах розвитку ринкових відносин і формування багатокладної економіки система виробничо-економічних зв'язків людини та мотивація її поведінки дедалі більш ускладнюється.

The article is devoted to the consideration of the problems of the development of cooperative relations in pig farming, as the basis of innovative development of the industry and food supply of the country. Foreign evidence and domestic practice convince us that one of the ways to ensure the effective development of pig farming in agricultural enterprises, especially small ones, is the formation of perfect cooperative and integration ties with counterparties.

Summarizing the above, it will be reasonable to conclude that the creation of conditions for the effective development of pig farming in domestic agricultural enterprises requires strengthening the development of integration and cooperative relations based on long-term partnerships for small, medium and large agricultural enterprises — producers of pig farming products.

When organizing a cooperative association in the field of pig breeding, an important measure is the development of a model of relations between the subjects of the cooperation. At the same time, the main principle should be that the mechanism of mutual relations provides equal opportunities to benefit from the joint activity of all subjects of the cooperative. The economic mechanism of mutual relations should ensure mutual relations in a cooperative formation based on the equivalence of mutual settlements, which guarantees reimbursement of expenses and obtaining profits by all participants. Internal settlement prices should compensate the members of the cooperative association for expenses and ensure the necessary savings, taking into account the specifics of production.

We believe that the management of the agricultural production cooperative and its structural links should create the most favorable organizational and economic prerequisites for protecting the interests of commodity producers by making the best use of their available land, material, technical and financial resources, contributing to the achievement of the highest productivity and labor efficiency. In the conditions of the development of market relations and the formation of a multi-system economy, the system of production and economic relations of a person and the motivation of his behavior are becoming more and more complicated.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, кооператив, свинарство, паспортизація, ресурси.

Key words: agricultural production, cooperative, pig breeding, passporting, resources.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Зарубіжний довід та вітчизняна практика переконують, що одним із напрямів забезпечення ефективного розвитку свинарства в сільськогосподарських підприємствах, особливо малих, є формування досконалих кооперативних та інтеграційних зв'язків із контрагентами. Очевидно, що позитивний ефект від цього процесу виявляється в наступному: створюються можливості щодо диверсифікації виробництва; покращується стан у певному сегменті ринку суб'єктів господарювання — учасників кооперативних відносин за рахунок консолідації пропозиції продукції свинарства й попиту на матеріально-технічні та фінансові ресурси; створюються передумови для посилення спеціалізації виробництва і відповідного зниження собівартості; раціональне використання наявних ресурсів, що дає можливість забезпечити організаційне поєднання технологічного циклу вирощування та реалізації свиней і продуктів їх забою; зниження транзакційних витрат.

Інтеграція, як і кооперація, за своєю сутністю відображають один і той же процес — виробничо-економічну співпрацю суб'єктів господарювання, які здійснюють різний вид виробничо-господарської діяльності, але вони є складовою технологічного процесу з метою підвищення ефективності виробництва кінцевої продукції або виконання робіт і надання послуг.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проте, проблемам розвитку кооперативного руху в свинарстві приділено менше уваги. Так, особливості розвитку кооперації у цій галузі розглядали О. І. Лугова, а розроблював модель свинарського обслуговуючого кооперативу О. Ю. Бабаєв. Зважаючи на актуальність проблем, що стосуються сільськогосподарської кооперації в свинарстві, існує необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо створення сільськогосподарських кооперативів з виробництва продукції свинарства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розвиток галузі свинарства на сучасному етапі за макроекономічних умов, що складаються, обмежено без удосконалення механізмів концентрації та поглибленої спеціалізації виробництва, без урахування передової практики, технології та використання досягнень науково-технічного прогресу. Оптимальні умови, на нашу думку, для розвитку виробництва свинарства можна і на основі міжгосподарської кооперації сільськогосподарських підприємств.

Розвиток самого руху кооперації в сучасних умовах стримується недосконалістю економічних взаємин між відносно відокремленими сільськогосподарськими підприємствами. В цьому випадку вкрай важливе значення набуває рівновігідне співробітництво, тобто в умовах кооперації для більш ефективного ведення виробництва суб'єкт господарювання, що бере участь у міжгосподарських кооперативних відносинах, має не тільки відшкодовувати собівартість переданої в кооператив продукції, але й отримувати необхідну частку прибутку на рівних, з іншими господарствами — учасниками, умовами. Це, у свою чергу, забезпечує підвищення зацікавлення сільськогосподарських підприємств до кооперації [1].

Кооперація у м'ясо-продуктовому підкомплексі розпочинається з місцевих низових кооперативів, що створюють наступний кооперативний рівень. Первинні та кооперативи другого рівня, як правило, об'єднуються і утворюють м'ясні кооперативні національні спілки, що охоплюють не тільки виробництво, переробку та реалізацію, а й виконують постачальницько-збутові функції. Беруть активну участь у вирішенні місцевих, територіальних, а також галузевих та загальнодержавних завдань [2]. На національному рівні кооперативні об'єднання представляють інтереси кооператорів у державних та громадських структурах, беруть участь у розробці державної кооперативної та аграрної політики, законодавчих та нормативних актах.

В останні десятиліття найбільші транснаціональні продовольчі компанії та корпорації закріплюються у країнах з ємними та стійкими

ринками, у тому числі використовуючи недобросовісну конкуренцію, перешкоджаючи просуванню національних товарів на перспективні міжнародні ринки. Конкурувати з ними розрізним товаровиробникам у таких умовах без створення рівнозначних кооперативних структур неможливо. Як наслідок, поряд із створенням кооперативних формувань, що працюють на класичних кооперативних засадах, визначився напрямок інтеграції кооперативних формувань з приватними компаніями [3]. Це дає можливість об'єднати ресурси та капітали, консолідувати та координувати зусилля та засоби для стабілізації виробництва, розширення та освоєння нових ринків, протистояння конкурентам.

Як свідчить досвід провідних країн світу, що при активній ролі держави передусім проводиться удосконалення внутрішньогосподарських економічних відносин лише на рівні первинних сільськогосподарських підприємств з урахуванням впровадження господарського, економічного і комерційного розрахунків. При цьому, внутрішньогосподарські підрозділи суб'єктів підприємницької діяльності працюють за принципами кооперації. З використанням комерційних госпрозрахункових договірних відносин з орієнтацією кінцевий результат — формування комерційного доходу.

Найбільші кооперативні відгодівельні комплекси, кооперуючись між собою, виходять на м'ясопереробні підприємства та створюють власні торгові мережі.

Як свідчить досвід Німеччини, що практично кожен первинний сільськогосподарський кооператив, що працює в тій чи іншій галузі, є членом вищого кооперативного союзу. У країні сформовано багаторівневу структуру системи кооперації. Організаційно-економічний механізм у зазначених формуваннях будується за повного дотримання кооперативних принципів, розроблених та прийнятих Міжнародним Кооперативним Альянсом [4].

Створення та функціонування м'ясних, як та інших кооперативів, у Німеччині регламентується законами про виробничу та споживчу кооперацію.

У Німеччині кооперативи звільнено від прямих податків. Оподаткування здійснюється через членів кооперативу. При цьому оподатковується прибуток кооперативу, який розподіляється між членами кооперативу. Основними джерелами фінансування під час створення кооперативів є кошти кооператорів. Поряд із

чим істотну допомогу надає держава та Європейський Союз у формі виділення довгострокових кредитів.

Заслугує на увагу практика реформування сільського господарства, у тому числі створення кооперативів, у східних землях (територія колишньої НДР), адаптація земель колишньої НДР до кооперативної системи ФРН. Проводячи сільськогосподарські реформи Східних землях, було віддано перевагу кооперації, що було однією з складових збереження та збільшення сільськогосподарського виробництва та її доходності.

Реформування сільського господарства та створення кооперативних об'єднань відбувалося за класичною схемою. Завдяки науково-обґрунтованій аграрній політиці у східних землях було збережено сільськогосподарське виробництво. Реформація сільського господарства східної Німеччини відбувається за пріоритетного розвитку кооперації та широкомасштабної підтримки з боку держави. Фінансування направлялося у формі адаптаційної допомоги, а також субсидій щодо вирівнювання доходів у сільському господарстві внаслідок їхнього відставання від інших галузей через особливу специфіку сільськогосподарського виробництва. Крім цього, виділяються кошти за програмою удосконалення аграрної структури та оновлення села, регулювання ринку сільськогосподарських продуктів, стимулювання експорту, підтримка цін на окремі продукти сільського господарства. Окрім надходжень фінансових ресурсів у вигляді підтримки федерального бюджету Німеччини, значні асигнування виділяються з бюджету Європейського Союзу. Загальна сума фінансової підтримки сільського господарства перевищує чистий річний продукт сільського господарства у 1,8 раза.

На наш погляд, лише виважена кооперація взаємно пов'язаних на добровільній основі, але юридично самостійно функціонуючих суб'єктів господарювання виступають найважливішим фактором стабілізації виробництва свинини в нинішніх умовах. Так, одним із методів взаємних розрахунків між кооперуючими підприємствами полягає в тому, що відшкодування витрат за поставлену продукцію в кооператив здійснюється за закупівельними цінами з наступним розрахунком наприкінці року, виручкою отриманої від реалізації готової продукції, тобто фіксується частка участі кожного суб'єкта господарювання, що входить до складу кооперативного формування.

Взаємовідносини між учасниками кооперативу ґрунтуються на укладанні прямих договорів. Всі виробничі витрати кооператив відносить на результати своєї діяльності. В цих умовах, особливе місце у економічних взаєминах сільськогосподарських підприємств при міжгосподарської кооперації з виробництва свинини на промисловій основі із закінченим чи повним циклом виробництва займають корми.

Одним із варіантів є оцінка кормів за нормативним значенням собівартості з урахуванням вартості транспортування. Необхідно відзначити, величина індивідуальних витрат кормів відноситься на собівартість приросту живої ваги сільськогосподарських тварин, що знаходяться на вирощуванні та відгодівлі. В цьому випадку облік витрат по статті "Корми" здійснюється без урахування їх поживності, що призводить до суб'єктивного завищення собівартості приросту ваги. Крім того, дана обставина призводить до нееквівалентних взаєморозрахунків між суб'єктами господарювання — учасниками кооперативного формування.

Вважаємо, що найбільш раціональний вихід з даного становища є укладання прямих договорів між учасниками кооперативного об'єднання. В даному випадку, кооператив відображає в своєму обліку придбаний корм у господарств — учасників. Всі виробничі витрати кооператив відносить на результати своєї фінансово-господарської діяльності та розподіляє його між господарствами-учасниками за відпрацьованою схемою, що базується на використанні розрахункових цін.

Вибір найбільш прийняттого варіанта розподілу та перерозподілу доходу в рамках економічних взаємин сільськогосподарських підприємств полягає в т. ч. у виборі організаційно-правової форми суб'єкта господарювання. На наш погляд, найприйнятнішою організаційно-правовою формою під час виникнення взаємовідносин між сільськогосподарськими підприємствами є формування сільськогосподарського кооперативу. При цьому з'являється можливість застосування трансфертних цін, що дозволяє підприємствам отримати максимальний сукупний ефект від кооперації.

Наукові розробки та виробничий досвід ведення свинарства показують, що виробництво свинини на свинарському підприємстві організовується за цеховим принципом із тримайданною системою утримання: репродуктор — здійснюється відтворення стада, цех дорощування — вирощують поросят після відлучки, цех відгодівлі свиней [5].

З метою ефективного функціонування сільськогосподарського підприємства — виробника продукції свинарства, що не залежить від надходжень свиней на відгодівлю, а також для забезпечення ритмічності та поточності виробництва вони проєктуються із закінченим або повним циклом виробництва.

У зв'язку з цим, економічні взаємини між кооперативом та підприємствами — учасниками ґрунтуються на своєчасних поставках якісних кормів. Тобто, розподіл доходу від господарської діяльності кооперативу здійснюватиметься пропорційно до кількості поставленого корму з урахуванням його якісних характеристик за розрахунковими цінами. Для його обліку необхідно застосування системи коефіцієнтів переведення певного виду корму в еталонний.

В основу методики розрахунку покладемо рівень розрахункових цін, скориговані з урахуванням вмісту в кормах найважливіших поживних речовин. У зв'язку з тим, що забезпеченість сільськогосподарських тварин енергією є одним з основних чинників, що визначають рівень їхньої продуктивності та потребує дослідження енергетичного балансу в організмі свиней. За схемою, запропонованою вітчизняними науковцями, енергія кишкових газів, як і енергія в гної віднімається з валової енергії корму, що дозволяє точніше визначити енергію перетравних речовин, тобто, для забезпечення життєдіяльності та освіти продукції використовують не чисту, а обмінну енергію, що характеризує їх поживність [6].

Енергетична поживність кормів в обмінній енергії визначається окремо для кожного виду тварин, як правило, у прямих балансових дослідках по різниці між валовою поживністю корму та виділеною в гної, сечі та кишкових газах.

Застосування трансфертних цін у сільськогосподарському кооперативі з виробництва свинини дозволить забезпечити отримання максимального доходу за рахунок оптимізаційного ефекту створюваного принципом отримання не локальних вигод учасників кооперативу, а сукупного синергічного ефекту, що виникає при виробництві необхідного продукту, що має високі споживчі якості.

Необхідно зазначити, що потенціал сільськогосподарської кооперації в Україні не реалізується повною мірою, частка реалізації продукції кооперативами становить менше 0,1 % від валової продукції сільського господарства країни. З-поміж низки чинників, що стримують розвиток сільськогосподарської кооперації, можна виділити такі як: відсутність належного

рівня кооперативної освіти, недостатність обсягу, інструментів державної фінансової підтримки на етапі становлення сільськогосподарських кооперативів і несприятливі умови оподаткування їх діяльності.

Чинний нині Закон України "Про сільськогосподарську кооперацію" від 15 листопада 2020 року має на меті усунути недоліки законодавчої бази й забезпечити відповідність її міжнародним стандартам і сучасним реаліям господарювання. Водночас ознайомлення з цим законодавчим актом дало змогу встановити, що запропоновані зміни мають обмежений характер.

Необхідність внесення змін у закон про кооперацію зумовлювалася відсутністю позитивних тенденцій та динаміки у розвитку цієї форми господарювання. З метою активізації кооперативного руху малих сільськогосподарських підприємств і високотоварних особистих селянських господарств, як способу детінізації їх діяльності, у процесі підготовки написання аналізованого законодавчого акта були використанні основні міжнародні принципи кооперації та найсучасніші світові практики розвитку кооперативів, які, упродовж багатьох років були адаптовані до потреб національного сільського господарства провідними спеціалістами, в тому числі експертами ФАО та ЄБРР [7]. У законі можна підкреслити багато важливих і позитивних моментів, а саме: відхід від застарілої системи імперативного поділу кооперативів на виробничі й обслуговуючі, вдосконалення їхньої організаційно-правової структури, надання їм більшої свободи у господарській та фінансовій діяльності.

По-перше, закон про сільськогосподарську кооперацію повністю ґрунтується на міжнародних нормах, адже був підготовлений спільно з експертами згаданих вище міжнародних інституцій, а також за участю проєкту розвитку кооперативів, який підтримується урядом Канади. Тож, імплементуючи найкращий міжнародний досвід, закон закріпив основні принципи кооперації у світі, визнані Міжнародним кооперативним альянсом. По-друге, в межах одного закону, узагальнено законодавчі положення стосовно до сільськогосподарської кооперації в Україні. По-третє, Закон усуває всі штучні бар'єри та надає нові можливості для розвитку сільськогосподарських кооперативів. Передбачається перехід до єдиної організаційно-правової форми — сільськогосподарський кооператив. По-четверте, за умовами міжнародного принципу кооперації, який дозволяє вільне й відкрите членство, По-п'яте, членам прибуткових кооперативів надається право на

отримання дивідендів і патронажних дивідендів. По-шосте, створюються стимули для активної участі членів в діяльності кооперативу. Закон запроваджує можливість прийняття рішень сільськогосподарським кооперативом з урахуванням додаткової кількості голосів членів, пропорційної до їхньої участі в господарській діяльності такого кооперативу, зберігаючи принцип демократичності в управлінні кооперативом шляхом впровадження комплексної системи запобіжників.

Закон дає можливість використовувати повний спектр інструментів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності та повноцінно управляти пов'язаними з цим грошовими потоками. Завдяки новим можливостям ведення господарської діяльності через кооперативи, останні можуть об'єднати виробників сільськогосподарської продукції у просуванні її на внутрішній і зовнішні ринки. Крім того, уможливить створення на базі кооперативу власних переробних потужностей, що дасть змогу виробляти та продавати продукцію з вищою доданою вартістю.

Крім того, сільськогосподарські кооперативи, які діють з метою одержання прибутку, отримали право безпосередньо закуповувати продукцію не лише у своїх членів, а й вести торгові операції з не членами кооперативів в обсязі до 20 % виручки кооперативу. До цього часу кооперативи, які об'єднували юридичних осіб не мали права купувати у своїх членів продукцію.

Прийнятий Закон про сільськогосподарську кооперацію не передбачає окремих видів підтримки для сільськогосподарських кооперативів, оскільки це певною мірою не є предметом його регулювання. Проте в його положеннях зазначено, що державна підтримка сільськогосподарських кооперативів здійснюється відповідно до державних і регіональних програм за рахунок державного та місцевих бюджетів. Тобто підтримка можлива відповідно до окремих програм: у програмі розвитку фермерських господарств на 2020 р. було передбачено фінансову підтримку кооперативів, зокрема, надано можливість відшкодувати 70% вартості придбаного кооперативами не тільки вітчизняного обладнання, а й техніки для транспортування сільськогосподарської продукції.

Нова законодавча основа для кооперації відкриває подальші можливості, передусім для власників паїв, сімейних ферм, дрібних фермерів, об'єднуватися з метою ефективного ведення господарської діяльності та вирі-

шення завдань, які під силу вирішити спільно [8].

Деталізований аналіз прийнятого Закону України "Про сільсько-господарську кооперацію", свідчить, що він зорієнтований лише на великих гравців сільськогосподарського бізнесу, які створюють квазікооперативи, однак залишає поза своєю увагою власників особистих селянських господарств (присадибних наділів). При цьому цей законодавчий акт у більшості своїх статей спрямований на регулювання діяльності сільськогосподарських кооперативів.

ВИСНОВКИ

Отже, сільськогосподарська кооперація розкриває перед виробниками свинини, особливо малих форм, широкий спектр нових можливостей, використання яких підвищить ефективність роботи підприємств молочно-продуктового підкомплексу, сприятиме зростанню рівня зайнятості та доходів населення сільських територій, продовольчої безпеки країни.

Заходами державної підтримки формування регіональних кооперативних систем можна виділити: асоційоване членство у кооперативі організацій із державним капіталом; грантова підтримка кооперативів; надання субсидій на компенсацію затрат на організацію або вступ до кооперативу, закупівлі продукції, придбання виробничих ресурсів; сприяння в організації ринків збуту, а саме: створення регіональних інтернет-майданчиків для реалізації продукції кооперативних мереж, організація взаємодії кооперативної системи із роздрібними мережами національного та регіонального рівня; інформаційно-консультаційна підтримка — проведення навчання з питань організації та діяльності кооперативів, допомога у підготовці засновницьких документів, консультування по складанню ТЕО (техніко-економічного обґрунтування) і бізнес-планів, консультування та оформлення документів для одержання держпідтримки; передбачення лізингу сільськогосподарської техніки та технологічного обладнання, племінної продукції до 7—10 років за пільговою ставкою; надання спеціалізованих кредитних продуктів для сільськогосподарських кооперативів — комплексне кредитування на умовах проєктного фінансування на цілі будівництва об'єктів для зберігання та переробки сільськогосподарської продукції терміном до 10 років; кредитування поповнення оборотних засобів для забезпечення господарської діяльності терміном до 1 року за пільговою

ставкою; надання гарантій по довгострокових кредитах і лізингу, які виділяються сільськогосподарським кооперативам до 20 % вартості предмета лізингу і до 75 % суми основного боргу по кредиту.

Література:

1. Калачевська Л. І. Сільськогосподарська кооперація у контексті інноваційного розвитку сільських територій в Україні. Інтелект ХХІ. 2018. № 6. С. 61—65.

2. Рибчак О. С., Бондаренко Н. В., Кобилянський О. М. Кооперація як основний регуляторний механізм розвитку підприємницької діяльності аграрної сфери. Агросвіт. 2019. № 6. С. 20—26.

3. Головка Р. А. Кооперація виробничо-господарської діяльності фермерських господарств. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 19. С. 34—38.

4. Безус Р. М., Крючко Л. С. Кооперація та інтеграція в аграрному бізнесі. Агросвіт. 2020. № 6. С. 3—9.

5. Дідківська Л. В. Сільськогосподарська кооперація — основа розвитку аграрного підприємництва в Україні. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2017. Вип. 12 (1). С. 186—192.

6. Халак В. І. Зоотехнічна та економічна оцінка відгодівельних і м'ясних якостей молодняка свиней різного генетичного походження. Свинарство. 2019. Вип. 72. С. 52—60.

7. Слинько М. Ю. Кооперація як інструмент економічного розвитку сільських територій Черкаського регіону. Економічний простір. 2020. № 154. С. 161—164.

8. Гнатишин Л. Б., Прокопишин О. С., Бутів А. М. Кооперація як чинник формування стратегічного потенціалу суб'єктів агро бізнесу. Український журнал прикладної економіки. 2020. Т. 5, № 2. С. 16—24.

References:

1. Kalachevs'ka, L.I. (2018), "Agricultural cooperation in the context of innovative development of rural areas in Ukraine", *Intelekt XXI*, vol. 6, pp. 61—65.

2. Rybchak, O. Bondarenko, N. and Kobyliański, O. (2019), "Cooperative as the main regulatory mechanism of the development of entrepreneurial activity in the agrarian sphere", *Agrosvit*, vol. 6, pp. 20—26.

3. Golovko, R. (2019), "Cooperation of production and economic activity of farms", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 19, pp. 34—38.

4. Bezus, R. and Kryuchko, L. (2020), "Cooperation and integration in agrarian business", *Agrosvit*, vol. 6, pp. 3—9.

5. Didkivs'ka, L.V. (2017), "Agricultural cooperation is the basis for the development of agrarian entrepreneurship in Ukraine", *Visnyk Kam'ianets'-Podil's'koho natsional'noho universytetu imeni Ivana Ohienka. Ekonomichni nauky*, vol. 12 (1), pp. 186—192.

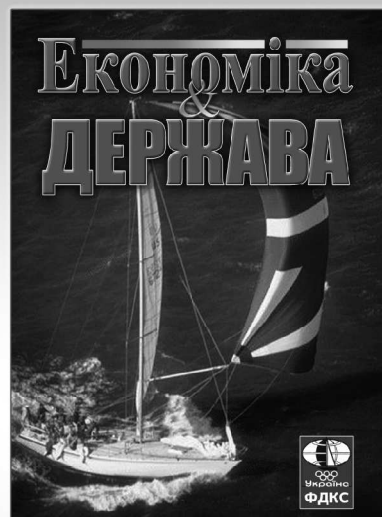
6. Khalak, V.I. (2019), "Zootechnical and economic evaluation of fattening and meat qualities of young pigs of different genetic origin", *Svynarstvo*, vol. 72, pp. 52—60.

7. Slyn'ko, M.Yu. (2020), "Cooperation as a tool for economic development of rural areas of the Cherkasy region", *Ekonomichnyj prostir*, vol. 154, pp. 161—164.

8. Hnatyshyn, L.B. Prokopyshyn, O.S. and Butov, A.M. (2020), "Cooperation as a factor in forming the strategic potential of agribusiness entities", *Ukrains'kyj zhurnal prykladnoi ekonomiky*, vol. 5, no. 2, pp. 16—24.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2022 р.

**Науково-практичний журнал
«ЕКОНОМІКА ТА ДЕРЖАВА»**



Передплатний індекс: 01751

Виходить 12 разів на рік

наукове фахове видання України

З ПИТАНЬ ЕКОНОМІКИ

(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України від 28.12.2019 № 1643

Спеціальності — **051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.**

www.economy.in.ua

e-mail: **economy_2008@ukr.net**

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

УДК 336.02:630*91:334

Ю. М. Марчук,

к. с.-г. н., завідувач кафедри ботаніки, дендрології та лісової селекції, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1184-261X>

А. І. Карпук,

д. е. н., професор,

директор, відокремлений підрозділ НУБіП України "Боярська лісова дослідна станція", м. Київ

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2920-8131>

О. М. Дзюбенко,

д. е. н., начальник,

Черкаське обласне управління лісового та мисливського господарства, м. Черкаси

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9837-696X>

Р. А. Буценко,

аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2471-9979>

DOI: 10.32702/2306-6792.2022.20.37

ІНСТРУМЕНТАЛЬНО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЛІСОГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Yu. Marchuk,

PhD in Agricultural Sciences, Head of the Department of Botany, Dendrology and Forest Selection, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

A. Karpuk,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Principal, Separate Division of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine "Boyarka forest research station", Kyiv

O. Dzyubenko,

Doctor of Economic Sciences, Chief, Cherkasy Forestry and Hunting Department, Cherkasy

R. Butsenko,

Postgraduate student, The National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

INSTRUMENTAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FORESTRY IN THE CONTEXT OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS

Обґрунтовано, що в останнє десятиліття інституціональні трансформації сфери лісогосподарювання набули прискорених темпів і охопили максимальну кількість складових лісопродуктового ланцюга. Встановлено, що інституціональні трансформації сфери лісогосподарювання являють собою комплекс заходів стосовно умонтування в систему відносин, пов'язаних з процесами лісовідновлення, лісовідтворення, лісорозведення, охорони і захисту лісів, лісозаготівель та транспортування деревини, побічного лісокористування, використання неситовинних корисностей лісів, сучасних інститутів-правил та інститутів-організацій. Виявлено, що ключовим моментом компліментарності окремих складових інституціональних трансформацій сфери лісогосподарювання є забезпечення доповнюваності традиційних інститутів-правил ведення лісового господарства та державних інститутів-організацій недержавними інститутами-організаціями за умови обов'язкового збереження базових атрибутів національної архітектури

ведення лісового господарства з одночасним умонтуванням елементів класичних ринкових відносин. Встановлено, що інституціональні трансформації сфери лісгосподарювання охопили відносини власності на лісоресурсні та лісгосподарські активи, систему публічного управління лісовим господарством, публічні та корпоративні фінанси лісгосподарювання, інституціональну систему наукового забезпечення ведення лісового господарства, цифрову трансформацію процесів лісгосподарювання. Доведено, що поглиблення інституціональних трансформацій вимагає удосконалення інструментально-методологічного забезпечення фінансово-економічного механізму лісгосподарювання, щоб посилити регуляторний вплив держави на постійних лісокористувачів через застосування фіскальних інструментів та методів фінансово-кредитного регулювання процесів модернізації, реконструкції та технічного переоснащення об'єктів лісгосподарської та лісоохоронної інфраструктури, а також здійснення процесів лісовідновлення, лісовідтворення, охорони та захисту лісів. Встановлено, що модернізація інструментально-методологічного забезпечення фінансово-економічного механізму лісгосподарювання з врахуванням наслідків інституціональних трансформацій має відбуватися за такими напрямками: удосконалення системи субсидування виробничих, соціальних та природоохоронних потреб постійних лісокористувачів; трансформація фіскально-рентного регулювання процесів лісгосподарювання; диверсифікація інструментів економічного стимулювання розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу; урізноманітнення джерел фінансування лісгосподарських потреб на основі освоєння коштів корпоративного сектора.

It is proved that in the last decade, institutional transformations in the field of forestry have acquired an accelerated pace and covered the maximum number of components of the forest product chain. It is established that institutional transformations of the sphere of forestry are a set of measures for establishing into the system of relations related to the processes of reforestation, reforestation, afforestation, protection and protection of forests, logging and transportation of wood, side forest use, use of non-primary benefits of forests, modern institutions-rules and institutions-organizations. It is revealed that the key point of complementarity of individual components of institutional transformations in the field of forestry is to ensure the complementarity of traditional institutions-rules of forestry management and state institutions-organizations by non-state institutions-organizations, provided that the basic attributes of the national architectonics of forestry management are necessarily preserved, while simultaneously establishing elements of classical market relations. It is established that institutional transformations of the sphere of forestry covered ownership relations on forest resources and forestry assets, the system of public forest management, public and corporate finance of forestry, the institutional system of scientific support for forestry management, digital transformation of forestry processes. It is proved that the deepening of institutional transformations requires the improvement of instrumental and methodological support for the financial and economic mechanism of forestry in order to strengthen the regulatory influence of the state on permanent forest users through the use of fiscal tools and methods of financial and credit regulation of the processes of modernization, reconstruction and technical re-equipment of objects of forestry and forest protection infrastructure, as well as the implementation of reforestation, reforestation, protection and protection of forests. It is established that the modernization of instrumental and methodological support for the financial and economic mechanism of forestry, taking into account the consequences of institutional transformations, should take place in the following areas: improvement of the system of subsidizing production, social and environmental needs of permanent forest users; transformation of fiscal and rent regulation of forestry processes; diversification of tools for economic stimulation of expanded reproduction of forest resource potential; diversity of sources of financing for forestry needs based on the development of corporate sector funds.

Ключові слова: інституціональні трансформації, інститути, фінансово-економічний механізм лісгосподарювання, бюджетне фінансування, стимулювання, лісоресурсні активи.

Key words: institutional transformations, institutions, financial and economic mechanism of forestry, budget financing, incentives, forest resource assets.

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

Інституціональні трансформації, які охопили сферу лісгосподарювання, сформували передумови для диверсифікації інструментально-методологічного забезпечення фінансово-економічного механізму, зокрема в частині удосконалення системи фіскально-рентного регулювання розширеного відтворення та господарського освоєння лісоресурсного потенціалу, підвищення дієвості економічного стимулю-

вання раціонального лісокористування та залучення інвестицій як в лісовирощування, так і переробну ланку лісового сектора. Саме інституціональні трансформації призвели до урізноманітнення форм і прав власності на лісоресурсні та лісгосподарські активи і прискорили процеси реформування системи публічного управління лісовим господарством, що потребує удосконалення регуляторного впливу держави на постійних лісокористувачів як через застосування фіскальних інструментів, так і через методи фінансово-кредитного регулювання процесів модернізації, реконструкції та

технічного переоснащення об'єктів лісогосподарської та лісоохоронної інфраструктури, а також здійснення процесів лісовідновлення, лісовідтворення, охорони та захисту лісів.

Водночас набір методів та інструментів фінансово-економічного механізму лісогосподарювання є надмірно звуженим та не закладає належних стимулів для активізації процесів інвестиційно-інноваційного оновлення виробничо-технічної бази лісогосподарського та деревообробного виробництва, а також підвищення рівня комплексності використання лісоресурсного потенціалу. Тому потребують розширення методи та інструменти, які стосуються бюджетного фінансування потреб лісового господарства, фіскально-рентного регулювання процесів лісогосподарювання, стимулювання процесів розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу, а також стимулювання процесів максимально можливої утилізації деревних відходів з метою виробництва різноманітних видів біологічного палива.

При формуванні фінансово-економічного механізму лісогосподарювання в умовах поглиблення інституціональних трансформацій необхідно також враховувати додаткові вигоди для лісового господарства, які виникають у зв'язку з децентралізацією влади та реформою місцевого самоврядування, оскільки об'єднані територіальні громади (ОТГ) отримали територіальний ресурс через передачу їм сільськогосподарських земель державної власності поза межами населених пунктів, які частково можуть бути використані під лісорозведення. І взагалі дерегуляція земельних відносин відкриває значні перспективи для суттєвого зростання рівня лісистості територій та розширення площі захисних лісосмуг за правильної постановки питання в частині налагодження співпраці з регіональними органами державної виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, сектором домогосподарств та суб'єктами підприємницької діяльності, в першу чергу суб'єктами аграрного бізнесу. Модернізація фінансово-економічного механізму також має відштовхуватися від нещодавнього укрупнення державних лісових підприємств, що призвело до підвищення рівня концентрації фінансових ресурсів лісогосподарського виробництва. Також доцільним розглядається варіант прискорення процесів модернізації фінансово-економічного механізму лісогосподарювання у зв'язку з рішенням Уряду про створення єдиного підприємства ДП "Ліси України".

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Розробленню теоретико-методологічних засад інструментально-методологічного забезпечення фінансово-економічного механізму сфери лісогосподарювання присвячені праці багатьох вітчизняних вчених. Значна увага приділяється ідентифікації основних складових фінансово-економічного регулювання розвитку лісового господарства, нарощенню рівня капіталізації лісогосподарського бізнесу через підвищення рівня ефективності та комплексності використання лісоресурсного потенціалу, впровадженню сучасних форм партнерських відносин між постійними та тимчасовими лісокористувачами, з однієї сторони, та суб'єктами підприємницької діяльності — з іншої. Залишаються недостатньо сформованими авторські підходи щодо реалізації пріоритетів удосконалення інструментально-методологічного забезпечення сфери лісогосподарювання на основі врахування всього спектра інституціональних трансформацій, що відбулися і відбуваються у різноманітних фазах лісопродуктового ланцюга в останні десятиліття, особливо в період воєнного стану, який вимагає ще більшої концентрації зусиль і ресурсів лісової галузі задля зміцнення обороноздатності та господарської самодостатності країни.

Однією з перших у формуванні фінансово-економічного механізму лісогосподарювання слід вважати наукову працю М.Шершуна "Основні напрями розвитку фінансово-кредитних відносин в лісовому господарстві України", яка була опублікована у Віснику Сумського державного аграрного університету в 1994 року [13], де фактично було сформульовано авторський концепт диверсифікації регуляторного фінансово-економічного інструментарію лісогосподарювання. Однак підхід М.Шершуна був сформований на самих початках інституціональних трансформацій у сфері лісогосподарювання, коли продовжувала домінувати командно-адміністративна модель управління лісовим господарством, а умонтування ринкових інститутів носило поодинокий характер та не справляло якогось детермінуючого впливу на темпи і масштаби господарського освоєння лісоресурсного потенціалу.

В останнє десятиліття інституціональні трансформації сфери лісогосподарювання набули прискорених темпів і охопили максимальну кількість складових лісопродуктового ланцюга. Тому питання встановлення взаємозв'язку між магістральними елементами інституціональних перетворень та розширенням набору

інструментів та методів фінансово-економічного механізму лісогосподарювання отримали небувалу раніше актуальність. В даному контексті цінним теоретико-методологічним підґрунтям виокремлення інституціональних передумов формування фінансово-економічного механізму лісогосподарювання є підхід С.Демидюка щодо суб'єктно-об'єктної бази регуляторного впливу на постійних лісокористувачів. Згідно даного підходу, формами впливу державних та недержавних інституціональних одиниць управління на постійних лісокористувачів виступають: пряме державне адміністрування, непряме економічне стимулювання та забезпечення ринкового саморегулювання. Пряме державне адміністрування охоплює: установлення порядку і правил лісокористування; ведення державного лісового кадастру, здійснення моніторингу, обліку та інвентаризації лісів; розроблення і реалізацію державних програм розвитку лісового господарства; виконання лісовпорядних планів; лімітування і сертифікацію лісокористування. Непряме економічне стимулювання передбачає: надання асигнувань з публічних бюджетів; надання податкових та інших пільг; встановлення квот, мит та зборів; видачу ліцензій; нарахування штрафів та пені. Забезпечення ринкового саморегулювання охоплює наступні інструменти: орієнтацію суб'єктів господарювання на максимізацію прибутковості; реалізацію принципів вільного ціноутворення; проведення біржових торгів, аукціонів та тендерів [4]. З огляду на сказане, сучасний фінансово-економічний механізм лісогосподарювання має забезпечувати тісний взаємозв'язок між даними лісовпорядкування і лісового кадастру та набором інструментів бюджетно-податкового та грошово-кредитного впливу на постійних лісокористувачів та інших суб'єктів лісогосподарського підприємства і на забезпечення максимальної ефективності такого взаємозв'язку мають бути зорієнтовані інституціональні трансформації сфери лісогосподарювання.

Виходячи з базових положень інституціоналізму, неоінституціоналізму, а також класичних лекал інституціонального забезпечення фінансових відносин, можна стверджувати, що найбільш детермінуючим чинником формування фінансово-економічного механізму лісогосподарювання виступає інститут власності. В першу чергу необхідно враховувати специфіку форм і прав власності на лісоресурсні (лісові насадження, фауністичні ресурси, несировинні корисності лісу, лісові землі) та лісогосподарські (лісові дороги, виробничо-технічна

база здійснення лісогосподарських заходів, лісозаготівель та транспортування деревини, лісові насіннево-селекційні комплекси, техніко-технологічна база лісопереробних підприємств) активи. У 90-х роках минулого століття та на початку 2000-х років в економічній літературі значна увага вітчизняними вченими приділялась проблемам упорядкування відносин власності на лісоресурсні та лісогосподарські активи. Я. Коваль та І. Антоненко розглядали фундаментальні аспекти реформування відносин власності на лісові ресурси в контексті реструктуризації лісового сектора України [7], Є. Мішенін виокремив еколого-економічні та правові передумови трансформації власності на лісові ресурси [9], С. Мельник та О. Галкін аналізували перспективи реформування системи прав власності на лісоресурсні та лісогосподарські активи як передумову ефективного управління лісокористуванням в Україні [8]. Однак в названих працях не прослідковано взаємозв'язок між інституціоналізацією форм та прав власності на лісоресурсні та лісогосподарські активи та диверсифікацією інструментів і методів фінансово-економічного механізму лісогосподарювання.

На переконання С. Рогач, ключовим інститутом в інституціональній структурі фінансового забезпечення розвитку лісового сектора слід визнати інститут державної власності на землі лісового фонду та лісові насадження. Цей інститут є основоположним для лісогосподарської діяльності. Стосовно даного твердження заперечень не має і не може бути, проте слід підкреслити, що існуюча інституціональна структура фінансового забезпечення розвитку лісового сектора України не відповідає новим викликам економічних перетворень через наявність значної кількості системних суперечностей та пасток, що обумовлені низькою адаптованістю до сучасних ринкових реалій інститутів, які залишились у спадок від командно-адміністративної системи централізованого управління, а також слабкою здатністю активно включатися у відтворювальний процес інститутів, сформованих у результаті трансформаційних змін [11, с. 118]. Тобто виникає необхідність в усуненні названих суперечностей через забезпечення повноцінного фінансування потреб лісового господарства за рахунок доповнення бюджетного фінансування та коштів, отриманих внаслідок госпрозрахункової діяльності постійних лісокористувачів, фінансовими ресурсами з інших джерел.

Домінування інституту державної власності найбільшою мірою детермінує форми та методи еквівалентного вилучення на користь держави та подальшого перерозподілу лісоресурсної ренти і виступає фактично базою специфікації методів, інструментів та важелів фінансово-економічного механізму лісогосподарювання. Держава, присвоюючи абсолютну ренту, має фінансово забезпечувати процеси лісовідтворення та лісовідновлення, особливо на Півдні і Сході країни, де ліси несуть виключно захисні функції. Водночас поступове формування інституту приватної власності на лісові землі та лісові насадження, який виникає на основі розпайованих самозаліснених земель, вимагає урізноманітнення методів фіскально-рентного регулювання у зв'язку з необхідністю еквівалентного вилучення на користь держави не лише абсолютної, але і диференціальної лісоресурсної ренти. Всі ці аспекти мають отримати відображення у модернізованому фінансово-економічному механізмі лісогосподарювання.

Достатньо обґрунтованим відносно інституціоналізації набору методів та інструментів фінансово-економічного механізму лісогосподарювання в умовах євроінтеграції та децентралізації є підхід В. Голяна, О. Голуба та О. Сакаль, згідно якого повноцінне фінансове забезпечення сфери лісогосподарювання залежить від реалізації комплексу наступних заходів в напрямі диверсифікації форм та засобів фінансування лісогосподарських та лісоохоронних проєктів: 1) розширення специфікації видів лісогосподарської діяльності (рекреаційне лісокористування, мисливське господарство), які зорієнтовані на освоєння додаткових видів екосистемних послуг (ефективніше залучення у відтворювальний процес несировинних користностей лісу та фауністичних ресурсів), що продукуються лісовими біогеоценозами; 2) інституціоналізація угод публічно-приватного партнерства в частині заготівлі та переробки лісосічних відходів та відходів деревообробки з метою нарощення обсягів виробництва паливних деревних ресурсів [2]. Тому у фінансово-економічний механізм лісогосподарювання мають бути умонтовані методи та інструменти стимулювання господарського освоєння екосистемних послуг лісу, зокрема несировинних користностей, а також ефективнішого використання недеревних лісосировинних та фауністичних ресурсів. Такого роду стимули мають бути достатньо диверсифікованими, щоб охопити максимальний спектр екосистемних послуг і забезпечити прийнятний рівень капіталі-

зації наявних лісоресурсних та лісогосподарських активів. Недооціненою в країні є система пов'язана з викидами вуглецю від промислової діяльності, та оцінкою лісових насаджень по можливостях зв'язаного вуглецю. Створення карбонового фонду та розвиток карбонових сертифікатів відкривають перед лісовим господарством значні можливості отримання коштів від промисловості на вирощування високопродуктивних насаджень.

Це вказує що, критично необхідною складовою фінансово-економічного механізму лісогосподарювання має стати набір методів та інструментів, які забезпечуватимуть залучення зовнішнього фінансування у сферу лісового господарства. Підтвердженням даного припущення виступає думка А. Полякової, яка вважає, що для ведення сталого лісового господарства потрібне зовнішнє фінансування. Вона виокремлює п'ять основних джерел фінансування лісового господарства: підтримка на рівні держави, приватні інвестиції, плата за екосистемні послуги, філантропічні та благодійні внески, проєкти Світового банку [10]. Перераховані недержавні джерела можуть повною мірою бути активовані за умови встановлення прозорих умов для отримання прав користування лісоресурсними та лісогосподарськими активами, оскільки приватні інвестори та уряди іноземних країн не будуть ризикувати за умови інституціональної невизначеності та асиметричності інформації. Усунення рецидивів інституціональної невизначеності (звужена специфікація форм і прав власності на лісоресурсні і лісогосподарські активи) та асиметричності інформації (суб'єктивізм у прийнятті рішень) вимагають реформування відповідно до передових іноземних та вітчизняних лекал системи публічного управління лісовим господарством та цифрової трансформації даної системи. Тому інституціональними передумовами удосконалення інструментально-методологічного забезпечення фінансово-економічного механізму лісогосподарювання поряд зі специфікацією форм і прав власності на лісоресурсні і лісогосподарські активи має виступати реформування та цифрова трансформація системи публічного управління лісовим господарством.

Доцільність удосконалення інструментально-методологічного забезпечення фінансово-економічного механізму лісогосподарювання в умовах інституціональних трансформацій випливає також з того, що потенційно інвестиційно приваблива лісова галузь не відзначається прискореними темпами нарощення інвестиційних вливань в реалізацію лісогосподарських та

лісоохоронних проєктів. О.Савчук стверджує, що на сьогодні спостерігається тенденція не-привабливості лісового господарства для інвесторів, що перешкоджає розвитку лісового сектору економіки [12]. Підвищення інвестиційної привабливості лісового господарства залежить від того, наскільки швидко в національну архітектоніку лісогосподарювання будуть умонтовані елементи інституціональної матриці міжнародних лісових відносин та кращих практик ведення лісового господарства закордоном, які забезпечили підвищений рівень інвестиційної привабливості лісового сектору високорозвинених країн і сформували сучасний тренд фінансової підтримки лісогосподарського підприємництва.

ЦІЛІ СТАТТІ

Метою статті є виявлення передумов та обґрунтування пріоритетних напрямів удосконалення інструментально-методологічного забезпечення фінансово-економічного механізму лісогосподарювання в умовах інституціональних трансформацій з врахуванням наслідків поглиблення реформування системи публічного управління лісовим господарством у відповідності з передовим іноземним досвідом та можливостей для нарощення лісоресурсного потенціалу, які виникли у зв'язку з децентралізацією влади та реформою місцевого самоврядування.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Формування сучасного фінансово-економічного механізму лісогосподарювання вимагає реалізації комплексу інституціональних трансформацій, які пов'язані з умонтуванням в інституціональне середовище розширеного відтворення та господарського освоєння лісоресурсного потенціалу інститутів, які дадуть змогу урізноманітнити форми та права власності на лісоресурсні та лісогосподарські активи, трансформувати систему публічного управління лісовим господарством, підвищити ефективність співпраці наукових установ лісівничого спрямування та суб'єктів лісогосподарського підприємництва, прискорити процеси цифрової трансформації управління лісовими ресурсами. Перераховані складові інституціональних трансформацій прямо та опосередковано впливають на оновлення системи публічних та корпоративних фінансів лісогосподарювання. Виникає необхідність програмування пріоритетів інституціональних трансформацій в системі публічних та корпоративних фінансів лісогосподарювання, які забезпечать залучен-

ня фінансових ресурсів глобальних екологічних фондів в межах реалізації пріоритетів міжнародних природоохоронних конвенцій, диверсифікацію джерел та методів інвестування лісогосподарських та лісоохоронних проєктів, збалансування системи податкового регулювання лісокористування, зростання рівня еквівалентності вилучення лісоресурсної ренти, урізноманітнення інструментів стимулювання процесів лісовідновлення, лісовідтворення та лісорозведення, залучення коштів у лісогосподарське виробництво на основі реалізації угод публічно-приватного партнерства.

Доцільність поглиблення інституціональних трансформацій у сфері лісогосподарювання та роль окремих інститутів в розширеному відтворенні та господарському освоєнні лісоресурсного потенціалу обґрунтовується А. Дейнекою, який констатує, що лісовий сектор утворюється із різних функціональних одиниць — від невеликих колективів лісництва чи цехів до високоорганізованих промислових корпорацій. Їх форми є різноманітними, залежно від ролі лісового сектора та лісових ресурсів у конкретній країні, розвитку деревообробної промисловості і сформованих моделей споживання. Інституціональна структура лісового сектора охоплює державні і недержавні організації з певним рівнем залученості у діяльність сектора. Ці організації можуть функціонувати на різних рівнях — від місцевого до міжнародного. Вони можуть бути організовані в замкнені мережі або функціонувати відособлено [3, с. 150]. В нинішніх умовах реформування системи управління лісовим господарством інституціональні трансформації мають забезпечувати умонтування комплексу інститутів-правил та інститутів-організацій, апробованих у високорозвинених країнах, в систему розширеного відтворення ресурсно-виробничого потенціалу сфери лісогосподарювання таким чином, щоб були збереженими вітчизняні традиції ведення лісового господарства з одночасною імплементацією кращих іноземних практик безперервного та невиснажливого лісокористування. При цьому ключовим моментом компліментарності окремих складових інституціональних трансформацій сфери лісогосподарювання є забезпечення доповнюваності традиційних державних інститутів-організацій недержавними інститутами-організаціями при обов'язковому збереженні базових атрибутів національної архітектоніки ведення лісового господарства, державної власності на ліси та лісові землі з одночасним умонтуванням елементів ринкового саморегулювання.

Необхідність врахування повною мірою інституціональних передумов формування сучасного фінансово-економічного механізму лісогосподарювання також впливає з того, що незважаючи на сприятливі умови розвитку лісового господарства як важливої складової національної економіки, є значна кількість проблем, які потребують негайного вирішення з метою упередження еколого-деструктивних та природо-руйнівних процесів при господарському освоєнні лісоресурсного потенціалу. Інституціональні розриви, які мають місце у лісовому господарстві, культивують і стимулюють процеси виснажливого лісокористування, що не завжди супроводжуються адекватними діями щодо розширеного відтворення лісового фонду [5]. Усунення інституціональних розривів (авт.: інституціональний розрив — відірваність формального інституту від його реального втілення в систему відтворювальних пропорцій) стане можливим, коли максимальною мірою буде забезпечена формальна та неформальна синхронізація умонтування у фінансово-економічний механізм лісогосподарювання інститутів-регуляторів, які апробовані у високорозвинених країнах. Такими регуляторами виступають інструменти рентного регулювання, а також комплекс стимулів, які спонукатимуть постійних лісокористувачів підвищувати рівень комплексності використання лісоресурсного потенціалу через розширення масштабів освоєння екосистемних послуг, які продукуються лісовими біогеоценозами. Тому першочерговим завданням програмування інституціональних трансформацій у сфері лісогосподарювання є застосування комплексу заходів для усунення інституціональних розривів, щоб уникнути проявів системних перегинів при реформуванні системи управління лісовим господарством та перебудові ключових виробничо-господарських зв'язків у лісопродуктових ланцюгах.

Водночас інституціональні трансформації мають бути зорієнтовані не на модернізацію окремих інститутів-правил та інститутів-організацій, а на оновлення всього спектра елементів інституціонального середовища лісогосподарювання. Тому в нинішніх умовах значно більшої ваги, ніж за домінування системи адміністративно-командного управління у сфері лісогосподарювання набувають питання модернізації інституціонального середовища, в основі якого — діяльність формальних та неформальних організаційно-управлінських інститутів, яким у законодавчому плані надано право впливати на лісоземельні і лісоресурсні відносини [1]. З огляду на сказане, інституціональні трансформації сфери

лісогосподарювання мають забезпечити усунення або суттєве згладжування можливих суперечностей у взаємодії базисних та похідних інститутів, які на даний момент зумовлюють зниження економічних інтересів суб'єктів державного лісогосподарського підприємництва та різних приватних підприємницьких структур в частині узгодження цінових параметрів на необроблену деревину та в питаннях забезпеченості лісосировиною деревообробних виробництв, що особливо важливо в умовах воєнного стану. На даний момент також мають місце різні підходи до ведення лісового господарства в державних і комунальних лісах, що може призвести до певного непорозуміння між місцевими громадами і центром в управлінні лісами.

Інституціональні трансформації сфери лісогосподарювання являють собою комплекс заходів стосовно умонтування в систему відносин, пов'язаних з процесами лісовідновлення, лісовідтворення, лісорозведення, охорони і захисту лісу, заготівель та транспортування деревини, побічного лісокористування, використання несировинних корисностей лісів, сучасних інститутів-правил та інститутів-організацій (рис. 1), які забезпечують:

- урізноманітнення форм і прав власності на лісоресурсні (лісові землі, лісові насадження, другорядні лісові матеріали, фауністичні ресурси, несировинні корисності) та лісогосподарські (лісові дороги, лісові насіннево-селекційні комплекси, техніко-технологічна база здійснення лісогосподарських заходів, лісозаготівель, транспортування та переробки деревини, утилізації деревних відходів, лісова рекреаційна інфраструктура та інфраструктура мисливського господарства) активи;

- модернізацію системи публічного управління та адміністрування у сфері лісогосподарювання в напрямі розмежування господарських та інспекційних функцій в процесі розширеного відтворення та господарського освоєння лісоресурсного потенціалу, охорони та захисту лісів;

- диверсифікацію джерел, методів та форм публічних (бюджетне фінансування процесів лісовідновлення, лісовідтворення, охорони та захисту лісів) та корпоративних фінансів лісогосподарювання;

- інституціоналізацію форм та методів участі академічних та освітянських закладів наукового забезпечення ведення лісового господарства у функціонуванні лісопродуктових ланцюгів шляхом створення статутних та

- нестатутних об'єднань суб'єктів лісогосподарського підприємництва та суб'єктів лісівничої освіти і науки;

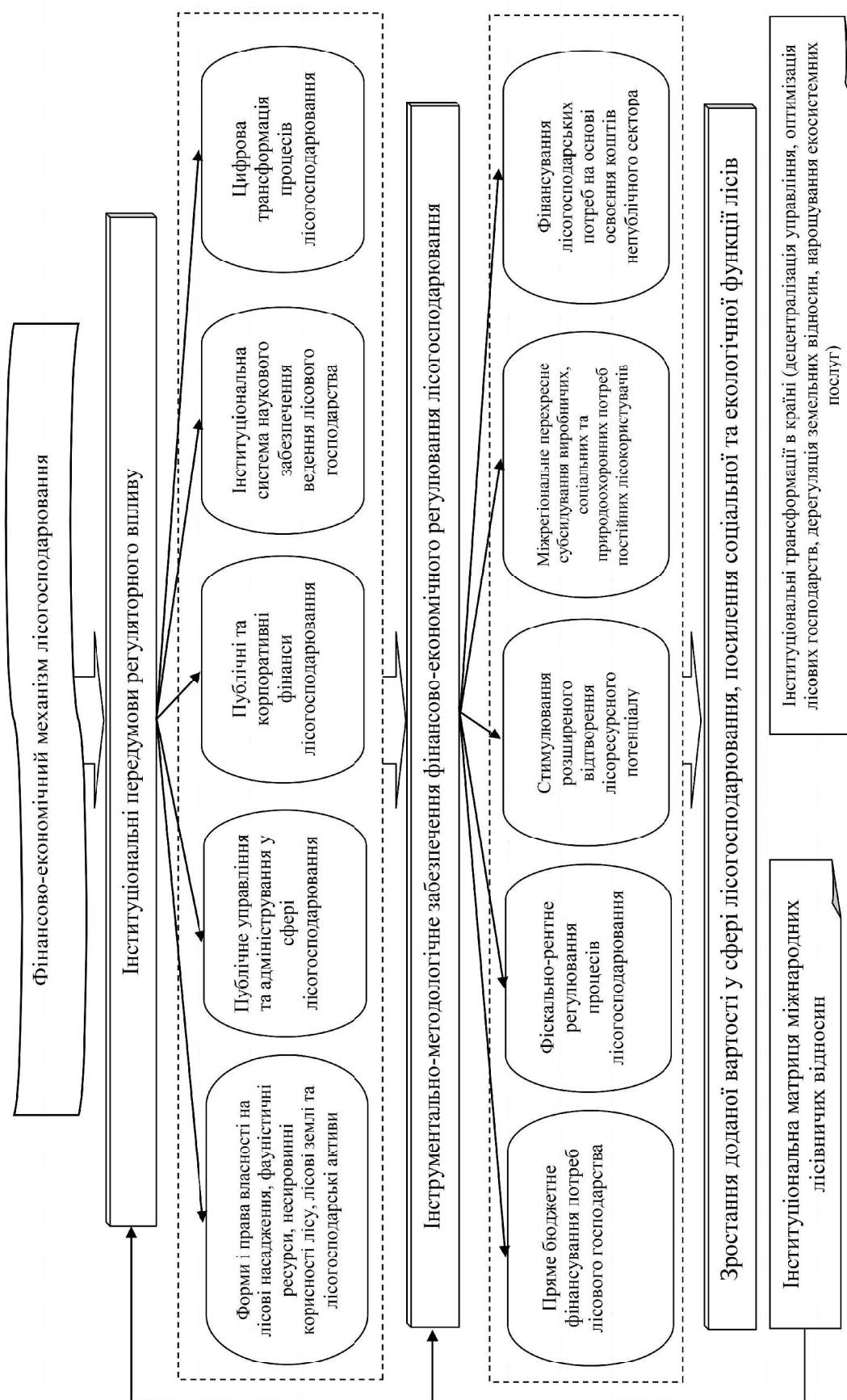


Рис. 1. Інституціональна детермінація інструментально-методологічного забезпечення фінансово-економічного механізму лісгосподарювання в сучасних умовах

Джерело: розроблено Ю.М. Марчуком.

— цифрову трансформацію процесів лісогосподарювання, для подолання рецидивів асиметричності інформації та уникнути численних корупційних ризиків через мінімізацію впливу людського чинника в процесі прийняття рішень стосовно укладання угод, пов'язаних з функціонуванням ринку лісопродукції, зокрема ринку необробленої деревини та ринку послуг для лісового господарства.

В нинішніх умовах, коли підвищується рівень вагомості лісового господарства в соціально-економічному піднесенні окремих регіонів та територіальних громад базового рівня, особливої ваги набуває інституціональна трансформація публічних та корпоративних фінансів лісогосподарювання, які концентруються та опосередковуються в межах функціонування фінансово-економічного механізму лісогосподарювання як сукупності форм, методів, способів та інструментів акумуляції та розподілу фінансових ресурсів, отриманих внаслідок господарського освоєння лісоресурсного потенціалу, бюджетного фінансування потреб лісовідновлення, лісовідтворення, лісорозведення, охорони та захисту лісів, вітчизняного та іноземного неопублічного (приватного) фінансування лісогосподарських та лісоохоронних проєктів.

Водночас й інші перераховані складові інституціональних трансформацій, зокрема ті, які стосуються форм і прав власності на лісоресурсні та лісогосподарські активи, реформування системи публічного управління лісовим господарством та регулювання господарського освоєння лісоресурсного потенціалу, інституціоналізації нових форм інтеграції лісогосподарського виробництва та лісівничої освіти і науки, а також цифрової трансформації процесів лісогосподарювання, виступають інституціональними передумовами інструментально-методологічного забезпечення фінансово-економічного механізму лісогосподарювання, особливо в частині диверсифікації джерел та методів інвестиційного забезпечення процесів оновлення, модернізації, реконструкції об'єктів лісогосподарської та лісоохоронної інфраструктури, а також впровадження сучасних технологій ведення лісового господарства, переробки деревини, утилізації деревних відходів, а також використання несировинних корисностей лісів.

Зокрема, урізноманітнення форм і прав власності на лісоресурсні та лісогосподарські активи вимагає диверсифікації інструментів та методів фінансового впливу на постійних лісокористувачів та інших суб'єктів лісогосподарського підприємництва, оскільки інституц-

іоналізація нових форм перерозподілу перерахованих активів створює умови для утворення різних видів ренти (монопольної, абсолютної, диференціальної ренти I (рента, яка утворюється у зв'язку з різним рівнем природної продуктивності лісових земель) та диференціальної ренти II (рента, яка виникає на лісових землях внаслідок ефективнішого ведення лісового господарства, зокрема комплекснішого використання сукупного лісоресурсного потенціалу)), вилучення котрих потребує введення і розширення фіскального інструментарію регуляторного впливу на процеси господарського освоєння лісоресурсного потенціалу. Саме за таких умов вдасться забезпечити максимально ефективно адміністрування та еквівалентне вилучення лісоресурсної ренти, що дасть змогу враховувати наявні природно-ресурсні, територіальні та виробничо-технічні умови розширеного відтворення лісової складової природного багатства країни. Такого роду фіскальний інструментарій виступатиме центральною ланкою фінансово-економічного механізму лісогосподарювання і дасть змогу охопити інструментами фіскального впливу максимальну кількість лісоресурсних активів, зокрема використання лісових земель, деревної та недеревної сировини, а також несировинні корисності лісу.

Виходячи із субстанціональної та матеріально-речової неоднорідності перерахованих лісових активів, відносини власності мають охоплювати значний спектр зв'язків щодо володіння, користування та розпоряджання лісовими землями, лісовими насадженнями та іншими складовими лісового багатства. Також вся складність таких зв'язків має бути врахована при інституціоналізації фінансово-економічних регуляторів, спрямованих на еквівалентний перерозподіл лісоресурсної ренти та інших грошових потоків, що створюються у сфері лісогосподарювання. Відносини власності, які передбачають відповідну специфікацію форм і прав володіння, користування та розпоряджання природними ресурсами, є основним базисним інститутом в системі розширеного відтворення природно-ресурсного потенціалу лісового господарства.

Такі відносини визначають місце природної складової в системі національного багатства, базу та види рентного оподаткування та об'єкти інвестування. Незважаючи на те, що за останні тридцять років в національній економіці пройшло декілька етапів масштабних перетворень відносин власності, у сфері лісогосподарювання так і не створено критично необхідного інституціонального підґрунтя для забез-

печення еквівалентного перерозподілу різноманітних лісоресурсних та лісогосподарських активів, які виступають ресурсною основою розвитку лісогосподарського комплексу та забезпечують сприятливі передумови для використання сировинної та несировинної складових лісоресурсного потенціалу в інших фазах лісопродуктового ланцюга [6]. Пріоритети інституціоналізації нових форм та прав власності і користування лісоресурсними та лісогосподарськими активами мають бути враховані при модернізації фінансово-економічного механізму в частині запровадження фіскальних регуляторів прямого та опосередкованого впливу, щоб забезпечити баланс інтересів між власниками та користувачами лісоресурсних благ і також підвищити дієвість наповнення публічних фінансових фондів розвитку лісового господарства, зокрема фондів фінансування процесів лісовідновлення, лісовідтворення, охорони та захисту лісів.

В останнє десятиліття в контексті модернізації усієї архітектури лісогосподарювання актуалізувалося питання інституціоналізації приватної форми власності на окремі складові лісоресурсних благ. Виходячи з вітчизняних традицій ведення лісового господарства, а також ролі лісових ресурсів у соціально-економічному піднесенні лісозабезпечених регіонів та забезпеченні сприятливих умов життєдіяльності для населення, механічне переведення через різноманітні форми перерозподілу лісових благ з державної форми власності у приватну є неприпустимим. При інституціоналізації приватної форми власності на лісові блага необхідно враховувати той факт, що приватна форма власності в загальноекономічному аспекті може бути як трудового, так і нетрудового типу.

В разі появи під впливом певного роду кон'юнктурних політичних коливань інституціональних умов для впровадження приватної форми власності на вже існуючі ліси з відповідною породно-віковою структурою, що сформовані під дією природних чинників та внаслідок витрат праці багатьох поколінь і уречевлених матеріальних та фінансових затрат держави у попередні періоди, однозначно виникне прецедент надання новоспеченим власникам непомірних фінансових преференцій, оскільки вони отримають можливість присвоювати абсолютну лісоресурсну ренту (авт.: абсолютна лісоресурсна рента — це рента, яка сплачується власнику незалежно від продуктивності та місця розташування лісових біогеоценозів), що дасть можливість в подальшому отримати ще

більший підприємницький дохід. За таких умов у лісовому господарстві сформується нетрудовий тип приватної власності. Такий тип приватної власності для сфери лісогосподарювання є неприйнятним, оскільки закладає підґрунтя для недобросовісної конкуренції і нерівних умов на первинному та вторинному ринках лісопродукції. За таких умов також сформується формальні та неформальні інституціональні передумови для відлучення широких мас населення від більшості лісових благ.

Для сфери лісогосподарювання більш прийнятним є трудовий тип приватної власності, оскільки він передбачає першочергові витрати власника на створення та розширене відтворення лісів на відповідних територіях. Трудовий тип приватної власності у сфері лісогосподарювання в нинішніх умовах має формуватися на сільськогосподарських землях, які піддалися самозалісненню, а також на малопродуктивних сільськогосподарських угіддях та неугіддях. Цей тип приватної власності повинен поступово отримувати інституціональне підґрунтя і має бути розтягнутий в часі в міру дозрівання у лісовому господарстві сучасних ринкових інститутів. Для інституціоналізації приватної форми власності на існуючі лісоресурсні та лісогосподарські активи, які перебувають у державній та комунальній власності, є ряд об'єктивних обмежень, які не дають підстав для трансформації публічного сектора лісоволодіння у приватний. Зокрема, це значний часовий лаг між посадкою та стиглістю лісових насаджень, що негативним чином впливає на привабливість для інвесторів лісогосподарських та лісоохоронних проєктів; невідповідність держави до приватизації земель лісового фонду у зв'язку з половинчатістю завершального етапу земельної реформи та суперечливістю основних її складових; обмежені запаси лісоресурсних благ у значній кількості регіонів України, де вони виконують не господарсько-експлуатаційну, а природоохоронну функцію; значні площі земель лісового фонду перебувають в зоні радіоактивного забруднення внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС, а також ліси в зоні бойових дій [6].

Однією з основних передумов формування сучасного фінансово-економічного механізму лісогосподарювання з врахуванням євроінтеграційних та децентралізаційних процесів є формування у лісовому господарстві мобільної системи публічного управління та адміністрування. Територіальні підрозділи публічного управління лісовим господарством фактично виступають основними координаторами реалізації

пріоритетів національної лісової політики на регіональному рівні. Водночас обласні управління лісового та мисливського господарства згідно вітчизняного законодавства мають виконувати регуляторну та інспекційну функції в питаннях лісовідтворення, лісовідновлення, охорони, захисту лісів та господарського освоєння лісоресурсного потенціалу і не втручатися у виробничо-господарську діяльність постійних лісокористувачів. За таких умов забезпечується лише формальна координація діяльності постійних лісокористувачів в межах адміністративної області. З огляду на це трансформація обласних управлінь лісового та мисливського господарства в міжобласні дозволить роз'єднати регуляторні і господарські функції. Але основним залишається питання — яке укрупнення потрібне? Лісгоспи — постійний лісокористувач, область (регіональна дирекція) — постійний лісокористувач чи єдине ДП в центрі постійний лісокористувач? Чи будуть конкурентні переваги, які відкриваються внаслідок укрупнення?

Фактор використання переваг децентралізації має бути повною мірою врахований при формуванні системи інструментально-методологічного забезпечення фінансово-економічного механізму лісогосподарювання в умовах інституціональних трансформацій. В умовах поглиблення децентралізації, особливо в лісозабезпечених регіонах, фінанси лісогосподарювання значною мірою визначають бюджетну самодостатність регіональних утворень та об'єднаних територіальних громад. Фінанси лісогосподарювання охоплюють публічні та корпоративні фінанси. Публічні фінанси — це фінансові ресурси державних та комунальних лісогосподарських підприємств, які вони сплачують у бюджети різного таксономічного рівня, а також використовують для поповнення обігових коштів та модернізації основного капіталу. Також сюди входять бюджетні кошти, які спрямовуються у лісовідновлення, лісовідтворення, охорону та захист лісів. Потрібно врахувати соціальну значимість лісів особливо у депресивних районах.

Публічне фінансування сфери лісогосподарювання відбувається в таких формах: 1) бюджетне фінансування лісовідтворення, лісовідновлення, охорони та захисту лісів (спрямування бюджетних коштів постійним лісокористувачам); 2) фінансове забезпечення лісогосподарських та лісоохоронних проєктів на основі використання коштів, отриманих державними та приватними суб'єктами лісогосподарського підприємництва на основі госпрозрахункової

діяльності; 3) накопичення фінансових ресурсів суб'єктами лісогосподарського підприємництва внаслідок відшкодування втрат лісогосподарського виробництва; 4) фінансування природоохоронних заходів в частині відтворення лісоресурсного потенціалу за рахунок екологічного податку та рентної плати, які концентруються у Державному та місцевих бюджетах. Існуюче інституціональне середовище функціонування сфери лісогосподарювання не дає можливості повною мірою використати потенціал капіталізації лісових благ за рахунок розширення форм та засобів фінансового забезпечення відтворення лісоресурсного потенціалу та модернізації лісогосподарської інфраструктури [2].

Враховуючи те, що лісозабезпечені регіони не відзначаються високим рівнем промислового розвитку, а також значною мережею бізнес-активних суб'єктів господарювання, обсяг надходжень податків та обов'язкових платежів, які сплачують лісогосподарські підприємства, визначає доходну частину місцевих бюджетів. Корпоративні фінанси лісогосподарювання, як правило, формуються за рахунок реалізації деревини і використання несировинних користностей лісу та в переробній ланці і також відіграють вагоме значення як в частині наповнення місцевих бюджетів, так і в частині залучення лісосировини до господарського обігу і виробництва на цій основі продукції з високою доданою вартістю.

Основою фінансування лісогосподарських потреб виступають кошти державних лісогосподарських підприємств (постійних лісокористувачів), отримані ними в процесі здійснення госпрозрахункової діяльності (продаж необробленої деревини, продаж продукції первинної та поглибленої лісопереробки, використання несировинних користностей лісу та потенціалу мисливського господарства).

Виходячи з приведеного вище, можна стверджувати, що основою формування сучасного інструментально-методологічного забезпечення фінансово-економічного механізму лісогосподарювання повинно стати врахування специфіки функціонування базисних інститутів в даному сегменті природно-ресурсного сектора. Базисними інститутами для сфери лісогосподарювання виступають: форми власності на лісоресурсні активи, система управління лісовим господарством, спеціалізована лісогосподарська інфраструктура. Принциповим моментом реформування відносин власності, в тому числі і щодо інституціоналізації поряд з державною комунальною та приватною форми влас-

ності на лісоресурсні активи, є наступне: приватна форма власності на лісоресурсні активи має формуватися на основі лісорозведення на сільськогосподарських землях, які є малопродуктивними для використання у сільськогосподарських цілях, а також на тих, які піддалися самозалісненню і не є придатними для ведення на них повноцінного сільськогосподарського виробництва. Територіальним базисом формування комунальної власності на лісоресурсні блага виступають сільськогосподарські землі державної власності поза межами населених пунктів, зокрема самозаліснені, які були передані у комунальну власність об'єднаним територіальним громадам (ОТГ). Таким чином буде формуватися трудовий тип приватної та комунальної власності на лісоресурсні активи, що відповідає класичним лекалам ринкової економіки.

Лісоресурсні та лісогосподарські активи, які знаходяться у державній власності і перебувають у користуванні державних лісових підприємств, не повинні передаватися у приватну чи комунальну власність. Саме дане твердження має бути визначальним й при формуванні фінансово-економічного механізму лісогосподарювання, зокрема в частині інституціоналізації прямих та непрямих інструментів податкового та кредитного стимулювання процесів підвищення рівня лісистості за рахунок переведення малопродуктивних та самозаліснених сільськогосподарських земель домогосподарств та сільськогосподарських земель комунальної власності у лісові землі, що дасть змогу у короткостроковій перспективі зміцнити агроландшафти та сформувавши умови для продукування комплексу екосистемних послуг, зокрема забезпечити нарощення недревної сировини та створити умови для використання фауністичних ресурсів та несиловинних користностей лісу для потреб розвитку мисливського господарства та зеленого туризму.

Базисним інститутом сфери лісогосподарювання виступає також система управління лісовим господарством. Незалежно від того, яка суспільно-економічна формація є пануючою в країні, необхідною є наявність системи публічного управління лісовим господарством з метою забезпечення перманентного розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу. Інша справа, яка модель закладена в систему управління лісовим господарством: командно-адміністративна, ринкова, змішана. Тому систему управління лісовим господарством варто відносити до базисних інститутів лісогосподарювання, які визначають архітектоніку впливу держави на

процеси лісовідновлення, лісовідтворення, охорони та захисту лісів, на використання деревної та недревної лісової сировини і несиловинних користностей лісів, а також на функціонування ринків різноманітних видів лісопродукції.

В останні десятиліття вітчизняна система управління лісовим господарством зазнала численних трансформацій, зокрема на регіональному рівні державні лісогосподарські об'єднання були перетворені в обласні управління лісового та мисливського господарства. Якщо державні лісогосподарські об'єднання мали можливість безпосередньо впливати на виробничо-господарську діяльність державних лісогосподарських підприємств, то обласні управління лісового та мисливського господарства здійснюють регуляторну функцію і не мають інституціоналізованого права втручатися у виробничо-господарську діяльність постійних лісокористувачів.

Також треба враховувати той факт, що у багатьох регіонах України функціонують комунальні лісогосподарські підприємства, які сформовані на базі міжгосподарських спеціалізованих лісогосподарських підприємств, що мають у постійному користуванні колишні колгоспні ліси. Комунальні лісогосподарські підприємства внаслідок розосередженості та відсутності чіткої вертикалі управління, яка існує в системі Державного агентства лісових ресурсів України, не так оперативно реагують на необхідність впровадження процесних та продуктивних інновацій лісівничого та лісотехнічного спрямування як державні лісові підприємства. Водночас комунальні лісогосподарські підприємства більш зорієнтовані на задоволення місцевих потреб, що є дуже цінним для забезпечення життєдіяльності домогосподарств, об'єктів місцевої комунальної та соціальної інфраструктури, особливо в умовах поглиблення процесів децентралізації та завершення процесу створення ОТГ. Розгляд систем управління в різних країнах ЄС, робота в проєктах Світового банку по Україні дозволила виділити декілька можливих систем: при роз'єднанні регуляторної і господарської функції, — суб'єкт господарювання може мати відповідно нашого законодавства 2-х рівневу юридичну систему — центр — лісгосп — юридичні особи, центр — обласна дирекція — юридичні особи, лісгосп — філія, дочірнє підприємство. На нашу думку, перший варіант більше відповідає лінії на децентралізацію і забезпечує місцевий контроль за ресурсами.

При кардинальних змінах системи управління лісовим господарством (оптимізація, дер-

жавна компанія, корпорація) важливо зберегти фінансову стабільність. Одним із вагомих елементів якої може стати фінансовий стабілізаційний фонд в умовах значного коливання цін на деревину, військових дій, надзвичайних природних явищ, інвестиційних проєктів, який повинен вирівнювати фінансовий стан підприємств і забезпечити їм стабільну роботу. Створення такого фонду і джерела надходження в нього потребують законодавчих змін. Окремо крім фонду лісової компанії можна розглянути можливість створення національного лісового фонду при головному розпоряднику коштів (міністерстві). Джерелами поповнення такого фонду може стати плата за екосистемні послуги лісів в т.ч. по накопиченню CO₂ (карбон), водоохоронні, агроеліоративні та інші корисні властивості лісів.

Формування сучасної системи інструментально-методологічного забезпечення фінансово-економічного механізму лісогосподарювання має базуватися на врахуванні наявних інституціональних передумов регуляторного впливу (формах і правах власності на лісоресурсні та лісогосподарські активи, моделі публічного управління лісовим господарством, публічних та корпоративних фінансах, інституціональній системі наукового забезпечення ведення лісового господарства, цифровій трансформації процесів лісогосподарювання). В спектрі інструментів та методів фінансово-економічного механізму лісогосподарювання в умовах поглиблення інституціональних трансформацій найбільш вагомого значення набуває пряме бюджетне фінансування потреб лісового господарства, що потребує суттєвого нарощення обсягів публічних фінансових витрат на лісовідновлення, лісовідтворення, охорону та захист лісів, використання несировинних корисностей лісів, запровадження сучасних технологій в лісовій насіннево-селекційній справі. Результативність прямого бюджетного фінансування потреб лісового господарства зростає за умови інституціоналізації фінансових фондів розвитку лісового господарства, які будуть сформовані у публічних бюджетах різного таксономічного рівня. Виходячи зі специфіки розширеного відтворення та господарського освоєння лісоресурсного потенціалу, виникає необхідність умонтування у фінансово-економічний механізм лісогосподарювання набору інструментів фіскально-рентного регулювання, які сприятимуть посиленню тенденцій ощадливого та збалансованого використання сировинної та несировинної складових лісового багатства.

Сучасна система фіскально-рентного регулювання має бути зорієнтована не лише на максимізацію надходжень рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів до публічних бюджетів, а також на усунення проявів першочергового освоєння найбільш ліквідної складової лісоресурсного потенціалу через необґрунтованість та надмірну диференціацію ставок рентної плати за використання окремих складових лісоресурсних благ. Перспективна модель фіскально-рентного регулювання процесів лісогосподарювання має передбачати посилення місцевої спрямованості бюджетних надходжень податків, зборів та обов'язкових платежів постійних лісокористувачів, а також концентрацію рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів у фондах розвитку лісового господарства, які створюватимуться у формі спеціальних фондів у публічних бюджетах різного таксономічного рівня.

Перспективна модель фінансово-економічного механізму лісогосподарювання має також охоплювати широкий спектр інструментів та методів економічного стимулювання розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу. На порядок денний вийшла проблема інституціоналізації додаткових інструментів стимулювання розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу як на рівні держави, так і на рівні ОТГ. Більше того, ОТГ внаслідок дерегуляції земельних відносин отримали значний територіальний ресурс (великі площі земель сільськогосподарського призначення державної власності поза межами населених пунктів були передані у комунальну власність), який може ефективно бути використаним для розширення площі лісових земель. В першу чергу необхідно узаконити стимули для того, щоб забезпечити природооблаштування самозаліснених земель.

В останні роки активно використовувалися інструменти підтримки лісогосподарських підприємств Півдня та Сходу через використання інструментів міжрегіонального перехресного субсидування виробничих, соціальних та природоохоронних потреб постійних лісокористувачів. Такий інструмент фінансування потреб лісового господарства у малолісних районах не можна вважати надійним, оскільки здійснювався він у ручному режимі. Тому, треба ще раз підкреслити що, найбільш ефективною формою субсидування лісогосподарських потреб Півдня та Сходу слід вважати формування Національного фонду розвитку лісового господарства у складі Державного бюджету України за рахунок відррахувань від

екосистемних послуг лісів, рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів та інших податків, які сплачують постійні лісокористувачі. Значний потенціал стосовно нарощення обсягів фінансування лісогосподарських потреб міститься в царині освоєння коштів неpubлічного сектора як за рахунок реалізації угод публічно-приватного партнерства, так і за рахунок реалізації спільних проєктів державними лісогосподарськими підприємствами та суб'єктами приватного підприємництва.

Перераховані складові інструментально-методологічного забезпечення фінансово-економічного механізму лісогосподарювання дадуть змогу забезпечити зростання доданої вартості у сфері розширеного відтворення та господарського освоєння лісоресурсного потенціалу, а також у сфері залучення екосистемних послуг, які продукуються лісовими біогеоценозами, у відтворювальний процес. За таких умов буде посилена соціальна та екологічна функції лісів, що призведе до поживавлення ділової активності у регіональних лісогосподарських комплексах. Також варто враховувати те, що на інституціональні передумови регуляторного впливу на лісокористувачів значний вплив справляють інституціональні трансформації у країні в цілому та у сфері лісогосподарювання зокрема (децентралізація управління, укрупнення лісових господарств, дерегуляція земельних відносин). Незважаючи на поглиблення інституціональних трансформацій у сфері лісогосподарювання, у лісовому господарстві внаслідок половинчатих рішень не використовується потенціал, який надає інституціональна матриця міжнародних лісівничих відносин, яка пов'язана з боротьбою з кліматичними змінами, боротьбою з опустелюванням, інтеграцією лісового та сільського господарства.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Дослідження показали, що фінансово-економічний механізм лісогосподарювання являє собою комплекс інструментів та методів, які забезпечують акумуляцію, адміністрування та розподіл фінансових ресурсів, отриманих внаслідок здійснення постійними лісокористувачами розширеного відтворення та господарського освоєння лісоресурсного потенціалу, використання екосистемних послуг лісових біогеоценозів, переробки деревини та утилізації деревних відходів; бюджетного фінансування потреб лісовідновлення, лісовідтворення, лісорозведення, охорони та захисту лісів; вітчизняного та іноземного неpubлічного (приватно-

го) фінансування лісогосподарських та лісоохоронних проєктів. Прискорення інституціональних трансформацій сфери лісогосподарювання призвело до переформатування відносин власності на лісоресурсні та лісогосподарські активи, трансформації системи публічного управління лісовим господарством, реформування публічних та корпоративних фінансів лісового господарства, цифровізації лісопродуктових ланцюгів, що вимагає удосконалення інструментально-методологічного забезпечення процесів регуляторного фінансово-економічного впливу на відтворювальні пропорції у лісогосподарському виробництві. Потребують інституціоналізації інструменти та методи бюджетного фінансування потреб лісового господарства, фіскально-рентного регулювання процесів лісогосподарювання, стимулювання розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу, субсидування виробничих, соціальних та природоохоронних потреб постійних лісокористувачів, фінансування лісогосподарських потреб на основі освоєння коштів корпоративного сектора, в тому числі і через реалізацію угод публічно-приватного партнерства. Урізноманітнення форм та прав власності на лісоресурсні та лісогосподарські активи внаслідок поглиблення інституціональних трансформацій призвело до виникнення нових видів ренти, що потребує удосконалення інструментарію фіскально-рентного регулювання з метою підвищення рівня еквівалентності вилучення на користь публічних бюджетів рентної складової грошових потоків, які виникають в системі господарського освоєння лісоресурсного потенціалу. З метою зростання доданої вартості у сфері лісогосподарювання необхідно через внесення змін у Лісовий кодекс України розширити спектр інструментів економічного стимулювання раціоналізації лісокористування в частині надання фінансових преференцій стосовно збільшення площ лісовідновлення і лісорозведення, господарського освоєння екосистемних послуг, які продукуються лісовими біогеоценозами, підвищення рівня утилізації лісосічних відходів і виробництва на цій основі різноманітних видів твердого біологічного палива, що є вкрай необхідним для зміцнення енергетичної самодостатності країни в умовах воєнного стану.

Література:

1. Голуб О.А. Структура та загальні функціональні особливості лісового сектора економіки України. Продуктивні сили і регіональна економіка. Збірник наукових праць. 2002. Ч. 2. С. 35—42.

2. Голян В.А., Голуб О.А., Сакаль О.В. Фінансово-економічний механізм проектного управління територіальним лісгосподарським комплексом. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 8. С. 5—10.

3. Дейнека А.М. Лісовий сектор: аналіз структури, взаємодії з іншими секторами економіки та довкіллям. Регіональна економіка. 2009. № 3. С. 144—151.

4. Демидюк С.М. Еколого-економічне регулювання підприємницької діяльності у лісовому господарстві. Автореферат дис.... канд. екон. наук: спец. 08.00.06. ЛНТУ. Луцьк. РВВ ЛНТУ, 2012. 20 с.

5. Дзюбенко О.М. Інвестиційно-інноваційне забезпечення розвитку лісового господарства в сучасних умовах. Економіст. 2016. № 5. С. 54—56.

6. Карпук А.І. Економічне регулювання лісокористування в ринкових умовах: монографія / КМУ, Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. Луцьк: Твердиня, 2012. 490 с.

7. Коваль Я., Антоненко І. Відносини власності в контексті реструктуризації лісового сектора України. Економіка України. 2001. № 6. С. 63—67.

8. Мельник С.О., Галкін О.Ю. Реформування системи прав власності як передумова ефективного управління лісокористуванням в Україні. Вісник СумДУ. № 7 (91). 2006. С. 99—104.

9. Мішенін Є.М. Еколого-економічні та правові передумови трансформації власності на лісові ресурси. Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Вып. 69. Донецк, 2004. С. 131—136.

10. Полякова Л.В. Міжнародні проблеми надання фінансової підтримки сталому веденню лісового господарства. Наук. доп. НУБіП. 2011. № 4 (26). С. 112—119.

11. Рогач С.М. Напрями збалансування інституціонального забезпечення розвитку лісового комплексу України. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія "Фінанси і кредит". 2013. № 1. С. 118—126.

12. Савчук О.О. Фінансовий механізм забезпечення інвестиційного середовища лісоресурсної сфери в Україні. Право та інноваційне суспільство. 2017. № 1. С. 39—46.

13. Шершун Н.Х. Основные направления развития финансово-кредитных отношений в лесном хозяйстве Украины. Вісник Сумського державного аграрного університету. Серія: Фінанси та кредит. 1994. № 1. С. 28—30.

References:

1. Holub, O.A. (2002), "Structure and general functional features of the forest sector of the economy of Ukraine", *Produktyvni syly i rehional'na*

ekonomika. Zbirnyk naukovykh prats', vol. 2, pp. 35—42.

2. Golyan, V. Holub, O. and Sakal, O. (2016), "Financial and economic mechanism of project management of territorial forestry complex", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 8, pp. 5—10.

3. Dejneka, A.M. (2009), "The forest sector: analysis of the structure, interactions with other sectors of the economy and the environment", *Rehional'na ekonomika*, vol. 3, pp. 144—151.

4. Demydiuk, S.M. (2012), "Environmental and economic regulation of business activity in forestry", *Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, RVV LNTU, Luts'k, Ukraine*.

5. Dziubenko, O.M. (2016), "Investment and innovation support for the development of forestry in modern conditions", *Ekonomist*, vol. 5, pp. 54—56.

6. Karpuk, A.I. (2012), *Ekonomichne rehuliuвання lisokorystuvannya v rynkovykh umovakh [Economic regulation of forest use in market conditions]*, *Nats. un-t bioresursiv i pryrodokorystuvannya Ukrainy. Tverdinya, Luts'k, Ukraine*.

7. Koval', Ya. and Antonenko, I. (2001), "Property relations in the context of the restructuring of the forest sector of Ukraine", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 6, pp. 63—67.

8. Mel'nyk, S.O. and Halkin, O.Yu. (2006), "Reforming the property rights system as a prerequisite for effective management of forest use in Ukraine", *Visnyk SumDU*, vol. 7 (91), pp. 99—104.

9. Mishenin, Ye.M. (2004), "Ecological, economic and legal prerequisites for the transformation of ownership of forest resources", *Nauchnye trudy DonNTU. Seryia: ekonomycheskaia*, vol. 69, pp. 131—136.

10. Poliakova, L.V. (2011), "International problems of providing financial support for sustainable forestry management", *Nauk. dop. NUBiP*, vol. 4 (26), pp. 112—119.

11. Rohach, S.M. (2013), "Directions of balancing institutional support for the development of the forest complex of Ukraine", *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Seriiia "Finansy i kredyt"*, vol. 1, pp. 118—126.

12. Savchuk, O.O. (2017), "The financial mechanism for ensuring the investment environment of the forest resource sphere in Ukraine", *Pravo ta innovatsijne suspil'stvo*, vol. 1, pp. 39—46.

13. Shershun, N.Kh. (1994), "Main directions of development of financial and credit relations in the forestry of Ukraine", *Visnyk Sums'koho derzhavnoho ahrarnoho universytetu. Seriiia: Finansy ta kredyt*, vol. 1, pp. 28—30.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2022 р.

УДК 338.24

М. А. Місевич,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Поліський національний університет, м. Житомир
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2018-4834>
О. А. Фана,
магістрант кафедри менеджменту та маркетингу,
Поліський національний університет, м. Житомир
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1376-155X>
Ю. О. Ільюк,
магістрант кафедри менеджменту та маркетингу,
Поліський національний університет, м. Житомир
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6191-9243>

DOI: 10.32702/2306-6792.2022.20.52

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

М. Mysevych,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Management and Marketing,
Polissya National University, Zhytomyr
O. Fana,
Master's student of the Department of Management and Marketing,
Polissya National University, Zhytomyr
J. Ilyuk,
Master's student of the Department of Management and Marketing,
Polissya National University, Zhytomyr

PRODUCTION POTENTIAL MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE

Досліджено дефініцію поняття "виробничий потенціал" та його складові. Уточнено сутність та складові виробничого потенціалу з метою побудови ефективної системи управління ним. Відсутність єдиного підходу до трактування поняття "виробничий потенціал" і складових призводить до складнощів при його визначенні. Запропоновано під виробничим потенціалом розуміти сукупність виробничих ресурсів (наявних і прихованих можливостей підприємства), що використовуються в процесі виробництва з метою виконання виробничої програми. Розглянуто складові системи управління виробничим потенціалом. Управління виробничим потенціалом підприємства вимагає від керівника гнучкості до зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, приділення уваги його формуванню, використанню, зростанню та оцінці. Для ефективного управління необхідно розробити свою власну систему, яка буде враховувати всі наявні параметри зростання виробничого потенціалу, стан і склад ресурсів щодо їх використання, що полягає у зміні підходів до управлінської складової певного підприємства.

Today, business conditions require Ukrainian enterprises to effectively use their production potential, which is capable of ensuring stable market positions even under martial law conditions. Enterprises are unable to influence the external environment in order to change it, in accordance with their own interests, they should pay more attention to adaptation to changing economic conditions, that is, the use of production potential in accordance with market requirements and their own production capabilities. The definition of the concept of "production potential" and its components have been studied. The essence and components of production potential have been specified in order to build an effective system of its management. The lack of a unified approach to the interpretation of the concept of "production potential" and its components leads to difficulties in its definition. It is suggested that production potential should be understood as a set of production resources (available and hidden capabilities of the enterprise) used in the production process for the purpose of fulfilling the production program.

The production potential of the enterprise characterizes its production capabilities, internal sources of future development, available financial resources and those used to achieve certain economic goals in the relevant economic conditions. The production potential management system of the enterprise is complex, as it includes: functions, forms, methods, tools and control levers. The production potential management mechanism includes traditional methods and the latest management technologies. The components of the production potential management system are considered. Management of the production potential of the enterprise requires the manager to be flexible to changes in the internal and external environment, to pay attention to its formation, use, growth and evaluation. For effective management, it is necessary to develop your own system, which will take into account all available parameters of the growth of production potential, the state and composition of resources in relation to their use, which consists in changing approaches to the management component of a certain enterprise.

Ключові слова: виробничий потенціал, потенціал, система управління, підприємство.
Key words: production potential, potential, management system, enterprise.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сучасному етапі розвитку країни промислові підприємства відіграють головну роль у реалізації науково-технічного прогресу всіх галузей країни та забезпечують інноваційну складову розвитку економіки, перебувають не в кращому стані, ефективність їхньої діяльності є невисокою. Дана ситуація обумовлює необхідність пошуку засобів і способів, які можуть покращити стан вітчизняних підприємств, підвищити їхню стійкість. Ефективна робота промислового підприємства неможлива без інноваційних технологій та основних засобів, які дозволяють збільшувати обсяги діяльності. У зв'язку з цим актуальним є дослідження системи управління виробничим потенціалом підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемам формування та управління виробничим потенціалом промислових підприємств присвятили свої наукові праці такі відомі вчені як Т.О. Бабан [1], Т.В. Бова [2], Г.М. Бойківська Г.М. [3], А.М. Гаєвська [4], О.Г. Гончаренко [5], М.М. Захаренко [7], П.В. Круш [9], Т.І. Олійник [11], П.Г. Перерва [12], С.В. Руденко [13], Т.А. Талах [14] та ін. Проте в дослідженнях зазначених вчених залишилось поза увагою є питання побудови ефективної системи управління виробничим потенціалом господарюючого суб'єкта.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є ідентифікація складових системи управління виробничим підприємством з метою забезпечення його конкурентоспроможності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Сьогодні умови господарювання пред'являють до підприємств України вимоги ефективного використання виробничого потенціалу, який здатен забезпечити стійкі ринкові позиції навіть в умовах воєнного стану. Підприємства нездатні впливати на зовнішнє середовище з метою його змінення, відповідно до власних інтересів вони повинні більше уваги приділяти адаптації до мінливих умов господарювання, тобто використання виробничого потенціалу відповідно до вимог ринку та власних виробничих можливостей.

Господарюючі суб'єкти повинні забезпечувати ефективне використання виробничого потенціалу як у внутрішньому середовищі щодо виробництва продукції, так і у зовнішньому середовищі щодо її реалізації та формуванні діючих взаємин з суб'єктами ринку від яких залежить життєздатність та розвиток підприємства, тобто зі споживачами, постачальниками, представниками державного регулювання.

В умовах воєнного стану потенціал підприємства визначається не стільки його ресурсами, скільки інтенсивністю їх руху, потоком — створення, оновлення та удосконалення.

Категорія "потенціал" тісно пов'язано з структурою цілей та визначається як "сукупність можливостей" промислового підприємства [13, с. 165]. Потенціал підприємства — багатовимірне системне логістичне утворення, структура якого визначається трьома принциповими вимірами, кожне з яких відповідає певній групі факторів, які обумовлюють весь спектр діяльності підприємства, а саме:

— функціональний — основними видами функціональної діяльності;

Таблиця 1. Підходи науковців до дефініції "виробничий потенціал"

№ з/п	Автор	Визначення
1	Бабан Т.О. [1]	Виробничий потенціал підприємства – це сукупність виробничих ресурсів з урахуванням їх обсягу, структури, технічного рівня та якості
2	Бова Т.В. [2]	Виробничий потенціал підприємства – це набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва
3	Гасвська Л.М., Чернова О.В. [4, с. 184]	Виробничий потенціал підприємства – це система, яка складається з елементів, які в процесі виготовлення продукції виконують різного роду функції, що притаманні будь якій системі
4	Іщук С.О. [8]	Виробничий потенціал підприємства – це складна, організована, динамічна система, яка формується з множини елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості і в терміни, визначені ринком
5	Левченко Ю.Г., Ратушняк Ю.Ю [10]	Виробничий потенціал підприємства – формується основними виробничими фондами, до яких входять будівлі, споруди, трубопроводи, машини, устаткування тощо
6	Перерва П.Г., Побережна Н.М. [12, с. 193]	Виробничий потенціал підприємства – це розкриває сутність внутрішнього середовища та впливає на зовнішнє середовище. Результати його використання доцільно розглядати з позицій внутрішньої та зовнішньої ефективності економічних ресурсів за відповідними показниками
7	Федонін О.С., Репіна І.М. [15, с. 193]	Виробничий потенціал підприємства – це наявні і приховані можливості підприємства щодо залучення і використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції

Джерело: узагальнено автором на основі [1; 2; 4; 8; 10; 12; 15].

— організаційний — формами організації основних видів функціональної діяльності;

— ресурсним — ресурсами, які необхідні для організації та здійсненні функціональної діяльності.

Жодне сучасне прибуткове підприємство неможливо уявити без потреби вирішувати проблему нарощування використання виробничого потенціалу. Його активна діяльність та подальша реалізація виробничих можливостей, як суб'єкта господарювання, сприятиме вдосконаленню економічної політики на підприємстві, зростанню добробуту працівників та споживачів продукції і послуг та забезпеченню соціальної стабільності в цілому. Крім того, врахувавши умови невизначеності, підприємство може покращити не лише елементи внутрішнього середовища, але здійснити вагомий внесок в економічний розвиток країни.

Метою діяльності кожного виробничого підприємства є нарощення виробничих потужностей для підвищення прибутковості та конкурентоспроможності. Для цього керівництво господарюючого суб'єкта здійснює управління виробничим потенціалом. Багато вчених у своїх працях приділяють увагу дефініції поняття "виробничий потенціал" (табл. 1).

На нашу думку, аналізуючи визначення П.Г. Перерви [12] та С.В. Руденко [13] виробничий потенціал варто розглядати не лише з позицій внутрішнього середовища, а й з позицій зовнішнього, адже існує зворотній вплив з боку зовнішнього середовища у вигляді ризиковості та невизначеності.

На погляд П.В. Круша [9], виробничий потенціал підприємства — це інтегрована складова, яка входить до об'єктивного потенціалу підприємства, а вся структурна модель потенціалу поділяється на об'єктивні та суб'єктивні складові.

На думку Бова Т.В. виробничий потенціал підприємства — це система взаємопов'язаних елементів (основні фонди, трудові ресурси, матеріально-сировинні ресурси, інформаційні ресурси тощо), які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства [2].

Отже, між думками вчених є певні суперечності. На нашу думку, відокремлення об'єктивної і суб'

об'єктивної складової дещо ускладнює аналіз виробничого потенціалу. Саме тому варто розглядати складові виробничого потенціалу без відокремлення об'єктивно-суб'єктивної сутності, що дасть цілісну основу для аналізу потенціалу, а це, в свою чергу, дозволить підвищити ефективність використання виробничого потенціалу.

Узагальнюючи думки науковців, що подані в таблиці 1 можна зробити висновок, що виробничий потенціал слід трактувати як сукупність виробничих ресурсів (наявних і прихованих можливостей підприємства), що використовуються в процесі виробництва з метою виконання виробничої програми.

Головною задачею управління виробничим потенціалом господарюючого суб'єкта є створення продукції при мінімальних витратах ресурсів, а для цього слід на постійній основі здійснювати пошук нових резервів щодо оновлення виробничих потужностей, впровадження інновацій. Для побудови системи управління ним необхідно ідентифікувати складові виробничого потенціалу господарюючого суб'єкта.

Результати проведеного аналізу наукових статей свідчать, що серед дослідників відсутній

єдиний підхід при визначенні складових виробничого потенціалу (табл. 2).

Отже, дослідники виокремлюють різні складові виробничого потенціалу підприємства. Так О.Л. Горяча [6] до виробничого потенціалу відносить лише виробничі основні фонди. На наш погляд, це не зовсім доречно, оскільки з допомогою лише виробничих фондів неможливо забезпечити безперервний виробничий процес. Талах Т.А [14] основною складовою виробничого потенціалу вважає трудові ресурси. Однак, дослідник не враховує, що в процесі виробництва відбувається взаємодія матеріальних і нематеріальних ресурсів під впливом людських ресурсів.

Друга група авторів (Т.О. Бабан [1], Л.М. Гаєвська [4]) до складових виробничого потенціалу відносять матеріально-сировинні ресурси та виробничі фонди, що використовують в процесі виробництва. На нашу думку, цей підхід не враховує таку важливу складову як трудові ресурси, задіяні в процесі виробництва.

Третя група авторів до складових виробничого потенціалу відносить матеріально-сировинні ресурси, трудові ресурси та виробничі основні засоби. Виокремлення цих складових відповідає факторам виробництва. Руденко С.В. [13] пропонує окрім цих трьох факторів включити ще фінансові ресурси та земельні ресурси. Олійник Т.І. виокремлює такі складові: матеріально-сировинні ресурси, техніко-технологічна складова, трудові ресурси, фінансові ресурси, інформаційна складова [11]. Вважаємо, що виділення фінансових ресурсів є доречним, а земельні ресурси вже включені в групу матеріально-сировинні ресурси.

Олійник Т.І. [11] та Круш П.В., Бойко Т.О. [9] у своїх дослідженнях ідентифікують таку додаткову складову виробничого потенціалу як

Таблиця 2. Підходи дослідників до складових виробничого потенціалу підприємства

Складові потенціалу	Бабан Т.О. [1]	Бойківська Г.М. [3]	Гаєвська Л.М. [4]	Гончаренко О.Г. [5]	Горяча О.Л. [6]	Круш П.В., Бойко Т.О. [9]	Левченко Ю.Г. [10]	Олійник Т.І. [11]	Руденко С.В. [13]	Талах Т.А. [14]
Матеріально-сировинні ресурси	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-
Виробничі фонди	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
Трудові ресурси	-	+	-	+	-	+	+	+	+	+
Енергетичні ресурси	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Фінансові ресурси	-	-	-	-	-	+	-	+	+	-
Земельні ресурси	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-
Інформаційна складова	-	-	-	-	-	+	-	+	-	-

Джерело: складено автором на основі [1; 3; 4; 5; 6; 9; 10; 11; 13; 14].

економічна інформація, що регулює раціональність використання ресурсів, обсяги виробництва, показує резерви зростання продуктивності й пов'язаної з нею ефективності використання засобів виробництва та технологій.

На рис. 1 узагальнено складові виробничого потенціалу підприємства.

Таким чином, до ресурсної складової виробничого потенціалу підприємства відносимо:

- 1) матеріально-сировинна складова (матеріальні ресурси, що використовуються в процесі виробництва);
- 2) технологічна складова (основні засоби, нематеріальні активи, що задіяні в процесі виробництва);
- 3) трудова складова (основний виробничий персонал);
- 4) фінансова складова (грошові кошти для забезпечення безперервного виробництва).

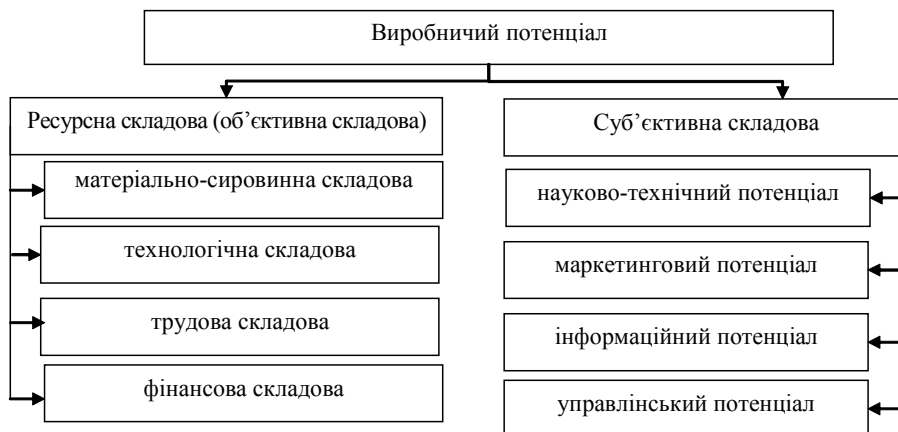


Рис. 1. Запропоновані складові виробничого потенціалу підприємства

Джерело: запропоновано автором.

Таблиця 3. Характеристика складових системи управління виробничим потенціалом

Об'єкт управління	Основні засоби	Виробничі запаси	Основний виробничий персонал	Продукція	Фінансові ресурси	Інноваційні технології виробництва
Функції	Організація	Аналіз	Планування	Мотивація	Контроль	Нормування і регулювання
	Організація процесу виробництва, забезпечення запасами, товарами, оптимального використання ресурсів	Оцінка використання ресурсів в попередніх періодах, аналіз ринкової ситуації	Планування роботи з контрагентами, робочої програми, кошторису витрат	Матеріальне та моральне стимулювання працівників	Контроль якості продукції, за вчасним виконанням робіт, за фондом робочого часу	Виробничих ресурсів, праці, регулювання виробництва
Форми	Управління виробничими ресурсами	Управління трудовими ресурсами	Управління основними засобами	Управління фінансовими ресурсами	Управління інноваціями	Управління інформаційними потоками
Методи	маркетингові дослідження щодо ресурсної складової, використання внутрішніх резервів		модернізація виробництва,	удосконалення управління		преміювання персоналу
Інструменти	Створення «буферних зон» (формування запасів і резервів для безперервного надходження ресурсів)		складання прогнозів майбутнього розвитку	складання планів, сценаріїв розвитку,	ухвалення ефективних рішень	інновації, моніторинг
Важелі	Стимули	моральне стимулювання		матеріальне стимулювання		
	Санкції	штрафи		Матеріальна та кримінальна відповідальність за допущені порушення		

Джерело: узагальнено автором на основі [2; 4; 6; 11; 15].

Виробничий потенціал підприємства — це потенційна спроможність виготовляти продукцію такого асортименту, переліку та якості, які будуть задовольняти ключовим параметрам попиту на ринку.

Виробничий потенціал підприємства характеризує його виробничі можливості, внутрішні джерела майбутнього розвитку, наявні фінансові ресурси та, що використовуються для досягнення певних економічних цілей у відповідних умовах господарювання.

Система управління виробничим потенціалом підприємства є складною, оскільки включає: функції, форми, методи, інструменти та важелі управління. Механізм управління виробничим потенціалом включає традиційні методи, новітні управлінські технології.

Олійник Т.І. відмічає, що управління виробничим потенціалом є процесом пошуку найбільш дієвих шляхів покращення його виробничої діяльності, доцільного використання ресурсів з метою зростання рівня конкурентного положення підприємства на ринку. Цей процес обумовлюється не тільки наявністю ресурсів підприємства, але й їхнім розподілом, використанням та вчасним поповненням. Тому виробничий потенціал підприємства доцільно розглядати як об'єкт управління, метою якого є формування і спрацювання потенціалу, що забезпечує виробництво про-

дукції. [11]. Цілком погоджуємося з дослідницею, адже ключовою задачею управління виробничим потенціалом є пошук шляхів зменшення витрат на матеріальні ресурси, виробничі засоби, технології виробництва та трудові ресурси.

Виокремлюють шість ключових функцій, кожна з яких виконує механізм управління виробничим потенціалом підприємства. Пояснення функцій, що міститься під їх назвою, допомагає зрозуміти її суть та вказує на основні напрямки їх дій.

Форми механізму варто розрізняти залежно від управління ресурсами: виробничими, трудовими та фінансовими. Сучасний механізм управління виробничого потенціалу підприємства повинен не тільки включати традиційні методи та інструменти управління, а й враховувати новітні управлінські технології для успішності у досягненні поставлених цілей і завдань щодо підвищення рівня ефективності його виробництва.

У табл. 3 узагальнено складові системи управління виробничим потенціалом підприємства.

Ключовою ціллю управління виробничим потенціалом є формування та здійснення таких керуючих впливів, які б вводили потенціал підприємства в стан, який передбачає досягнення стратегічних цілей. Базові задачі управління виробничим потенціалом:

1) збирання, обробка та групування зовнішньої і внутрішньої інформації про підприємство;

2) прогнозування зміни зовнішнього впливу на діяльність;

3) пошук альтернатив розвитку;

4) діагностичний аналіз виробничого потенціалу;

5) виконання керуючих впливів;

6) контроль за реалізацією прийнятих рішень.

При формуванні виробничого потенціалу керівництво має враховувати стратегію діяльності та цілі. Оптимальною є така структура, в якій кожна складова забезпечує собою якісне функціонування й розвиток, реалізацію стратегій і досягнення цілей.

До прогресивних сучасних управлінських технологій відноситься: корпоративне управління, особистісно-орієнтоване управління, стратегічне управління, система збалансованих показників. Корпоративне управління об'єднує: організацію спільної діяльності для досягнення стратегічної мети, творчий підхід до управління з делегуванням повноважень, аналіз сильних і слабких аспектів діяльності, підвищення стійкості підприємства до ризикових ситуацій, швидке прийняття управлінських рішень.

Особистісно-орієнтоване управління базується на прогнозуванні результатів діяльності, здійснення різких змін з пристосуванням до мінливого ринкового середовища, здатність прорахунку майбутніх подій, готовність до втрат від ризику та швидкого прийняття рішень.

Стратегічне планування передбачає формування стратегій для прийняття управлінського рішення на підприємстві, які спрямовані на розподіл ресурсів, зміну середовища функціонування, адаптацію до конкуренції. За підходом система збалансованих показників керівництво оцінює ефективність діяльності не лише за фінансовими показниками, а й соціальними, екологічними.

Крім того, при управлінні виробничим потенціалом підприємства необхідно враховувати вплив факторів:

— зовнішніх (політична стабільність в країні, загальний соціально-економічний стан розвитку країни, та інвестиційну привабливість, коливання валютного курсу, рівень інфляції);

— внутрішніх (кваліфікованість персоналу, забезпеченість засобами праці, їх якість та рівень придатності, інноваційність технологій, рівень корпоративного управління, тощо).

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи слід відмітити, що управління виробничим потенціалом підприємства — це сукупність методичних підходів і управлінських рішень, також впливів, що формуються під їх впливом і дозволяють здійснювати перетворення значної кількості можливих способів досягнення стратегічних цілей у виробничий потенціал підприємства.

За результатами проведеного дослідження виокремлено наступні проблемні питання в сфері управління виробничим потенціалом:

1) вітчизняні суб'єкти господарювання здійснюється управління ресурсами, а не виробничим потенціалом;

2) поза сферою управління залишається взаємозв'язок між окремими групами ресурсів підприємства та їх вплив на ефективність управління;

3) ігнорується комплексне здійснення оцінювання ефективності використання потенціалу підприємства та не розробляються заходи щодо його підвищення;

4) існуючі підходи до управління виробничим потенціалом ігнорують вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства.

Література:

1. Бабан Т.О. Застосування категорії "потенціал" у сучасних економічних дослідженнях. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. 2012. Вип. 127. С. 17—25.

2. Бова Т.В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств. Економічний простір. 2018. № 72/2. С. 66—72.

3. Бойківська Г.М. Теоретичні засади формування та використання виробничого потенціалу підприємств. Вісник Мукачівського державного університету. 2016. Випуск № 3. С. 140—146.

4. Гаєвська Л.М. Виробничий потенціал — основа розвитку підприємства. Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2016. № 1 (55). С. 184—185.

5. Гончаренко О.Г. Формування і використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу. Державної кримінально-виконавчої служби України [монографія]. Чернігів: Десна Поліграф, 2015. 465 с.

6. Горяча О.А. Підходи до визначення й оцінки виробничого потенціалу промислових підприємств. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2012. № 2 (18). С. 65—69.

7. Захаренко М.М. Теоретичні засади управління виробничим потенціалом підприємства. *Агросвіт*. 2018. № 23. С. 59—65.

8. Іщук С.О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. *Регіональна економіка: наук.-практ. журнал*. 2015. № 7. С. 48—56.

9. Круш П.В. Система управління виробничим потенціалом підприємства в сучасних умовах. *Підприємництво та інновації*. 2015. № 1. С. 75—83.

10. Левченко Ю.Г., Ратушняк Ю.Ю. Теоретичні основи формування та використання виробничого потенціалу підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 12. С. 623—626.

11. Олійник Т.І., Косенко А.О. Управління виробничим потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8352>

12. Перерва П.Г. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 2. С. 191—198.

13. Руденко С.В. Виробничий потенціал аграрного підприємства: економічна сутність та роль у формуванні економічного потенціалу. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2016. Вип. 172. С. 164—175.

14. Талах Т.А. Особливості методики аналізу ефективності використання виробничого потенціалу підприємства. *Економічний форум*. 2017. № 1. С. 173—178.

15. Федонін О.С., Рєпіна І.М. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. 2-ге вид., без змін. К.: КНЕУ, 2016. 316 с.

References:

1. Baban, T.O. (2012), "Application of the "potential" category in modern economic research", *Bulletin of the Kharkiv National Technical University of Agriculture: Economic Sciences*, vol. 127, pp. 17—25.

2. Bova, T.V. (2018), "Evaluation of the effectiveness of the use of production potential of modern industrial enterprises", *Economic space*, vol. 72/2, pp. 66—72.

3. Boykivska, H.M. (2016), "Theoretical principles of formation and use of production potential of enterprises", *Bulletin of the Mukachevo State University*, vol. 3, pp. 140—146.

4. Gaevska, L.M. (2016), "Production potential is the basis of enterprise development", *Bulletin of ZHTU. Economic sciences*, vol. 1 (55), pp. 184—185.

5. Honcharenko, O.G. (2015), *Formuvannia i vykorystannia resursnoho potentsialu vyrobnychoho kompleksu. Derzhavnoi kryminal'no-vykonavchoi sluzhby Ukrainy* [Formation and use of the resource potential of the production complex State Criminal Enforcement Service of Ukraine], Desna Polygraph, Chernihiv, Ukraine.

6. Goryacha, O.L. (2012), "Approaches to determining and evaluating the production potential of industrial enterprises", *Bulletin of the Berdyan University of Management and Business*, vol. 2 (18), pp. 65—69.

7. Zakharenko, M.M. (2018), "Theoretical principles of management of the production potential of the enterprise", *Agroworld*, vol. 23, pp. 59—65.

8. Ishchuk, S.O. (2015), "Conceptual principles of formation and development of production potential of industrial enterprises", *Regional economy: science and practice, magazine*, vol. 7, pp. 48—56.

9. Krush P.V. (2015), "The system of managing the production potential of the enterprise in modern conditions", *Entrepreneurship and innovation*, vol. 1, pp. 75—83.

10. Levchenko, Yu.G. and Ratushnyak, Yu.Yu. (2018), "Theoretical foundations of the formation and use of the production potential of the enterprise", *A young scientist*, vol. 12, pp. 623—626.

11. Oliynyk, T.I. and Kosenko, A.O. (2020), "Management of the production potential of the enterprise", *Efficient economy*, vol. 11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8352> (Accessed 25 Sept 2022).

12. Break, P.G. (2012), "Determining the efficiency of using the production potential of the machine-building enterprise", *Marketing and innovation management*, vol. 2, pp. 191—198.

13. Rudenko, S.V. (2016), "Production potential of an agricultural enterprise: economic essence and role in the formation of economic potential", *Bulletin of the Petro Vasylenko Kharkiv National Technical University of Agriculture*, vol. 172, pp. 164—175.

14. Talakh, T.A. (2017), "Peculiarities of the method of analysis of the efficiency of the use of the production potential of the enterprise", *Economic Forum*, vol. 1, pp. 173—178.

15. Fedonin, O.S. and Repina, I.M. (2016), *Potentsial pidpryemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise potential: formation and assessment: education. Manual], 2nd ed., unchanged, KNEU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2022 р.

УДК 005.52:005.334:631.11

О. М. Костюк,
аспірант, Білоцерківський національний аграрний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4924-5140>

DOI: 10.32702/2306-6792.2022.20.59

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

O. Kostyuk,
Postgraduate student, BilaTserkvaNationalAgrarianUniversity

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF RISKS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Стаття присвячена розгляду методичних підходів до класифікації ризиків сільськогосподарських підприємств. Наукова та обґрунтована систематизація ризиків сприяє точному визначенню кожного виду ризику сільськогосподарського підприємства у загальній класифікації та зумовлює виникнення потенційних можливостей для ефективного управління ризиками. На сьогодні відсутнє теоретичне обґрунтування та комплексне практичне запровадження системи управління ризиками на сільськогосподарських підприємствах, відсутня єдина загальноприйнята система їх класифікації. Це пояснюється широким практичним проявом наслідків ризиків, які за різних обставин визначаються різними причинами, навіть у випадку одного й того ж фактору, який зумовлює виникнення ризику. Незважаючи на те, що єдина система класифікації не розроблена, однак існує безліч підходів до класифікації ризиків.

Вважаємо, що ризик функціонування сільськогосподарського підприємства як економічна категорія це подія, якій властивим є об'єктивно-суб'єктивний характер, ймовірність та наслідки її настання, спричиняє покращення або погіршення показників діяльності організації за умови зміни внутрішнього або зовнішнього середовища як з причини прийняття управлінського рішення, так й незалежно від нього.

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити висновок про те, що категорія ризик є комплексною та може складатися із багатьох елементів. Кількість та значення цих елементів прямо або побічно залежать від конкретної ринкової ситуації, положення цього підприємства серед конкурентів, структури товарної пропозиції, фінансово-економічного стану та багатьох інших факторів, в т.ч. тих, які неможливо спрогнозувати та ідентифікувати. Однак, незважаючи на представлені відмінності у складових ризику серед них можна виділити ідентичні риси.

Доведено, що чітко розробленої класифікації ризиків підприємств, яка відповідає усім визначеним вимогам, поки ще не має. Окрім того, на даний момент налічується велика кількість різних ознак класифікації ризиків, їх видів та факторів, що свідчить про дискусійність даного питання. На основі представлених у різних джерелах критеріїв, а також доповнених автором, можна побудувати базову систематизовану класифікацію ризиків підприємства залежно від того, у якій із сфер діяльності вони можуть проявлятися.

Зазначимо, що запропонована систематизація ризиків є загальною та може бути використаною лише у якості інструменту для побудови класифікації ризиків конкретного підприємства, у якості якого може виступати й сільськогосподарська організація.

The article is devoted to the consideration of methodical approaches to the classification of risks of agricultural enterprises.

A scientific and well-founded systematization of risks contributes to the accurate definition of each type of risk of an agricultural enterprise in the general classification and causes the occurrence of potential opportunities for effective risk management.

Presently, there is no theoretical justification and comprehensive practical implementation of the risk management system at agricultural enterprises, and there is no single generally accepted system of their classification. This fact is explained by the wide practical manifestation of the consequences of risks, which under different circumstances are determined by different reasons, even in the case of the same factor that causes the risk to arise. Despite the fact that a single classification system has not been developed, there are many approaches to risk classification. We believe that the risk of the functioning of an agricultural enterprise, as an economic category, is an event characterized by an objective-subjective nature, the probability and consequences of its occurrence, that improves or worsens the indicators of the organization's activity under the condition of a change in the internal or external environment both due to the adoption of a management decision and regardless of it.

Summarizing the above, we can conclude that the risk category is complex and can consist of many elements. The number and value of these elements directly or indirectly depend on the specific market situation, the position of this enterprise among competitors, the structure of the product offering, financial and economic condition and many other factors, including those that cannot be predicted and identified. However, despite the presented differences in risk components, we can identify identical features among them.

It has been proven that there is still no clearly developed classification of enterpriserisk that meets all the specified requirements. In addition, for now there are a large number of different signs of risk classification, their types and factors, which indicates thedebatable nature of the issue. Based on thepresented criteria from various sources, as well as supplemented by the author, it is possible to build a basic systematized classification of enterprise risks depending on which of the areas of activity they can appear.

We note that the proposed systematization of risks is a general one and can only be used as a tool for building a risk classification for the particular enterprise, which can also be an agricultural organization.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, ризик, класифікація, критерії, чинник.
Key words: agricultural enterprise, risk, classification, criteria, factor.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сільськогосподарське підприємство можна визначити як соціо-еколого-економічну систему, яка динамічно взаємодіє із зовнішнім середовищем, створеної для конкретної цілі — підвищення добробуту власників, що проявляється у підвищенні вартості організації, а також забезпеченні сталого розвитку сільських територій. Отже, сільськогосподарське підприємство забезпечує свою функціонування у процесі неперервної взаємодії із макро- та мікро- середовищем. При здійсненні господарської діяльності сільськогосподарського підприємства як система проявляє свою динамічність шляхом постійної адаптації до мінливих умов. Це процес адаптації до умов, які змінюються, включає контроль виникнення загроз, які виникають у зовнішньому середовищі, координатію внутрішньої діяльності в умовах невизначеності.

Наукова та обґрунтована систематизація ризиків сприятиме точному визначенню кожного виду ризику сільськогосподарського підприємства у загальній класифікації та зумовлює виникнення потенційних можливостей для ефективного управління ризиками. На сьогодні відсутнє теоретичне обґрунтування та комплексне практичне запровадження системи управління ризиками на сільськогосподарських підприємствах, відсутня єдина загальноприйнята система їх класифікації. Це пояснюється широким практичним проявом наслідків ризиків, які за різних обставин визначаються різними причинами, навіть у випадку одного й того ж фактору, який зумовлює виникнення ризику. Незважаючи на те, що єдина система класифікації не розроблено однак існує безліч підходів до класифікації ризиків.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Значну увагу питанням управління ризиком в агропромисловому комплексі приділяли такі економісти як І. Балабанов, А. Бернстайн, Р. Кендалл, В. Макаренко, М. Мескон, Ф. Найт, Д. Речмен, О. Романченко, А. Шаршукова та ін. В їхніх дослідженнях були розглянуті теоретико-методичні підходи до управління ризиками суб'єктами господарювання. Проте, поза увагою науковців залишилися питання формування системи ризик-менеджменту сільськогосподарських

підприємствах з урахуванням швидкоплинних змін внутрішнього та зовнішнього середовища їх функціонування.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є розробка теоретичних підходів до класифікації ризиків сільськогосподарських підприємств в умовах мінливості зовнішнього середовища.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У підприємстві для визначення ступеня невизначеності використовують термін "господарський ризик", який як економічна категорія у вітчизняній науковій літературі не має широкого поширення та впливу на виробничу діяльність підприємства. Зазначимо, що на сьогодні сільськогосподарські підприємства не використовують у своїй щоденній діяльності методів виявлення, попередження та мінімізації господарської діяльності. Водночас, у практиці зарубіжних компаній моделі управління компаніями не лише активно вивчається у науковій літературі, але й успішно використовуються, скорочуючи ймовірність появи незапланованих втрат та збитків.

Так, у провідних країнах процес (США, Великобританія, Канада) мінімізації господарських ризиків закріплено на законодавчому рівні. Наприклад, у Великобританії було видано спеціальну книгу, розроблену казначейством країни для зниження рівня господарських ризиків у різних сферах економіки. У даному виданні ризик характеризується невизначеністю результату як із позитивного, так й негативного боку загроз, дій та подій

Вважаємо, що ризик функціонування сільськогосподарського підприємства як економічна категорія це подія, якій властивим є об'єктивно-суб'єктивний характер, ймовірність та наслідки її настання, що зумовить зміну показників діяльності організації (покрощує або погіршує їх) за умови зміни внутрішнього або зовнішнього середовища як з причини прийняття управлінського рішення, так й незалежно від нього. Під функціонуванням сільськогосподарського підприємства розуміємо його операційну, фінансову, маркетингову, логістичну та інноваційно-інвестиційну

діяльність, пов'язану із виробництвом та реалізацією його продукції, послуг. Ризики функціонування сільськогосподарського підприємства впливають на окремі сфери його діяльності: матеріально-технічне забезпечення, кадрове забезпечення, виробництво, збут, фінансово-інвестиційне забезпечення, інноваційне забезпечення, тощо.

Як зазначають науковці, визначення господарського ризику базується на виділенні окремих його складових: об'єкту, суб'єкту, джерел. З метою визначення ризику та ступеню його впливу на виробничо-господарську діяльність, спочатку необхідно визначити об'єкт, тобто середовище, де відбувається формування ризику (зовнішні економічні умови). Наступним етапом визначають суб'єкт — проводять оцінку та аналіз економічної діяльності (внутрішні економічні умови). І заключним етапом виступає вивчення джерел, факторів, які зумовлюють невизначеність.

За підходом Кристофера Дж. Альбертса, усі види ризиків є складовими та складаються із більш простих елементів, які включають такі основні компоненти: ситуація, дії, умови та наслідки. На думку автора аналіз елементів ризику доцільно здійснити у наступній послідовності: 1) оцінка факторів зовнішнього середовища; оцінка факторів внутрішнього середовища; визначення можливих наслідків ризику; порівняння наслідків ризику із затратами на їх мінімізацію; порівняння результатів із плановими показниками [1].

На думку вітчизняного науковця Бездітко О. Є. послідовність реалізації ризику та невизначеності складається із таких елементів: причини; явища (події); вплив на об'єкт; зміна стану об'єкту. Отже, за цим підходом першоджерелом виникнення ризику є "причина", тобто економічні зовнішні умови (зовнішні фактори), які впливають на прояв "явища чи події", тобто економічну ситуації на самому підприємстві. Наступним етапом виступає "вплив на об'єкт", тобто дії, управлінські рішення, прийняті менеджментом підприємства. І на заключному етапі проявляються наслідки прийнятих рішень, тобто відбувається зміна стану об'єкту [2].

Якщо порівняти між собою вищезазначені підходи Бездітко О. Є. та Альбертса, то вони мають подібність. Так, вплив на об'єкт, запропонований Альбертсом, прирівнюється до "дії", а сукупність "причини" та "явища", запропоновані Бездітко утворюють умови. Відмінною рисою підходу першого автора виступає наявність "невизначеності", як складової формування господарського ризику.

Як зазначають більшість науковців, ризик завжди пов'язаний із вибором. Наслідки ризику проявляються у результаті, тобто ризик — це відхилення від поставленої цілі. Ними визначаються три складові підприємницького ризику: ймовірність, невизначеність та діяльність (бездіяльність). Так, по-перше від ймовірності, тобто тих еле-

ментів ризику, які можливо прорахувати. По-друге, від невизначеності, оскільки при виявленні, аналізі та оцінці ризику завжди залишаються такі елементи, які не можливо спрогнозувати та ідентифікувати. І, на кінець, третім важливим елементом виступає діяльність або бездіяльність, тобто в основі виникнення будь-якого ризику лежать своєчасні та обгрунтовані управлінські рішення або їх відсутність.

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити висновок про те, що категорія ризик є складовою та може складатися із багатьох елементів. Кількість та значення цих елементів прямо або побічно залежать від конкретної ринкової ситуації, положення цього підприємства серед конкурентів, структури товарної пропозиції, фінансово-економічного стану та багатьох інших факторів, в т.ч. тих, які неможливо спрогнозувати та ідентифікувати. Однак, незважаючи на представлені відмінності у складових ризику серед них можна виділити наступні ідентичні риси.

Формування ризику здійснюється під впливом численних умов, серед яких першочергове місце відводиться зовнішньому середовищу, безпосередньо в якому відбувається його утворення. Під зовнішнім середовищем у даному випадку розуміють зовнішні фактори, які впливають на господарську діяльність підприємства. Основними із них є: природно-кліматичні, економічні, політичні та соціально-демографічні, міжнародне та конкурентне середовище, науково-технічні;

Наступним елементом господарського ризику виступає внутрішнє середовище, у якому відбувається подальший розвиток ризику. Внутрішнє середовище господарського ризику — це економічні, соціальні, екологічні передумови, процеси, явища, які формуються на рівні будь-якого підприємства, у т.ч. сільськогосподарського. Зокрема, облікова та амортизаційна політика, домінування пріоритетів у закупівельній, виробничій, збутовій діяльності, стиль управління, кваліфікація персоналу, відношення до ризику, тощо.

Оскільки будь-яке підприємство створюється людиною для задоволення його економічних інтересів та здійснюється нею управління, то одним із основних елементів ризику є людина. А саме: її дії, управлінські рішення, які можуть призвести, як до формування та посилення прояву ризику, так й до його зниження.

Будь-яка цілеспрямована діяльність людини, особливо підприємницька, нерозривно пов'язана із невизначеністю, оскільки у будь-якій економічній системі існують такі елементи, які не можливо передбачити або спрогнозувати, і як наслідок, оцінити можливі наслідки від їх впливу. Отже, оцінка ризику завжди передбачає невизначеність у управлінських рішеннях, які приймаються.

Історично термін ризик включає у себе можливість або неможливість настання яких-небудь

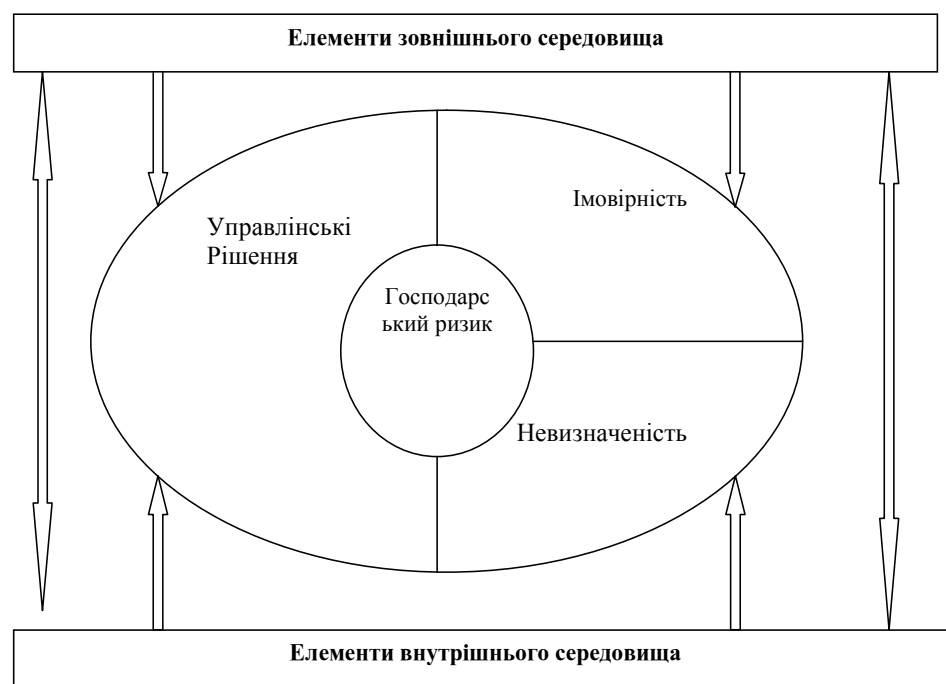


Рис. 1. Основні елементи формування господарського ризику в сільськогосподарських підприємствах

Джерело: розроблено автором.

несприятливих подій, явищ, дій, тобто ризик є ймовірнісною величиною, яка характеризує ступінь невизначеності. Отже, на нашу думку, складові господарського ризику функціонування сільськогосподарського підприємства включають у себе п'ять складових елементів, в умовах яких відбувається формування та розвиток ризику (рис. 1).

Процес формування господарського ризику залежить від різних аспектів внутрішнього та зовнішнього середовища, в умовах яких відбувається формування управлінських рішень, ймовірності та невизначеності, які виступають першоджерелами факторів виникнення господарського ризику. Саме тому, моніторинг господарських ризиків необхідно розпочати із виявлення факторів або передумов виникнення ризику.

Фактори ризику — це явища, процеси або дії, які сприяють утворенню елементів ризику та передують його виникненню та розвитку.

Більшість науковців серед факторів виникнення ризику виділяють зовнішні та внутрішні, які як й безпосередньо ризику можна класифікувати за різними ознаками [3].

У працях вищезгаданих науковців представлені найбільш поширені зовнішні та внутрішні фактори формування ризику, однак поза увагою залишається така властивість досліджуваного явища як складність його управління або процес, який виникає стихійно, не піддається прогнозуванню та управлінню. Також у цій класифікації відсутній зв'язок із елементами господарських ризиків.

Заслуговує на увагу підхід авторів, які у кожній із груп факторів зовнішнього та внутрішньо-

го середовища пропонують виділяти передбачувані та непередбачувані чинники впливу на ризик, тобто ті, що піддаються управлінню та не піддаються. За такого підходу до класифікації факторів ризику забезпечується урахування невизначеності та можливості управління ризиками. Однак, він не включає у себе ймовірнісні характеристики.

Найбільш деталізовану систему класифікації ризиків запропоновано вітчизняним науковцем Бланком, яку можна адаптувати до вивчення господарських ризиків, оскільки в найбільшій степені ця класифікація включає фінансові та інвестиційні ризики [4]. Однак зважаючи на прояв специфіч-

них чинників у діяльності сільськогосподарських підприємств, які мають впливати на формування ризику, то доцільно більш детально у дисертаційному дослідженні сконцентрувати увагу на саме ці фактори. Цей підхід дозволить урахувати фактори ризику, які виступають основою формування елементів господарського ризику, і як наслідок, його першопричиною, про що наголошують також науковці. Узагальнюючи вищезазначене можна зробити висновок, що фактори виникнення ризику це події, явища і/або дії, які передують його виникненню. Вважаємо, що основні елементи господарських ризиків повинні включати у себе зовнішнє та внутрішнє середовище функціонування сільськогосподарського підприємства, управлінські рішення, невизначеність та ймовірність. Класифікація факторів господарських ризиків досліджуваних підприємств повинна поєднувати у собі позитивні сторони існуючих класифікацій, а саме: базуватися на таких складових ризику: зберігає у своїй основі принцип середовища його прояву; урахує поділ факторів на прямі та не прямі; відображає елементи управління ризиками, зокрема, поділ факторів на об'єктивні та суб'єктивні (ті, що піддаються управлінню та не піддаються); пропонує класифікувати фактори на ймовірнісні та реальні (прогнозні та фактичні), оскільки як було виявлено раніше, категорія ризик є ймовірнісною величиною.

Ця класифікація факторів, може бути використана при проведенні моніторингу господарських ризиків з метою: ідентифікації факторів, що впливають на формування ризиків; прогнозуванні можливих втрат при настанні несприятливих подій; ви-

борі ефективних та сучасних методів мінімізації ризиків; прийнятті своєчасних та обґрунтованих управлінських рішень; зниженні рівня невизначеності у веденні господарської діяльності підприємства; підвищенні рівня обґрунтованості інвестиційних та фінансових проектів; підвищенні ефективності планування та прогнозування господарської діяльності; розробці науково-методичних рекомендацій щодо нейтралізації та мінімізації господарських ризиків; підвищенні ефективності функціонування сільськогосподарського підприємства.

Отже, запропонований підхід до класифікації господарських ризиків, з одного боку, представляє наукову цінність, оскільки може основою для вивчення господарських ризиків, оскільки середовище функціонування сільськогосподарських підприємств зумовлює прояв нових факторів та передумов виникнення ризиків. А, отже, виникає необхідність у виявленні їх сутності, а також групуванні та класифікації. З другого боку, ця класифікація представляє практичну значимість для підприємства в напрямі здійснення моніторингу господарських ризиків з метою підвищення економічної ефективності господарської діяльності.

Питання групування факторів ризику тісно взаємопов'язаний із питанням класифікації самих господарських ризиків, оскільки фактори ризику виступають їх первісною. Зазначимо, що нині виділяють науковці більше двісті п'ятдесяти видів господарських ризиків, і в сучасних умовах їх значення постійно збільшується. Отже, існують численні класифікації та групування ризиків, а отже, виникає необхідність їх систематизації.

На думку, Я. Хенідеса та Д. Ангелідеса, які вивчали ідентифікацію та класифікацію ризиків на прикладі моделювання бізнес-проектів, для групування господарських ризиків можна використовувати наступні класифікаційні ознаки: залежно від джерела походження, виділяють фінансові, техніко-технологічні, юридичні ризики; відповідно з природою їх походження ризики мають державну, управлінську, ринкову, контактну основу (походження) [5].

Ця модель до класифікації ризиків включає ризики, які пов'язані із прийняттям управлінських рішень, оскільки більшість ризиків підприємств, що приводять до несприятливих наслідків виникає внаслідок несвоечасного або не обґрунтованого вирішення ситуації, що склалася. Водночас, ця класифікація є досить вузькою, оскільки не відображає усієї сутності ризик та масштабу його впливу на окреме підприємство.

Зарубіжні науковці найчастіше виділяють наступні дві групи ризиків: систематичний ризик, що має вплив на більшість активів підприємства, тобто в цілому впливає на бізнес-середовище; несистематичний ризик, тобто впливає на окремі елементи, підрозділи підприємства, не погіршуючи цілісності його функціонування. Водночас, на думку науковців Массачусетського технологічного інституту, США

усі ризики поділяються на дві групи: об'єктивні, тобто ризики на які менеджери можуть впливати, і суб'єктивні — ті, що не піддаються управлінню [6]. Кожна із цих груп, у свою чергу, поділяється на: екзогенні, тобто ризики, які формуються на рівні підприємства та залежать від прийнятих управлінських рішень; ендогенні ризики, то ризики, що не залежать від самого підприємства. Ця класифікація подібна до попередньої, а саме розглядає ризик лише за одною класифікаційною ознакою, що також не дозволяє одержати цілісної картини формування ризику підприємства. Однак, за цього підходу простежується важливий елемент ризику — можливість управління ним.

Існує також класифікація господарських ризиків на основі урахування можливості одержання доходу від інвестиційних вкладень. У даному групуванні виділено наступні види ризиків: стратегічний ризик — несприятливі події, явища, дії, які виникають внаслідок вибору необґрунтованої стратегії або плану розвитку організації агробізнесу, прийняття несвоечасних або неефективних управлінських рішень; ризик згоди (поступливості) — несприятливі події, явища, дії, що виникають внаслідок недотримання, зміни законодавства; фінансовий ризик — несприятливі події, явища, дії, які виникають внаслідок здійснення фінансової діяльності; операційні ризики — несприятливі події, явища, дії, що виникають внаслідок здійснення поточної діяльності; репутаційний ризик — несприятливі події, явища, дії, які виникають унаслідок втрати довіри споживачів до діяльності, продукції підприємства; інші види ризиків [7]. Однак, зазначений вище підхід не враховує соціальні, культурні та інші фактори виникнення ризиків, а орієнтується лише на економічні взаємовідносини підприємства.

Окремо розглянемо транспортні ризики, оскільки їх класифікація була розроблена та затверджена Міжнародною торговою палатою у 1919 р. і дотепер істотно не змінилася. Відповідно до неї ризики класифікуються за рівнем та за відповідальністю та можуть бути згруповані у наступні 4 макрогрупи: Е, F, C, D. Група Е включає у себе ситуації, коли до моменту прийняття товару покупцем усі ризики несе продавець, оскільки весь товар знаходиться на його складах (Ex Works). При цьому, ризик транспортування від складу до кінцевої точки поставки приймає вже на себе покупець.

Група F включає у себе наступні три ситуації: FCA — покупець приймає на себе усі ризики транспортування в момент передачі товару в зазначеному місці. FAS — покупець бере на себе ризик після прибуття товару в зазначений в контракті порт. FOB — відповідальність продавця за товар припиняється після відвантаження товару з борту судна, яке здійснювало транспортування.

Група C включає в себе наступні можливі ситуації: CFIK — оплату транспортування до порту прибуття здійснює продавець, але транспортні

ризиків та додаткові витрати при цьому несе покупець; CIF — випадок подібний до CFK, але продавцем здійснюється страховка ризиків у дорозі; CPT — ризики діляться між продавцем та покупцем, перехід ризику здійснюється в який-небудь завчасно визначений момент у процесі транспортування (зазвичай, в одному проміжному пункті); CIP — як у попередньому випадку, ризики діляться між продавцем та покупцем за подібною схемою, однак додатково продавець сплачує страховку товару.

Група D включає у себе ситуації, коли всі транспортні ризики несе продавець і ділиться на наступні ситуації: DAF — продавець перебирає ризики пов'язані із транспортуванням, але діють вони лише до певного державного кордону, після ризики переходять до покупця; DES — продавець передає ризики покупцеві на борту судна; DEQ — передача ризиків здійснюється після прибуття товару, що транспортується у порт призначення; DDU — транспортні ризики перебирає на себе продавець до моменту прибуття товару у визначене договором місце, найчастіше склад покупця; DDP — продавець бере на себе транспортні ризики до прибуття вантажу на територію покупця, однак їх оплачує покупець [8].

ВИСНОВКИ

Отже, чітко розробленої класифікації ризиків підприємств, яка відповідала усім визначеним вимогам, поки ще не має. Окрім того, на даний момент налічується велика кількість різних ознак класифікації ризиків, їх видів та факторів, що свідчить про дискусійність даного питання. На основі представлених у різних джерелах критеріїв, а також доповнених автором, можна побудувати базову систематизовану класифікацію ризиків підприємства залежно від того, у якій із сфер діяльності вони можуть проявлятися.

Зазначимо, що запропонована систематизація ризиків є загальною та може бути використаною лише у якості інструменту для побудови класифікації ризиків конкретного підприємства, у якості якого може виступати й сільськогосподарська організація.

Література:

1. Alberts C. J. Common Elements of Risk. Acquisition Support Program, April 2006, 26 pages. Стр. 6.
2. Бездітко О. Є. Формування системного управління ризиками сільськогосподарських підприємств. Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. 2014. № 5. С. 88—97.
3. Свиноус І. В., Гаврик О. Ю. Теоретичні засади формування системи управління ризиками підприємства. Інноваційна економіка. 2015. № 4. С. 76—80.
4. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками: монография. К.: Ника-Центр, Эльга, 2005. 600 с.

5. Xenidis Y. Identification and classification of risks in a new modelling process for build — operate — transfer projects. In: Khosrowshahi, F (Ed.), 21st Annual ARCOM Conference, 7—9 September 2005, SOAS, University of London. Association of Researchers in Construction Management, Vol. 2, 2005, 803—812 pages. стр. 806

6. Risk and Diversification: Different Types of Risk [Електронний ресурс] // Investopedia Staff — Режим доступу: <http://www.investopedia.com/university/risk/risk2.asp>

7. Свиноус І. В., Гаврик О. Ю. Теоретичні підходи до трактування сутності та характеристики змісту понять "невизначеність", "ризик". Сталій розвиток економіки. 2015. № 4. С. 177—182.

8. Ткач О. В., Гринів Л. В., Михайлів Г. В. Напрями мінімізації ризиків логістичної системи підприємства під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Причорноморські економічні студії. 2020. Вип. 51. С. 125—130.

References:

1. Alberts, C.J. (2006), Common Elements of Risk. Acquisition Support Program, Carnegie Mellon University, Software Engineering Institute, Pittsburgh, Pennsylvania, USA.
 2. Bezditko, O.Ye. (2014), "Formation of systematic risk management of agricultural enterprises", Visnyk KhNAU. Serii: Ekonomichni nauky, vol. 5, pp. 88—97.
 3. Svyynous, I.V. and Havryk, O.Yu. (2015), "Theoretical principles of the formation of the enterprise's risk management system", Innovatsijna ekonomika, vol. 4, pp. 76—80.
 4. Blank, Y.A. (2005), Upravlenye finansovymy riskamy [Financial risk management], Nyka-Tsentr, El'ha, Kyiv, Ukraine.
 5. Xenidis, Y. (2005), "Identification and classification of risks in a new modelling process for build — operate — transfer projects", 21st Annual ARCOM Conference, 7—9 September 2005, SOAS, University of London. Association of Researchers in Construction Management, vol. 2, pp. 803—812.
 6. Investopedia Staff (2022), "Risk and Diversification: Different Types of Risk", available at: <http://www.investopedia.com/university/risk/risk2.asp> (Accessed 30 Sept 2022).
 7. Svyynous, I.V. and Havryk, O.Yu. (2015), "Theoretical approaches to the interpretation of the essence and characteristics of the content of the concepts "uncertainty", "risk", Stalyj rozvytok ekonomiky, vol. 4, pp. 177—182.
 8. Tkach, O.V. Hryniv, L.V. and Mykhajliv, H.V. (2020), "Directions for minimizing the risks of the enterprise's logistics system during foreign economic activity", Prychornomors'ki ekonomichni studii, vol. 51, pp. 125—130.
- Стаття надійшла до редакції 05.10.2022 р.