

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ШАБАТУРА Т.С.

**КОМПЛЕМЕНТАРНІСТЬ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ
ПІДПРИЄМСТВ**

Наукова монографія

ОДЕСА

ТЕС

2019

УДК 338.436:005.336

Комплементарність механізмів реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств: Монографія / Шабатура Т.С.; ОДАУ. – Одеса ТЕС, 2019. – 388 с. ISBN 978-677-7711-24-6

Рекомендовано до друку Вченою радою Одеського державного аграрного університету (протокол № 8 від 13.03.2019)

Рецензенти:

Дахно І.І. - д.е.н, професор, головний науковий співробітник Інституту законодавства Верховної Ради України;

Собкевич О.В. – д.е.н, професор, завідувач відділу секторіальної економіки Національного інституту стратегічних досліджень;

Одрехівський М.В. - д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка».

Монографія присвячена дослідженню теоретико-методологічних й прикладних засад управління механізмами реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств на засадах комплементарного підходу.

На основі аналізу й узагальнення результатів досліджень вітчизняних і закордонних учених надано цілісне уявлення про сутність економічного потенціалу підприємства, системно-структурні детермінанти його формування. Досліджено методологічні засади аналітичного забезпечення реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств, де особливу увагу приділено змісту вартісних моделей оцінки ринкової вартості економічного потенціалу та ключових драйверів її створення, а також забезпеченню захисту економічних інтересів агропродовольчих підприємств. На основі вивчення ретроспективної та актуальної інформації проаналізовано сучасний стан та особливості реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств України, на основі чого запропоновано адаптивний механізм в концепції реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств. Окреслено сучасні пріоритети соціально-економічного розвитку агропродовольчих підприємств.

Розраховано на науковців, державних службовців, спеціалістів підприємств і організацій, викладачів, студентів економічних спеціальностей, широке коло читачів.

УДК 338.436:005.336

ISBN 978-617-7711-24-6

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Генезис і суть економічного потенціалу підприємства та визначення складу його базових елементів.....	7
1.2. Системно-структурні детермінанти формування економічного потенціалу підприємства.....	43
1.3. Концептуальні підходи до визначення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства.....	65
1.4. Імперативи комплементарності формування економічного потенціалу підприємства.....	82
РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	98
2.1. Аналітичний інструментарій оцінки економічного потенціалу агропродовольчих підприємств.....	98
2.2. Драйвери створення ринкової вартості економічного потенціалу агропродовольчих підприємств.....	122
2.3. Методологічне забезпечення захисту економічних інтересів агропродовольчих підприємств.....	140
РОЗДІЛ 3. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	166
3.1. Деструктивні чинники реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств.....	166

3.2. Інноваційний розвиток агропродовольчих підприємств в контексті цифрових технологій.....	196
3.3. Адаптивний механізм в концепції реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств.....	224
3.4. Державне регулювання в контексті нарощення економічного потенціалу агропродовольчих підприємств.....	240
РОЗДІЛ 4. СУЧАСНІ ПРІОРИТЕТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	267
3.1. Імплементация зарубіжного досвіду в сфері соціально-економічного розвитку агропродовольчих підприємств.	267
4.2. Аксіологічні аспекти модернізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств	291
4.3. Ідентифікація важелів популяризації соціально-відповідальних цінностей в економічному розвитку агропродовольчих підприємств...	310
ВИСНОВКИ.....	336
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	343
ДОДАТКИ.....	382

ПЕРЕДМОВА

Кризові умови розвитку економіки України та глобалізаційні процеси світової економіки вимагають реалізації кардинальних змін в сучасних концепціях економічного розвитку вітчизняних агропродовольчих підприємств шляхом розробки адекватних механізмів реалізації їх економічного потенціалу, які будуть більш адаптованими до дії економічних ризиків і динаміки змін зовнішнього середовища. Це зумовлене посиленням ознак конкурентності підприємств та їх безупинної боротьби за ринкові сегменти й споживачів; браком фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення стабільності їх економічного розвитку; низьким рівнем захисту економічних інтересів; необхідністю пошуку та завчасного впровадження необхідних адаптаційних заходів.

Ускладнені умови здійснення підприємницької діяльності, зокрема в агропродовольчій сфері, в контексті недосконалого вітчизняного економіко-правового поля, посилюють необхідність захисту економічного потенціалу агропродовольчих підприємств від негативної дії фінансово-економічної кризи; руйнівних наслідків інфляційних процесів; «викривленого» конкурентного оточення через «співробітництво» влади та великого бізнесу, що іноді створює нездоланні умови доступу до ринків решти агропродовольчих підприємств, ускладнює процес забезпечення матеріало-сировинними ресурсами та отримання прав діяльності, оскільки великі за виробничими розмірами агропродовольчі підприємства, володіючи надмірним економічним потенціалом, витісняють з ринку агропродовольчих товарів менш ліквідні та конкурентоспроможні підприємства.

Успішна реалізація економічного потенціалу підприємства є динамічною ознакою, що змінюється під дією ризик-невизначеностей внутрішнього та зовнішнього бізнес-оточення. Розробка організаційно-економічних механізмів реалізації економічного потенціалу на засадах комплементарного підходу забезпечує стабільне функціонування

агропродовольчих підприємств і створює умови для максимального досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку.

Така ситуація зумовлює необхідність прийняття негайних управлінських рішень щодо стратегічного розвитку підприємства, ключовим моментом чого є його економічний потенціал, ефективна реалізація якого дає можливість забезпечити виконання цих стратегічних цілей, а головне – переорієнтуватися відповідно до концепції сталого економічного розвитку.

Отже, актуалізується потреба в ґрунтовному дослідженні й розробці теоретико-методологічних засад компліментарності механізмів реалізації економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств.

Представлена монографія присвячена актуальним проблемам забезпечення стійкого розвитку вітчизняних агропродовольчих підприємств через розробку механізмів реалізації їх економічного потенціалу на засадах комплементарного підходу з урахуванням передумов, проблем, особливостей і сучасних тенденцій розвитку агропродовольчих підприємств України.

Ці та інші важливі питання знайшли відображення у представленій книзі. Структура монографії складається з чотирьох розділів, у яких висвітлено теоретико-методологічні й прикладні засади формування економічного потенціалу агропродовольчих підприємств. Досліджено методологічні засади аналітичного забезпечення реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств. На основі вивчення ретроспективної та актуальної інформації проаналізовано сучасний стан та особливості реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств України та окреслено сучасні пріоритети соціально-економічного розвитку агропродовольчих підприємств.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Генезис і суть економічного потенціалу підприємства та визначення складу його базових елементів

В умовах нестійкого розвитку вітчизняної економіки, викликаного нестабільністю оточуючого середовища, нераціональним розподілом і неефективним використанням економічних ресурсів, загостренням суперечностей розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, актуалізується проблема адаптації підприємств до чинників зовнішніх змін. Така ситуація зумовлює необхідність прийняття негайних управлінських рішень щодо стратегічного розвитку підприємства, де конститутивним драйвером виступає економічний потенціал, ефективна реалізація якого дає можливість забезпечити виконання зазначених стратегічних ідей, а головне – переорієнтуватися відповідно до концепції сталого економічного розвитку [8].

Сьогочасна практика свідчить, що вітчизняні підприємства з незначним рівнем економічного розвитку чи невикористаними ресурсними можливостями найчастіше опиняються в кризовому стані, що визначає необхідність розгляду й дослідження особливостей формування економічного потенціалу підприємства, ефективне використання структурних складових якого відіграє ґрунтовну роль в успішній реалізації пріоритетних ідей економічного розвитку.

Попри існування явних розбіжностей у підходах дослідження обговорюваного питання, у всіх роботах зазвичай відзначається про багатоаспектність і складність даної тематики дослідження. Проте, існує інтуїтивне відчуття значно більшої прикладної корисності дефініції «економічний потенціал підприємства», що могла б проявитися при

розв'язку окресленого кола питань. Таке уявлення виникає з аналізу постійно зростаючої кількості науково-методологічних публікацій, присвячених дослідженню даного питання, що підкреслює необхідність більш глибокого вивчення зазначеної категорії.

Еволюційний розвиток дефініції «потенціал» свідчить, що наприкінці 1970-х, початку 1980-х років була опублікована велика кількість наукових робіт, присвячених різним аспектам розкриття зазначеної дефініції, якій з часом стає більш притаманний абстрактний характер [15].

Перші намагання науковців надати визначення дефініції «потенціал» були занадто вузькими, адже розглядалися тільки у діапазоні дослідження виробничих сил, що виникають на рівні регіону або країни, і тільки згодом розуміння потенціалу було зорієнтованим з макрорівня на рівень окремого підприємства та його структурних складових.

Слід зазначити, що переважна кількість науковців досліджує економічну природу дефініції «потенціал» на державному рівні [17; 160], а деякі окреслюють зазначену категорію на рівні підприємства, розглядаючи її як ідеїсну систему [171; 297]. Проте, більшість з них проводять тотожність між атрибуціями «потенціал» та «економічний потенціал», надаючи їм однакове визначення й ідентичне економічне наповнення. Саме тому дослідження економічної природи дефініції «економічний потенціал підприємства» та особливостей його структуроутворюючої моделі вимагають використання комплексного підходу, що враховуватиме попередньо отримані наукові напрацювання в зазначеному контексті. Для цього необхідне використання ретроспективно-етимологічного підходу в дослідженні поняття «економічний потенціал, де:

по-перше, варто сфокусувати увагу на особливостях наукових думок та ідей до розуміння дефініції потенціал»;

по-друге, провести аналіз дефініції «економічний потенціал»;

по-третє, розкрити економічний зміст дефініції «економічний потенціал

підприємства» у векторі усвідомлення економічного змісту підприємства з позиції господарюючої бізнес-одиниці.

Концепції розуміння економічної природи, особливостей формування, структуроутворюючої моделі, методології оцінювання, нарощення та реалізації потенціалу властивий еволюційний характер. Разом з цим, варто відмітити про практичну неможливість конкретизації еволюційних етапів формування концепцій потенціалів. Але, переважна кількість економістів-дослідників, що зосереджували свою увагу на зазначеній проблематиці, вважають, що перші намагання систематизувати ключові аспекти зазначеної концепції мають коріння ще з початку ХХ сторіччя [201].

За своєю етимологічною природою дефініція «потенціал» має латинське походження від слова «*potentia*», що в перекладі значить «приховані можливості», практичне використання яких в господарському контексті набуває реальних атрибутів. У нинішньому тлумаченні часто підміняють атрибуції «ресурс», «резерв», виходячи з чого дефініцію «потенціал» трактують як сукупність резервів, прив'язаних до місця й часу [138, с. 63], або як набір ресурсів, необхідних для економічного розвитку суб'єктів господарювання [125, с. 54].

К. Воблій [59, с. 125–149] в своїх роботах наводить визначення виробничого потенціалу з позиції макроракурсу, наділяючи країну сукупністю латентних можливостей продукувати блага, що є необхідними для населення в напрямку задоволення їх матеріальних та духовних вимог. З часом економічну природу категорії «економічний потенціал» розглянув та дослідив С.Г. Струмилін [270, с. 25], наповнивши її ознаками загальної виробничої сили економічно активного населення країни. На думку О.С. Федоніна [280, с. 37], потенціал представлений процесом розширеного відтворення з сукупністю ресурсних здатностей національної економіки щодо економічного розвитку та піднесення.

Опираючись на сучасні теоретичні концепції щодо визначення сутності дефініції «економічний потенціал підприємства», виокремимо три основні

підходи щодо розуміння його економічного змісту, а саме ресурсний, функціональний та результативний (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Систематизація підходів до розкриття змісту дефініції «економічний потенціал підприємства»*

*Джерело: складено і узагальнено автором за джерелами [138; 270; 280]

З позиції ресурсного підходу економічний потенціал підприємства представлений сукупністю його наявних ресурсів, що, з нашого розуміння, значно обмежує обсяг його наповнення, оскільки розгляд його локалізується контурами ресурсних можливостей підприємства, що приховує його ключові характеристики, якими саме є функціональність, результативність й притаманні йому при формуванні та використанні системоутворюючі доміанти [23; 112; 248; 331].

З позиції функціонального підходу економічний потенціал підприємства представлений сукупністю організаційних, виробничих, матеріальних, фінансових та трудових факторів і розглядається як результат виробничих і економічних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання, що, як на наш погляд, дещо звужує всебічне розуміння даної категорії [31; 37; 190]. Підґрунтям даного підходу є твердження відомого науковця К. Маркса про те, що засоби виробництва та робоча сила, як головні виробничі фактори та детермінанти виробництва матеріальних і духовних благ, представлені можливостями, що, насамперед, окреслює їх потенційно-латентну природу, набуття якими реальності вимагає від них постійного симбіозу. Така догма є безумовно ключовою для аналізу та розробки методичного інструментарію оцінки та діагностики економічного

потенціалу підприємства, адже екстенсивне зростання виробництва дещо послабило акценти дослідження науковців на проблематиці покращення використання вже акумульованого підприємством фактичного набору ресурсів. Проте, ряд науковців стверджує, що опрацювання проблеми економічного зростання національної економіки повинне ґрунтуватися на сукупності латентних можливостей підприємства, а не на традиційному рівні застосування існуючої комбінації ресурсів [54]. Із нарощенням виробничих діапазонів зростає актуальність проблеми щодо вичерпного та найраціональнішого застосування внутрішніх виробничих можливостей підприємства.

З позиції результативного підходу економічний потенціал підприємства представлений спроможністю його наявної ресурсної комбінації, а саме внутрішніх можливостей та ключових компетенцій забезпечувати реалізацію стратегічних пріоритетів економічного розвитку, що визначає економічний потенціал як ідеїсну систему, до складу якої входять чинники стратегічного розвитку підприємства. З іншого боку, економічний потенціал характеризується максимальною кількістю чинників, що перешкоджає оцінці його рівня, тому як спирається на неозначене поняття «сукупна здатність» [90; 110; 118].

Багато вчених прагнуло систематизувати безліч наукових думок та ідей щодо розуміння економічної природи економічного і виробничого потенціалів. Так, у 42 % випадків, на переконання В.П. Руденко та Н.Т. Ігнатенко, суть дефініції «потенціал» поєднувалася з набором ресурсів та системою природних умов, тоді як з виробничою інтенсивністю (галузей національної економіки в цілому, її секторів, регіону – лише 18 %; з властивостями природного, ресурсного та економічного характеру – 16 %; а з перспективою виробничої системи досягти бажаного результату – 8 %) [133].

З нашого погляду, розуміння економічного потенціалу з позиції існуючого набору виробничих можливостей здебільшого окреслює лише дію

макро факторів, що в процесі комунікаційного супроводу з відповідним об'єктом дають можливість, або, навпаки, перешкоджають процесу реалізації зазначеного потенціалу.

Також дефініція «потенціал» розглядається науковцями як сукупність здатностей, фінансових ресурсів і резервів підприємства, що використовуються ним для досягнення означеної пріоритетності економічного розвитку [17]. Останні напрацювання українських науковців в зазначеному контексті теж свідчать про прямий взаємозв'язок між економічними наповненнями дефініцій «економічний потенціал» і «можливості», цілком погоджуючись з твердженням, що економічний потенціал представлений набором номінальних латентних здатностей підприємства [119, с. 14].

Більш пізніші праці науковців розкривають економічну природу потенціалу підприємства як його спроможність до виробничого відтворення на основі використання існуючої комбінації ресурсів шляхом використання резервів підприємства. Отже, саме існуючим ресурсним набором підприємства та його спроможністю застосовувати резерви прихованих здатностей окреслено суть потенціалу [138, с. 10]. Як на наш погляд, зазначене розуміння атрибуції «потенціал підприємства» не позбавлене істини, адже досить доречно враховує категорію «здатність», проте за цим підходом здатність реалізується підприємством на основі використання його резервів, що визначаються існуючим ресурсним набором, а тому підводить до раніше визначеного висновку – «існуючим ресурсним набором і спроможністю використання резервів підприємства».

Як свідчить проведений аналіз теоретичних думок та ідей, ще досі науковці не дійшли до єдиного висновку щодо змісту, структурної моделі та економічного наповнення дефініції «економічний потенціал підприємства». Проте узагальнення наукових підходів дає нам можливість виділити ключові аспекти щодо розкриття економічної природи дефініції «економічний потенціал підприємства», а саме:

по-перше, визначення як джерела можливостей, фінансових ресурсів та резервів не дає повної економічної уяви про суть цієї категорії, тому що потенціал це не джерело, а спроможність або здатність підприємства досягати пріоритетних ідей економічного розвитку;

по-друге, визначення як набору можливостей можна трактувати або як здатність підприємства максимально реалізувати свій потенціал, або, навпаки, здатність підприємства локалізувати цей процес;

по-третє, визначення як сукупності загальних властивостей ресурсів, які, не зважаючи на те, що виступають підґрунтям нарощення потенціалу, не розкривають спроможності підприємства реалізувати пріоритетні цілі економічного розвитку, тому що властивості їх використання, насамперед, визначаються дією факторів внутрішнього та зовнішнього бізнес-оточення;

по-четверте, визначення як реальний обсяг продукції, який за умови абсолютного використання наявного ресурсного набору можливо виробити, або фактичні фактори виробництва, реальні й латентні виробничі можливості підприємства, неповно розкриває економічну природу економічного потенціалу, адже узагальнюючою ознакою оцінювання рівня реалізації поставленої пріоритетної цілі економічного розвитку підприємства в умовах ринку, на переконання більшості науковців, є прибуток, а спроможність підприємства виробити запланований обсяг продукції, не враховуючи споживчого попиту, представлено його виробничим потенціалом [320].

Намагання опрацювати методику оцінювання потенціалу на галузевому, регіональному рівні або на рівні окремого підприємства провокували виникнення безлічі трактувань економічного потенціалу як сукупності наявних виробничих засобів, джерел та резервів, спроможних акумулюватися з метою функціонування за для реалізації поставленої задачі або плану, угамування споживчих вимог; здатності певної особи, суспільства, національної економіки в окресленому аспекті.

Вважаємо, що найбільш повно розкриття економічної природи дефініції «потенціал підприємства» надано Н.С. Краснокутською, на думку

якої це сукупність здатностей ресурсного набору підприємства та його компетенцій досягати бажану економічну ціль для стейкхолдерів шляхом виконання бізнес-процесів [158, с. 7]. Насправді, такий підхід до розуміння дефініції є раціональним в контексті поєднання ресурсної та результативної теорій, проте воно не розкриває вартісного підґрунтя структурної будови потенціалу підприємства.

Як свідчить проведений аналіз, наведені теоретичні підходи тільки ідентифікують економічний потенціал підприємства з його ресурсними, ринковими та результативними властивостями, що не зовсім окреслює практичного підґрунтя його теоретичної структури.

Більшість науковців відносять економічний потенціал підприємства до структурних підблоків його загального потенціалу, тоді як інші прирівнюють категорії «потенціал підприємства» з економічним потенціалом підприємства. Підсумовуючи наукові погляди до розуміння економічної природи дефініцій «потенціал підприємства» та «економічний потенціал підприємства», прокоментуємо найбільш розповсюджені тлумачення за наступним табличним матеріалом (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Наукові погляди щодо розуміння економічної природи дефініцій «потенціал підприємства» та «економічний потенціал підприємства»

Автор/рік	Розуміння дефініції	Авторське зауваження
1	2	3
Щелкунов В. И. [326, с. 27], 1999	Потенціал – це слід апріорні здатності економічного суб'єкту задовільнять споживчий попит	Варто конкретизувати на який саме споживчий попит (на яку продукцію або благо) з позиції соціально-етичного маркетингу має бути зорієнтований економічний суб'єкт
І.О. Максименко, В.І. Бокій [187, с. 220], 2000	Економічний потенціал підприємства представлений його здатністю забезпечувати стратегічне економічне зростання на довгострокову перспективу шляхом на основі використання фактичного ресурсного набору	Не зовсім доречним є використання терміну «набору» відносно ресурсів

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
М.Г. Чумаченко [293, с. 112], 2001	Економічний потенціал підприємства – це система виробничих відносин з приводу максимізації прибутку	Наголос ставиться тільки на виробничих та максимізації прибутку
Г.О. Партін [233, с. 78], 2002	Потенціал підприємства – це наявні виробничі фактори та можливості підприємства, що використовуються ним в перспективі	Не визначено пріоритетів економічного розвитку підприємства
В.О Мец. [200, с. 94], 2003	Потенціал підприємства – це загальна характеристика його діяльності та вираз загальної дії системоутворюючих складових, а саме: ділової, виробничої, майнової та фінансової	Не визначено пріоритетів економічного розвитку підприємства та не означено змісту складових
Н.С. Краснокутська [159, с. 54], 2003	Потенціал підприємства – це сукупність здатностей ресурсного набору підприємства та його компетенцій досягати бажану економічну ціль для стейкхолдерів шляхом виконання бізнес-процесів	Вимагають більш детального пояснення змісту категорій «ресурсний набір», компетенції, бізнес-процеси
Є.В. Лапін [171, с. 27], 2004	Потенціал підприємства окреслює конкретну, дійсну спроможність підприємства виробляти максимальний розмір продукції на основі використання визначених ресурсних обмежень та забезпеченості матеріальними та трудовими факторами	Зорієнтоване тільки на ресурсний підхід і не враховує латентні можливості підприємства та пріоритетні цілі його діяльності
О.С. Федонін, О.І. Олексюк, І.М. Рєпіна [280, с. 12–13], 2004	Потенціал підприємства – це загальна оцінка економічної системи з позиції її фактичних та перспективних можливостей перетворювати вхідні ресурси на основі підприємницьких здібностей, властивих її кадровому складу, в економічні блага, відповідаючи тим самим потребам зацікавлених сторін	Не визначено пріоритетів діяльності підприємства; не враховує трансформацію в реальність можливостей на дійсність
О.О. Гетьман, В.М. Шаповал [70, с. 156]. 2007	Потенціал підприємства – це можливості підприємства відносно виробництва визначеного виду продукції, певної якості, обсяг виробництва якої відповідає попиту покупців	Зорієнтоване тільки на ринковий підхід
О.Б. Альохін, І.М. Карапейчик, А.Б Брутман [8], 2013	Потенціал підприємства – це здатність суб'єкта господарювання здійснювати певний вид економічної діяльності, що визначає загальний результат розвитку; ... прихована ознака підприємства, що дає можливість тільки додатковий аналіз та оцінку	Виключає латентні можливості підприємства, не враховує його відносини з ринком, не визначено пріоритетів діяльності підприємства
Власне визначення**	Економічний потенціал підприємства – це організована система, діалектична взаємодія базових елементів якої генерує здатність підприємства реалізовувати можливості адаптації до змін бізнес-оточення з метою максимального досягнення пріоритетних ідей економічного розвитку підприємства	

*Узагальнено, прокоментовано та доповнено автором на підставі джерел [8, 70, 159, 171, 187, 197, 200, 280, 293, 326];

**Визначено автором на підставі наукових узагальнень і авторських досліджень

Отже, практично в усіх тлумаченнях потенціалу підприємства та

економічного потенціалу підприємства розуміння зводиться до систематизованої взаємодії ресурсів, здатностей та можливостей, де інтегрування підприємством останніх в процес реалізації економічного потенціалу разом із використанням ресурсів поступово трансформується в економічних вигоди.

Опрацювання змістовного наповнення економічного потенціалу підприємства не можливе без ґрунтовного дослідження базових елементів його структурної моделі та ознак їх формування. Ці базові елементи є специфічними та винятковими, а їх рамкова будова відрізняється функціональним наповненням та генерованими можливостями.

Підприємства різних галузей та виробничих діапазонів різняться між собою структурною конструкцією економічного потенціалу, разом з цим, вже сьогодні в академічних колах гіпотетично визначена система інтегрованих базових елементів, відсутність будь-якого з них, на думку багатьох науковців, унеможлиблює економічний розвиток підприємства.

На думку О.С. Федоніної [280], структура економічного потенціалу підприємства визначена сукупністю елементів, що за своєю ознакою поділяються на об'єктивні та суб'єктивні підсистеми. На погляд науковця, першу підсистему структурної моделі економічного потенціалу підприємства представлено фінансовою, інноваційною, виробничою та відновлюючою складовими. Іншими словами, тими складовими, яким притаманна матеріально-речова форма, а також здібність до споживання та відновлення. Разом з цим, до елементів суб'єктивної підсистеми науковець відносить складові, що чинять дію на елементи об'єктивної підсистеми економічного потенціалу підприємства на основі їх системного використання адекватно вимогам підприємства. До складу елементів суб'єктивної підсистеми економічного потенціалу підприємства науковець відносить організаційну, науково-технічну, маркетингову та управлінську складові.

На виділенні саме дев'яти частин структурної моделі економічного потенціалу підприємства наголошує Н.І Рябікіна [251], серед яких автор

називає: природну, інформаційну, технічну, технологічну, інфраструктурну, матеріальну, кадрову, фінансову та інноваційну складові. Однак, запропоновану структурну будову економічного потенціалу підприємства автор розглядає лише на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств.

Враховуючи міркування Ю.В. Литюги [176], до структурної будови економічного потенціалу підприємства за рівнем значимості віднесено виробничу складову, інвестиційну, інноваційну та ринкову. Варто відмітити, що така авторська позиція має місце в тому разі, коли ефективне формування та нарощення виробничої складової економічного потенціалу підприємства як базису його формування та реалізації допустиме тільки в результаті синергічної дії інвестиційної та інноваційної складової економічного потенціалу.

Поряд із зазначеним підходом, Максимова Т.С., до структурної моделі економічного потенціалу підприємства відносить й інші складові, що є не зовсім зрозумілим, які саме автор має на увазі [188].

З принципово іншого боку в своїх дослідженнях до розкриття зазначеного питання підходить Є.В. Лапін, який наголошує, що структурний склад економічного потенціалу підприємства представлений сукупністю взаємопов'язаних підблоків і складових частин, діалектична взаємодія яких визначається оптимальним використанням економічних ресурсів, що інтегруються ними для забезпечення розвитку підприємства. Відповідно автор виокремлює кадровий, виробничий, інноваційний та організаційно-управлінський підблоки [172] (рис. 1.2).

Як на наш погляд, структурування економічного потенціалу підприємства за таким підходом, хоч і враховує конститутивні структуроутворюючі елементи, проте не розкриває всієї сукупності складових економічного потенціалу, адже відповідно до засад концепції розвитку, як економічний потенціал підприємства, так і його базові елементи його структурної моделі знаходяться під впливом еволюційних трансформацій в економічних системах, а тому опиняються в колі постійних

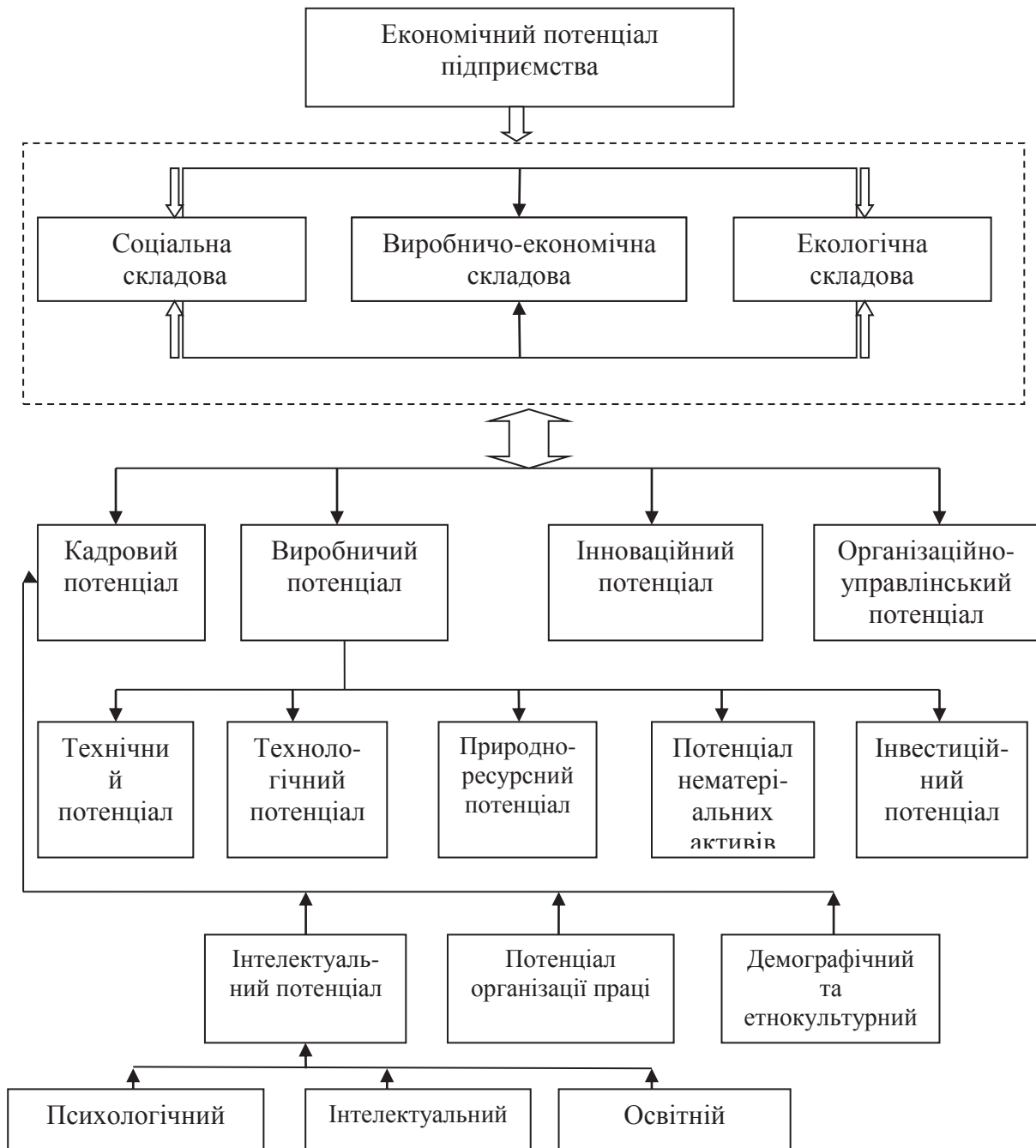


Рис. 1.2. Структуризація економічного потенціалу *

* Складено автором за джерелом [172]

Варто відмітити, що в економічному світі сьогодні виокремлено різні підходи до структуризації економічного потенціалу підприємства, згрупувати які, як на наш погляд, можна за ресурсною ознакою, за ознакою функціональності, а також за ознакою змішаності. Разом з трансформацією складу елементів, повинні змінюватися і удосконалюватися методи оцінки

економічного потенціалу (чи його базових елементів), оскільки вони так само залежать від трансформаційних процесів в економічній системі.

Представники ресурсного підходу підходять до структуризації економічного потенціалу підприємства з позиції його ресурсної складової, яку, в свою чергу, поділяють на різну кількість елементів.

За ресурсним підходом економічний потенціал підприємства представлений сукупністю ресурсних складових, що в наслідок інтегрованої взаємодії забезпечують максимальне одержання економічних результатів.

Як правило, за цим підходом в структурному складі економічного потенціалу підприємства виокремлюють наступні ключові складові підблоки [159, с. 13]: технічний, до складу якого обладнання, матеріали, виробничі потужності; технологічний, який враховує наукові розробки та досягнення, технології, опрацьовані конкурентоспроможні задуми; кадровий, що представлений складом працівників з їх кваліфікаційно-професійними ознаками, віковим критерієм, демографічною характеристикою склад, інтелектуальний капітал; організаційно-управлінський; просторовий; інформаційний; фінансовий.

Слід зауважити, що головним недоліком ресурсної концепції є обмежене надання інформації щодо особливостей структуризації економічного потенціалу підприємства, адже в основу структурної моделі покладено тільки один аспект – ресурси.

Структуризація економічного потенціалу підприємства з позиції функціональної концепції передбачає його структурування за виробничою, фінансовою, маркетинговою, організаційною, інформаційною, техніко-технологічною, а також соціальною складовими [140, с. 75], що за своєю суттю є доволі однобічною структурною характеристикою економічного потенціалу підприємства, а тому не може в повному обсязі розкрити змістовного обширу цієї категорії.

За змішаної концепції виділяють декілька ознак, за якими відбувається внутрішня будова економічного потенціалу підприємства, а саме ресурсної та

функціональної, відповідно до чого структуроутворюючими складовими визнаються ресурси та функції підприємства. Відповідно до цього підходу, до базових елементів структурної моделі економічного потенціалу відноситься все, що має відношення до функціонування та розвитку самого економічного суб'єкту. В тому числі, виокремлюють об'єктні та суб'єктні базові елементи, де перші пов'язані з матеріально-речовинною та особовою ознакою потенціалу, а другі – з суспільною ознакою їх прояву; перші використовують та відновлюються в процесі нарощення та реалізації потенціалу в тій чи іншій формі, другі – взагалі не споживаються, оскільки виступають загальноекономічною базою раціонального використання об'єктних структуроутворюючих елементів. До об'єктивних структуроутворюючих елементів економічного потенціалу підприємства за змішаним підходом відносяться: фінансовий, інноваційний, виробничий потенціали та потенціал відновлення; до суб'єктивних – організаційно-управлінський, науково-технічний, а також маркетинговий потенціали (рис.1.3).

Деякі автори структурну конструкцію економічного потенціалу підприємства репрезентують через призму одного з його базових елементів. Так, через інноваційну складову структуру сукупного потенціалу підприємства розглядає А.І. Ніколаєв, на думку якого структурна модель потенціалу представлена системою взаємодії науково-технічного, виробничо-технологічного, фінансово-економічного, а також кадрового потенціалів, сукупність яких визначає його інноваційну систему, що виступає, за думкою автора, конструкцію сукупного потенціалу [209, с. 56].

Проте, подібний структурний склад економічного потенціалу підприємства не окреслює специфіку синтезованої взаємодії його складників, а тому гіперболізує суть інноваційного потенціалу.

Інші науковці підходять до структурування наступних потенціалів з позиції ринкової [27], стратегічної [49] або конкурентоздатної [63] складових, до будови яких враховують подібні частини й представники

других підходів. Проте дане уподібнення не має раціональності, оскільки ці потенціали входять до структурної моделі економічного потенціалу підприємства.



Рис. 1.3. Структура потенціалу підприємства*

**Узагальнено автором на основі джерела [280, с. 15]*

Таким чином, опрацювання даної проблематики дало нам можливість визначити такий склад базових елементів структурної моделі економічного потенціалу підприємства, а саме:

1. ресурсний потенціал за його кількісними та якісними ознаками (засоби виробництва, основний та оборотний капітал, кількість працівників, фінансові та матеріальні активи тощо);

2. кадровий потенціал, що представлений сукупністю здібностей працівників виробляти певну кількість продукції визначеної якості;

3. ефективне та раціональне використання фактичного набору ресурсів підприємства, що, насамперед визначається рівнем кваліфікації та

професіоналізму управлінського персоналу, рівнем їх компетентності в напрямку оновлення організаційної структури;

4. інформаційними можливостями, що передбачає здатність персоналу своєчасно аналізувати та переробляти отриману інформацію;

5. фінансовими можливостями підприємства, що залежать від його інвестиційної привабливості, платоспроможністю, діловою активністю тощо;

6. інноваційними можливостями підприємства, що визначаються його здатністю до оновлення, модернізації та удосконалення.

Вважаємо, що розглянуті нами підходи до структуризації економічного потенціалу підприємства є дещо однобічними, оскільки між ними не простежується щільного взаємозв'язку, не розвинуто одностайності рішення щодо виокремлення кращого підходу, що, в свою чергу, перешкоджає правильному вибору методичного інструментарію його оцінки.

Більшу цікавість з наукової точки зору викликають саме ті підходи до структуризації економічного потенціалу підприємства, що насичені багатоаспектним розкриттям його структурної моделі як з позиції ресурсного, функціонального та других площин аналізу його базових елементів, що більш повніше окреслює його структурний склад. Тому, як на наш погляд, більш вичерпною є багаторівнева структурна модель формування економічного потенціалу підприємства, запропонована Н.С. Краснокутською [160], до складу якої входить виробничий, ринковий і сукупний потенціали (рис. 1.4).

Відповідно до зазначеного підходу, саме фінансові ресурси виступають матеріальним базисом створення сукупного потенціалу підприємства, вартісне формування та розміщення яких відображене в агрегованому балансі підприємства [159, с. 29]. Автор підходу зауважує, що розмір сукупного потенціалу відображає наслідок симбіозу загальних зусиль відносно використання його структурних складових, і який може бути визначений відповідно до бізнес-пріоритетів власників чи потенційним прибутком, який після сплати податків залишається в розпорядженні

підприємства, чи його вартістю [159, с. 30].

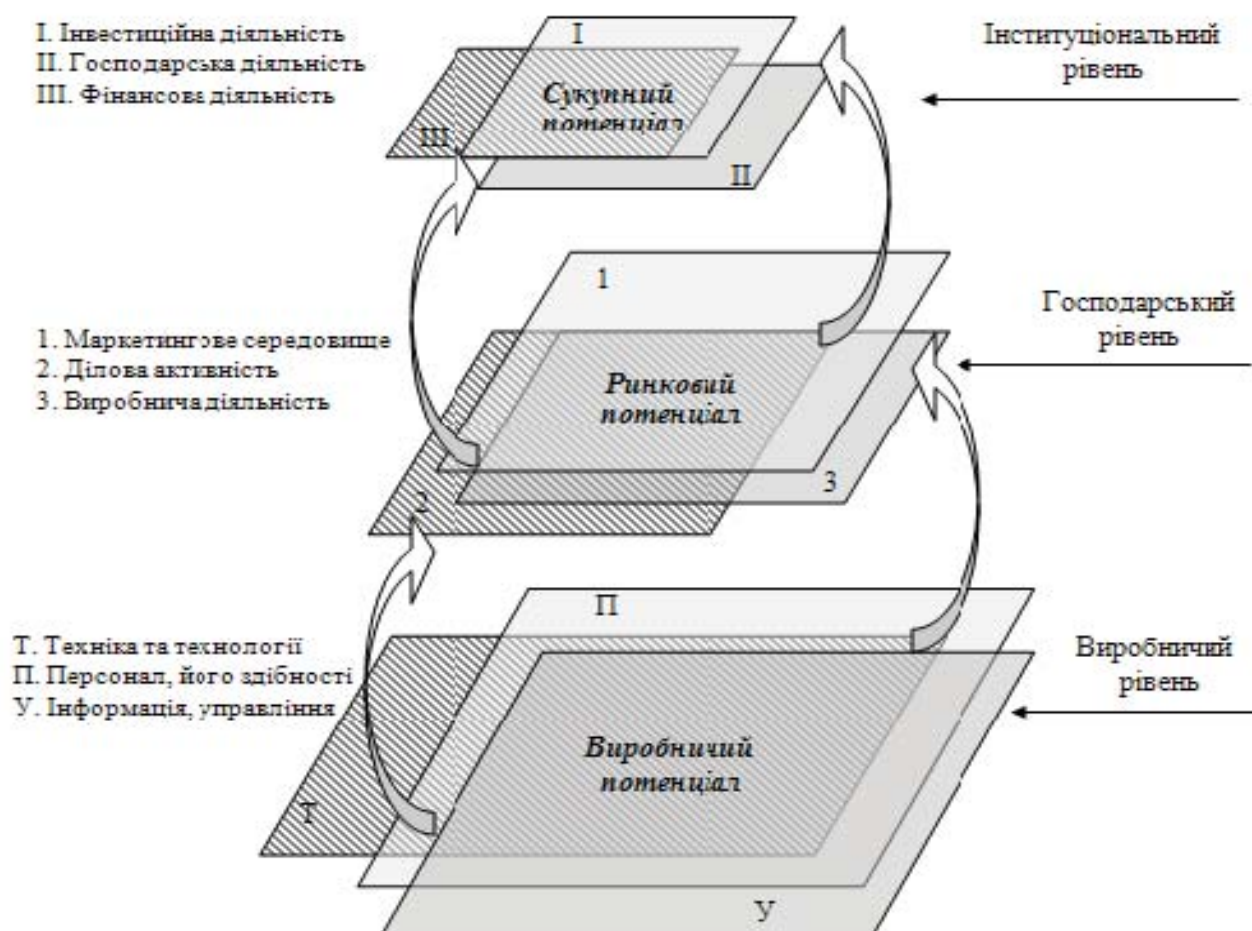


Рис. 1.4. Багаторівнева модель формування потенціалу підприємства *

*Сформовано автором за джерелами [159, с.29; 160]

Дослідник, впроваджуючи багаторівневий підхід, відмічає, що оптимізація сукупного потенціалу підприємства за його структурним розміром допускає розмежування посередніх рівнів усукупнення його потенційних можливостей [159, с. 29]. Виробничий потенціал є опорним рівнем, створення якого є наслідком структурного інтегрування та взаємозв'язку кадрової, інфраструктурної, техніко-технологічної, інформаційної та організаційної структуроутворюючих складових, а результатом використання є фактичний і потенційний масштаб виготовлення товару. Науковцем ринковий потенціал розглядається як сумісна ланка між опорним виробничим і сукупним інституціональним рівнями, що

створюється в наслідок прояву активності підприємства та реалізації його виробничих компетенцій, потрібних для задоволення споживчих вимог в умовах існуючого маркетингового оточення.

Наслідком використання ринкового потенціалу, в свою чергу, є фактичний і гіпотетичний збутовий розмір. Отже, за розглянутою багаторівневою структурованою моделлю формування потенціалу в наслідок інтегрованої взаємодії ресурсів та компетенцій формується структуроутворюючий потенціал будь-якого рівня на підприємстві.

Втім, як на наш погляд, зазначений підхід є досить простим, оскільки аномальність або відхилення результату від сукупного показнику використання ресурсів підприємства відносно висновку їх результативності утворює доміант емерджентності формування економічного потенціалу підприємства.

Слід зазначити, що специфіка формування та реалізації економічного потенціалу підприємства сьогодні визначається характерним впливом бізнес-оточення. Практично завжди саме ця специфіка процесу формування та нарощення окреслює результативність реалізації економічного потенціалу підприємства в довгостроковій перспективі, через що доцільно виокремлювати відповідно до виробничого напрямку ті чинники бізнес-оточення, що спричинюють найбільшу дію на той чи інший базовий елемент структурної моделі економічного потенціалу підприємства (рис.1.5).

Це, в свою чергу, надасть можливість попередити можливість виникнення гіпертрофованої структурної моделі економічного потенціалу підприємства в цілому. Але, при розв'язку проблеми стосовно того, які саме доміанти слід враховувати при структуризації, або визначенні який саме з них не чинить суттєвого тиску на певний базовий елемент структурної моделі економічного потенціалу підприємства, варто дослухатися до порад кваліфікованих експертів в цій області, адже саме вони будуть нести відповідь за адекватність очікуваного стратегічного результату. Поряд з цим, у внутрішній будові будь-якого соціально-економічного блоку варто

визначати фундаментальні складові, діалектична взаємодія яких, наслідки мультиплікативності та синергізму генерують розвиток економічного потенціалу підприємства в цілому [299].

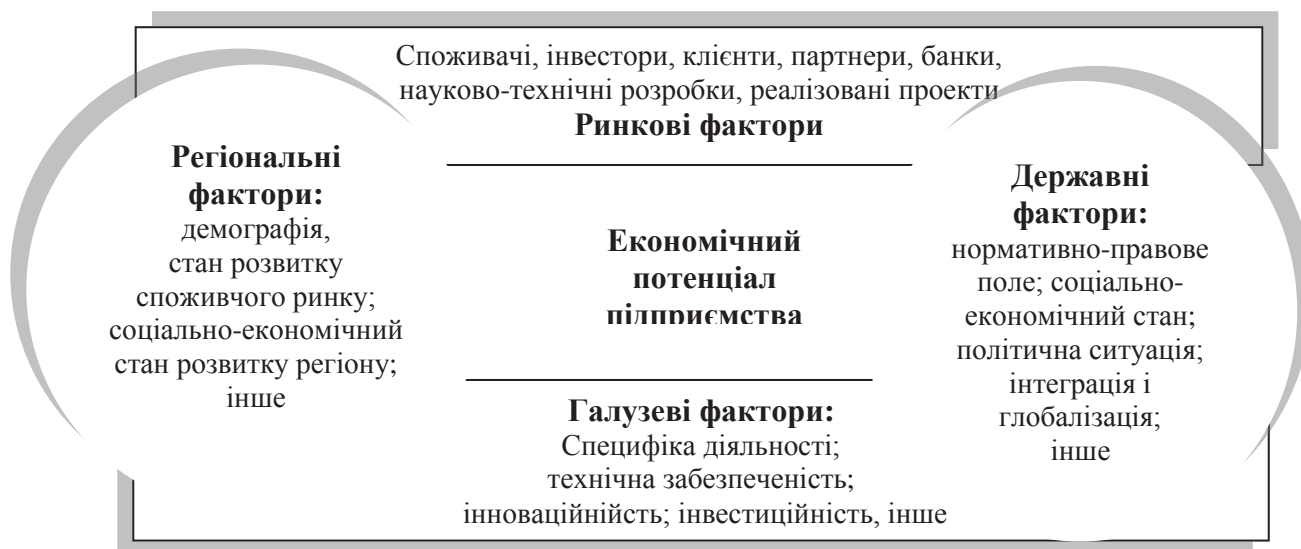


Рис. 1.5. Взаємодія економічного потенціалу підприємства з факторами зовнішнього бізнес-оточення*

*Узагальнено автором на основі джерел [159; 160]

Процес формування та реалізації економічного потенціалу підприємства за класичним підходом залежить від: розміру та якості ресурсної бази; здібностей співробітників до виготовлення якісної продукції; здібностей менеджменту до ефективного використання ресурсної бази підприємства; фінансових та інноваційних здібностей, сукупність взаємодії яких й визначає стратегічний вектор економічного розвитку підприємства. Вирішальним критерієм пошуку стратегічного вектору економічного розвитку виступає пристосування наявних і латентних можливостей підприємства до сучасного бізнес-оточення шляхом швидкої адаптації його ресурсно-інноваційних можливостей до ринкових трансформацій за для забезпечення економічної безпеки підприємства, ділової та інноваційної активності, підвищення процесу адаптації та результативності економічного розвитку. Саме тому базові елементи структурної моделі економічного потенціалу підприємства повинні набувати ознак діалектичної єдності та

снтезованості, оскільки закономірність використання підприємством його можливостей розглядається тільки як системний процес [297].

В сучасному бізнес-оточенні відбувається перехід до соціально-орієнтованої стратегії економічного розвитку на основі формування принципово нової культури ведення бізнесу та імплементації сучасного стилю поведінки економічних суб'єктів з орієнтацією на гармонізацію інтересів бізнес-партнерів, споживачів і суспільства та на морально-етичні орієнтири економічного розвитку, а не лише на максимальну реалізацію власних бізнес-ідей.

В узагальненому вигляді цей процес можна представити як перехід від узвичасних принципів розробки стратегічних пріоритетів нарощення та реалізації економічного потенціалу підприємства до інноваційних, що відповідатимуть, як вимогам бізнес-сучасності, так і викликам соціуму. Ключові труднощі при цьому криються в узгодженні пріоритетів та вимог різних підрозділів підприємства, захисту економічних інтересів зацікавлених сторін, створенні відповідного соціально-відповідального поля, що вимагає особливого підходу до розробки та запровадження політики економічного розвитку підприємства.

Пошук та узгодження орієнтиру формування та реалізації економічного потенціалу підприємства визначається напрямом його економічних пріоритетів, а також стратегічним вектором розвитку, рівень досягнення яких окреслюється ресурсним забезпеченням економічного потенціалу та його можливостями щодо їх ефективного формування, використання та нарощення [310].

Як на наш погляд, структурна модель економічного потенціалу підприємства представлена рамковою конструкцією, що поділяється на чотири взаємодоповнюючі блоки (кадровий, виробничий, науково-технічний та фінансовий), функціонування та розвиток яких визначається діалектичною єдністю, мультикативністю та синтезованою взаємодією їх базових елементів.

Виробничий блок структурної моделі економічного потенціалу представлений сукупністю наявних ресурсів підприємства, якими воно володіє, та здатністю персоналу ефективно використовувати ресурсну комбінацію підприємства за для виготовлення якісної продукції та максимального досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства, а також характеризує виробничу потужність підприємства й окреслює його здатність виробляти запланований обсягу продукції та послуг, його схильність до змін бізнес-оточення, його можливості адаптації та інноваційності, що, в свою чергу, сприяє досягненню найбільший позитивного результату та створенню відповідних умов для стратегічного розвитку підприємства. При цьому виробнича потужність підприємства характеризує максимальний діапазон виробництва продукції, який підприємство здатне виробити за визначений часовий проміжок на основі використання наявної ресурсної бази та набору його можливостей [305].

Відповідно стає очевидним той факт, що виробничий блок структурної моделі економічного потенціалу підприємства залежить від внутрішніх чинників економічного розвитку, що потребує фокусації саме на внутрішній орієнтації підприємства, інтеграції його базових елементів, забезпеченні їх діалектичної єдності, синтезованості та відповідності до гнучкості внутрішніх виробничих процесів. Оскільки головною цінністю будь-якого підприємства виступають його трудові ресурси, тому саме в кадровому блоці структурної моделі економічного потенціалу підприємства підкреслюється необхідність у забезпеченні відповідного внутрішнього організаційного клімату, підтримки єдності трудового колективу та підвищенні морального духу кожного працівника як інструменту нарощення трудового потенціалу в підприємстві.

Від принципів роботи з підлеглими, поваги до них, своєчасності проведення діалогу з ними залежить мотивація до удосконалення роботи та підвищення продуктивності, що, в свою чергу, впливає на кінцеві результати економічного розвитку підприємства в цілому (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Алгоритм формування та використання можливостей кадрового блоку економічного потенціалу підприємства*

*Розроблено автором

Саме тому пропонуємо кадровий блок структурної моделі економічного потенціалу підприємства розглядати через призму формування та використання його управлінських, організаційних та виконавчих можливостей [303].

Виробничі обсяги підприємства, а також ефективне застосування його ресурсно-технологічної бази передусім визначаються дієвістю роботи організаційно-управлінської системи, принципи функціонування якої окреслюються колом намічених стратегічних пріоритетів і наявних інструментів їх реалізації. При цьому в кадровому блоці має бути визначена певна система конститутивних організаційних та управлінських цінностей [114].

До управлінських цінностей слід віднести:

1. лідерство та командний дух, як платформу забезпечення єдності в прийнятих персоналом необхідних рішень і його співпраці в здійсненні ефективного управління підприємством;

2. заохочення та мотивацію всього кадрового потенціалу до підвищення рівня кваліфікації, до здійснення результативної діяльності, до використання можливостей нарощення компетенцій та прагнень до особистого розвитку.

Результатом використання управлінських цінностей є забезпечення ефективних взаємовідносин та внутрішнього організаційного клімату бізнесу

Таким чином, управлінські можливості кадрового блоку економічного потенціалу підприємства представляє собою здатність та готовність персоналу до застосування здатностей у ціннісній площині, дієвих стереотипів, організаційної структури, філософії менеджменту, централізації та децентралізації, кваліфікації та здібностей кадрів, світоглядної специфіки та культури керівничого апарату, функціонального та ієрархічного розмежування праці, взаємозалежність між лінійною та функціональною керівничої підсистемами, організації комунікаційної системи, засобів та інструментів контролю за здійсненням поставлених завдань, управлінського інформаційного порядку, манери управління, системи стратегічного планування [282].

Організаційні цінності мають бути орієнтовані на забезпечення внутрішньої злагодженості, стабільності та ефективності організації операційної діяльності підприємства на основі використання процесного підходу до внутрішнього контролю та регламентації технології управління підприємства, застосуванні можливостей систем управління стабільністю та якістю виробництва, що стане підґрунтям для підвищення впевненості підлеглих у їх майбутній зайнятості та кар'єрному рості [138].

Саме організаційні цінності, що розмежовуються персоналом підприємства та що стають базисом для формування філософії економічного розвитку підприємства, визначають унікальність та індивідуальність

підприємства, і є основою його організаційної культури. Таким чином, термін «організаційна культура управління підприємством» розуміється як пристосована до вимог управління підприємством система особистих цінностей та сприймань, що генеровані усвідомленням пріоритетів економічного розвитку підприємства, ґрунтуються на соціально-відповідальній орієнтації діяльності, визначають здібність колективу до внутрішніх трансформацій і виробництво якісної продукції.

В економічних аудиторіях організаційну культуру наділяють функціями адаптації підприємства до зовнішнього бізнес-оточення та внутрішніх інтеграційних процесів, що природно викликані виробничим процесом і постановою поточних питань його співробітниками [207; 253].

В ракурсі орієнтації системи управління економічною діяльністю підприємства до постійно мінливого внутрішнього та зовнішнього бізнес-оточення радимо вирізнити наступні сучасні виклики до бізнес-розвитку:

- корпоративізм – стиль громадських комунікацій, що зв'язує намагання персоналу, мотивує їх приймати участь в процесі досягнення пріоритетних ідей економічного розвитку підприємства, що синтезує особисті інтереси з груповими;

- адхократія – визначальна ознака тих підприємств, економічний розвиток яких спрямований не лише на реалізацію власних бізнес-ідей, а й на вирішення проблем зацікавлених сторін. Адхократія є принципово новою ідеологією управління підприємства, що може стати фактором імплементації принципів гнучкої культури, яка сприятиме адаптації, розвиватиме різні форми комунікацій із зацікавленими сторонами, вирішуватиме економічні конфлікти, посилюватиме соціальну відповідальність;

- якість управління – як формування системи комунікацій між підприємством і соціумом із застосуванням певних стереотипів, що забезпечуватимуть підвищення ефективності та прозорості діяльності

- підприємства та підвищення довіри до нього;

- соціальна відповідальність – принципово нова ідеологія

економічного розвитку підприємства, що ставить за мету врахування інтересів та вплив результатів діяльності на споживачів, клієнтів, партнерів, навколишнє оточення. Від реалізації засад соціальної відповідальності підприємство одержує вигоди в напрямку одержання лояльності персоналу та підвищення рівня його професіоналізму, розвитку кадрового потенціалу, посилення довіри споживачів до діяльності підприємства, налагодження відповідних комунікацій із зацікавленими сторонами, відповідність європейським стандартам якості та безпечності продукції, забезпечення репутації та іміджу підприємства [314].

Функціональні цінності кадрового блоку структурної моделі економічного потенціалу підприємства представлені: готовністю та спроможністю кадрового потенціалу до чіткого та загально визначеного виконання завдань пріоритетного економічного розвитку; соціально-психологічним рівнем; рівнем виконавчої дисципліни та рівнем професіоналізму підлеглих, їх здібністю до саморозвитку.

Дієвість використання організаційних, управлінських і функціональних можливостей кадрового блоку структурної моделі економічного потенціалу підприємства забезпечується його здатністю швидко передбачати та своєчасно відповідати на вплив постійно діючих трансформаційних процесів, що відбуваються як у зовнішньому, так і у внутрішньому бізнес-оточенні, та використовувати можливості адаптації за для забезпечення реалізації пріоритетних бізнес-ідей в перспективі. Тому в менеджменті підприємства має відбутися перехід до соціально-орієнтованого управління на основі формування нової культури та нової економічної політики розвитку з орієнтацією на вимоги та запити соціуму [315].

Таким чином, кадровий блок структурної моделі економічного потенціалу підприємства ґрунтується на ідентифікації та використанні внутрішнього підґрунтя для саморозвитку на основі використання фактичних можливостей у зовнішньому бізнес-оточенні.

Економічний зміст стратегічного потенціалу підприємства, на думку

багатьох науковців-дослідників, полягає в наборі наявних ресурсів і здатностей підприємства, необхідних для розробки та реалізації стратегічних завдань розвитку. Отже, прослідковується тісний взаємозв'язок між стратегічним та організаційним підсистемами економічного потенціалу підприємства, адже відповідно до розробленої стратегії розвитку створюється організаційна система підприємства з відповідними лінійно-функціональними зв'язками між його структурними складовими. Поряд з цим, взаємозалежність між стратегічною та ресурсною підсистемами економічного потенціалу підприємства визначається тоді, коли ресурси, якими володіє підприємство, залучаються для досягнення узгоджених стратегій [313].

Підґрунтям для зниження ділової активності економічних суб'єктів та генерування загрози виникнення банкрутства виступає недосконалість використовуваних інструментів діагностики та контролю за результатами економічної діяльності підприємства, виявлення факту понесених виробничих втрат, негативна дія факторів зовнішнього бізнес-оточення, споживчих вимог та необхідності пристосування діяльності підприємства до умов сучасного бізнесу.

Парадигма розвитку сучасного підприємництва доводить, що гарантією економічного розвитку підприємств в умовах сучасного бізнес-простору є постійне впровадження науково-технічних розробок, що підкреслює необхідність виділення науково-технічного блоку структурної моделі економічного потенціалу підприємства. Основними базовими елементами науково-технологічного блоку є інформація та інновації, адже інновації визначають готовність і здатність економічного суб'єкту до використання інновацій в кадровому блоці шляхом оновлення виробничих комунікацій та мотиваційних переваг персоналу, в оновленні виробничого процесу, створити підґрунтя для раціонального використання ресурсної бази підприємства та ефективного здійснення технологічних процесів, що сприятиме досягненню пріоритетних ідей економічного розвитку [133].

В умовах дії жорсткої ринкової конкуренції та постійних трансформаційних процесів зовнішнього та внутрішнього бізнес-оточення виникає необхідність в постійній модернізації, адаптації та запровадженні інновацій, що в цілому веде до інноваційної політики ведення бізнесу.

Як свідчить сучасна наука і практика, виділяють два основні напрямки розробки та запровадження інноваційних стратегій розвитку підприємства, а саме:

1. адаптивну, суть якої проявляється тоді, коли суб'єкт господарювання запроваджує інновації за для адаптації до трансформаційних змін внутрішнього та зовнішнього бізнес-оточення з метою зміцнення ринкових позицій;

2. конкурентну, суть якої полягає в тому, що суб'єкт господарювання запроваджує інновації за для нарощення на ринку конкурентних переваг [316].

Розвиток інноваційних можливостей науково-технологічного блоку економічного потенціалу підприємств забезпечується синтезованим розвитком всіх складових структурної моделі економічного потенціалу підприємства, адже запровадження на практиці інноваційних стратегій залежить від інвестиційної привабливості підприємства та рівня його процесу адаптації, що визначається досконалістю розвитку його фінансового блоку економічного потенціалу [318].

Визначаючи категорію «інноваційні можливості», слід зважати на засади загальної теорії розвитку [195], адже інноваційні можливості підприємства як базовий елемент його економічного потенціалу має містити в собі ознаки цієї дефініції (рис. 1.7).

Аргументом цієї догми є те, що, по-перше, інноваційні можливості науково-технологічного блоку економічного потенціалу підприємства формуються за діалектичним законами, універсальність яких обіймає всі ділянки навколишньої нас реальності та визначають природу розвитку, тобто від окреслення якісних ознак процесу розвитку до окреслення двоїстої

природи розвитку як єдності трансформацій та їх протиріччя.

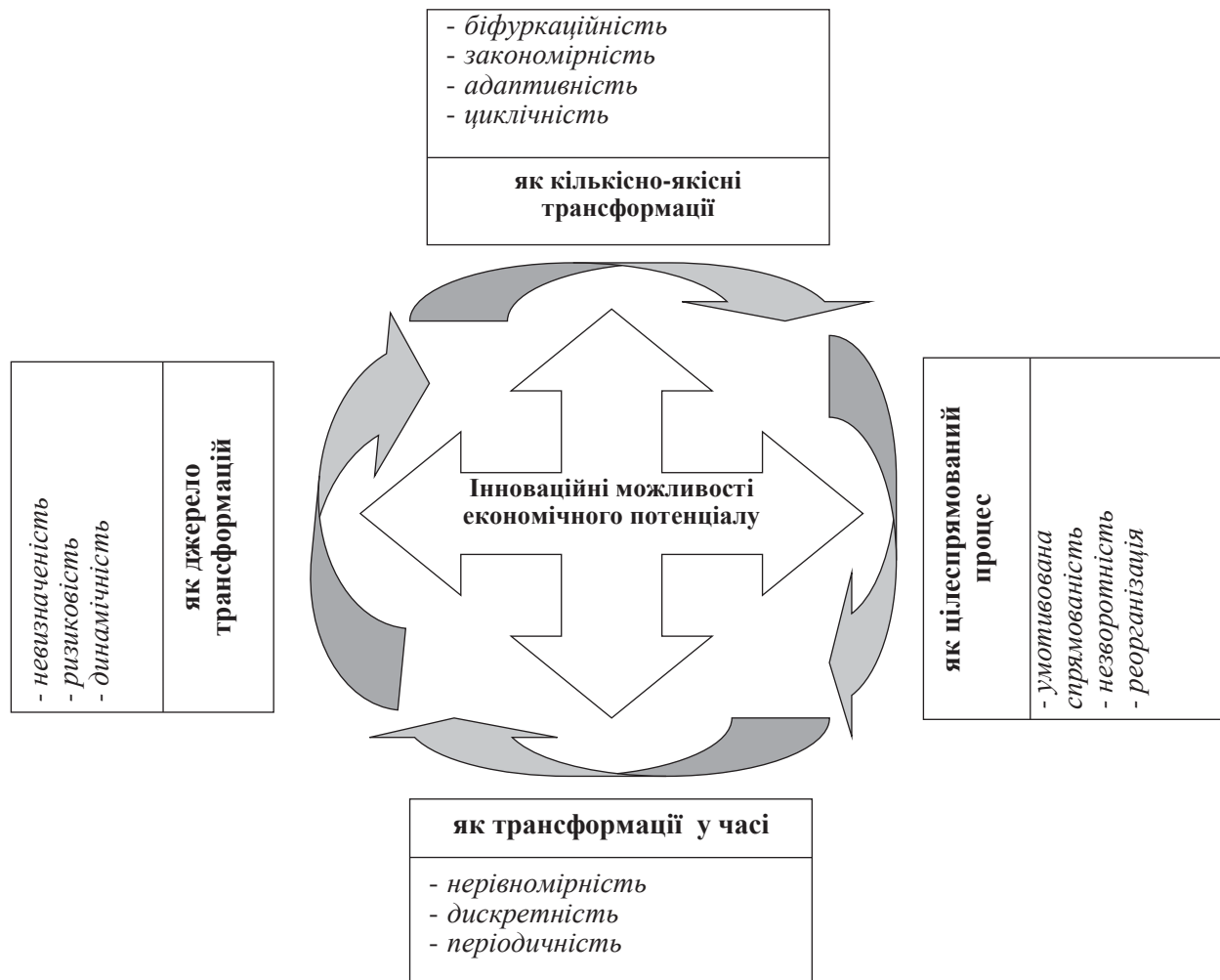


Рис. 1.7. **Властивості інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства***

*Джерело [196]

По-друге, інноваційні можливості підприємства набувають своєрідності, ознаки якої властиві саме економічного потенціалу.

Слід зазначити, що вагомим фактором запровадження підприємством інновацій є розвиток його інформаційної платформи. Готовність та здатність суб'єкта господарювання в умовах сучасності своєчасно обробляти інформаційні потоки сприяє своєчасному реагуванню підприємства на фактори невизначеності з метою зміцнення ринкових позицій та підвищення рівня процесу адаптації.

Отже, інноваційний та інформаційний базові елементи науково-технічного блоку структурної моделі економічного потенціалу підприємств,

в свою чергу, забезпечують його нарощення та реалізацію, рівень економічного розвитку підприємства, а також сприяють досягненню пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства в цілому. Відтак, рівень ефективності розвитку складових структурної моделі економічного потенціалу підприємства прямо залежать від його здатності реалізовувати інноваційну стратегію розвитку.

Реалізація інноваційних стратегій підприємства має бути забезпечена відповідним рівнем його фінансового розвитку. Слід зазначити, що саме фінансовий блок структурної моделі економічного потенціалу підприємства стає основою для забезпечення можливостей трансформації його кадрового, виробничого і науково-технічного блоків в кінцеві результати діяльності [75].

Переважає більшість науковців уподібнюють тлумачення фінансова система підприємства з його наявними фінансовими ресурсами. Однак, з нашого розуміння, зазначені терміни не є тотожними, проте є доволі змістовно близькими. Слід зазначити, що саме фінансові ресурси виступають основою розвитку фінансового блоку економічного потенціалу підприємства, інакше кажучи, це власні і запозичені фінансові активи підприємства, а також засоби нагромадження, що безпосередньо забезпечують фінансово-виробничий процес розвитку підприємства. В свою чергу, фінансова система представляє собою готовність та здатність підприємства оплачувати поточні боргові зобов'язання та забезпечувати фінансову стійкість, економічну безпеку та платоспроможність функціонування підприємства [121].

Враховуючи це припущення, варто виділити фінансовий блок структурної моделі економічного потенціалу підприємства, який дає перспективу реалізації стратегії та виконання пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства.

Варто зазначити, що базовим елементом функціонування фінансового блоку структурної моделі є інвестиційна привабливість підприємства, що забезпечує можливість запровадження необхідного обсягу інвестиційних

потоків за для нарощення обсягу його економічного потенціалу.

Як свідчить сучасна практика розвитку вітчизняного підприємницького сектору [274], інвестиційні можливості економічного потенціалу мають тісний зв'язок з інноваційними можливостями, адже за умов сучасності запровадження необхідного обсягу інвестиційних потоків потребує використання інноваційної стратегії розвитку. Лише модернізація техніко-технологічних процесів й постійне використання інновацій є конститутивною основою оптимізації ведення господарської діяльності в умовах дії ринкових трансформацій. Тому створення привабливого інвестиційного клімату створює можливість адекватності вимогам сучасного бізнес-простору, стає підґрунтям для діалектичної єдності та синтезованого використання всіх зазначених вище блоків структурної моделі економічного потенціалу підприємства та окреслює перспективу нарощення економічного потенціалу в перспективі.

Кінцевою фазою операційної діяльності підприємства є збут виробленої продукції або надання послуг, реалізаційні масштаби яких та ефективність самої реалізаційної політики залежать від ринкових позицій підприємства та рівня його процесу адаптації [122].

Оскільки наша позиція зводиться до того, що економічний потенціал підприємства це, перш за все, організована система, що складається з основних чотирьох блоків, то доречним буде також і висновок стосовно того, що дослідження варто здійснювати в ракурсі аналізу взаємозалежності і взаємовпливу базових елементів структурної моделі, насамперед, в контурах можливостей підприємства максимально досягати пріоритетні цілі економічного розвитку. Враховуючи те, що в ринкових умовах аналіз економічного потенціалу підприємства за будь-яким напрямком діяльності зводиться до оцінки його процесу адаптації, то, безумовно, однією з цілей економічного розвитку підприємства є підвищення рівня його процесу адаптації. Орієнтуючись на споживчий попит, розвиток підприємства стає чутливим до мінливих вимог соціуму, що вимагає постійного покращення

якості кінцевої продукції. Саме це посилює необхідність максимальної наближеності діяльності підприємства до потреб зацікавлених сторін шляхом розробки та реалізації стратегії реалізації економічного потенціалу підприємства в контексті соціальної відповідальності [74].

Також, реалізація економічного потенціалу підприємства в умовах динамічного ринкового розвитку та постійної потреби у використанні інновацій вимагає створення таких умов функціонування кадрового блоку економічного потенціалу підприємства, що:

по-перше, забезпечать постійне підвищення рівня професіоналізму персоналу;

по-друге, забезпечить заохочення творчих альтернатив;

по-третє, забезпечить використання гнучких організаційних структур управління за для доцільного делегування функціональних обов'язків;

по-четверте, забезпечить запровадження різноманітних форм стимулювання колективу;

по-п'яте, забезпечить інтегрування передових управлінських інновацій, що в сукупності забезпечить готовність та швидку адаптацію персоналу підприємства до викликів внутрішнього та зовнішнього бізнес-оточення [77].

Адаптація економічного потенціалу підприємства до умов внутрішнього та зовнішнього бізнес-оточення вимагає розробки такої стратегії його реалізації, яка б найбільш адекватно відповідала на вкрай негативні виклики, тому акцент має ставитися на передбаченні кризових явищ, своєчасному запровадженні відповідних заходів адаптивності на основі використання новаторських рішень не лише в напрямку захисту економічних інтересів підприємства, а й в напрямку вирішення економічних конфліктів, що можуть виникати із зацікавленими сторонами [76].

Забезпечення якості організації та управління підприємством, застосування інструментарію, спрямованого на задоволення потреб зацікавлених сторін та вирішення економічних конфліктів, дає можливість стверджувати, що економічний потенціал підприємства має бути гнучким і

здатним швидко адаптуватися до дії зовнішніх викликів. Це дає змогу підкреслювати про потребу синергічної залежності можливостей блоків структурної моделі економічного потенціалу підприємства, що, доповнюючи одне одного, забезпечать досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства в умовах сьогодення (рис. 1.8).

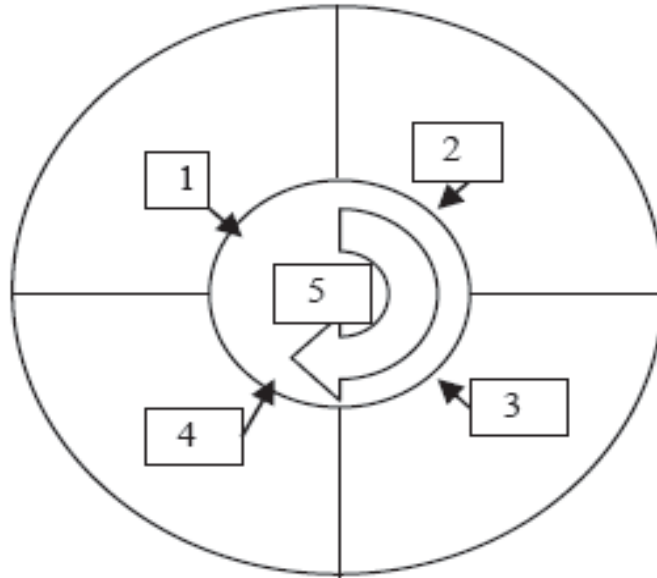


Рис.1.8. Взаємозалежність економічного потенціалу підприємства з його структуроутворюючими блоками*

**Розробка автора*

- 1 – фінансовий блок;
- 2 – кадровий блок;
- 3 – виробничий блок;
- 4 – науково-технічний блок;
- 5 – економічний потенціал;

→ – безпосередня взаємозалежність;

↻ – синергічна взаємозалежність.

Суттєве наповнення моделі знаходиться в координатах «внутрішнє бізнес-оточення / зовнішнє бізнес-оточення – стабільність/адаптованість» та дає можливість стверджувати про синергію можливостей кожного блоку моделі, структурне наповнення яких підпорядковується за трьома рівнями –

виробничим, господарським і ринковим (рис. 1.9).

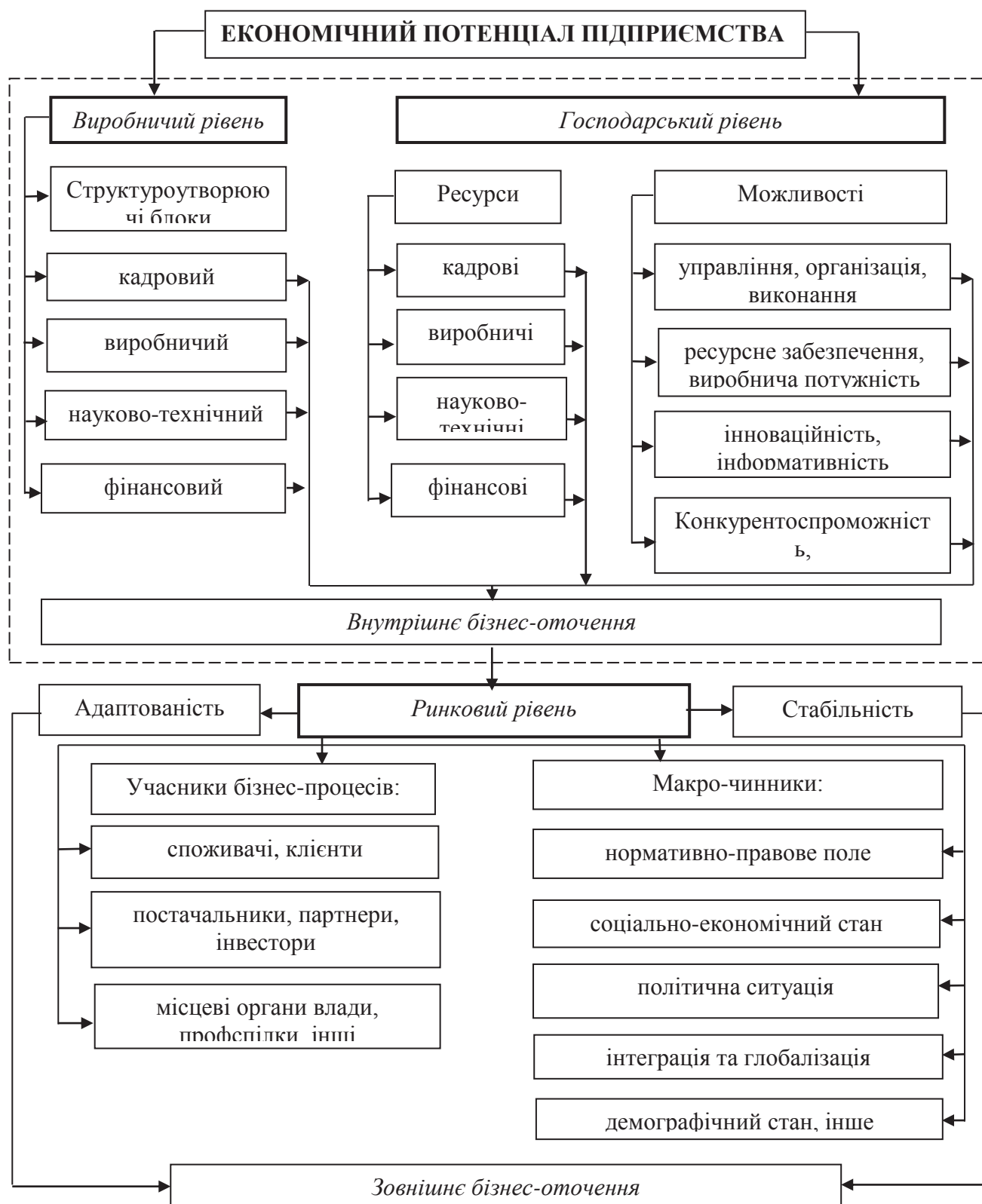


Рис. 1.9. Схема взаємодії економічного потенціалу підприємства з факторами внутрішнього та зовнішнього бізнес-оточення*

*Розроблено автором

Опираючись на наведені тенденції, структурна модель економічного потенціалу підприємства має враховувати стратегічні орієнтири економічного розвитку в контексті управління на основах якості, інтегрування принципів корпоративної соціальної відповідальності та адхократії (рис. 1.10).

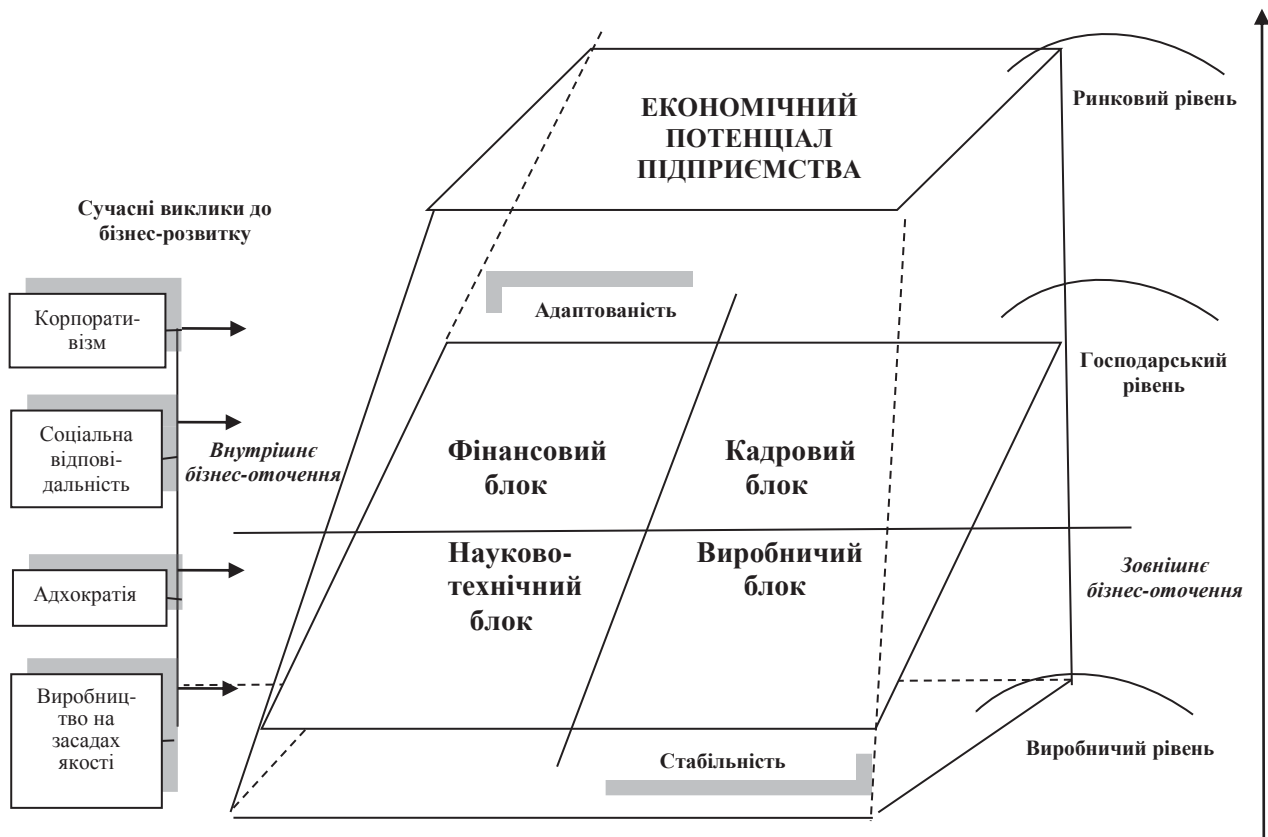


Рис. 1.10. Структурна модель економічного потенціалу підприємства*

*Розроблено та згруповано автором

Ефективне використання ресурсів кадрового блоку генерує виникнення наступних можливостей підприємства:

- організаційні можливості, що розкриваються у здатностях керівників і фахівців забезпечувати ефективний виробничий процес підприємства як в поточному, так і в перспективному періоді;

- управлінські можливості, що розкриваються у здатностях керівників, а також фахівців підприємства ефективно направляти загальну діяльність підприємства;

– виконавчі можливості, що розкриваються у здатності фахівців підприємства до самоорганізації, саморозвитку та спроможності створювати відповідний соціально-психологічний клімат.

1. Виробничий блок представлений комбінацією фактичних ресурсів і прихованих резервів підприємства, що представляють собою його виробничу потужність, що здатне генерувати наявні та потенційні можливості виробляти конкурентоздатну продукцію. Розвиток виробничого блоку економічного потенціалу підприємства безпосередньо залежить від рівня формування та розвитку техніко-інформаційного, кадрового та фінансового блоків економічного потенціалу підприємства.

2. Техніко-технологічний блок представлений низкою матеріальних, кадрових, інформаційних, технічних, організаційних та інноваційних базових елементів, синергічна взаємодія яких орієнтована на розв'язок проблем з підвищення процесу адаптації підприємства та досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку. Базові елементи техніко-інформаційного блоку структурної моделі економічного потенціалу підприємства генерують його інноваційні та інформаційні можливості до своєчасного оновлення виробничого процесу та модернізації технологічних операцій, введення інновацій, якісної обробки інформації. Інформація представлена системою характерних ознак, від оптимальної обробки якої та швидкості одержання інформаційних даних залежить ефективність всього виробничого процесу. Більш того, своєчасна реакція на інформаційний потік, отриманий із зовнішнього бізнес-оточення, а також здібність її швидкої та ефективної обробки стає одним із інструментів адаптації підприємства до умов динамічних ринкових змін.

3. Фінансовий блок структурної моделі економічного потенціалу підприємства визначається кількістю та якістю фінансових ресурсів, використання яких генерує можливості створювати привабливий інвестиційний клімат та нарощувати конкурентоспроможність продукції шляхом забезпечення ефективного функціонування підприємства. Розвиток

фінансового блоку структурної моделі економічного потенціалу підприємства безпосередньо впливає на базові елементи його виробничого блоку, адже, в свою чергу, забезпечує господарську діяльність, а також чинить вплив на решту його базових елементів, оскільки від рівня фінансування залежить виконання виробничих планів та розвиток всього підприємства [316].

Зважаючи на значимість та структурну специфіку наведених блоків структурної моделі економічного потенціалу підприємства та їх відповідних можливостей, встановлений синергічна єдність між ними, адже ефективність їх розвитку та нарощення економічного потенціалу залежать від процесів кожного з них.

Отже, економічний потенціал підприємства виступає платформою його економічного розвитку та засобом реалізації пріоритетних цілей економічного розвитку. Враховуючи це, доцільно виокремити наступні притаманні економічному потенціалу підприємства особливості:

по-перше, це динамічний багатоелементний механізм, що приводиться у дію процесом нарощення та реалізації;

по-друге, процес нарощення економічного потенціалу підприємства має забезпечуватися використанням можливостей, генерованих ефективним використанням базових елементів кожного блоку його структурної моделі;

по-третє, успішність реалізації економічного потенціалу підприємства вже сьогодні залежить від ступеня інтегрованості принципів соціально-відповідальної концепції в стратегію досягнення пріоритетних ідей економічного розвитку підприємства.

Таким чином, наведена періодизація етапів теорії потенціалів, яка, на відміну від загальноприйнятих, ґрунтується на розвитку підходів до розкриття економічної природи дефініції «економічний потенціал підприємства» та охоплює етапи ортодоксального, ресурсного, структурного розкриття змісту економічного потенціалу. Відповідно до цих підходів поглиблено суть економічного потенціалу підприємства, як організованої

системи, діалектична взаємодія базових елементів якої генерує здатність підприємства реалізовувати можливості адаптації до змін бізнес-оточення з метою максимального досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку.

Репрезентована структурна модель економічного потенціалу підприємства представлена рамковою конструкцією, що поділяється на чотири взаємодоповнюючі квадранти (кадровий, виробничий, науково-технічний та фінансовий), функціонування та розвиток яких визначається діалектичною єдністю, мультикативністю та синтезованою взаємодією їх базових елементів. Структурна модель економічного потенціалу підприємства має враховувати стратегічні орієнтири економічного розвитку на основі інтегрування принципів соціальної відповідальності.

Суттєве наповнення моделі знаходиться в координатах «внутрішнє бізнес-оточення / зовнішнє бізнес-оточення - стабільність/адаптованість» та дає можливість стверджувати про синергію можливостей кожного квадранту моделі, структурне наповнення яких підпорядковується за трьома рівнями – виробничим, господарським і ринковим.

1.2. Системно-структурні детермінанти формування економічного потенціалу підприємства

Масовість поглядів до визначення дефініції «економічний потенціал підприємства» свідчить про відкритість та дискусійність даного питання, дослідження еволюційного походження економічної природи якого засвідчує, що уведення зазначеної категорії в коло економічних досліджень більше пов'язано зі спробами вирішити питання комплексного оцінювання рівня економічного розвитку підприємства.

Майже всі визначення економічного потенціалу підприємства так чи інакше, з одного боку, посиляються на сукупність його ресурсів, а з другого –

на реалізацію за їх рахунок пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства, проте дуже мало уваги приділено дослідженню на аналізу системно-структурних детермінант його формування.

Щодо визначення процесу формування економічного потенціалу підприємства, то на думку деяких науковців [11; 80; 112], він представлений послідовністю дій у напрямку визначення та нарощення діапазону підприємницьких можливостей, процесом їх структуризації та системної організації з метою забезпечення сталого економічного зростання.

З метою більш ґрунтовного дослідження системно-структурних детермінант формування економічного потенціалу підприємства доцільно бізнес-оточення підприємства поділити на такі складові: бізнес-оточення непрямо дії, бізнес-оточення безпосередньої дії та внутрішнє бізнес-оточення. Тому, для більш детального дослідження процесу формування економічного потенціалу підприємства виникає потреба у дослідженні його системно-структурних детермінант у їх взаємозв'язку та динаміці.

Як свідчить аналіз опрацьованих літературних джерел [76; 78; 120], системно-структурні детермінанти формування економічного потенціалу підприємства, систематизують залежно від ділянки дії екзогенних і ендогенних детермінант на базові елементи економічного потенціалу.

Так, екзогенні фактори пов'язані з заходами державних органів, банківських установ, інвестиційних компаній тощо. Як правило, до них відносять економічні, технологічні, соціокультурні, екологічні, політико-правові, технологічні та інші.

Ендогенні фактори, насамперед, залежать від стратегічного напрямку розвитку самого підприємства, через що процес формування та використання економічного потенціалу підприємства розглядають як пріоритетний напрямок економічного розвитку підприємства [307].

На сьогодні виокремлено низку наступних ключових домінант формування економічного потенціалу підприємства:

- 1) економічний потенціал підприємства представлений доволі складною

конструктивною моделлю, структурні складові якої є альтернативними та взаємозамінними;

2) економічний потенціал підприємства – це динамічна синтезована система;

3) для структурних елементів економічного потенціалу підприємства характерний синтезований взаємозв'язок;

4) економічному потенціалу підприємства притаманний трансформаційний характер, що зумовлює появу нових структурних складових;

5) базові елементи економічного потенціалу підприємства є взаємозалежними і взаємодоповнюючими, а тому реалізація економічного потенціалу можлива за умови їх діалектичної єдності;

6) всі базові елементи економічного потенціалу підприємства пов'язані з функціонуванням та розвитком самого підприємства;

7) базові елементи економічного потенціалу підприємства здатні окреслювати кінцеві результати діяльності підприємства [70].

Традиційно у процесі формування економічного потенціалу підприємства застосовуються традиційні наукові підходи (рис. 1.11).

1. Одним із основних підходів є ресурсний, відповідно до якого за допомогою застосування маркетингових досліджень спершу визначаються критерії виходу – товару за напрямками: що виробляти, за якими витратними, якісними та часовими критеріями; визначається коло споживачів та допустимий для них рівень цін. В подальшому окреслюються критерії входу за наступними напрямками: обсяг необхідних ресурсів; обробка інформації, необхідної для виробничої діяльності [78].

2. Функціональний підхід, відповідно до якого здійснюється пошук та впровадження інноваційних технічних інструментів з метою задоволення реальних або можливих потреб. Відмінність зазначеного підходу полягає в тому, що його використання, з одного боку, сприяє більш повнішому задоволенню нових потреб, що, з другого боку, сприяє нарощенню

конкурентних переваг підприємства [1].



Рис. 1.11. Систематизація підходів до формування економічного потенціалу підприємства*

*Джерело: складено і узагальнено автором за джерелами [15; 76; 78; 79; 213]

3. Маркетинговий підхід, відповідно до якого увага концентрується на створенні можливих орієнтирів підприємства на споживача, іншими словами, функціонування базових елементів економічного потенціалу підприємства має базуватися на дослідженні ринкової кон'юнктури, її моніторингу, діагностиці, а також нарощенні конкурентних переваг підприємства [80].

4. Відтворювальний підхід, відповідно до якого підприємство постійно спрямовує свої стратегічні зусилля на удосконалення виробничого процесу, створення більш якісної продукції та послуг з метою завоювання ринкових сегментів та прихильності соціуму [213].

5. Інноваційний підхід, відповідно до якого формування економічного потенціалу підприємства спрямоване на активізацію інноваційних процесів за рахунок залучення додаткових інвестиційних вкладень [76].

Ресурсна концепція формування економічного потенціалу підприємства з часом втратила доцільність використання в наслідок унеможливлення максимальної реалізації пріоритетних цілей економічного розвитку під дією загроз на економічну діяльність підприємства. Циклічний характер економічних явищ і процесів актуалізує потребу у використанні принципово нового підходу, яким є потоковий підхід, у розв'язку проблем ефективного використання ресурсів підприємства [17].

Процес виробництва з позиції потокового підходу представлений

потоком фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів, які перебувають в постійному русі, тоді як з позиції ресурсного підходу – це лише процес їх взаємодії.

В той же час, потік надає характеристику руху цих ресурсів за часовою та просторовою ознакою, а ресурс – лише дає значення певного економічного показнику на визначену дату. Більш того, ресурси в процесі взаємодії, використання та руху з часом набувають вартісної специфіки, що підкреслює їх подвійну потокову природу. Ресурсні потоки як ключовий детермінант виробничого процесу окреслюють економічний потенціал підприємства, а саме процес його формування, нарощення та реалізації, що, в свою чергу, визначається параметрами економічного простору [87].

Узагальнення існуючих наукових ідей та думок відносно визначення ресурсного потоку підприємства дало можливість виокремити ключові підходи до розуміння їх подвійної потокової природи, яка розкриває особливості процесу формування, розміщення, руху та трансформації ресурсних потоків підприємства у вартісну форму.

Доцільно відмітити, що обґрунтування категоріального апарату й методологічного інструментарію управління ресурсними потоками підприємства та суспільний розвиток постійно взаємодіють між собою, адже будь-яка суспільна площина супроводжується економічними відносинами, яким, насамперед, притаманна динамічна потокова характеристика, що є принциповим для формування економічного потенціалу підприємства [121].

Вже сьогодні потоковий підхід широко імплементується в практичну площину використання ресурсів підприємства, а також в процес формування його економічного потенціалу.

Наукова школа відомого академіка НААН М.Я. Дем'яненка [111] відіграла фундаментальну роль у розвитку теоретико-методологічної основи ефективного використання ресурсних потоків, найвагомим досягненням якої є теорія, що розкриває:

по-перше, особливості процесу втілення ресурсними потоками вартості

потоків капіталу;

по-друге, в результаті руху ресурсних потоків між сферами виробництва та обігу вони вбирають в себе ознаки матеріальності та нематеріальності, що є основою для створення додаткової вартості [112].

Такої ж позиції дотримується й О.Э. Гудзь [103, с.107-108], яка доводить, що формування та використання ресурсних потоків відбувається на основі їх потоковості, рух яких забезпечує виробничий процес підприємства.

Послідовник цієї школи І.Ю. Гришова [85, с.16] доводить, що управління економічним розвитком підприємства на основі використання потокового підходу окреслює рухливість ресурсів і дає можливість передбачити зміни в обсягах їх вхідних і вихідних потоків, що, насамперед, сприяє забезпеченню симетричності та синхронності кругообігу ресурсів підприємства. Сутність потокового підходу, на думку дослідника, розкривається циклічним характером руху ресурсів за часовою та просторовою ознакою. Звертаючи увагу на характерологічну основу економічного розвитку підприємств, вплив економічних важелів та інструментів на їх діяльність та доцільність застосування потокового підходу в формуванні економічного потенціалу безсумнівна, адже ресурсним потокам властива ознака рухливості, перетворення та вимірності (рис. 1.12).

Г.М. Азаренкова [6, с.92-95] зауважує, що умови сучасного економічного розвитку, якому притаманна циклічність економічних процесів, актуалізує необхідність використання інструментів потоковості як на рівні національної економіки, так і в розрізі окремих економічних суб'єктів, оскільки невизначена та неповна регламентація особливостей руху та трансформації ресурсів, ексцес їх економічної дисципліни генерують дисбаланс економічного розвитку в цілому.

Враховуючи попередні напрацювання в зазначеному колі дослідження, вважаємо, що природа ресурсних потоків окреслюється процесом формування, руху та трансформації ресурсів, тому проблеми економічного

розвитку підприємства доцільно вирішувати з позиції потокового підходу, який враховує різновекторність руху цих ресурсних потоків.

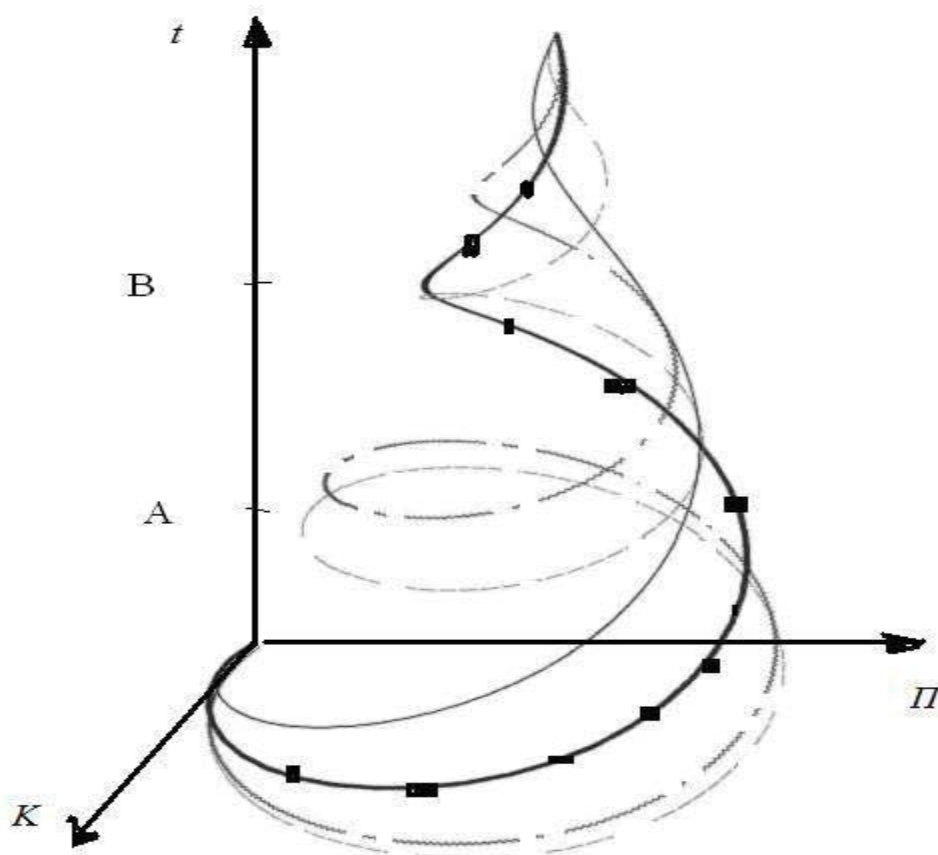


Рис. 1.12. Динаміка ресурсних потоків структуроутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства у 3D*

*Розроблено автором

(П -економічний потенціал підприємства; А – операційна діяльність; В – інвестиційна діяльність; К – фінансова діяльність; t – просторова ознака):

- ресурсні потоки виробничого блоку;
- ресурсні потоки кадрового блоку;
- ресурсні потоки фінансового блоку;
- ресурсні потоки науково-технічного блоку.

Разом з цим, ключові завдання управління ресурсних потоків, насамперед, варто досліджувати з позиції окремих бізнес-одиниць та особливостей їх економічного розвитку. Тобто, суб'єкту господарювання

виробничого напрямку притаманні наступні завдання, що характерні для відповідних видів діяльності, а саме:

- при здійсненні операційної діяльності суть управління ресурсними потоками полягає в управлінні поточними витратами, доходами, обов'язковими платежами;

- при здійсненні інвестиційної діяльності суть управління ресурсними потоками розкривається в оцінюванні інвестиційної привабливості стратегічних інвестиційних проектів, а також в оптимізації ресурсних потоків для їх реалізації;

- при здійсненні фінансової діяльності суть управління ресурсними потоками полягає, перш за все, в оптимізації запозиченого капіталу та організації процесу щодо його обслуговування.

Разом з цим, при мотивуванні ключових завдань щодо управління ресурсними потоками необхідно брати до уваги наступне:

- право на вибір політики поведінки підприємств, враховуючи реалії сьогодення;

- нарощення обсягу можливостей підприємства, необхідних для реалізації пріоритетних цілей економічного розвитку, та забезпечення дієвої взаємодії між базовими елементами економічного потенціалу підприємства.

Виходячи з цього, зазначимо, що управління ресурсними потоками економічного потенціалу підприємства представляє собою складний механізм, що перебуває в постійному взаємозалежному та взаємодоповнюючому зв'язку з іншими механізмами формування економічного потенціалу, а тому на його функціонування впливає ціла низка факторів зовнішнього бізнес-оточення підприємства, насамперед, впливи інших зацікавлених сторін, що приймають пряму або опосередковану участь в його економічній діяльності.

Варто відмітити, що взаємодія та функціонування ресурсних потоків фінансового блоку економічного потенціалу підприємства опосередковуються рухом грошових потоків, оскільки лише в грошовій

формі ресурсні потоки здатні трансформуватися в різні функціональні форми.

Також ресурсні потоки, що забезпечують товарно-грошовий процес, набувають виробничої форми, якій притаманні певні особливості:

1) перетворення ресурсних потоків окреслюється рухом грошових коштів;

2) перетворення ресурсних потоків, в свою чергу, окреслює рух цих грошових коштів;

3) рух результатів виробничої діяльності окреслюється рухом грошових коштів, що набувають вартісних форм, а саме заробітної плати та ціни товару або послуг.

Не зменшуючи вагомості ресурсних потоків як системно-структурної характеристики формування економічного потенціалу підприємства, слід відмітити, що реалізація пріоритетних цілей економічного розвитку не гарантується лише їх наявністю, адже процес мобілізації та ефективного використання ресурсних потоків у виробничому процесі забезпечується ключовими компетенціями підприємства. При цьому слід зазначити, що джерелом формування ключових компетенцій підприємства виступає ресурсна концепція, оскільки за ресурсним складом суб'єкти господарювання є відмінними один від одного та унікальними [78].

Провідні базові постулати ресурсного підходу ґрунтуються на неоднорідності підприємств та їх умовній стабільності, що доповнюються такими передумовами: різні результати діяльності підприємств обумовлені саме відмінностями їх ресурсних комбінацій; підприємства прагнуть максимізувати кінцеві результати їх діяльності [72].

У контурах ресурсного підходу системно-структурними характеристиками формування та реалізації економічного потенціалу є наявні ресурси, латентні можливості та здатності (компетенції) підприємства, між якими прослідковується пряма залежність: ресурси виступають джерелом створення можливостей підприємства, можливості – джерелом

формування його здатностей, а здатності – джерелом створення ключових компетенцій. Іншими словами, базовою одиницею аналізу ресурсного підходу виступають ресурси, характерними ознаками яких є латентні можливості підприємства створювати здатності більш раціональнішого використання класичного набору факторів виробництва, створюючи тим самим ключові компетенції. Поряд з цим, формування релевантних ключових компетенцій дає можливість підприємству захопити та зміцнити свої ринкові позиції шляхом нарощення конкурентних переваг, які є недоступними для конкурентів, а тому стратегічно вигідними [13].

Відповідно, саме «ресурсні потоки», «можливості», «здатності» виступають ключовими драйверами формування та реалізації економічного потенціалу підприємства, оскільки здатність підприємства ефективно спрямовувати ресурсні потоки об'єктивно зумовлена його можливостями адаптуватися до викликів сучасного бізнес-оточення. Іншими словами, ресурсні потоки без можливості їх руху та трансформації не наділяють підприємство здатністю до економічного розвитку. Найпоширеніша концепція економічного потенціалу, якою є саме ресурсна концепція, визначає підприємство в презентаційному форматі, оскільки не окреслює ключові системно-структурні детермінанти формування та реалізації економічного потенціалу, а також процеси досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства.

На недоречності ототожнення дефініцій «економічний потенціал», «ресурси», «можливості», «здатності» наголошують науковці [33; 119], принципова позиція яких полягає в тому, що ресурси можуть існувати окремо від підприємства, тоді як економічний потенціал розглядається як на рівні окремого господарюючого суб'єкту, так і на рівні національної економіки в цілому, тобто як одне ціле. Саме тому економічний потенціал підприємства не тільки розкриває властивості руху ресурсних потоків, бо сам по собі є більш ширшим поняттям. Самі по собі ресурсні потоки відображають виробничий процес підприємства, що не розкриває

послідовності ланцюгу реалізації економічного потенціалу та досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства. Розуміння економічного потенціалу як здатності підприємства реалізовувати пріоритетні цілі економічного розвитку, безперечно, є етимологічно подібним до розуміння здатності підприємства реалізовувати можливості, проте асиміляція цих понять є дещо некоректною. Відносно окреслення економічного потенціалу підприємства з точки зору сукупності відносин, то можна відмітити, що таке розуміння фактично не розкриває економічної природи поняття, адже відносини виникають в процесі здійснення економічної діяльності підприємства, предметом якої і є економічний потенціал підприємства в процесі його формування та реалізації [98].

Таким чином, ресурсні потоки, здатності та можливості забезпечують процес формування та реалізації економічного потенціалу підприємства, де здатність розкриває сукупність особливостей підприємства, як суб'єктивні умови ефективного економічного розвитку підприємства, а можливість – це спосіб, обставина, що забезпечує здійснення цього процесу.

Доволі розвинута сьогодні концепція «динамічних здатностей» («Dynamic Capabilities») [80] гармонійно синтезує розуміння здатностей і можливостей підприємства, розкриваючи підґрунтя формування та реалізації його економічного потенціалу. За цією концепцією здатності підприємства розкриваються в його можливості швидко адаптуватися до сучасних викликів бізнес-оточення, що забезпечується вмінням (компетенціями) знаходити та застосовувати ці здатності.

Динаміка розкриває здатність підприємства нарощувати компетенції адекватно сучасним викликам бізнес-оточення. Здатності виконують роль ключового драйверу інтеграції та адаптації ключових компетенцій підприємства до динамічних умов ринку. В поєднанні динамічні здатності окреслюють можливості підприємства щодо ідентифікації та інтегрування ключових компетенцій адекватно сучасним викликам бізнес-оточення [50].

Як свідчить практика індустріальних країн, конститутивними для

забезпечення зростання рівня прибутковості підприємств, посилення та акумулювання комплексу заходів та сукупності резервів антикризового управління виступає здатність підприємств у найвизначніші етапи формування економічного потенціалу протидіяти або адаптуватися до негативного впливу кризових шоків в національній економіці, здатність інтегрувати дієвий механізм реструктурування.

За умов посилення глобалізаційних процесів, негативного впливу кризових явищ на економічний розвиток вітчизняних бізнес-одиниць ключовою системно-структурною характеристикою формування економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств є здатність швидко адаптуватися до змін ринкової економіки.

Рядом науковців [15; 74; 112] досліджено сукупність факторів, що виступають джерелами генерування наступних можливостей підприємства:

- ринкові, носіями формування яких є готові товари і послуги та споживачі, що відповідно створюють на ринку попит і пропозицію;
- виробничо-майнові, носіями формування яких є персонал, споживачі та власники;
- фінансові, що генеруються мобілізацією фінансових потоків з метою забезпечення виробничого процесу та зміцнення ринкових позицій підприємства.

Усі джерела формування адаптивних можливостей позначаються на внутрішньому та зовнішньому бізнес-оточенні, де виробничо-майнові та фінансові можливості підприємства окреслені факторами внутрішньої дії, а ринкові – зовнішньої. Тому за умов посилення ознак антагонізму й асиметрії євроінтеграційних процесів реалізація стратегічних пріоритетів економічного розвитку має здійснюватися на основі мобілізації можливостей та здатностей підприємства швидко локалізувати ймовірну дію ризик-невизначеностей та адаптовуватися до трансформаційних викликів ринкової сучасності [89].

Отже, здатності підприємства швидко реагувати на виклики внутрішнього та зовнішнього бізнес-оточення шляхом реалізації набору його

можливостей виступають інструментарієм адаптивної концепції економічного розвитку.

Також слід зазначити, що досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства на основі ресурсно-потокового забезпечення у різних проміжках часу неодмінно пов'язане із формуванням його здатностей, які можуть бути представлені як: результат абсолютного використання ресурсних потоків; результат пошуку перспективних комбінацій ресурсних потоків та їх реалізація, що визначає ресурсну симетричність, а саме створення особливої конкурентної переваги.

Джерелом створення здатностей є компетенції, процес формування яких прихильники теорії динамічних здатностей [91; 312] корелюють із динамічною ознакою здатностей підприємства, що відбувається на основі акумуляції знань і досвіду, в результаті чого компетенції виокремлюють за зовнішніми і внутрішніми джерелами.

Таким чином, компетенції підприємства в умовах перманентно-мінливого ринкового середовища так само як і здатності, характеризуються «внутрішньою» природою формування та виступають джерелом створення унікальних ринкових факторів успіху, а динамічні здатності за умови постійного пошуку економічним суб'єктом векторів і засобів реконфігурації його внутрішніх і зовнішніх компетенцій виступають джерелом формування стійких конкурентних переваг. Тому саме динамічні здатності підприємства означають адаптивну концепцію економічного розвитку, оскільки виступають універсальним інструментом впливу як на джерела формування можливостей, так і на самі можливості.

«Динамічні здатності – це здатність фірми до інтеграції різних технологій в кінцевій продукції, до розробки і реформуванні зовнішніх і внутрішніх компетенцій... Таким чином, динамічні можливості відображають здатності організації створювати нові, передові форми ключових компетенцій в конкретних обставинах, що склалися на ринку» [41], а «здатності підприємства розвивати наявні компетенції, адаптувати їх до

мінливих ринкових умов, доповнювати знання» [50].

Таким чином, повстають завдання активізації у векторі пошуку якими саме можливостями має володіти підприємство, щоб забезпечити процес формування економічного потенціалу.

Безумовно, в умовах розвитку ринкової економіки вагомим значення набувають саме ринкові можливості, оскільки споживчий попит задає параметри нарощення економічного потенціалу підприємства, реалізація якого на довгострокову перспективу неможлива без використання стратегічних можливостей. Відповідно, економічний потенціал підприємства:

по-перше, визначається перспективами інтегрування та нарощення ринкових можливостей (конкурентних переваг);

по-друге, окреслює наявність можливостей використання новітніх важелів та інструментарію забезпечення процесу не тільки формування економічного потенціалу підприємства, а й його реалізації.

При цьому, слід зазначити, що виробничі напрямки підприємства означають саме ринкові можливості, адже відповідь на питання: що виробляти і в якому обсязі, дає саме ринок. Потужні та сприйнятливі параметри економічного розвитку підприємства, як правило, означені його ресурсними потоками та компетенціями, які в процесі взаємодії виступають ключовими системно-структурними характеристиками економічного потенціалу підприємства в його спроможності формувати конкурентні переваги.

Таким чином, можливість формування економічного потенціалу підприємства окреслюється ринком, який задає параметри його обсягів нарощення. Саме тому конкурентні переваги зміцнюють ринкові позиції підприємства на ринку, що, в свою чергу, забезпечує нарощення його економічного потенціалу.

Як наслідок, виникає питання, чи зможе підприємство зміцнювати свої ринкові позиції без використання фінансових можливостей. Безперечно – ні, оскільки, фінансові потоки, насамперед, це матеріально-майновий базис

виробничого процесу та інструмент нарощення конкурентних переваг, а отже самостійне джерело можливостей, використання яких, в свою чергу, теж забезпечує процес формування економічного потенціалу підприємства. Оскільки фінансові можливості будь-якого підприємства є обмеженими, то інвестиційні або інвестиційно -інноваційні можливості, які забезпечують виробничий процес, теж виступають базисом нарощення економічного потенціалу підприємства [93].

Разом з цим, ще раз важливо відмітити, що ефективність процесу формування економічного потенціалу підприємства можливе лише за умови визначення та створення діапазону його можливостей, а саме: ресурсні, виробничі, організаційні, управлінські, виконавчі, інноваційні, інформаційні, інвестиційні та конкурентоспроможні, що виступають похідними синтезованої взаємодії блоків структурної моделі економічного потенціалу підприємства, та виступають основоутворюючими можливостями, діалектична єдність та синергічна взаємодія яких створює адекватні сучасним викликам бізнес-оточення умови для формування економічного потенціалу підприємства. Що підкреслює про необхідність застосування принципів комплементарності при розробці стратегії реалізації пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства.

За економічним наповненням обґрунтоване розуміння суті економічного потенціалу підприємств та ключових системно-структурних детермінант, що забезпечують процес його формування, розкривається через об'єктивну та суб'єктивну складові, перша з яких окреслюється здатностями використовувати ресурсні потоки, а друга – можливостями підприємства адаптуватися до сучасних викликів бізнес-оточення. Стратегією формування економічного потенціалу є максимальне досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства. Проте, підприємства за умов об'єктивного існування можливостей їх функціонування та ліквідації, застосовують певні можливості, використовуючи здатності та нарощуючи ключові компетенції.

Така догма розкривається концепцією динамічних здатностей, відповідно до якої окреслюються вектори, за якими доцільно нарощувати ключові компетенції підприємства за для можливості адаптуватися до сучасних викликів бізнес-оточення [49].

Традиційне розуміння поняття динамічні здатності обґрунтовує його як потенціал підприємства в поширенні, формуванні та перетворенні ключових компетенцій за для того, щоб підприємство було спроможним пристосовуватися до сучасних викликів бізнес-оточення [70].

Отже, динамічні здатності забезпечують умови для реконфігурації компетенцій підприємства адекватно реконфігурації його можливостей. Саме тому здатності виступають, в першу чергу, універсальним конструктом визначення можливостей підприємства, тоді як останні приймають безпосередню участь в процесі формування його економічного потенціалу.

Більш того, логічний взаємозв'язок із дефініцією «механізм» має ідеологія динамічних здатностей, що абсолютно окликається суті реалізації економічного потенціалу підприємства як набору його можливостей.

Підприємству властиві за науковими поглядами деяких авторів [44; 120] внутрішні та зовнішні компетенції, а також здатності. За їх визначенням до внутрішніх компетенцій підприємства відносяться тільки ті чинники, що дають йому можливість формувати суттєві, конкурентні переваги, визначені функціональними обов'язками працівників і конкретними посадовими інструкціями. Зазвичай, формування внутрішніх компетенцій вимагає практичних навиків роботи в конкретній галузі та делегування повноважень.

Значення внутрішніх компетенцій криється в тому, що вони вимагають значного періоду часу для їх формування, адже неможливо абсолютно скопіювати специфічні елементи системи внутрішньої організації підприємства [274].

До зовнішніх компетенцій підприємства за визначенням дослідників відносяться: комунікативні зв'язки із зацікавленими сторонами, знання ринку та ринкове позиціонування, здатності до лобіювання, а також здатності

створювати імідж та інвестиційну привабливість підприємства на довгострокову перспективу [108].

Сьогодні здатність підприємства максимально досягати пріоритетні цілі економічного розвитку, насамперед, обумовлена його конкурентними перевагами, джерелом створення яких є ресурсно-потокова концепція, оскільки за ресурсним складом суб'єкти господарювання є відмінними один від одного та унікальними, що підтверджує його значущість та вагомість при розгляді змісту поняття «економічний потенціал підприємства».

Е. Пенроуз стверджувала, що «Саме неоднорідність ... продуктивних послуг, доступних або потенційно доступних від використання її (фірми) ресурсів, забезпечує кожній фірмі унікальність» [115].

Провідні базові постулати ресурсного підходу ґрунтуються на неоднорідності підприємств та їх умовній стабільності, що доповнюються такими передумовами: різні результати діяльності підприємств обумовлені саме відмінностями їх ресурсних портфелів; підприємства прагнуть максимізувати кінцеві результати їх діяльності.

Фундаментальне положення ресурсної концепції криється в тому, що неоднорідності кожного підприємства притаманна стійкість, адже в його розпорядженні є й другі унікальні ресурси, що є джерелом формування його конкурентних переваг.

В умовах дії конкурентної боротьби успішним розвитком будь-якого підприємства є не усунення з ринку суперника будь-якою ціною, а формування власних унікальних ресурсів та розвиток виняткових здібностей, що є джерелом створення його особистих компетенцій, які конкурентам дуже важко відтворити. Разом з цим, в умовах дії викликів сучасного бізнес-оточення, якому притаманна динамічність та нестабільність, безсумнівним лишається той факт, що ресурсні потоки підприємства здатні швидко позбутися своєї унікальності, що, в свою чергу, й актуалізує питання пошуку нових джерел створення стійких конкурентних переваг. Саме тому вважаємо, що єдиним дієвим механізмом формування економічного потенціалу

підприємства є максимізація його ринкової вартості [76].

Очевидною властивістю потокової концепції є те, що ефективність розвитку економічного потенціалу підприємства детермінується властивістю ресурсів трансформуватися у вартість.

Так, в короткостроковому вимірі підприємства спроможні абсолютно застосовувати реальні найкращі комбінації існуючих ресурсів, тоді як в довгостроковому – акумулювати стратегічні ресурси і ефективно використовувати ресурсні комбінації.

Якщо застосувати дану закономірність для встановлення симбіозу між ресурсним та поточковим підходами до розгляду економічного потенціалу підприємства, то отримаємо таку парадигмальну структуру взаємозв'язку між ресурсним та поточковим підходами до формування та реалізації економічного потенціалу підприємства (рис.1.13).

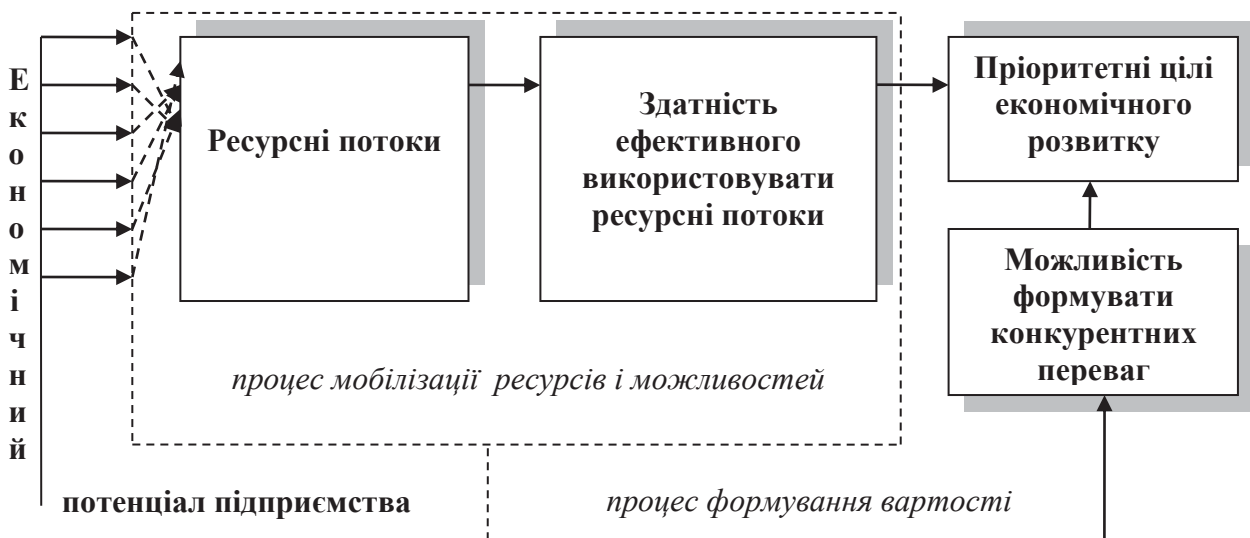


Рис. 1.13. Взаємозв'язок між ресурсним та поточковим підходами до формування та реалізації економічного потенціалу підприємства *

*Розроблено автором

Ресурсний підхід зорієнтований на те, що результатом принципової ринкової поведінки суб'єкта господарювання є представлені на ринку продукти, що відображають сукупність взаємодії ресурсних потоків і компетенцій, якими володіє підприємство. Використання релевантних

конкурентних переваг дає можливість підприємству захопити та зміцнити свої ринкові позиції, що є недоступним для конкурентів, а тому стратегічно вигідним. Проте, ресурсний підхід для генерації усталених конкурентних переваг потребує від ресурсів чітких вимог.

Відповідно, набір внутрішніх і зовнішніх компетенцій підприємства виступає джерелом створення здатностей використовувати можливості адаптації до сучасних викликів бізнес-оточення за для досягнення пріоритетних ідей економічного розвитку підприємства.

Згідно розглянутої ресурсно-потокової концепції виокремлюється два підходи до розгляду взаємозв'язку економічних категорій «ресурсні потоки», «компетенції», «здатності», та «можливості», як структурно-системних характеристик формування економічного потенціалу підприємства:

– ресурсні потоки характеризують рух ресурсів за просторовою та часовою ознакою, тоді як здатності забезпечуються компетенціями підприємства ефективно використовувати ресурсні потоки та можливості адаптації до сучасних викликів бізнес-оточення за для досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства;

– здатності є похідною компетенцій підприємства, а можливості – похідною його здатностей (рис. 1.14).

Отже, симбіоз ресурсної та потокової концепцій до розуміння економічного потенціалу підприємства зводиться до сукупності наявних ресурсних потоків і прихованих здатностей щодо їх ефективного використання неодмінно пов'язане з його можливістю створювати певні конкурентні переваги в динамічному ринковому просторі.

Формування та реалізація економічного потенціалу підприємства повинно відбуватися у певній послідовності, починаючи з оцінки впливу сучасних викликів бізнес-оточення, які здатні продукувати високий рівень ризику його економічної діяльності та унеможливаючи реалізацію його пріоритетних ідей економічного розвитку.

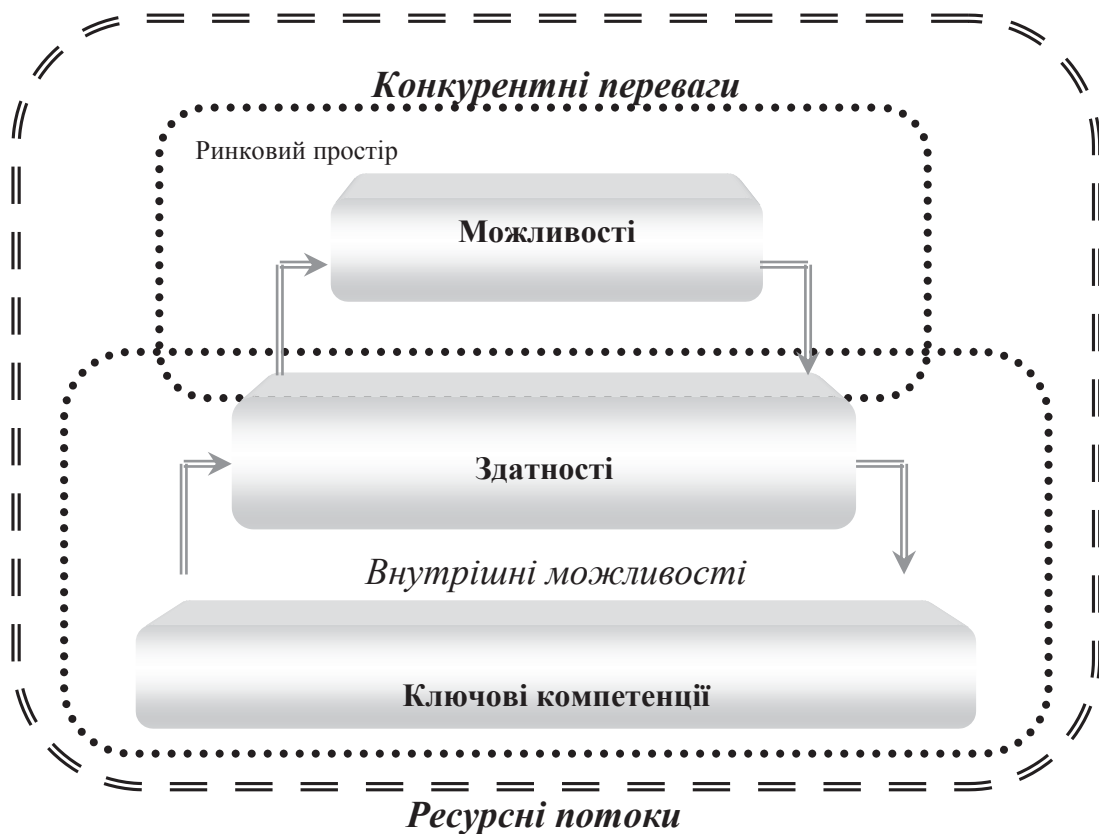


Рис. 1.14. Ланцюг створення конкурентних переваг підприємства*

*Розроблено автором

Саме тому гармонізація економічних інтересів, мінімізація економічних конфліктів є одним із важливіших етапів формування економічного потенціалу підприємства, забезпечення реалізації якого можливе за умови проведення своєчасної діагностики його економічної діяльності.

Окремо треба зосередити увагу на рушійних силах, що забезпечують формування та реалізацію економічного підприємства та впливу соціально-відповідальної політики на їх розвиток.

Як на наш погляд, саме здатності та компетенції працівників підприємства виступають силою, здатною, залежно від рівня їх умотивованості, створювати синтезовану взаємодію базових елементів структурного складу економічного потенціалу підприємства та забезпечувати процес його реалізації на кожному з рівнів.

Ланцюг взаємодії елементів економічного потенціалу підприємства

продемонструємо за наступним рисунком 1.15.

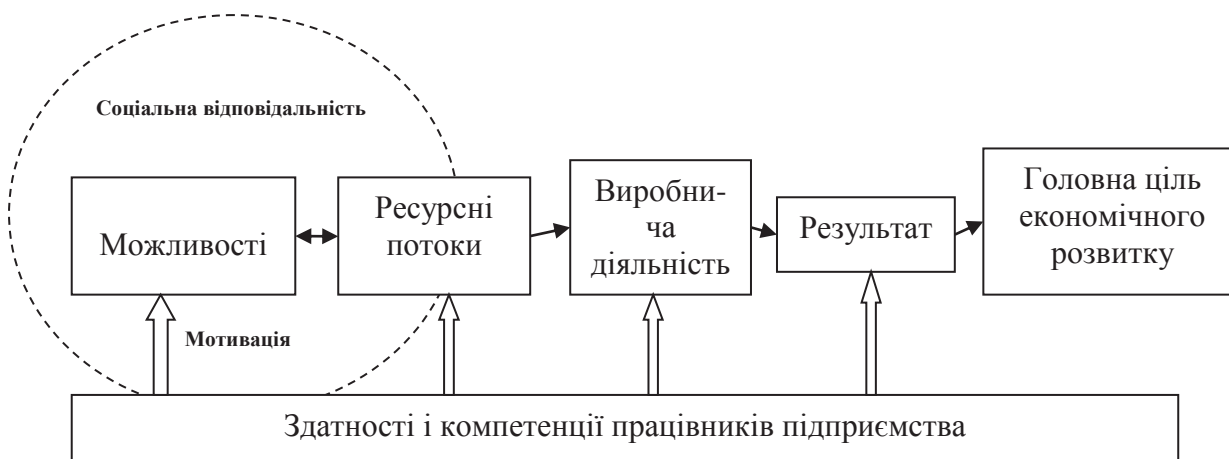


Рис. 1.15. Алгоритмічний зв'язок структурно-системних характеристик економічного потенціалу підприємства*

**Розроблено автором*

Потреба гармонізації особистих і колективних інтересів зацікавлених сторін у формуванні та реалізації економічного потенціалу підприємства посилюють акцент в доцільності використання соціально-відповідального підходу щодо забезпечення високоумотивованості персоналу до реалізації ними особистих можливостей, розумових здібностей у векторі здійснення функціональних обов'язків, саморозвитку, нарощення особистих факторів, компетенцій за для забезпечення процесу реалізації головної цілі економічного розвитку підприємства.

Як свідчить послідовність ланцюгу взаємодії елементів економічного потенціалу підприємства, ресурсні потоки трансформуються в гіпотетичний результат від здійснення виробничої діяльності на основі використання певних можливостей, що генеровані відповідними здатностями та компетенціями працівників підприємства. В практичній площині використовуються лише ті можливості, що забезпечені соціально-відповідальними умовами зовнішнього та внутрішнього бізнес-оточення і для використання яких працівники володіють необхідними компетенціями.

Таким чином, здатності підприємства виконують роль специфічного адаптивного інструменту формування та використання кожного базового

елементу економічного потенціалу, а також виступають джерелом формування компетенцій впливу на можливості підприємства, результативність реалізації яких, насамперед, залежить від правильної їх ідентифікації.

Отже, синергічна взаємозалежність здатностей та можливостей підприємства виступає джерелом створення стійких конкурентних переваг над конкурентами в реалізації пріоритетних ідей економічного розвитку. Іншими словами, ефективна використання ресурсних потоків підприємства та якість реалізації набору його здатностей залежить від можливостей швидко адаптуватися до сучасних викликів бізнес-оточення, що визначатиме економічний розвиток підприємства в перспективі.

Таким чином, з авторської точки зору, ключовими системно-структурними характеристиками формування та реалізації економічного потенціалу виступають ключові компетенції, які окреслюють діапазон здатностей підприємства ефективно використовувати ресурсні потоки та можливості адаптуватися до викликів бізнес-оточення, що стає платформою для досягнення пріоритетних ідей економічного розвитку підприємства (рис. 1.16).

На основі проведених досліджень виокремлено основні системно-структурні характеристики формування економічного потенціалу підприємства, якими є «ресурсні потоки», «можливості» та «здатності», компліментарність взаємодії яких розкривається через об'єктивну та суб'єктивну складові, перша з яких окреслюється здатностями підприємства ефективно використовувати ресурсні потоки, а друга – можливостями підприємства адаптуватися до сучасних викликів бізнес-оточення. Відповідно до цього підходу: ресурсні потоки характеризують рух ресурсів за просторовою та часовою ознакою, тоді як здатності забезпечуються компетенціями підприємства ефективно використовувати ресурсні потоки та можливості адаптації до сучасних викликів бізнес-оточення за для досягнення пріоритетних ідей економічного розвитку підприємства;

здатності є похідною компетенцій підприємства, а можливості – похідною його здатностей

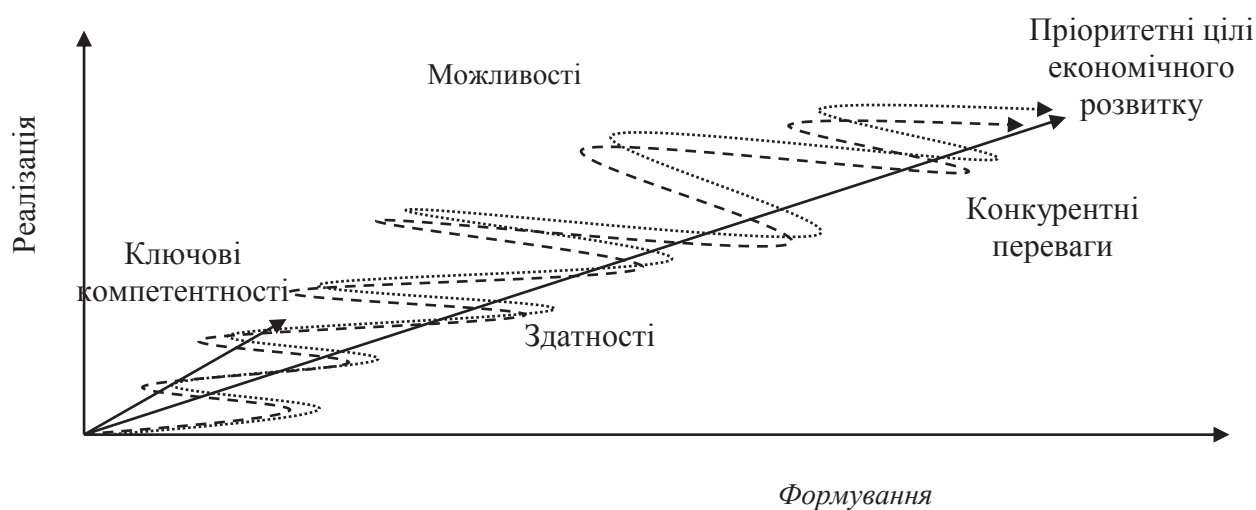


Рис. 1.16. Логіка взаємодії системно-структурних детермінант формування економічного потенціалу підприємства*

*Розробка автора

Таким чином, взаємодія системно-структурних детермінант формування економічного потенціалу підприємства зводиться до позиціонування його в системі координат «формування – реалізація», за якою досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства окреслюється процесом формування, руху та трансформації його ресурсних потоків, рівнем реалізації компетенцій підприємства в створенні здатностей їх ефективного використання та забезпеченні можливостей адаптації до сучасних викликів бізнес-оточення шляхом формування стійких конкурентних переваг

1.3. Концептуальні підходи до визначення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства

Реалізація економічного потенціалу неможлива без визначення стратегічних напрямків економічного розвитку підприємства, так як саме

стратегія формує зміст економічної системи підприємства, успішність функціонування якої забезпечується надійним захистом від негативного впливу викликів сучасного бізнес-оточення.

Реалізація економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах відображає різновекторну гармонізацію в просторі та часі економічних інтересів зацікавлених сторін бізнес-процесів, площина реалізації яких знаходиться як у внутрішньому, так і в зовнішньому бізнес-оточенні. Однак, оскільки саме внутрішнє бізнес-оточення є найбільш керованим, а його компоненти можуть бути змінені, гармонізація саме внутрішніх інтересів зацікавлених сторін виступає головним генератором забезпечення стратегії реалізації економічного потенціалу підприємства, що і підкреслює актуальність їх дослідження [72].

Різноманітність трактувань поняття «економічні інтереси підприємства», з одного боку, характеризують напрямок його розвитку, а з іншого – відображають характер економічних відносин підприємства та його потребу в ресурсних потоках. У той же час, економічні інтереси підприємства характеризуються комплексністю та системністю, що вимагає їх чіткого розмежування і типологізації. Тому вважаємо за доцільне виділити їх за критерієм значимості для економічного розвитку підприємства (бізнесу), а саме головні економічні цілі та пріоритетні економічні цілі.

Варто відмітити, що динамічні виклики сучасного бізнес-оточення безпосередньо впливають на визначення головних і пріоритетних цілей реалізації економічного потенціалу підприємства, оскільки стратегію економічного розвитку будь-яке підприємство означає відповідно до специфіки та напрямків здійснення своєї підприємницької діяльності, з неодмінним врахуванням головних детермінант дії викликів зовнішнього бізнес-оточення, що, насамперед, здатні зумовлювати потребу в коректуванні та уточненні заздалегідь означених напрямків реалізації економічного потенціалу підприємства. Разом з цим, означення головних і пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства за класичним підходом

відбувається на основі врахування галузевої приналежності підприємства, де головна ціль економічного розвитку усіх суб'єктів господарювання підпорядкована прагненню максимізації прибутку [110].

Соціально-економічна гармонізація процесів розвитку підприємства ґрунтується на врахуванні суперечливих викликів. Тому в процесі управління економічним розвитком підприємства варто зважати на узгодженість явищ детермінованості й стохастичності, десинхронізації та сталості; нелінійності й динамічності з лінійною детермінованістю локалізованих за просторовою ознакою бізнес-процесів.

Синхронізація бізнес-процесів економічного розвитку підприємства при розробці нової стратегії розвитку справляють суттєву дію на досягнення пріоритетних цілей реалізації його економічного потенціалу. Економічні зв'язки підприємства із зовнішніми учасниками бізнес-процесів в значній мірі розкривають його економічний розвиток, тоді як внутрішні зв'язки підприємства, насамперед, розкривають раціоналізм функціонування структуроутворюючих блоків його економічного потенціалу.

Іншими словами, внутрішні зв'язки спрямовані на забезпечення соціально-економічних процесів розвитку підприємства та забезпечують умови формування та реалізації його економічного потенціалу, обумовлені визначеними пріоритетними цілями і завданнями.

Внутрішнє і зовнішнє в економічній системі взаємо узгоджуються, через що не розглядаються окремо один від одного. Як наслідок, неможливо забезпечити чи тільки стійкий економічний розвиток підприємства, чи тільки його сталий розвиток [42].

Концептуальна схема управління економічним розвитком підприємства надана на рисунку 1.17.

З нашого розуміння, намагання підприємців максимізувати прибуток за умов ринкової сучасності втратило своєї актуальності, оскільки не величина прибутку визначає та зміцнює ринкові позиції підприємства.

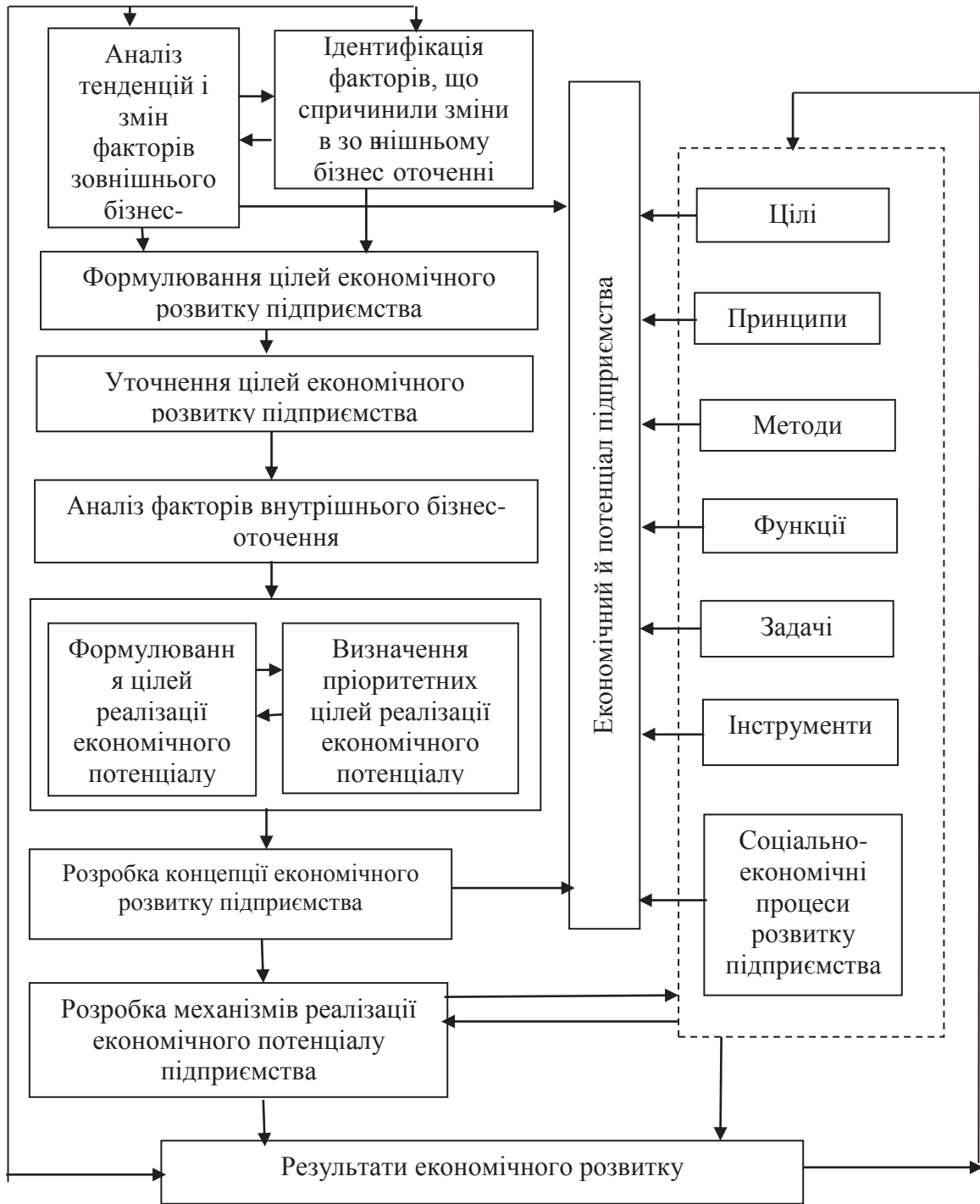


Рис. 1.17. Концептуальна схема управління економічним розвитком підприємства*

*Розроблено автором

Опрацьоване коло економічних досліджень з даної проблематики дозволило виокремити три концептуальні підходи щодо означення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства

(рис.1.18).



Рис. 1.18. Концептуальні підходи до означення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства *

**Конкретизовано автором за джерелами [233]*

Означення головної цілі економічного розвитку підприємства як максимізація позитивного результату його господарської діяльності позначалась ще в працях прихильників класичної школи А. Курно та А. Сміта. Згодом ця ідея удосконалювалася та поглиблювалася. Проте, дія реалій сучасності позбавила раціональності зазначеної ідеї [139].

Спрямування ідей тільки на максимізацію позитивного результату господарської діяльності підприємства не здатна стати платформою для забезпечення ефективності реалізації його економічного потенціалу, тим паче у створенні ним на ринку стійких конкурентних переваг.

Динамічність ринкового розвитку, постійної дії зовнішніх шоків,

генерованих поглибленням інтеграційних та глобалізаційних процесів, зростання сучасних викликів бізнес-оточення генерують необхідність удосконалення підходів до формування та реалізації економічного потенціалу вітчизняних суб'єктів господарювання [45].

Отже, спрямування ідей економічного розвитку підприємства тільки у напрямку максимізації позитивного результату господарської діяльності вже втратила своєї актуальності, оскільки не здатна забезпечити стійку максимізацію позитивного результату в довгостроковій перспективі.

Досягнення головної цілі економічного розвитку підприємства, що спрямована на забезпечення безпечного розвитку господарської діяльності та поступове нарощення її виробничих розмірів за підходом стійкого економічного зростання, також втратила в з часом своєї актуальності через неможливість симбіозного поєднання процесу максимізації позитивного кінцевого результату з паралельним зниженням ризикового рівня здійснення підприємницької діяльності, адже зростання розміру прибутку постійно пов'язане із зростанням рівня останнього [121].

Сьогодні розвитку економічної теорії притаманна безліч наукових думок щодо розробки головної цілі економічного розвитку підприємства, в суті якої здебільшого в прихованому сенсі йдеться мова про позитивний результат економічної діяльності. Як на наш погляд, вирішальною умовою у визначенні головної цілі економічного розвитку підприємства має стати не максимізація позитивного фінансового результату підприємницької діяльності, а створення платформи для нарощення економічного потенціалу в довгостроковій перспективі, без забезпечення якої успішність досягнення головної цілі економічного розвитку підприємства підлягає великому сумніву, а тому не може бути речі й про реалізацію його економічного потенціалу.

Застосування абсолютних та відносних показників прибутковості на практиці, на переконання дослідника з даної проблематики Ю.О. Лупенко, в якості ознак оцінювання рівня досягнення кінцевої цілі економічного

розвитку підприємства обумовлене рядом певних обмежень [136]. З цього приводу дослідник доводить, що:

по-перше, не виходячи за законодавчі межі за для одержання неправдивих результатів менеджери суб'єкту господарювання спроможні доволі легко і просто маніпулювати в практичній площині прибутковими величинами;

по-друге, оприлюднені показники фінансових звітів підприємства доволі часто декларують дещо недостовірні результати (занижені) підприємницької діяльності;

по-третє, платформою для зростання прибутковості підприємницької можуть стати залучені, а не власні джерела;

по-четверте, зростання розміру прибутку підприємства може викликати синхронне зростання дефіциту його готівки;

по-п'яте, критерій прибутковості не може об'єктивно надати картину перспективності ведення підприємницької діяльності, адже на основі зазначеного показнику в умовах дії постійних інфляційних процесів неможливо спрогнозувати економічний розвиток на довгостроковий період.

Отже, це підтверджує розвинуту раніше нами гіпотезу стосовно того, що максимізація прибутку з одночасним зниженням рівнем підприємницького ризику не може бути визначена як головна ідея економічного розвитку підприємства, а лише виступає однією з умов забезпечення її реалізації.

Поряд з цим, варто відмітити, що показник прибутковості, це критерій, що окреслює результат підприємницької діяльності за минулий або поточний період, а тому здатний приймати участь тільки в процесі нарощення економічного потенціалу підприємства. Відповідно, підхід до визначення ідей функціонування підприємства знаходив відображення у підходах щодо формування та вибору стратегій підприємства (табл. 1.2).

Більшості українських агропродовольчих підприємств в сучасних умовах економічного розвитку країни властиво: тривалість

операційного циклу, що призводить до знецінення оборотного капіталу; підвищення цін на енергоносії, використання застарілих технологій і зношених основних засобів, що вимагає значних капіталовкладень; зниження процесу адаптації кінцевої продукції, що призводить до ослаблення ринкових позицій.

Таблиця 1.2

Підходи до розробки стратегій економічного розвитку підприємства*

Період	Основні положення
1	2
<i>Дизайнерський підхід</i>	
1960-ті рр.. Розробка стратегії з позиції осмислення ідей розвитку	<ul style="list-style-type: none"> - нехтування перспективою ознайомлення з інструментарієм стратегічного управління; - структура розробляється після опрацювання стратегії розвитку; - як наслідок, втрата гнучкості реакції швидко адаптуватися до змін; - відсутність взаємозв'язку між теоретично-практичними аспектами
<i>Плановий підхід</i>	
1970-та рр. Формальна розробка стратегії	<ul style="list-style-type: none"> - домінуючий замисел контрольованості, сталості оточення; - нехтування людським детермінантом; - намагання адаптувати оточення до своїх вимог за допомогою формальних інструментів; - бюрократизація процедур опрацювання та виконання стратегії
<i>Позиційний підхід</i>	
1980-ті рр. Розробка стратегії аналітичного напрямку	<ul style="list-style-type: none"> - врахування кількісних критеріїв, обчислення «ринкових критеріїв»; - локалізація підходу щодо опрацювання стратегії шляхом концентрації зусиль на визначеному ринковому сегменті; окреслення стратегії як жорсткої поведінки підприємства на ринковому сегменті; підтримка стратегії загальноприйнятої поведінки, окресленої шаблонними рекомендаціями відносно виконання ринкових стратегій.
<i>Підприємницький підхід</i>	
1990-ті рр.	- зведення стратегії до напрямку інтегрування

Продовження таблиці 1.2

1	2
Розробка стратегії передбачення з напрямку	підприємницьких принципів; - визначення стратегії розвитку переважно особистими критеріями; нехтування стандартними правилами опрацювання та виконання стратегії
<i>Когнітивний підхід</i>	
1990-ті рр. Розробка стратегії з ментального напрямку	- переважання над колективним підходом індивідуального; - можливість розриву між стадією опрацювання та реалізації стратегії; - істотний переважання «культури стратегії» та підрядкування їй персоналу в ході реалізації стратегії; вплив детермінант осмислення.
<i>Навчальницький підхід</i>	
1990-ті рр. Опрацювання стратегії як напрямку розвитку	- наголос на децентралізовану самоосвіту кожного структурного сегменту системи; - домінуючий задум: поява стратегій внаслідок самоосвіти, через що стандартні процеси опрацювання стратегії втрачають свою актуальність; - стратегічна «апатія»; ймовірність не завершити розробку стратегії.
<i>Культурний підхід</i>	
1990-ті рр. Опрацювання стратегії як колективного напрямку	- орієнтація на пріоритети працівників; - суттєвий вплив альянсів, на управлінські рішення; - ймовірність локалізації та ліквідації стратегічних трансформацій окремими зацікавленими блоками; спроба втілити в стратегічний процес всі задуми, що унеможливорює досягти ефективного рівня її реалізації
<i>Підхід адаптації до зовнішнього середовища</i>	
1990-ті рр., Опрацювання стратегії як напрямку перетворень	- акцентування на передові форми організації та їх підблоки без врахування виняткової специфіки підприємств та їх осередку; - ймовірність вибору напрямків розробки стратегії; - нехтування складними взаємозв'язками підприємств між ними та зовнішнім середовищем

*Сформовано автором на підставі наукових узагальнень [18; 119; 126]

Все це вимагають докорінного переосмислення уявлень їх стратегічного розвитку в умовах поглиблення інтеграційних процесів України. Тому вважаємо, що сьогодні головною ціллю економічного розвитку агропродовольчих підприємств має стати максимізація ринкової

вартості бізнесу, оскільки спроможність суб'єкту господарювання використовувати можливості щодо покращення іміджу, створення гарної репутації та посилення ринкових позицій стає джерелом формування унікальної конкурентної переваги, яку неможливо відтворити [259].

Враховуючи це, формування економічного потенціалу підприємства, реалізація якого має бути зорієнтована на максимізацію ринкової вартості бізнесу, поряд із ресурсним підходом вимагає застосування особливого підходу, заснованому на вартісному мисленні, яким і є вартісний підхід. Очевидною властивістю вартісної концепції є те, що ефективність реалізації економічного потенціалу підприємства детермінується його ринковою вартістю. Саме тому виняткова увага приділяється індикатору зростання якості та ємності ринку, яким є конкурента привабливість бізнес-оточення, а також товарно-ринковим позиціонуванням підприємства по відношенню до конкурентів. Своєрідністю вартісного підходу є презентування суб'єкта господарювання потенційному інвестору як виняткового інвестиційного об'єкту, якому притаманна особлива вартісна вигідність, здатна приносити певний дохід у довгостроковому періоді. Таке ставлення інвесторів до підприємства як до об'єкту інвестування в умовах функціонування сучасного ринку спровоковане зміщенням конкурентного акценту з ринкових товарних сегментів на ринки капіталу, на яких вигідність інвестиційного товару здебільшого репрезентується його перспективністю для потенційного інвестора приносити стабільно високі прибутки [131].

Ідея максимізації ринкової вартості бізнесу, заснована на вартісному мисленні, в сучасному підприємницькому просторі набуває широкої імплементації через бажання власників бізнесу створити відповідні умови для забезпечення постійного зростання свого фінансового статку. Більшість власників іноземних компаній промислово-розвинутих країн світу використовують принципи вартісної концепції щодо ведення власного бізнесу на протязі багатьох років. Так, в європейських країнах, США та Японії дана концепція обійняла лідируючі позиції в політиці ведення бізнесу,

де підґрунтям для прийняття керівниками компаній різних структурних ланок відповідних управлінських вибірків стають заходи щодо покращення іміджу компанії, створення гарної репутації та зміцнення ринкових позицій [20].

Беручи до уваги те, що для вітчизняних підприємств в умовах дії кризових явищ здебільшого притаманне виробництво неякісної продукції в наслідок використання морально зношених основних засобів і застосування недосконалих технологій, а також поступового знецінення обігових засобів через безупинне зростання інфляції та нестабільність цінової політики енергоносії, що призводить до послаблення ринкових позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, що вимагає вливання значних інвестицій, активізується потреба в радикальному переосмисленні підходу щодо розробки стратегічної цілі економічного розвитку вітчизняних підприємств, яка б передбачала інтегрування заходів забезпечення економічної безпеки підприємства, можливості швидкої адаптації до сучасних викликів бізнес-оточення, нарощення конкурентних переваг на основі максимізації ринкової вартості бізнесу [118].

Ефективне управління ресурсними потоками, забезпечення їх асиметрії та синхронізації за часом та за обсягом на основі синергійного поєднання вартісного та потокового підходів формуватиме можливості підприємства щодо створення унікальної конкурентної переваги, якою є його ринкова вартість. (рис. 1.19).

Слід зазначити, що ефективне використання ресурсних потоків має забезпечувати приріст їх вартісної форми, інакше порушення їх симетричності та синхронності ресурсів хоч на одному з етапів їх потоку провокуватиме зниження ними вартісної форми. В той же час, саме потоковий підхід надасть можливість проаналізувати фактори порушення потокової дисципліни, враховуючи певні умови використання ресурсів підприємства на кожному етапі виробничого процесу.

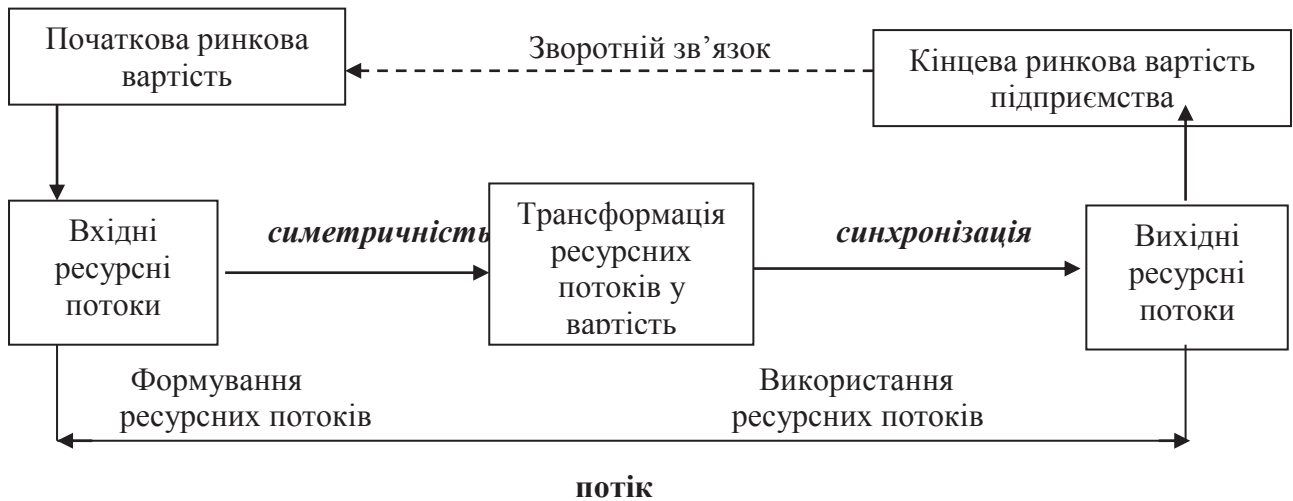


Рис. 1.19. Ланцюгова модель управління ресурсними потоками на основі вартісно-потокової концепції*

*Розробка автора

Розроблена стратегія економічного розвитку підприємства на основі вартісного та потокового підходів буде в певному сенсі унікальною й визначатиметься конкретними умовами розвитку підприємства, що, в свою чергу, позначатиметься на зростанні його ринкової вартості [357].

Проте, зростання ринкової вартості бізнесу не може відбуватися лише на основі ефективного використання ресурсних потоків підприємства. Як зазначалося нами раніше, ефективне використання ресурсів підприємства забезпечується ключовими компетенціями його працівників, що створюють здатності використання можливостей адаптації до сучасних викликів бізнес-оточення. Тому, проводячи оцінку поля можливостей підприємств, можна ідентифікувати основні негативні фактори впливу на економічний розвиток підприємств і причини їх неспроможності адаптуватися до них [146].

На основі проведеного аналізу відомими українськими дослідниками щодо ефективного використання ресурсних потоків підприємств та якості реалізації набору їх можливостей можна стверджувати про сучасний несприятливий клімат економічного розвитку вітчизняних підприємств і низьку здатність їх адаптації до сучасних викликів бізнес-оточення, а масштабність дії негативних ризик-подій наглядно демонструє про

необхідність використання сучасних концепцій в економічному розвитку підприємств.

В той же час, застосування принципів когнітивного підходу сприяє комплексному опрацюванню початкової інформації, типізації та класифікації знань про фактори впливу на процес формування та реалізації економічного потенціалу підприємства, й окреслює платформу для обґрунтування та узгодження головних та пріоритетних ідей економічного розвитку підприємства [303].

Слід звернути окрему увагу на те, що в сучасній ресурсній концепції ресурси виступають фундаментом створення здатностей підприємства, тоді як останні виступають економічною похідною взаємодії сукупності ресурсів та джерелом формування конкурентних переваг підприємства, а отже його ринкової вартості. Саме це, на нашу думку, й виступає головним процесом формування та реалізації економічного потенціалу підприємства.

Узагальнення теоретичних аспектів системи вихідних теоретичних підходів, котрі є основою економічного розвитку підприємства, наведено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Система вихідних теоретичних підходів економічного розвитку підприємства

Підхід	Теоретичні аспекти підходу
<i>1</i>	<i>2</i>
Багаторівневий	Ґрунтується на структуризації рівнів формування економічного потенціалу підприємства, декомпозиції складових на кожному з них і виконанні планомірної дії із врахуванням специфіки розвитку підприємства. Реалізація орієнтована на окреслення головних чинників впливу на елементи.
Поелементний	економічного потенціалу розглядається як єдиний механізм діалектичної взаємодії сукупності складових потенціалу підприємства.
Сценарний	Ґрунтується на розробці та підборі сценарію перспективного економічного розвитку підприємства на основі врахування впливу конкретних обставин та факторів реальної ситуації. Реалізація економічного потенціалу підприємства орієнтована на максимізацію позитивного результату діяльності шляхом коректування векторів його економічного розвитку.

1	2
Процесно-орієнтований	Формування та реалізація економічного потенціалу підприємства розглядається як безперервний процес виконання ідей стратегічного розвитку.
Адаптивний	Ґрунтується на постійному моніторингу набору реальних факторів і обставин, що здійснюють вплив на розвиток підприємства у певний час та його спроможність швидко адаптуватись до їх впливу з метою коригування векторів його розвитку.
Мотиваційний	В рамках даного бачення мотивація позиціонується основою економічного розвитку, де процес реалізації здатностей відбувається чи до первинної точки мотивації дії (настрій, воля, прагнення), чи до сприйняття настрою корельованого з мотивацією.
Когнітивний	акцентуються конкретні умови економічного розвитку.
Синергійний	Ґрунтується на постійному обліку синергетичних закономірностей, що суттєво змінює стале бачення процесу економічного розвитку як складноорганізованої системи, елементи якого мають бути консолідовані з внутрішніми тенденціями розвитку підприємства.

**Згруповано автором за джерелами [15; 119; 126]*

Варто відмітити, що за умов посилення необхідності раціонального та ефективного використання ресурсних потоків підприємства та набору його можливостей, виявлення та нарощення позитивного ефекту від інтеграції та динамічної взаємодії базових елементів економічного потенціалу та подальший процес економічного розвитку підприємства має відбуватися на

засадах синергізму. Синергетичні ефекти, як результати економічного зростання підприємства, виступаючи платформою зростання виробничої потужності та якісної зміни його можливостей, виконують роль адекватного інструменту реалізації адаптивної концепції економічного розвитку підприємства. Проте в умовах постійних змін ринкового простору досягненню пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства перешкоджають дії ризик невизначеностей зовнішнього бізнес-оточення, які мають бути враховані при формуванні стратегії реалізації економічного потенціалу підприємства (рис. 1.20).

Таким чином, реалізація пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства повинні здійснюватися в межах першочергового усунення або локалізації дії ризик-невизначеностей, оскільки головний економічний інтерес підприємства визначає економічну стратегію його розвитку,

забезпечення процесу реалізації якого безпосередньо залежить від реалізації решти пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства, які в процесі реалізації економічного потенціалу потребують відповідного захисту [46].

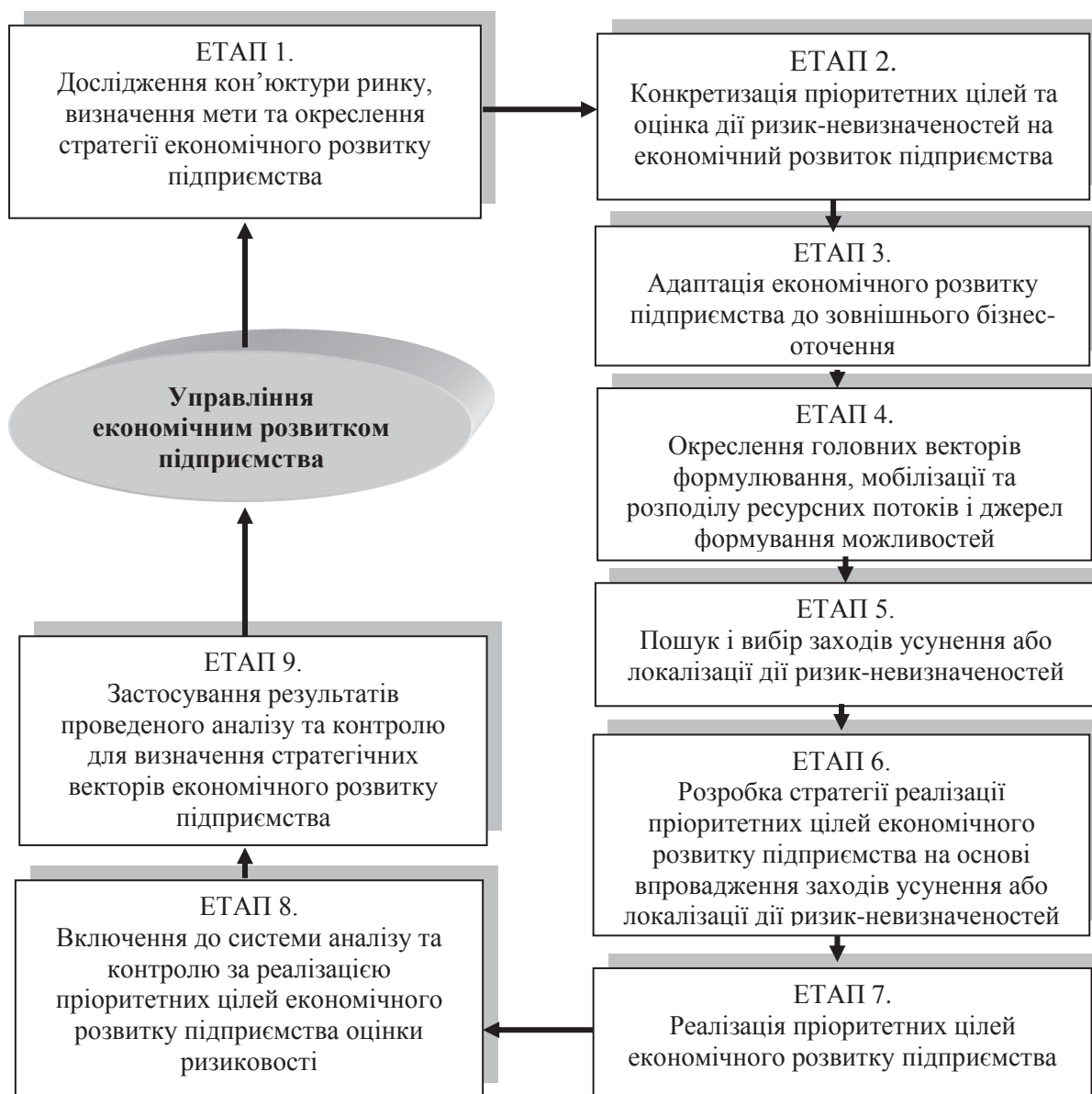


Рис. 1.20. Етапи розробки стратегії економічного розвитку підприємства за умов дії ризик-невизначеностей*

*Сформовано і побудовано автором на основі [138; 171; 179]

Ключова мета та завдання в процесі усунення або локалізації ризик-невизначеностей в розробці стратегії економічного розвитку підприємства криється в перспективі окреслення майбутнього розвитку подій відносно діяльності підприємства та проведенні оцінки ймовірної дії ризик-

невизначеностей та їх негативних наслідків на будь-який бізнес-процес. Безумовно, ймовірність – доволі випадкове поняття, через що настання ризикових подій для економічного розвитку підприємства не має постійного характеру, утім власнику бізнесу слід концентруватися на тому, що ризик-невизначеності можуть виникнути на будь-якому виробничому етапі, через що реалізація цілей економічного розвитку підприємства вимагає ухвалення відповідних рішень щодо попередження таких станів (рис. 1.21).

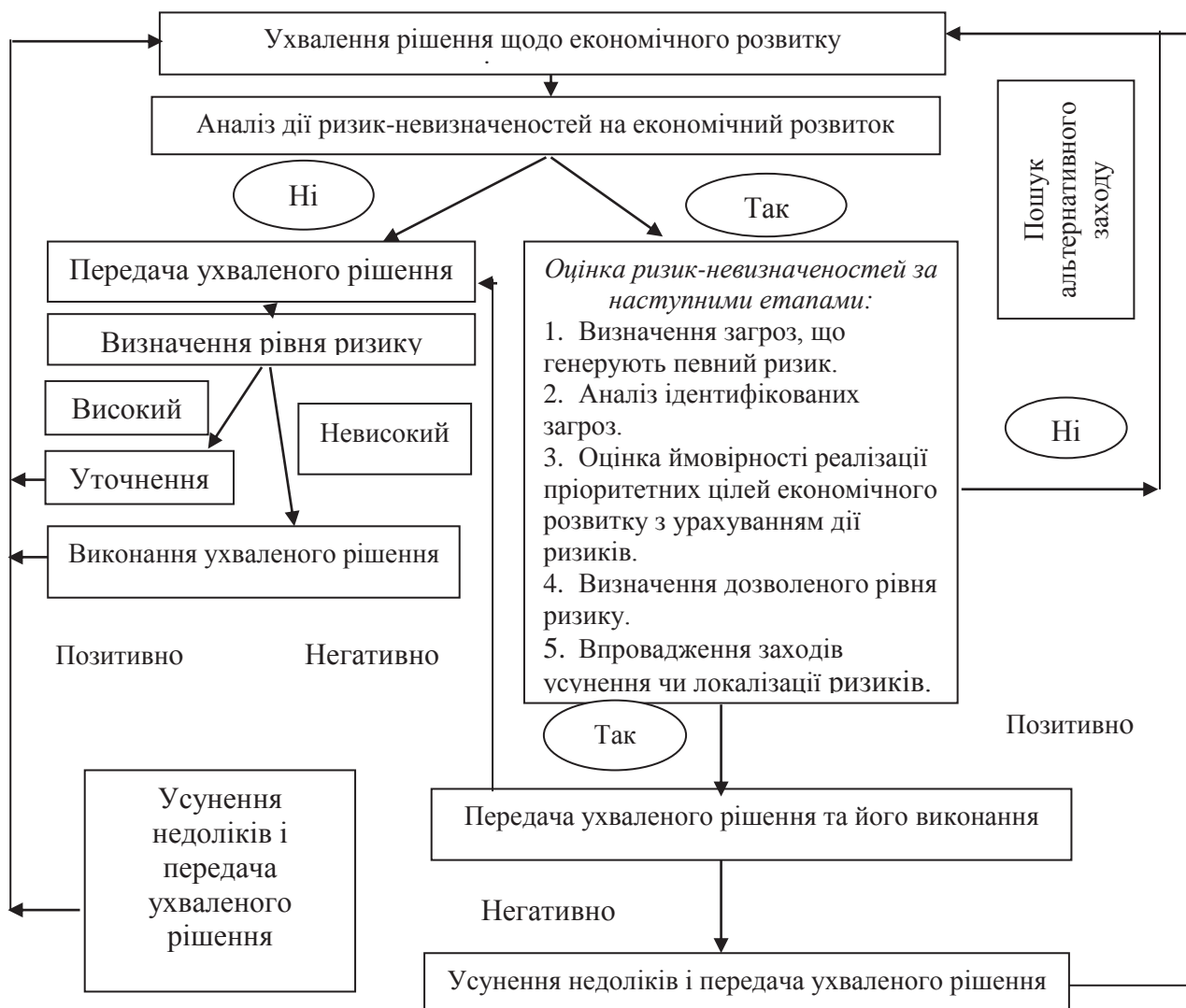


Рис. 1.21. Алгоритм розробки стратегії реалізації цілей економічного розвитку підприємства за умов дії ризик-невизначеностей*

*Сформовано і побудовано автором на основі [138; 171; 179]

Таким чином, формування та реалізація економічного потенціалу підприємства на засадах комплексності орієнтоване на формування

конкурентних переваг шляхом ефективного використання ресурсних потоків, максимізації ринкової вартості бізнесу як сукупності матеріальних і нематеріальних ресурсних потоків, забезпечення захисту економічних інтересів підприємства в умовах сучасних викликів бізнес-оточення без залучення додаткових ресурсів (рис. 1.22).

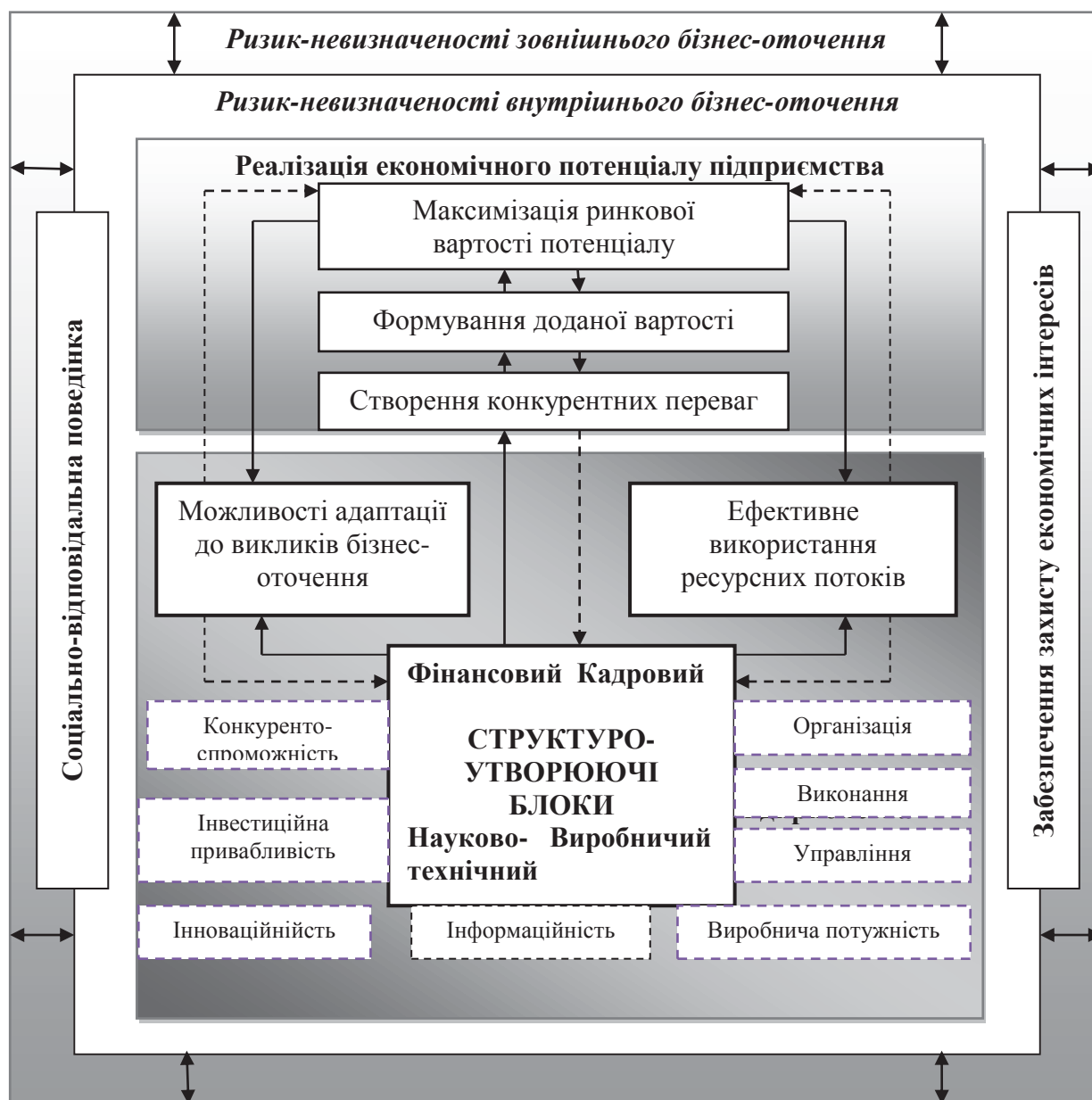


Рис. 1.22. Механізм реалізації пріоритетних цілей економічного потенціалу підприємства*

* Розроблено і запропоновано автором

Отже, формування та реалізація економічного потенціалу підприємства на засадах коплементарності орієнтоване на формування конкурентних

переваг шляхом ефективного використання ресурсних потоків, максимізації ринкової вартості потенціалу підприємства як сукупності матеріальних і нематеріальних ресурсних потоків, забезпечення захищеності економічних інтересів підприємства в умовах сучасних викликів бізнес-оточення без залучення додаткових ресурсів.

Дослідження й розробка дієвих напрямків щодо результативного використання економічного потенціалу підприємства спонукають підходити до його розгляду як до ідейного об'єкту, процес взаємодії базових елементів кожного структуроутворюючого блоку якого підпорядковуються пріоритетній цілі економічного розвитку – створенню стійких конкурентних переваг за для максимізації ринкової вартості потенціалу.

Відповідно економічний потенціал підприємства повинен проявлятися через його здатності реалізовувати пріоритетні цілі економічного розвитку підприємства шляхом формування конкурентних переваг з метою максимізації ринкової вартості бізнесу на основі ефективного використання сукупності матеріальних і нематеріальних ресурсних потоків, забезпечення захищеності економічних інтересів підприємства в умовах сучасних викликів бізнес-оточення на засадах комплементарного поєднання ресурсної, потокової та вартісної концепцій.

1.4. Імперативи комплементарності формування економічного потенціалу підприємства

Неоднозначний та складний трансформаційний характер посткризової економіки України диктує нестабільні та динамічні умови функціонування підприємницької ланки в середовищі постійного існування загроз економічної діяльності, що унеможливорює забезпечення відповідного рівня розвитку національної економіки. Саме сьогодні реалізація економічного потенціалу є обов'язковою умовою здійснення управлінської, виробничої,

фінансово-економічної, техніко-технологічної тощо діяльності підприємства.

В умовах динамічного бізнес-простору все більшої значущості одержує процес економічного розвитку підприємства, визначальними домінантами якого визнаються сталість, завчасність, відповідність реагування на дію зовнішніх шоків тощо. Кожен суб'єкт господарювання намагається максимально досягти пріоритетні цілі економічного розвитку при мінімально вкладених матеріальних і нематеріальних зусиль. У будь-якому випадку, багатofункціональне бізнес-оточення потребує від підприємства взаємоузгодженості пріоритетних цілей економічного розвитку, реалізації яких орієнтована на одержання комплексного результату. Саме тому реалізація економічного потенціалу агропродовольчих підприємств вимагає дослідження нових підходів корінного перетворення системи його захисних реакцій від деструктивного впливу зовнішніх шоків за для забезпечення стабільного економічного зростання підприємства. Це зумовлює необхідність інтегрування інноваційних підходів та методів до реалізації економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств на засадах комплементарного підходу.

Дослідженню питань формування та реалізації економічного потенціалу вітчизняних підприємств таких відомих вчених, як: О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук [23], О.В. Березін, О.Д. Плотник [37], В.З. Бугай, А.В. Горбунов, Ю.В. Ключев [47], С.О. Котирєва, С.Т. Дуб [151] та інших.

З точки зору структури розвитку та його типів виділяють наступні структурні складові економічного потенціалу підприємства: економічну, технологічну, комерційну, соціальну та організаційну. Дослідження стратегічних цілей економічного розвитку визначають як принципову мету економічної науки.

О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук [23] за змістом виокремлюють економічну, управлінську, техніко-технологічну та соціальну підсистеми розвитку економічного потенціалу підприємства.

В.З. Бугай, А.В. Горбунов, Ю.В. Ключев [47] пропонують розглядати

процес реалізації економічного потенціалу підприємства в розрізі його структурних складових, а саме зважати на майновий, виробничий, маркетинговий, фінансовий потенціали підприємства.

О.В. Березін, О.Д. Плотник [37] виділяють організаційну, техніко-технологічну, соціальну, економічну системи економічного потенціалу підприємства. Відповідно за структурою економічного потенціалу підприємства науковці пропонують поділяти економічний розвиток підприємства на виробничий, фінансовий, комунікаційний, інноваційний, маркетинговий, управлінський, мотиваційний та трудовий розвиток.

С.О. Котирєва, С.Т. Дуб [151] підходять до окреслення процесу реалізації економічного потенціалу підприємства за трьома ключовими площинами:

1) технічний (науково-технічний) напрямок реалізації, що орієнтований на покращення якості продукції, модернізацію технологічного процесу виробництва тощо;

2) ринковий напрямок реалізації, суть якого розкривається в нарощенні споживчого сектору, завоюванні ринкових сегментів тощо;

3) організаційний напрямок реалізації, що орієнтований на розвиток окремого працівника, трудового колективу, покращення мотиваційного механізму тощо.

Проте, не зважаючи на вагомість їх наукового досягнення, в зазначених працях відсутні спроби науковців підходити до розгляду комплементарних імперативів реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств.

Дефініція «комплементарність» походить від латинського слова та перекладається як «додаток», іншими словами, якщо мова йде про комплементарність, то, перш з все, доцільно означувати головні та другорядні елементи системного процесу, де саме другорядні або додаткові елементи привносять в систему певних ознак до головних елементів, перебуваючи у постійній єдності з ними і, тим самим, створюючи

синергетичне підґрунтя для розвитку досліджуваного явища та системи в цілому [28].

З позиції феноменології з метою окреслення значення феномену «комплементарність» в процесі імплементації його особливостей в процес економічного зростання підприємства та визначенні місця принципів комплементарності у вивченні та аналізі об'єкту дослідження скористаємося семантичним підходом для розгляду цієї дефініції. Для цього дослідимо погляди вчених щодо розкриття економічної природи дефініції «комплементарність» в різних векторах розвитку таких термінів, як «природа», «соціум» і «соціально-економічних відносин».

Так, дослідження економічної природи дефініції «комплементарність» прослідковуються ще в роботах відомих древнегрецьких філософів, які були якими прихильниками діалектичного матеріалізму, а саме: Сократа, Геракліта, Платона, Гегель і Канта. З часом їх напрацювання в даному напрямку дослідження продовжив Ф. Енгельс, який висунув закон єдності та боротьби протилежностей. Саме цей дослідник більш ґрунтовно означає основні властивості дефініції «комплементарність» [31].

Згодом феномен комплементарності інтегрувався в усі наукові площини, окреслюючи процес взаємопоєднання та взаємодоповнення, іншими словами, це взаємна відповідність об'єктів або складових елементів будь-якої системи, що є взаємодоповнюючими її елементами, що утворюють зв'язки між комплементарними складовими самої системи або механізму й забезпечують їх результативний розвиток і реалізацію.

Дослідження комплексу властивостей зазначеної дефініції ґрунтується на детермінантах комплементарності, тобто найбільшої апроксимації фактичного процесу до бажаного результату. Ознака комплементарності аналізує та вивчає синергетичний вплив, своєрідний для автономних систем. В даному векторі корпоративний бізнес, з позиції ендогенних та екзогенних подій, доцільно досліджувати як автономну систему [23].

Феномен комплементарності в економічній площині вивчається в

мікроекономіці, маркетингу та управлінні, де. комплементарними продуктами вважаються ті, що не можуть споживатися окремо один від одного, тому підвищення попиту на один із продуктів продукує зростання попиту на доповнюючий. Таким чином, ознаки комплементарності використовують у тому разі, коли мають місце чи мали місце раніше процеси взаємодії.

Отже, відповідно до контекстуального розуміння з латинської «complementum» перекладається як доповнення, довершення. Спільнокореневе «compleo» значить наповнювати, виконувати, завершувати, а споріднене – «complexion» – значить як сукупність, система, зв'язок. «Отже, можна сказати, що йдеться про завершення певного процесу, отримання цілісного результату. Цілісність, для якої насамперед характерне те, що не ціле зумовлюється частинами, а, навпаки, частини залежать від цілого» [28] (рис. 1.23).

Єдиної думки до розкриття змісту комплементарного підходу в економічному розвитку національної економіки та вітчизняних підприємств, а також окреслення його відмінних ознак в академічному колі ще досі не існує. Проте, деякі спроби навести специфіку використання принципів комплементарності в напрямках комплементарного розвитку агросфери та забезпечення вітчизняних підприємств економічною безпекою на засадах комплементарності все ж таки існують.

Розкриття змісту розвитку агросфери на засадах комплементарності ґрунтується на сприйнятті комплементарної залежності між агро підсистемами, котрі, не зважаючи на свою автономність, повинні перебувати в постійному діалектичному взаємозв'язку і, тим самим, доповнювати одна одну. Такий симбіозний характер сприятиме забезпеченню реалізації завдань соціально-економічного спрямування, що закладено в підґрунтя та цільову стратегію формування аграрних політик індустріально-розвинутих держав світу [21].

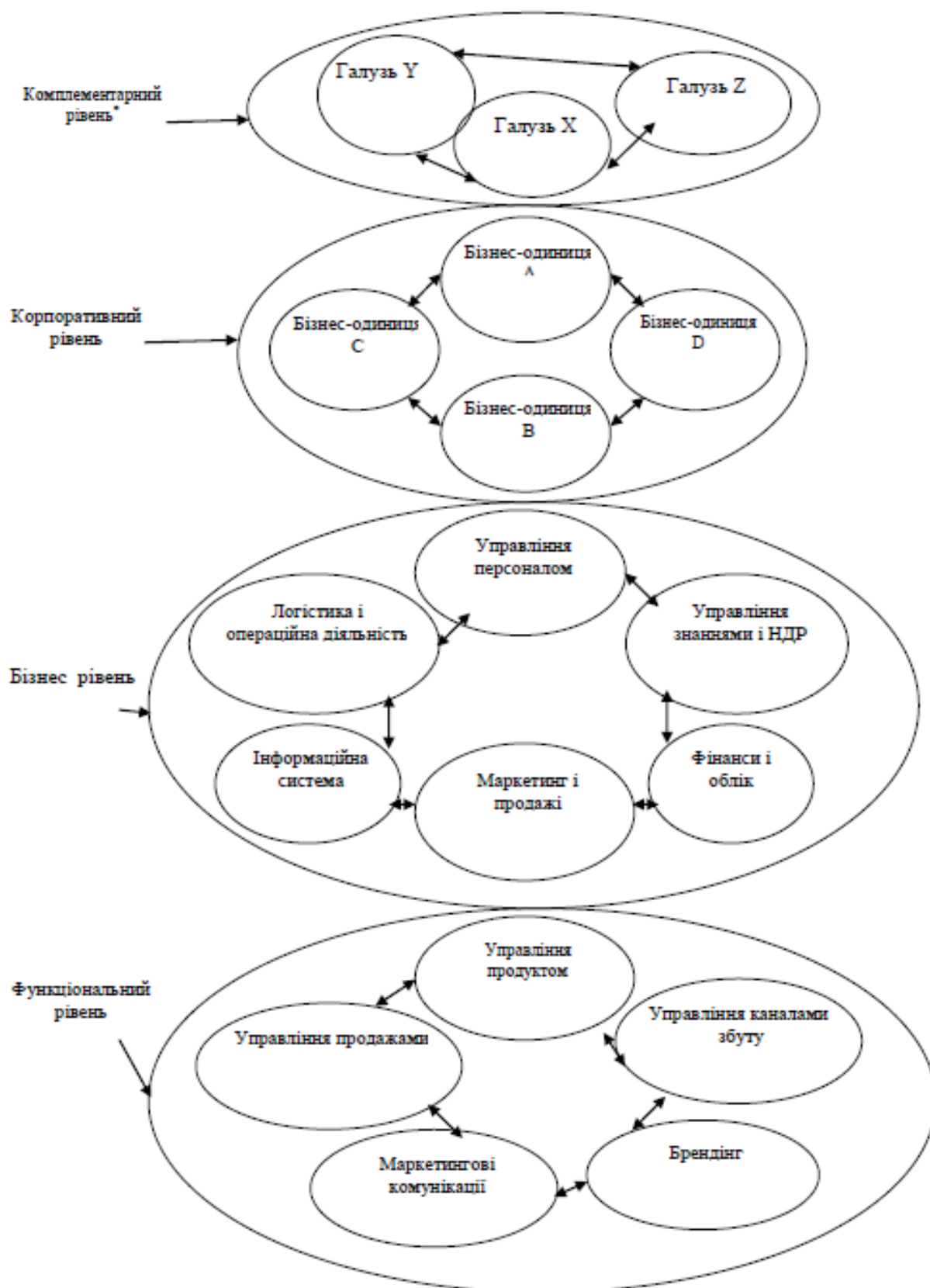


Рис. 1.23. Рівні стратегії комплементарного розвитку*

*Джерело [28]

Лише комплементарний підхід забезпечує основу гармонійного

взаємофункціонування аграрної сфери та сільських територій, екологічно спрямованого агровиробництва та збалансованого розвитку сільських спільнот і територій. Тобто комплементарність аграрної сфери розкриває єднання сільського господарства, сільських територій та соціуму, їх гармонійність та симбіозність, що, сприяє економічному піднесенню агропродовольчої сектору національної економіки [303].

Відповідно досліджень комплементарності в системі забезпечення підприємства економічною безпекою ставить за мету розширення меж економічної безпеки, більш обґрунтувати відповідні методологічні аспекти та набути науково-практичної платформи в процесі забезпечення вітчизняних підприємств економічною безпекою. Підґрунтям розкриття змісту комплементарності стала філософська концепція, за якою цей підхід розкривається з позиції відмінностей парадигми, концепції, моделі та векторів, що окреслюють варіантність погляди на реальність.

Комплементарність – це форма інституційної взаємодії, наслідком якої є загальна результативність складових, що різняться від загальної результативності окремих складових цієї взаємодії.

Суть комплементарної концепції, на думку М.А. Хвесика та А.М. Сундука [284] розкривається в забезпеченні стабільності економічного розвитку суб'єктів господарювання в контексті дії інтеграційних факторів на основі виконання комплексу напрямків відносно окреслення фундації розвитку та пріоритетних бізнес-цілей, а також системи відповідних регуляторних інструментів. Відповідно, на його переконання, мають бути врахуванні такі складові, як окреслення діючих й аспектів управління, які є взаємодоповнюючими.

Отже, комплементарний підхід передбачає застосування ресурсів однієї складової певної системи другою її складовою, що орієнтоване на абсолютне використання сукупності можливостей всієї системи за для отримання максимальної імплементації системних напрямків розвитку всієї сукупності складових системи.

Безумовно, реалізація економічного потенціалу підприємства на засадах комплементарного підходу дає можливість досягнути максимальної імплементації системних напрямків розвитку всієї сукупності його структурних складових. В результаті виникає комплементарний ефект, який на відміну від синергетичного ефекту забезпечує розвиток двох незалежних структурних складових потенціалу на основі застосування лише одного з активів, тоді як одержання синергетичного ефекту можливе на основі застосування різних ресурсів.

Максимальне досягнення комплементарного ефекту можливе при введенні інтеграційної стратегії, адже підприємство здійснює свою економічну діяльність, вступаючи в економічні відносини з суб'єктами економічної, соціальної та державної площини. Тому сталість економічного розвитку підприємства та адекватність його реакції на постійну дію факторів зовнішнього та внутрішнього бізнес-оточення вимагає пошуку та запровадження інноваційних шляхів розвитку, яким і є комплементарний підхід. Саме формування та реалізація економічного потенціалу підприємства на засадах комплементарного підходу передбачає гармонізацію інтересів зацікавлених сторін, адже, опираючись на різні системи відносин, вони взаємно доповнюють один одного [308].

Будь який суб'єкт господарювання має реально оцінювати свою ресурсну комбінацію, враховувати можливості ефективного використання ресурсних потоків та завчасно передбачати ймовірність виникнення відповідних загроз. Шляхом проведення більш ґрунтовної діагностики стану розвитку структурних складових економічного потенціалу підприємства здатні ідентифікувати або, навіть, скорегувати стратегію реалізації пріоритетних цілей економічного розвитку. Це можливо за рахунок налагодження взаємовигідних відносин з конкурентами, постачальниками іншими зацікавленими сторонами, що сприятиме підвищенню якості вироблених продуктів та зміцненню ринкових позицій. Така стратегія економічного розвитку сприятиме мінімізації рівня потенційних ризиків і

загроз економічної діяльності підприємства, нарощенню його конкурентних переваг на основі перетворення недоліків економічного розвитку на його переваги шляхом досягнення комплементарного ефекту при реалізації економічного потенціалу підприємства.

Недоліки підходу економічного дарвінізму та теорії п'яти сил конкуренції М. Портера усуває ресурсна концепція економічного розвитку підприємства, розкриваючи відмінності економічного розвитку підприємств через неоднаковість їх ресурсного забезпечення та відмінності можливостей їх ефективного використання. Так, згідно теорії М. Портера підприємство, як окрема ланка економічної системи, функціонує в постійно мінливому бізнес-оточенні самостійно та незалежно від його контрагентів. Тоді як визначальними недоліками ресурсного та компетентісного підходів є концентрування уваги тільки на наявних ресурсних можливостях суб'єкту господарювання, що не відповідає практичним аспектам інших суб'єктів господарювання [240].

Отже, в традиційній концепції менеджменту виникає феномен дуалізму, адже: по-перше, підприємство розглядається як автономна ланка економічної системи, що функціонує в недиференційованому сталому бізнес-оточенні; по-друге, підприємство розглядається як контрольована ланка економічної системи, що функціонує в мінливому бізнес-оточенні.

Спільність зазначених підходів полягає в тому, що підприємство це окрема ланка економічної системи, тоді як їх розбіжність криється при обґрунтуванні розміру його економічного потенціалу та розкритті процесу використання його ресурсів за для максимальної реалізації пріоритетних цілей економічного розвитку.

Доцільно окреслити та згрупувати основні ознаки та ключові відмінності між традиційним, стратегічним і комплементарним підходом формування та реалізації економічного потенціалу підприємства (табл. 1.4).

Таким чином, доведення того, що концепції формування економічного потенціалу підприємств притаманний комплементарний характер здійснено

на основі дослідження його понятійно-категоріального апарату.

Таблиця 1.4

Порівняння наукових підходів до формування та реалізації економічного потенціалу підприємства*

Порівняльні ознаки	Підходи		
	класичний	стратегічний	комплементарний
Предмет дослідження	Причини створення підприємств, їх види, форми та засоби діагностики ефективності реалізації їх економічного потенціалу	Особливості реалізації економічного потенціалу підприємства в ринковому просторі	Реалізація економічного потенціалу підприємств на основі забезпечення взаємозалежності та взаємодоповненості всіх його структурних складових
Об'єкт дослідження	Окрема структурна складова економічного потенціалу підприємства	Весь потенціал, як сукупна система	Об'єднання всіх структурних складових економічного потенціалу підприємства
Бізнес-клімат	Сталий, однорідний	Невизначений	Невизначений з безліччю зацікавлених сторін
Взаємозв'язок між процесом реалізації економічного потенціалу підприємства та бізнес-оточенням	Закритість та адаптованість до можливих змін бізнес-оточення. Рівень реалізації економічного потенціалу визначається ефектом масштабу.	Деяка ступінь відкритості. Реалізація економічного потенціалу залежить від формування унікальних компетенцій. Формує оточення.	Повна відкритість, адаптованість до можливих змін бізнес-оточення. Реалізація економічного потенціалу залежить від формування унікальних ресурсів та можливостей їх ефективної реалізації. Формує ринок.
Джерело конкурентних переваг	Удосконалення операційної, фінансової, інвестиційної, інноваційної підсистем економічного потенціалу підприємства	Економічний потенціал як набір унікальних ресурсів і здібностей	Усі види ресурсних потоків та можливостей їх використання взаємопов'язаних та взаємозалежних структурних складових економічного потенціалу підприємства
Наслідки взаємодії з конкурентами	Створення конкурентного продукту	Формування конкурентної переваги.	Максимізація ринкової вартості бізнесу шляхом створення та нарощення конкурентних переваг
Природа процесу реалізації економічного потенціалу	Стаціонарна	Динамічна	Динамічна

*Згруповано та удосконалено автором на основі джерел [240; 333]

Проведені дослідження у зазначеному напрямку свідчать про взаємовідповідність досліджених категорій, що розкриває між ними

симбіозний зв'язок та окреслює комплементарну природу економічного потенціалу підприємства, розкриває особливості його формування та ключові доміанти реалізації.

Як на наш погляд, в площині формування економічного потенціалу підприємства при наявності відмінних концепцій та ідей слід використовувати доміант доповнення Н. Бора, який віднесено до найбільш ґрунтовних філософських та науково-теоретичних поглядів сьогодення. Із зазначеним ідеологічним підходом доцільно порівняти тільки теорію відносності та представлення про фізичне поле. Зміст доміанту доповнення розкриває накопиченні здобутки про реальний світ, згідно з якими тезу й антитезу доцільно використовувати одночасно, оскільки самотійно не значить адекватно. А пов'язує відмінність їх характеру третій елемент (ознака, характеристика), що має здійснювати функцію фактору міри єдності усвідомлення. Використання зазначеного доміанту в економічному розвитку підприємств має певну специфіку, що окреслена наступним: суб'єкт пізнання водночас виступатиме і його об'єктом. Враховуючи це, сьогодні застосування в економіці доміанту доповнення Н. Бора є об'єктивно необхідною реальністю [45].

Комплементарна концепція в формуванні економічного потенціалу вітчизняних підприємств визначена об'єктивною логікою результативної взаємодії та функціонування його структурних підсистем і складових. Згідно комплементарної концепції використання ресурсних потоків одного структурного квадранту економічного потенціалу підприємства з іншим орієнтований на використання можливостей всього потенціалу. Іншими словами, суть комплементарного підходу розкривається через усталений економічний розвиток підприємства в контексті розвитку глобалізаційних дій на основі реалізації та досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства та інструментів їх реалізації [51].

Отже, комплементарний підхід як сучасний метод економічного розвитку агропродовольчих України ґрунтується на симбіозно-

синергетичному взаємозв'язку структурних складових формування та використання економічного потенціалу підприємства за для максимального досягнення цільових напрямків його реалізації.

В академічному колі виокремлено різні підходи до окреслення складових комплементарності. Деякі дослідники наголошують на тому, що складові, зазвичай, є взаємодоповнюючими та взаємодіючими, що, в свою чергу, і сприяє більш дієвому та результативному функціонуванню системи. Іншими словами, за даними підходом, складові є між собою рівнозначними. Також існують наукові погляди, відповідно до яких серед елементів комплементарності вирізняють ключову складову, що доповнюється за рахунок ще одної складової, і, як наслідок, зростає результативність функціонування всієї системи [45]. У цьому разі ймовірно відзначати про домінування одного із складових системи та нерівноправність іншого. За даним підходом, ключова складова здатна функціонувати автономно, проте не з такою ефективністю, як у зв'язку із іншою доповнюючою складовою.

Звертаючи увагу на стратегічне значення розвитку агропродовольчого сектору для національної економіки, аналізуючи методичний інструментарій економічного регулювання підприємницького сектору, вважаємо, що неупередженим і раціональним є інтегрування принципів комплементарної концепції в процес формування та реалізації економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств, що визначено взаємодоповнюваністю його структуроутворюючими складовими в процесі досягнення пріоритетних ідей економічного розвитку підприємства.

Слід виокремити наступні два підходи при дослідженні феномену комплементарності: лінійний, відповідно до якого структурним складовим економічного потенціалу підприємства притаманна взаємозалежність та взаємодоповнюваність, що і визначає їх комплементарну ознаку; ієрархічний, відповідно до якого одна із структурних складових економічного потенціалу підприємства здійснює домінуючу функцію, тоді як решта, доповнюючу, що забезпечує максимальне досягнення пріоритетних цілей його реалізації

[46].

На основі ієрархічного підходу, означимо зміст комплементарної концепції для взаємоузгодженого формування та реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств, взаємозалежність функціонування яких зумовлено наступними факторами: неспроможність забезпечити реалізацію економічного потенціалу підприємства за рахунок розвитку лише однієї його структурної складової; об'єктивне існування структурних складових економічного потенціалу підприємства, що здатні ефективно функціонувати тільки на умовах взаємодоповнюваності та вимагають відповідного механізму управління.

Комплементарність економічного розвитку підприємства – це система напрямків, реалізація яких забезпечує реалізацію його економічного потенціалу, враховуючі ключові відмінності між функціонуванням його базових елементів структуроутворюючих блоків [6].

Як на нашу думку, величина базових елементів структуроутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства та рівень їх дії є нееквівалентними, проте, кожен з них є необхідним, оскільки впливає на кінцевий результат реалізації економічного потенціалу підприємства. Варто відмітити, що базові елементи структуроутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства підлягають синергічному закону взаємодії, що, в свою чергу, здатне суттєво употужнити або, навпаки, послабити економічний потенціал підприємства, продукуючи тим самим його нові якісні критерії. Узагальнений ефект від дії базових елементів структуроутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства не лише здатний, а й має перевищувати розмір кінцевих ефектів від використання окремо кожного із них, чи послабити їх, визначаючи позитивний або негативний результат їх синергічної взаємодії. Такий результат взаємодії зумовлений тим, що адекватно принципам цілісності в наслідок взаємодії всіх базових елементів системи генеруються принципово нові якості, що притаманні всій системі, а не окремому її елементу. Відповідно до закону синергії будь-якій

економічній системі притаманна певна сукупність структуроутворюючих елементів, за взаємодією яких сукупний потенціал цієї системи чи суттєво переважатиме просту величину потенціалів окремих структуроутворюючих елементів системи, чи будуть значно меншими. Загалом соціально-економічну складову механізму реалізації економічного потенціалу підприємства слід розглядати як систему соціально-відповідальних заходів підприємства перед зацікавленими сторонами здійснення економічного процесу з використанням відповідних форм, домінант, методів й інструментів в процесі реалізації соціально-відповідальних напрямків з метою максимального досягнення пріоритетних ідей економічного розвитку підприємства.

Для реалізації мотиваційного елементу механізму управління потенціалом підприємства потрібно створити умови для усвідомлення персоналом необхідності пошуку шляхів для задоволення потреби, стримування або ігнорування її. Отже, в процесі формування економічного потенціалу підприємства на засадах комплементарності мають бути враховані ефекти від взаємодії та взаємодоповнення ресурсних потоків його структуроутворюючих блоків, можливості їх ефективного використання та створення здатностей нарощувати конкурентні переваги, що забезпечить досягнення пріоритетних цілей реалізації економічного потенціалу підприємства, а саме максимізацію ринкової вартості потенціалу підприємства [35].

Таким чином, доцільним є інтегрування комплементарних імперативів в процес формування економічного потенціалу підприємства, лінійний характер інтегрування яких в процес реалізації економічного потенціалу розкриває ознаки взаємодії та взаємодоповнення базових елементів його структуроутворюючих блоків, тоді як ієрархічний характер означає домінанту роль одного та доповнюючу роль інших із базових елементів структуроутворюючих блоків, що забезпечує досягнення пріоритетних цілей реалізації економічного потенціалу (рис. 1.24).



Рис. 1.24. Структурно-логічна схема концепції формування економічного потенціалу підприємства на засадах комплементарності*

**Розроблено і запропоновано автором*

Отже, в процесі формування економічного потенціалу підприємства на

засадах комплементарності мають бути враховані ефекти від взаємодії та взаємодоповнення ресурсних потоків його структуроутворюючих блоків, можливості їх ефективного використання та створення здатностей нарощувати конкурентні переваги, що забезпечить досягнення пріоритетних цілей реалізації економічного потенціалу підприємства, а саме максимізацію ринкової вартості потенціалу підприємства.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Аналітичний інструментарій оцінки економічного потенціалу агропродовольчих підприємств

Зміна традиційного підходу до економічного розвитку підприємств, що зумовлена об'єктивними ринковими процесами, а, насамперед, активізацією інвестиційно-інноваційної діяльності та розвитком кредитного, страхового та фондового ринків, актуалізує питання оцінки економічного потенціалу підприємства, як інструменту вирішення багатьох завдань, що стають перед суб'єктами ринково-економічних відносин агропродовольчої сфери в Україні. Поряд з цим, повільне відновлення посткризової економіки країни ускладнює процес ефективного використання та реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств, в тому числі й через відсутність єдиного методологічного підходу та відповідного аналітичного інструментарію оцінки стану їх економічного розвитку [119].

Неозначеність та невирішеність питання щодо оцінювання економічного потенціалу агропродовольчих підприємств на основі використання аналітичного інструментарію окреслена недостатнім дослідженням як на рівні агропродовольчого сектору економіки, так і на рівні окремого підприємства галузі. До сьогодні були вже поодинокі наукові спроби науковців розвинути на методологічному рівні відповідне підґрунтя для обґрунтування аналітичного інструментарію оцінки економічного потенціалу агропродовольчих підприємств (Додаток А), проте комплексного вирішення це питання на науково-методологічному рівні так і не отримало.

Здійснення прогнозних заходів, прийняття стратегічних рішень та впровадження відповідних напрямків щодо їх реалізації вимагає постійного моніторингу можливостей агропродовольчого підприємства реалізувати

пріоритетні цілі економічного потенціалу за різними напрямками його реалізації в умовах дії змін ринкових відносин. Це вимагає проведення системного аналізу за для одержання інтегральної результативної, яка означувала б всі можливості економічного потенціалу агропродовольчого підприємства, а також окреслювала всі його обмеження.

Є.В. Лапін [171] аргументує, що така оцінка, може бути здійснена шляхом використання критеріальних ознак дефініції «економічний потенціал підприємства», а саме системи можливостей підприємства досягати пріоритетні цілі реалізації його економічного потенціалу. Разом з цим, доцільно, щоб зазначений аналітичний інструментарій оцінки розкривав властивості соціально-економічних відносин агропродовольчого підприємства та інтегрував інтегральні оцінні рекомендації розвитку структуроутворюючих блоків його економічного потенціалу. Отриманий інтегральна результативна ознака показник результативності економічного потенціалу підприємства, на думку науковця, розкриватиме максимально можливу віддачу виробничого рівня.

Відповідна система показників аналітичного інструментарію оцінки має бути застосована при здійсненні оцінки економічного потенціалу підприємства, розрахунок яких розкриватиме реальні тенденції та окреслюватиме теоретичне підґрунтя формування й реалізації економічного потенціалу підприємства. В практичній площині провести оцінку окремого структуроутворюючого блоку економічного потенціалу підприємства доволі проблематично через потребу здійснення більш ґрунтового аналізу поточного стану розвитку кожного базового елемента економічного потенціалу підприємства та проведення розрахунку прогнозів щодо можливостей забезпечення сталості його економічного зростання [49].

Оскільки пріоритетними цілями реалізації економічного потенціалу підприємства, як було доведено нами раніше, є нарощення ринкової вартості потенціалу, то, відповідно, оцінка економічного потенціалу має бути спрямована на визначення драйверів формування ринкової вартості

підприємства, враховуючи розмір потенційного чистого фінансового потоку, отриманий за певним часовим критерієм.

Сьогодні розрахунок ринкової вартості потенціалу підприємства має місце в наступних випадках:

- 1) реалізації частини нерухомого майна;
- 2) страхуванні майна;
- 3) одержанні іпотечного кредиту;
- 4) передачі нерухомості в оренду;
- 5) проведенні оцінки нерухомості з метою ухвалення адекватних управлінських рішень за ринковими ознаками вартості підприємства;

б) оформленні частини майна в якості вкладу в статутний фонд новоствореного підприємства [248, 35-36].

Опираючись на напрацювання в даному напрямку дослідження О.І. Олексюка, О.С. Федоніна та І.М. Рєпіна [280] виокремимо наступні домінанти аналітичного інструментарію оцінки економічного потенціалу підприємства (рис. 2.1).

Відповідно за розробленою методологією до групи домінант, що ґрунтуються на баченні власників підприємств відносяться:

1. Домінант вигідності, який визначає, що любе підприємство набуватиме вартісної форми у тому випадку, коли воно буде вигідним для гіпотетичного власника в напрямку реалізації економічного потенціалу на протязі певного проміжку часу.

2. Домінант заміщення ґрунтується на тому, що максимізація ринкової вартості потенціалу підприємства означається мінімальною вартістю підприємства-конкурента з рівнозначною вигідністю. Іншими словами, покупець не буде згоден перевищувати суму оплати за реальну ринкову вартість потенціалу підприємства.

3. Домінант очікування передбачає, що ринкова вартість потенціалу підприємства означається сумою потенційного чистого фінансового потоку, який покупець очікує одержати в майбутньому від володіння

підприємством з урахуванням ймовірного чистого фінансового потоку від його перепродування.

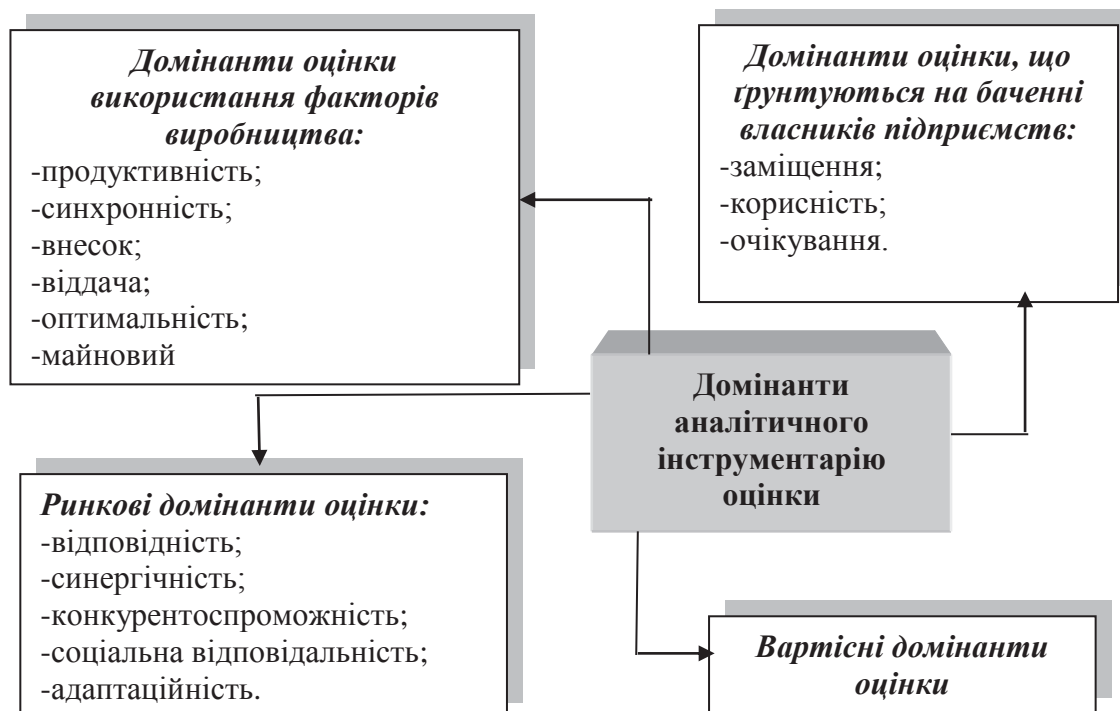


Рис. 2.1. Класифікація доміант аналітичного інструментарію оцінки економічного потенціалу підприємства*

**Доповнено автором за джерелами [15; 119; 280]*

До аналітичного інструментарію оцінки використання факторів виробництва, відносяться наступні доміанти: продуктивність, синхронність, внесок, віддача, оптимальність, майновий, ринкові (відповідність, синергічність, конкурентоспроможність, попит і пропозиція, адаптаційність).

Відповідно до економічної концепції доміант продуктивності ґрунтується на тому, що земля набуває вартісної форми лише в тому разі, коли має місце залишок чистого фінансового потоку після відшкодування вартості виробничих чинників, оскільки земля здатна приносити додану вартість тільки у разі здійснення на ній економічної діяльності. Тільки після відшкодування вартості витрачених у процесі здійснення діяльності доходуотворюючих виробничих чинників, залишок чистого фінансового потоку сплачується у вигляді ренти власнику земельної ділянки.

Відповідно домінанту синхронності базовим елементам економічного потенціалу підприємства має бути притаманний характер взаємоузгодженості та збалансованості.

Сенс домінанту внеску означається тим, що залучення додаткових ресурсних потоків в частині всіх структуроутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства набувають ознак симетричності та синхронності за умови їх функціонального спрямування у процес нарощення ринкової вартості потенціалу підприємства. Розмір цих ресурсних потоків означається різницею між зміненою вартістю й затратами, обумовленими цією зміною. Додаткові фінансові потоки, що функціонально не є спрямованими в процес нарощення ринкової вартості потенціалу підприємства вважаються недоцільним «покращенням» [280].

Домінант віддачі значить, що по мірі запровадження додаткових ресурсних потоків до базових елементів економічного потенціалу підприємства, чистий фінансовий потік повинен нарощувати свої обсяги тільки до граничної корисності, оскільки темпи нарощення чистого фінансового потоку починають уповільнюватися по мірі зростання їх результативності, рівень якої не почне поступатися рівню зростання витрат, пов'язаних із запровадження цих додаткових ресурсних потоків.

Вимоги домінанту віддачі стосуються всіх виробничих чинників, а саме: земельної ділянки, будівель і споруд, трудових ресурсів, матеріально-технічної бази, синергічна взаємодія яких забезпечує економічно обґрунтований обсяг економічного потенціалу підприємства та дає можливість реалізовувати пріоритетні цілі його економічного розвитку адекватно до ринкових вимог [15].

Майновий домінант окреслений системою прав власності України та дає можливість розподіляти та продавати частково або повністю майнові права власності. Зміст домінанту економічного розподілення визначається тим, що права власності на майно варто розподіляти та поєднувати тільки за для нарощення ринкової вартості потенціалу об'єкту власності.

До низки ринкових домінант належать: відповідність, синергічність, конкурентоспроможність, соціальна відповідальність, адаптаційність.

Домінант відповідності означається тим, що реалізація економічного потенціалу підприємства відповідно до соціально-економічних вимог зацікавлених сторін сприятиме максимізації його ринкової вартості [118].

Домінант синергійності визначається тим, що на процес нарощення ринкової вартості потенціалу підприємства діють різноманітні фактори внутрішнього та зовнішнього бізнес-оточення. При цьому варто наголосити, що для агровиробників ключову роль в цьому процесі відіграє саме місцезнаходження підприємства, адже родючість землі та її місцерозташування до ринків збуту аграрної продукції впливають на головні драйвери створення ринкової вартості потенціалу підприємства.

Сенс домінанту конкурентоспроможності криється в тому, що формування конкурентних переваг сприяє зміцненню ринкових позицій агропродовольчого підприємства, дає можливість збільшувати ринкові сегменти, впливати на ціну товару, що вирівнює дохідність фінансових та інвестиційних потоків і сприяє об'єктивному означенню ринкової вартості потенціалу підприємства.

Домінант соціальної відповідальності розкривається під впливом попиту та пропозиції, де обсяг останньої визначається соціально-відповідальним ставленням виробника до реальних і потенційних споживачів. За умови підтримки збалансованості між попитом і пропозицією ринкова вартість потенціалу підприємства, зазвичай, відшкодовує вартість його створення [112].

Домінант адаптаційності передбачає проведення оцінювання ринкової вартості потенціалу підприємства шляхом оцінки вартості його системоутворюючих блоків, яка змінюється під впливом трансформацій, що відбуваються в його соціально-економічних площинах розвитку, та впливом локальних факторів бізнес-оточення.

Вартісні домінанти оцінки є синтезуючим домінантом оцінювання

ринкової вартості підприємства, що інтегрує сукупну дію зазначених раніше домінант оцінки та значитиме, що із можливих сценаріїв реалізації економічного потенціалу підприємства буде використаний саме той, за яким досягається абсолютне використання можливостей базових елементів його структуроутворюючих блоків і досягається максимальний чистий фінансовий потік [31].

Методологія аналітичного інструментарію оцінки економічного потенціалу підприємства має за ціль означити його змістовне наповнення та, спираючись на систему оціночних домінант, підходів, методів, показників, проаналізувати склад і динаміку змін його якісних та кількісних параметрів.

При цьому варто зазначити, що, на відміну від теорії та концепції, методологія не дає нового знання та не є практичним підґрунтям, проте вона розвиває такі наукові домінанти, без яких взагалі неможливий науковий розвиток.

Враховуючи те, що жорсткі умови бізнес-оточення ставлять перед виробниками агропродовольчої продукції нелегку задачу економічного виживання та забезпечення стратегічного розвитку, змістовне наповнення категорії «економічний потенціал підприємства» вимагає кардинального переосмислення та суттєвого поглиблення. Тому, підтримуючи бачення відомого науковця-дослідника цього питання І.Ю. Гришова [92], вважаємо що умовою не тільки виживання агропродовольчих підприємств, а й їх успішного функціонування є створення конкурентних переваг, аспектом забезпечення яких є ринкові фактори успіху та конкурентні переваги.

Поряд з цим, цілком очевидним та безперечним є той факт, що в умовах інноваційного розвитку увага інвесторів сконцентрована на ринковій вартості потенційних реципієнтів та їх спроможності нарощувати вартість потенціалу підприємства в довгостроковій перспективі, що завжди може запобігти відпливу капіталу в руки конкурентів. Це є основою розробки стратегічного напрямку розвитку для тих агропродовольчих підприємств, інноваційний розвиток яких потребує залучення іноземних інвестиційних

потоків. З огляду на це, ми пропонуємо розглядати економічний потенціал підприємства також з позиції його здатності створювати конкурентні переваги за для максимізації ринкової вартості потенціалу, як головного критерію оцінки його інвестиційної привабливості та економічної надійності [19].

При цьому варто підкреслити, що саме ресурсна концепція виступає джерелом створення конкурентних переваг, адже за ресурсним складом підприємства є відмінними один від одного. Проте здатність ресурсних потоків трансформуватися в процесі виробництва в додану вартість актуалізує необхідність у застосуванні підходу, заснованого на вартісному мисленні, яким і є вартісний підхід.

На наш погляд, використання вартісного підходу в ідеології оцінювання економічного потенціалу підприємства починає набувати підвищеної актуальності, адже вже сьогодні традиційна концепція управління бізнесом, що опирається на співставлення економічних результатів з аналогічними базовими показниками, переходить до довгострокового прогнозу фінансових потоків і безперервного моніторингу вартісних індикаторів. Здатність підприємства створювати вартість шляхом ефективного управління ресурсними потоками, а саме їх обсягами та векторами руху в умовах обмеженості фінансових ресурсів продукує принципово нову площину формування ключової компетентності, що є одним із джерел формування конкурентної переваги, яку неможливо копіювати та реалізувати конкурентами [7].

Необхідність управління ринковою вартістю потенціалу підприємства посилюється переломними економічними процесами, пов'язаними з фінансовою кризою, що спровокував нову хвилю наукових дискусій. Світова фінансова криза призвела до невідкладної необхідності осмислення взаємозв'язків інтересів різних груп стейкхолдерів, впливу механізмів корпоративного управління і, перш за все, соціальної відповідальності на структурування простору інтересів всіх учасників бізнес-процесів. У цих

умовах важливе значення мають розробки, спрямовані на ефективну, випереджаючу побудову результативних механізмів соціальної відповідальності в процесі реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств України.

В умовах переходу до інноваційної моделі розвитку агропродовольчого сектору економіки досить актуальна теоретична інтерпретація вартісних концепцій, сукупність використання яких генерує нові процеси створення вартості потенціалу підприємства, заснованих на взаємодії інтересів суб'єктів агропродовольчої сфери, що відбиваються в побудові механізму внутрішніх соціально-економічних відносин бізнесу. Методологічна розробка зазначеного кола проблем формує фундамент розвитку інноваційних моделей оцінки соціально-економічних напрямків розвитку агропродовольчих підприємств та значною мірою визначає архітектуру компліментарності механізмів реалізації їх економічного потенціалу [33].

Істотний аспект сталого нарощення вартості потенціалу агропродовольчих підприємств пов'язаний з виявленням й оцінкою нових і латентних елементів створення його справжньої ринкової вартості, а також розвитком методології оцінки ефективності реалізації соціально-економічних напрямків, зокрема соціальних інвестицій. Це необхідно для коректної оцінки ефективності інвестування соціального капіталу агропродовольчих підприємств, розвитку концепцій стратегічного аналізу, фінансових і соціальних інструментів обґрунтування вибору стратегій і методів забезпечення стійкого зростання ринкової вартості потенціалу суб'єктів агропродовольчого бізнесу. Пошук рішень цих проблем органічно пов'язаний з соціально-економічними концепціями, що утворюють теоретичну основу для інноваційної моделі створення ринкової вартості потенціалу агропродовольчих підприємств і розробки аналітичного інструментарію його оцінки [119].

Конфігурація проблемного поля для вирішення проблем забезпечення нарощення ринкової вартості економічного потенціалу вітчизняних

агропродовольчих підприємств пов'язана з декількома напрямками наукових досліджень. Її рішення вимагає концептуального переосмислення в розумінні суті та характеристик стійкого зростання ринкової вартості економічного потенціалу агропродовольчих підприємстві таких механізмів його забезпечення, як соціальна відповідальність та соціальні інвестиції. Розробка концепції соціальної відповідальності агропродовольчих підприємств – це нові теоретико-методологічні позиції в сучасній теорії і практиці розвитку менеджменту ринкової економіки. У зарубіжній літературі дискусії по значній частині позначених проблем привели до формування підходу, який охоплює роботи в області інституційної теорії, стратегічного менеджменту, корпоративного управління, теорії фірми, корпоративних фінансів і корпоративної соціальної відповідальності інноваційного маркетингу [222].

Саме тому для переходу до інноваційної моделі реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств актуальною стає розробка концепції, механізмів, принципів та методів соціально-економічного розвитку агропродовольчого бізнесу, які передбачають узгодженість інтересів інвесторів, нефінансових активів на основі синергетичної взаємодії фінансових і соціальних інструментів реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств.

Методологічні підходи розвитку агропродовольчих підприємств в умовах формування інноваційної економіки розробляються на стику декількох наукових областей: стратегічного менеджменту, теорії фірми, корпоративних фінансів, де зростаючу роль завойовують дослідження інтелектуального капіталу та соціальних інвестицій агропродовольчого бізнесу. Однак проблематика, з якою безпосередньо пов'язана специфіка соціально-відповідальних процесів в агропродовольчій сфері в умовах переходу до інноваційної моделі розвитку національної економіки, розкрита в недостатній мірі. Вимагають подальших досліджень питання відображення нематеріальних цінностей в концепціях і методах соціальної відповідальності агропродовольчого бізнесу, орієнтованих на зростання ринкової вартості

економічного потенціалу агропродовольчих підприємств [99].

На основі структуризації теоретико-методологічних положень і моделей реалізації концепцій менеджменту можливо сформулювати нові пріоритетні напрямки розвитку бізнес-суб'єктів агропродовольчого сектору економіки України. Домінантні економічні характеристики агропродовольчих підприємств характеризують ефективність інвестування капіталу в якісні активи протягом усього життєвого циклу бізнесу, і з цією метою формується аналітичний інструментарій за окремими напрямками здійснення оцінки. До них відносяться конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, інвестиційно-інноваційні можливості, ліквідність, інвестиційний ризик та ринкова вартість потенціалу, яким відповідає ряд показників: спрямованість і оптимальність фінансових потоків, середньозважена вартість капіталу (WACC), економічний прибуток, рентабельність власного капіталу і т.і. Виробничий процес підприємства протягом життєвого циклу може бути представлений у формі кривої, що відбиває переважну тенденцію в створюванні економічної прибутку, або у формі фінансової кривої життєвого циклу бізнесу. Тому саме фінансова модель оцінки ринкової вартості потенціалу підприємства формує необхідні передумови для її управління протягом життєвого циклу бізнесу [298].

В рамках концепції управління вартістю (value based management, VBM), зосередженої на задачі максимізації вартості акціонерного капіталу (shareholder value, SHV), сформувався аналітичний інструментарій оцінки економічного потенціалу підприємства, використання якого сприяє суттєвому розвитку фінансових драйверів оцінки реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств. Однак, виявлений внесок концепції VBM і моделей її реалізації недостатній для осмислення трансформації парадигми теоретичного, методологічного і практичного забезпечення оцінки реалізації економічного потенціалу підприємств в контексті інноваційних змін економіки агропродовольчої сфери [300].

В результаті чого виникає необхідність проведення відповідної оцінки

економічного потенціалу агропродовольчих підприємств в контексті нарощення обсягів соціальних інвестицій, що обумовлено наступними змінами:

по-перше, введенням в аналітичний інструментарій оцінки економічного потенціалу агропродовольчих підприємств інноваційних драйверів нарощення нематеріальних цінностей (бренд, імідж) підприємства, створених соціальними інвестиціями;

по-друге, введенням в аналітичний інструментарій оцінки економічного потенціалу агропродовольчих підприємств соціально-економічних драйверів забезпечення синергійності базових елементів його структуроутворюючих блоків на основі реалізації мотиваційних заходів, підвищення якості та сертифікації агропродовольчих товарів, що, в свою чергу, впливатимуть на зниження рівня соціально-економічних ризиків і забезпечуватимуть нарощення інвестиційної привабливості та нематеріальних цінностей агропродовольчих підприємств.

Грунтуючись на наукових дискусіях про розвиток концепцій фірми, обґрунтованим, на наш погляд, є науковий підхід щодо формування системного контуру означення драйверів формування нематеріальних цінностей, що забезпечують нарощення ринкової вартості потенціалу агропродовольчих підприємств [301].

Перший елемент системного контуру – інтелектуальні драйвери, що акумулюють в собі як накопичені знання, так і можливості їх трансформації і створення нових знань і передбачає, в першу чергу, наявність трансформаційних компетенцій персоналу. З'єднання соціальних взаємодій, формалізованих і неформалізованих знань створює основу для динамічних і трансформаційних здібностей як особливих компетенцій, що дозволяють здійснювати їх реконфігурацію для реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств у відповідності до динамічного ринкового середовища [312].

Для аналізу інтелектуальних драйверів формування нематеріальних

цінностей агропродовольчих підприємств доцільно систематизувати їх за двома ієрархічними підсистемами: інтелектуальні драйвери підсистеми першого рівня – людські, клієнтські та організаційні здібності; інтелектуальні драйвери підсистеми другого рівня, що розкривають зміст зазначених здібностей. Такий підхід дозволяє досліджувати вплив інтелектуальних драйверів на формування нематеріальних цінностей підприємства, що у підсумку забезпечують зростання ринкової вартості його потенціалу навіть за умови відсутності їх оцінки. Зростання ролі інтелектуальних драйверів формування нематеріальних цінностей розглядається як каталізатор зміни уявлень про саме підприємство. Відбуваються істотні зрушення в розумінні механізмів створення ринкової вартості потенціалу підприємства, пов'язаних зі зміщенням зусиль від присвоєння ресурсу до процесу створення продукту до створення самого ресурсу у вигляді особливих здібностей, процесів і управлінських важелів в процесі розвитку агропродовольчого виробництва [86].

Другий елемент системного контуру нематеріальних цінностей підприємства – соціальні драйвери, що окреслюють сукупність норм, цінностей, умінь досягти домовленості і здібностей до самоорганізації і співпраці. Роль соціальних драйверів формування нематеріальних цінностей підприємства в контексті реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств розглядається в науковій літературі як наявності у неї активів якості відносин (*relational assets*), що складають перший елемент соціальних драйверів. До них відносять внутрішньо фірмові і зовнішні відносини між агропродовольчим підприємством та персоналом, всередині різних груп персоналу, відносини підприємства із зацікавленими сторонами бізнес-процесу. Другий елемент соціальних драйверів – когнітивні якості – здатності усвідомлення функціональних цілей, лояльності громадської думки, ступінь єдності цінностей і уявлень і т.і [125].

Синергічна залежність зазначених драйверів нематеріальних цінностей може створювати ефект внутрішнього і зовнішнього важеля. Дія

внутрішнього важеля засноване на індивідуальних ініціативах членів колективу і передбачає створення сприятливого клімату для їх реалізації. Дія зовнішнього важеля залучає зовнішні зв'язки бізнесу, взаємне співробітництво, зустрічні ініціативні дії. Здатність гнучко використовувати внутрішній і зовнішній важелі формує самостійну економічну характеристику, яка допомагає звертати соціальні проблеми в економічний дохід суб'єктів агропродовольчої сфери за допомогою реалізації інноваційного інструменту, яким сьогодні є соціальних інвестицій [174].

Таким чином, коренева характеристика нематеріальних цінностей в агропродовольчих підприємства розкривається як формування архітектури зв'язків, які перетинають внутрішні і міжгалузеві рівні. Використання даних важелів спроможне створювати ринкову вартість потенціалу підприємства за наступними векторами: через відносини довіри і спільність цінностей прямо впливати на зниження транзакційних витрат у відносинах з клієнтурою, партнерами, персоналом; вести до підвищення якості персоналу, зростання корпоративної культури і тому сприяти прискоренню бізнес-процесів і зростання їх ефективності. Дані ефекти ведуть до нарощення ринкової вартості потенціалу підприємства в контексті збільшення його інвестиційної привабливості в наслідок залучення додаткових фінансових потоків і створення нових альтернативних джерел фінансування, що сприяє зменшенню ризик-невизначеностей економічного розвитку. Важливо, що такі взаємодії формуються в самому процесі створення продукту і не можуть бути повністю враховані, вони носять прихований, латентний характер [127].

Системний контур соціально-відповідального драйверу, як інтелектуального і соціального капіталу, охоплює комбінації специфічних ресурсних потоків, що створюють унікальні і невідтворювані ефекти в самому процесі виробництва агропродовольчої продукції та її просування на ринку, що формує конкурентні переваги суб'єктів агропродовольчої сфери, які ми б класифікували як соціально-відповідальну конкурентоспроможність.

В умовах переходу до інноваційного розвитку агропродовольчих

підприємств трактування процесу створення ринкової вартості потенціалу підприємства без урахування соціально-відповідального драйвера не дає повної інтерпретації змін, що відбуваються як на рівні галузі, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. Розвивається нова парадигма реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств в частині нарощення його інноваційно-інвестиційних можливостей, що визнає некоректним і недоцільним застосування ресурсного підходу з позицій пріоритету драйверів створення ринкової вартості економічного потенціалу агропродовольчих підприємств. Гармонійне співіснування всіх учасників бізнес-процесу передбачає забезпечення захисту їх економічних інтересів на основі досягнення синергійного ефекту від застосування матеріальних і нематеріальних драйверів створення ринкової вартості потенціалу підприємства, які формуються в просторі взаємодії трьох видів капіталу – фінансового, інтелектуального і соціально-відповідального [113].

Відповідно відбувається формування нового бачення у напрямку формування економічного потенціалу підприємства з окресленням архітектури механізму його реалізації. Витоки підходів до означеної проблеми пов'язані з роботами С. Майерса, який увів в економічне коло поняття «фінансової архітектури фірми» (Myers, 1999) як системи її корневих структур: власності, способів фінансування, стимулів і контролю. Архітектура економічного розвитку агропродовольчої сфери є співвідношенням всіх форм капіталу – фінансового, соціального та інтелектуального, які базуються на сукупності їх системно-структурних домінант: власність на кожному з трьох форм капіталу; мотивації фінансових і стратегічних нефінансових складових і способів досягнення їх стратегічних намірів, які формують певну модель розвитку бізнесу; структурі факторів ризиків і їх розподілу між агропродовольчими підприємствами [33].

Архітектура економічного розвитку агропродовольчої сфери, як її вихідна властивість, визначає третю характеристику – особливу конфігурацію драйверів створення ринкової вартості потенціалу

підприємства, в якій соціальний драйвер вартості стратегічного рівня визначається в формі інтеграції взаємопов'язаних внутрішніх і зовнішніх соціальних зв'язків, що формують, підтримують і збільшують здатності в створенні нематеріальних цінностей і вартості [21].

Архітектура економічного розвитку агропродовольчої сфери створює додатковий механізм взаємодії інтелектуального і соціального капіталів, які повинні розглядатися як драйвери створення вартості потенціалу агропродовольчих підприємств на більш високому рівні, що володіють потужним впливом на вибір пріоритетних цілей реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств. Тому для переходу до інноваційної моделі розвитку агропродовольчої сфери актуальною стає розробка комплементарності механізмів реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств на основі гармонізації інтересів учасників бізнес-процесів, створенні нематеріальних цінностей і забезпеченні синергійності фінансових і соціальних інструментів.

Розробка концепції комплементарності механізмів реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств на основі використання матеріальних, нематеріальних (інтелектуальних, соціально-відповідальних) драйверів створення ринкової вартості – це нові теоретико-методологічні позиції в сучасній теорії і практики розвитку менеджменту вартості вітчизняних підприємств.

Опираючись на напрацювання Є.В. Лапіна [171] в напрямку оцінки потенціалу підприємства, наведемо наступну типологізацію домінант, концепцій та методів аналітичного інструментарію оцінки економічного потенціалу агропродовольчого підприємства (табл. 2.1).

Можливість застосування категоріального апарату, а також загальноприйнятого аналітичного інструментарію оцінки економічного потенціалу країни та регіону впорядковує та полегшує методологію його оцінки на рівні підприємства. Так, класичними підходами оцінки економічного потенціалу підприємства, як підтвердив аналіз сучасних

теоретико-методологічних опрацювань [118; 321], є аналіз сукупності ресурсних потоків, якими володіє підприємство, та оцінка рівня їх використання.

Таблиця 2.1

Домінанти, концепції та методи аналітичного інструментарію оцінки економічного потенціалу підприємства*

Домінанти		Концепції (залежно від базового критерію оцінки)				
-домінанти оцінки використання факторів виробництва; - доміанти, що ґрунтуються на баченні власників підприємств; - ринкові доміанти; - вартісні доміанти		ресурсна		порівняльна		вартісна
		Базовим критерієм оцінки виступають ресурсні потоки, характерними ознаками яких є приховані здібності підприємства, що дають йому можливість раціональніше за конкурентів використовувати класичний набір факторів виробництва, створюючи тим самим конкурентні переваги.		Базовими критеріями оцінки виступають ресурсні та вартісні показники, співставлення яких з аналогічними критеріями конкурентів розкриває повноту використання конкурентних переваг підприємства		Базовими критеріями оцінки виступають драйвери формування ринкової вартості, враховуючи розмір потенційного чистого фінансового потоку, отриманий за певним часовим критерієм
Групи методів оцінки економічного потенціалу агропродовольчого підприємства						
методи непрямой оцінки				методи прямої оцінки		
Непряма оцінка економічного потенціалу підприємства проводиться з використанням економічної діяльності				Пряма оцінка економічного потенціалу підприємства – це оцінка можливостей підприємства в майбутньому		
Методи оцінки економічного потенціалу агропродовольчого підприємства та базових його структуроутворюючих блоків						
експертний	бальний	контурний аналіз	факторний аналіз	структурний аналіз	методи математичного моделювання	вартісні моделі

*Удосконалено автором за джерелом [280]

Зазвичай ці підходи класифікують на ресурсний та результатний. Проте, за логікою нашого дослідження, сьогодні результативна концепція поступово віддає свої позиції вартісній, оскільки за економічною природою

ресурсні потоки є такими, що постійно змінюються в просторі та часі, від динамічних властивостей яких залежить реалізація економічного потенціалу агропродовольчих підприємств та стале нарощення його ринкової вартості.

У контурах ресурсного підходу ключовими елементами є наявні ресурси та приховані здібності (компетенції) підприємства, між якими прослідковується пряма залежність: ресурси виступають джерелом створення здібностей підприємства, а здібності – джерелом формування його конкурентної переваги.

Таким чином, базовою одиницею аналізу ресурсного підходу виступають ресурсні потоки, характерними ознаками яких є приховані здібності підприємства, що дають йому можливість раціональніше за конкурентів використовувати класичний набір факторів виробництва, створюючи тим самим конкурентні переваги. Оптимальним сценарієм нарощення економічного потенціалу підприємства за ресурсним підходом є пошук балансу між його наявними ресурсами та прихованими здібностями.

Проте неможливість проведення оцінки відповідності економічного потенціалу підприємства з параметрами, які визначають його ефективну реалізацію, є головним обмеженням ресурсного підходу, адже він у переважній більшості орієнтує на фактичний облік акумулювання всіх ресурсів підприємства без урахування властивостей їх використання та вимог до відтворення та нарощення. Тому вказані обмеження й усуває вартісний підхід, який зазвичай називають вартісно-орієнтованим [12].

Поряд з цим для оцінювання вартості потенціалу підприємства широкого використання набуває порівняльний підхід, доцільність якого зумовлена необхідністю проведення оцінки підприємств-аналогів, на основі оцінки ресурсних та вартісних параметрів. Перевагами порівняльного підходу є простота розуміння в застосуванні, статистична аргументованість та надійність результатів.

Оцінка економічного потенціалу на базі порівняльного підходу відбувається на основі співставлення його параметрів з підприємствами-

аналогами або нормативними показниками, що дає змогу означити місце підприємства на вітчизняному ринку відповідних товарів і послуг і повноту використання його конкурентних компетенцій. Поряд з цим, цей підхід дає можливість оцінити радіус розвиненості підприємства та діапазон використання його реальних можливостей. Усе ж застосування порівняльного підходу не завжди є здійсненим і виправданим, адже інформація, необхідна для обчислення певних показників, інколи є недоступною або закритою, тому оцінка економічного потенціалу підприємства може бути частковою [300].

Можливість повноцінного врахування всіх питань щодо формування, реалізації та нарощення економічного потенціалу агропродовольчих підприємств можна добути на базі використання комплементарного підходу, який широко використовується на основі часткового застосування перерахованих вище підходів, що при оцінці базових елементів структуроутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства органічно доповнюють один одного. Головна вада – трудомісткість, пов'язана з тривалим опрацюванням інформаційних джерел та необхідністю проведення ґрунтовних попередніх розрахунків.

Комплементарний підхід сприяє отриманню оцінки за різними детермінантами та векторами використання економічного потенціалу, означенню «вузьких» місць в його реалізації та здатен стати підґрунтям для формування визначеної програми заходів щодо нарощення його обсягів. Чільним обмеженням підходу є проблема вибору локальних ідей і множини критеріїв, які обтяжують постановку та реалізацію єдиної стратегії формування й нарощування економічного потенціалу агропродовольчих підприємств. Тому саме оптимізація кількості оціночних показників та результативне комбінування найбільш раціональних часткових методологічних прийомів є пріоритетним завданням цього підходу [214].

Таким чином, саме комплементарний підхід, як на наш погляд, є найбільш слухним для оцінки економічного потенціалу підприємства, адже

враховує всі площини, критерії та детермінанти його ефективної реалізації.

Комплементарний підхід до оцінювання економічного потенціалу агропродовольчих підприємств конкретизується через сукупність наступних принципів:

- цілеорієнтованості для чіткого виділення меж між оцінюваним об'єктом, адресністю висновків та їх конкретизованістю;

- наукової обґрунтованості для врахування об'єктивних умов і характерних особливостей підприємства, тенденцій економічного та науково-технічного розвитку та дії законів;

- системності для аналізу об'єкту як ідейної системи, де ознака кожного базового елементу структуроутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства визначається його місцем в економічній архітектурі;

- багаторівневості для аналізу об'єкту як одного цілого або як системи взаємопов'язаних складових;

- достовірності для використання доступних вихідних даних, простих в розумінні показників;

- адекватності об'єктивним закономірностям та тенденціям розвитку для зосередження уваги на реальних тенденціях, а згодом – на створенні теоретичної основи стратегічного розвитку;

- універсальності для можливості застосовувати систему показників різними підприємствами з урахуванням їх особливостей розвитку;

- комплексності для поєднання різних методичних підходів до оцінки, що дасть можливість здійснювати різноаспектну оцінку об'єкта.

Використання кожного з розглянутих підходів, у першу чергу, залежить від мети оцінки економічного потенціалу, тому що саме вона окреслює потрібний рівень точності та, як результат, методичний інструментарій оцінки [24].

У колі нашого дослідження, як вже було зазначено нами раніше, такою ціллю має бути означення єдиного бачення змісту, складу, динаміки змін та

можливостей нарощування економічного потенціалу агропродовольчих підприємств, досягнення якого стане інформаційним полем для вибору стратегії економічного розвитку за найкращим використанням наявних ресурсних потоків та його прихованих здібностей стосовно нарощення можливостей адаптуватися до ринкових змін [99].

У контурах окресленої мети та очікуваного результату оцінка економічного потенціалу підприємства надасть певну інформацію про його: структуру ресурсного складу; оцінку сукупності ресурсів і здібностей по відношенню до конкурентного оточення та створення стійкої конкурентної переваги; визначення дефіцитів ресурсних потоків та необхідного обсягу інвестиційних потоків для вдосконалення та підсилення ресурсної бази; визначення ресурсного надлишку, який необхідно усунути; виявлення ключових компетенцій; визначення розриву в ресурсах і компетенціях; оцінку ринкової вартості бізнесу та спроможності підприємства до її максимізації; визначення стратегії створення детермінантів ринкового успіху [146].

Таким чином, оцінка економічного потенціалу підприємства в межах комплементарного підходу повинна проводитися на основі використання сукупності показників, що характеризуються як кількістю та якістю наявних ресурсів, залучених у систему економічного руху підприємства, так і його прихованими здібностями до створення конкурентних переваг.

Перелік оціночних показників визначається аналітичним інструментарієм обраного підходу, до якого відноситься експертний метод, бальний метод, конкурентний аналіз або метод аналогій, факторний аналіз, структурний аналіз, економіко-математичне моделювання, вартісні моделі (VBM, EVA, SVA, MVA, EBO) та інші (рис.2.2).

Вибір системи оціночних показників економічного потенціалу підприємства викликає дискусійність з приводу оптимізації їх кількості та якості. Одні науковці наголошують, що оцінка економічного потенціалу має бути здійснена тільки напрямом застосування системи показників, другі,

навпаки, прагнуть її звести до узагальнюючого інтегрального показника, проте більшість з них єдиної думки про те, що оцінка потенціалу повинна мати комплексний характер.

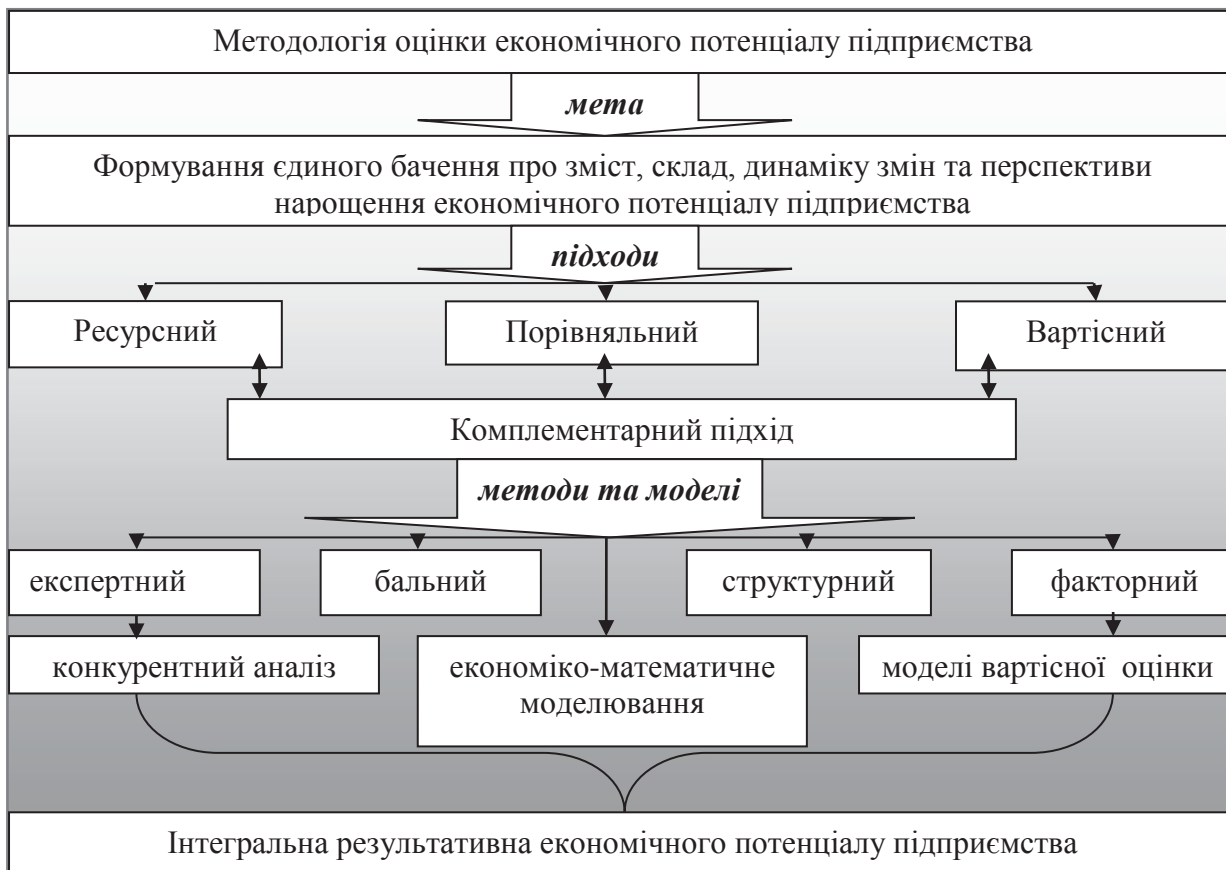


Рис. 2.2. Аналітичний інструментарій оцінки економічного потенціалу підприємства*

**Розроблено автором самостійно*

Досить відкритим залишається й питання вимірності показників, адже застосування натуральних одиниць значно обтяжує оцінку економічного потенціалу підприємства: базові елементи структуроутворюючих блоків економічного потенціалу агропродовольчих підприємств суттєво різняться між собою за формою і змістом, а отже, розходяться й їх натуральні одиниці виміру. З огляду на це, знову підкреслюємо значимість симбіозу ресурсного та вартісного підходів, де процес створення вартості передбачає здійснення декомпозиції основних елементів економічних ресурсів для подальшої їх реконфігурації у площині фінансових аспектів вартості. Тому пропонуємо

використовувати систему показників вимірювання вартості підприємства на основі використання ресурсних факторів її створення [116].

Відносно вибору між узагальнюючим інтегральним показником та сукупністю показників оцінки економічного потенціалу підприємства ми готові прийняти та підтримати думку дослідників щодо використання системи оціночних показників і при цьому не вимагаємо їх неодмінного зведення до інтегрального показнику, адже сконструйований на будь-яких засадах інтегральний показник оцінки економічного потенціалу підприємства, на нашу думку, не здатен врахувати всі специфічні особливості його економічного розвитку. Проте, використання узагальнюючого інтегрального показнику оцінки економічного потенціалу все ж таки варто проводити, не зважаючи на зазначену недосконалість його результатів.

Величину інтегральної результативної економічного потенціалу пропонуємо вимірювати як суму локальних потенціалів структуроутворюючих блоків економічного потенціалу за наступною формулою:

$$EP = \sum_{i=1}^n EP_i \quad (2.1)$$

де EP – локальний i -й потенціал структуроутворюючого блоку економічного потенціалу;

n – число локальних потенціалів структуроутворюючих блоків економічного потенціалу.

Слід відмітити, що формування комплексу критеріїв та індикаторів оцінки економічного потенціалу підприємства прямо залежать від розробленої концепції економічного розвитку за часовою ознакою й відповідно до певних умов ініціювання та проведення оцінки. Алгоритм методики розробки обґрунтування комплексу критеріїв та індикаторів оцінки економічного потенціалу підприємства продемонстрована на рисунку 2.3.

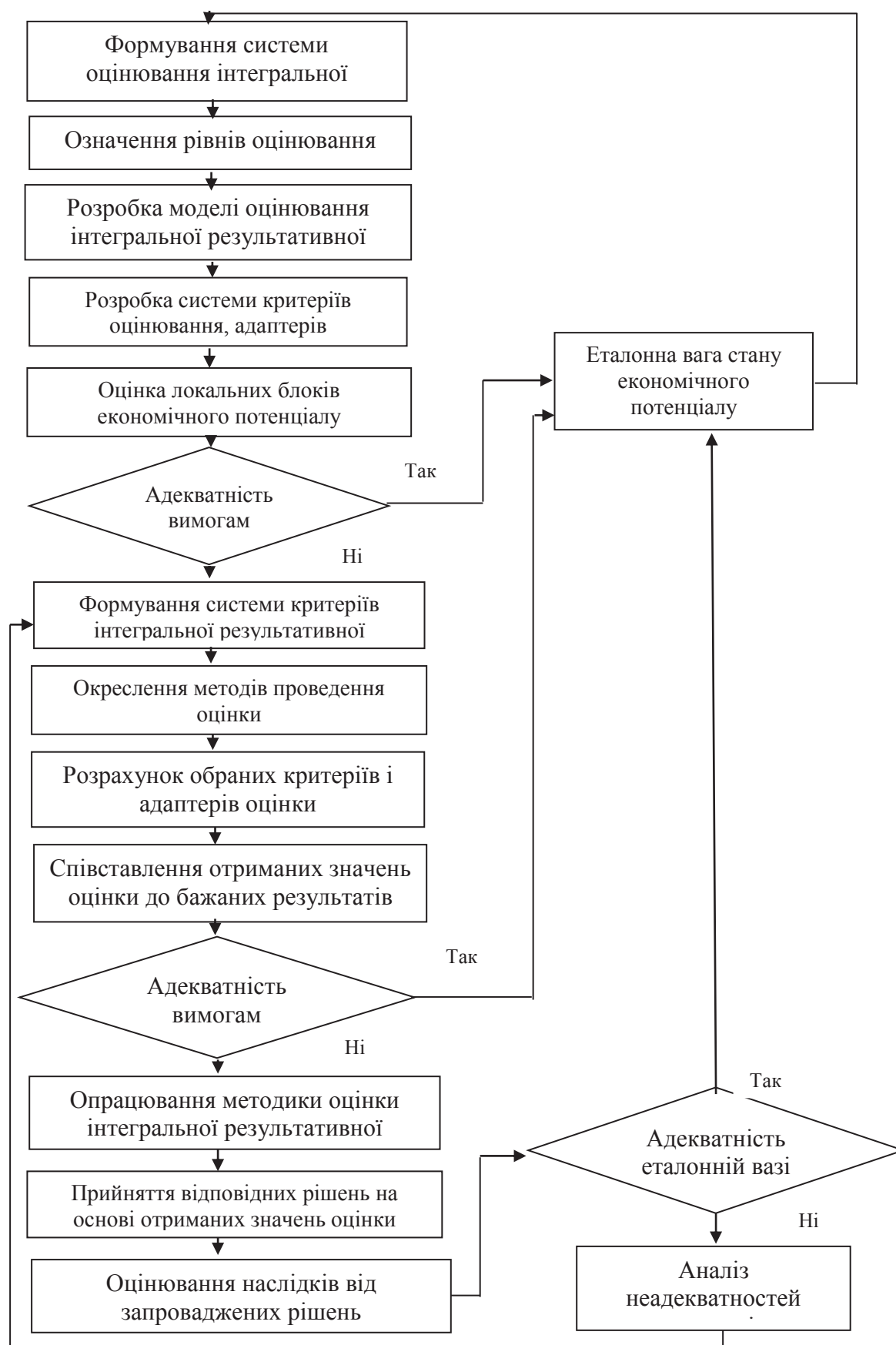


Рис. 2.3. Алгоритм проведення оцінки інтегральної результативної економічного потенціалу підприємства * (*Розробка автора)

Алгоритм проведення оцінки інтегральної результативної економічного потенціалу підприємства ґрунтується на визначенні критеріїв та адаптерів оцінки, доведення їх взаємозалежностей на основі застосування комплексного та цілісного підходів, окреслення структури їх обчислення, а також дослідження ступеня їх збалансованості.

Таким чином, проведення оцінки економічного потенціалу на основі запропонованого аналітичного інструментарію розкриватиме реальні тенденції та окреслюватиме потенційні можливості агропродовольчих підприємств в досягненні пріоритетних цілей їх економічного розвитку, а саме нарощення ринкової вартості потенціалу підприємства.

2.2. Драйвери створення ринкової вартості економічного потенціалу агропродовольчих підприємств

Адаптація вітчизняних агропродовольчих підприємств до вимог сучасних економічних відносин і змін політико-правового оточення визначає необхідність переходу підприємницького сектора до інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання, що багато в чому залежить від ефективності формування економічного потенціалу агропродовольчих підприємств. Успішна реалізація пріоритетних цілей економічного розвитку агропродовольчих підприємств повинна сприяти формуванню його конкурентних переваг і координуватися з сучасними ринковими вимогами неухильної максимізації ринкової вартості його потенціалу.

Незважаючи на отримані наукові результати і значущість накопиченого досвіду, логічно незавершеними є методологічні підходи до визначення драйверів створення ринкової вартості потенціалу агропродовольчих підприємств.

Оскільки ресурсна база підприємства представлена сукупністю взаємопов'язаних елементів, то опис і оцінка ресурсних потоків кожного

потенціалоутворюючого блоку допустимі на тлі єдиного уявлення про його економічний потенціал, під яким ми розуміємо здатність підприємства створювати конкурентні переваги з метою максимізації його ринкової вартості бізнесу, аспектом забезпечення яких виступають детермінанти ринкового успіху та ключові компетенції [111].

Вивчення даної проблеми є актуальним як з позиції теоретичних площин, так і з позиції практики взаємозв'язків суб'єктів ринку капіталу, оскільки в сучасних умовах розвитку ринкових відносин реципієнта оцінюють з позиції своєрідного інвестиційного товару, здатного задовольнити вимоги реального або потенційного інвестора в максимізації ринкової вартості потенціалу підприємства. Для потенційного інвестора економічна природа ринкової вартості потенціалу підприємства розкривається саме тоді, коли приймається необхідне рішення щодо співвідношення обсягу спрямованих інвестиційних потоків до результативності реалізації інвестиційного проекту. Іншими словами, інвестор визнає в ринковій вартості потенціалу підприємства реальну вартість вкладених інвестиційних потоків і не бажає втратити їх вартість більше, ніж того вимагає оцінка ринкового стану, тоді як реципієнт визнає в цій вартості тотожну оцінку втраченої користі від володіння підприємством і намагається перетворити інвестиційний проект в джерело створення додаткової вартості. Саме це вимагає підходити до осмислення економічного потенціалу підприємства з позиції отримання можливої віддачі від використання ресурсів його структуроутворюючих блоків у вигляді додаткового фінансового потоку, спрямованого в ринкову вартість бізнесу [257].

У ринковому середовищі існує значна кількість думок щодо економічної категорії «вартість підприємства», але підсумковим еталоном вартості бізнесу на ринку капіталу є допустима ціна реалізації підприємства.

В сучасних економічних колах виділяють наступні моделі оцінювання вартості бізнесу:

- моделі, засновані на прибутковому підході (Residual Income Models – RIM);

- моделі, засновані на підході дисконтування грошових потоків (Discounted Cash Flow Models – DCFM).

Не дивлячись на математичну еквівалентність зазначених моделей, з позиції їх практичного застосування вони є рівнозначними. З точки зору зацікавленості суб'єкта оцінки, модель як адекватний фінансовий інструмент має відповідати певним критеріям оцінювання ринкової вартості потенціалу підприємства. У разі оцінки ринкової вартості потенціалу підприємства з позиції оцінки його інвестиційних можливостей доцільно враховувати його потенційні можливості створювати додатковий фінансовий потік, а саме додану вартість, з урахуванням структури вкладеного інвестиційного капіталу [301].

Припустимо, що агропродовольче підприємство розробляє стратегію фінансування покупки підприємства з позиції цілісного майнового комплексу. В даному випадку для оцінки ринкової вартості потенціалу підприємства доцільно використовувати інструменти фінансового менеджменту, необхідні для прогнозування грошових потоків з урахуванням зміни в прогнозі показників, які впливають на їх формування.

Вихідною інформацією для оцінки виступають доходи підприємства, отримані в перебігу року (D_t), витрати (R_t) від здійснення ним операційної та інвестиційної діяльності (IB_0) з урахуванням вартості основного виробничого капіталу ІВОПК. За умовами моделі джерелами формування інвестиційних потоків виступають власний капітал підприємства, а також залучені інвестиції у вигляді кредиту, відсоткова ставка за яким підвищується за рахунок премії за ризик.

Необхідний обсяг залучених інвестицій контролюється заданим параметром α .

Максимізація поточної ринкової вартості потенціалу підприємства може бути досягнута в разі отримання обсягу чистого додаткової вартості

проекту покупки і допустимого значення фінансового ризику шляхом розрахунку коефіцієнту співвідношення запозичених і власних джерел формування фінансових потоків.

Критеріями управління виступають норма накопичення n , і частина запозичених фінансових потоків у вигляді інвестицій α – $0 \leq n \leq 1, 0 \leq \alpha \leq 1$.

Параметри оптимальності максимальної ринкової вартості потенціалу підприємства буде представлена наступним чином:

$$Z_x = \frac{\bar{\Pi}}{WACC} \rightarrow \max, \quad (2.2)$$

де $\bar{\Pi}$ – середньорічний обсяг чистого фінансового потоку, одержаного за кредитний період;

WACC – середньозважена вартість капіталу.

Обмеження на створення чистого фінансового потоку на протязі року t означається наступним чином:

$$\Pi_t = \left(D_t - R_t - \frac{S^{\%}}{T_{\text{займ}}} \right) \times (1 - \text{НП}) - \frac{IR^{kp}}{T_{\text{займ}}}, \quad (2.3)$$

де $S^{\%}$ – валовий обсяг відсотків, сплачуваних за користування фінансовими потоками, одержаними у формі кредиту;

$(1 - \text{НП})$ – податковий коректор;

$T_{\text{займа}}$ – строк використання фінансових потоків, одержаних у формі кредиту.

Обмеження на обсяг інвестиційних потоків IB_0 в році t_0 набуватиме наступного виразу:

$$IR_o^{cc} + IR_o^{kp} = IB_o \quad (2.4)$$

Обмеження на обсяг власних ресурсних потоків у році t_0 набуватиме наступного виразу:

$$IR_o^{cc} = (1 - \alpha) \times IB_o \quad (2.5)$$

Обмеження на обсяг фінансових потоків, одержаних у формі кредиту, в році t_0 набуватиме наступного виразу:

$$IR_o^{kp} = IB_o \times \alpha \quad (2.6)$$

Нарощення вартості інвестиційних потоків набуватиме наступного виразу:

$$S = IR_o^{kp} \times (1 + p \times T_{займ}) = IR_o^{kp} + S^{\%}, \quad (2.7)$$

де p – процент за використання фінансовими потоками, одержаними у формі кредиту;

Вартість запозичених інвестиційних потоків набуватиме наступного виразу:

$$B_{kp} = (p + f(\alpha)) \times (1 - НП), \quad (2.8)$$

$f(\alpha)$ – винагорода за ризик, що залежить прямо пропорційно від частки фінансових ресурсів, одержаних у формі кредиту;

Вартість власного капіталу набуватиме наступного виразу:

$$B_{cc} = \bar{\Pi} \times (1 - n) / IR^{cc} \quad (2.9)$$

Середньорічний обсяг чистого фінансового потоку набуватиме наступного виразу:

$$\bar{\Pi} = \sum_t \Pi_t / T_{займ} \quad (2.10)$$

Середньозважена вартість капіталу набуватиме наступного виразу:

$$WACC = \alpha \times B_{kp} + (1 - \alpha) \times B_{cc} \quad (2.11)$$

Обмеження на позитивне значення чистої приведеної вартості проекту покупки підприємства набуватиме наступного виразу:

$$NPV = \sum_t (I_t + N_a \times IB_{опк}) / (1+WACC)^t - IB_o \geq 0, \quad (2.12)$$

де N_a – норма амортизації нового основного виробничого капіталу.

Обмеження на коефіцієнт співвідношення запозичених і власних джерел формування фінансових потоків набуватиме наступного виразу:

$$GP^- \leq IR^{kp} / IR^{cc} \leq GP^+ \quad (2.13)$$

У формулі (12) граничні умови встановлюються експертним шляхом і означають найкращий чи допустимий рівень використання інвестиційних потоків [60].

Беручи до уваги вищевикладене, використання розглянутого методологічного підходу дає можливість оцінити інвестиційні можливості економічного потенціалу підприємства, використання яких забезпечує нарощення його ринкової вартості шляхом створення додаткової вартості з урахуванням вкладених інвестиційних потоків і виступають драйвером капіталізації бренду, як ключового фактору створення ринкової вартості економічного потенціалу агропродовольчого підприємства.

Необхідність дослідження проблеми капіталізації бренду викликано розумінням важливості процесу формування та розвитку бренду як інноваційного нематеріального драйверу забезпечення реалізації пріоритетної цілі економічного потенціалу агропродовольчих підприємств. Сучасна концепція капіталізації бренду базується на баченні бренду як інструменту створення нематеріальних цінностей, що стає джерелом формування конкурентних переваг підприємства та посилює позиціонування його на вітчизняних підприємств на агропродовольчому ринку. Дослідження ролі бренду в формуванні конкурентних переваг підприємства обумовлюється аналізом факторів його капіталізації та ступенем його впливу

на процес створення ринкової вартості потенціалу підприємства.

Розглядаючи бренд як нематеріальну цінність підприємства, що виступає ключовим детермінантом формування його конкурентних переваг та джерелом нарощення фінансових потоків, виникає необхідність у зосередженні уваги на капіталізації бренду, як драйверу створення ринкової вартості потенціалу підприємств. Для виконання цих завдань слід окреслити роль бренду в нематеріальних цінностях підприємства, ідентифікувати його структурні складники та розкрити модель впливу капіталізації бренду на ринкову вартість потенціалу агропродовольчих підприємств [114].

За умов посилення конкурентної атмосфери переважна кількість відомих світових компаній агропродовольчого сектору та деякі вітчизняні агропродовольчі підприємства при формуванні конкурентних переваг використовують унікальну комбінацію матеріальних і нематеріальних потоків, в якій акцент поступово зміщується на створення саме конкурентних нематеріальних цінностей. Не зважаючи на те, що світова практика ще не надала остаточної переваги інвестуванню розвитку нематеріальної складової, вона одногосно підтверджує факт домінування нематеріальної групи в структурі активів діючих агропродовольчих виробництв.

Посилення конкурентних вимог світової арени вимагає від суб'єктів вітчизняного агропродовольчого сектору економіки засновувати та розвивати свій бізнес на основі симетричного використання матеріальних і нематеріальних ресурсних потоків з метою створення фундаменту для нарощення економічного потенціалу, посилення ринкових позицій та максимізації ринкової вартості потенціалу підприємства в перспективі [89].

Зростання ролі нематеріальних потоків в капіталізації бізнесу останнім часом також зумовлено швидкістю і масштабами розвитку технологічного прогресу, корпоративним характером об'єднання підприємств, мультиплікативністю інформаційних технологій, а також ускладненням та інтеграцією вітчизняного фінансового ринку.

З позиції прихильників концепції соціально-орієнтованого управління

підприємством [100; 129; 255] прагматичне дослідження процесу капіталізації бренду, його ґрунтовний аналіз і теоретичні узагальнення мають вагоме значення як для самого соціально-відповідального підприємства, так для його цільової аудиторії, гармонізація пріоритетів якої попередить виникнення економічних конфліктів в майбутньому. Слід відмітити, що на сьогодні ще немає єдиного розуміння процесу капіталізації, оскільки одне коло дослідників посилається на минулі досягнення, друге – на сучасні дослідження, а третє – на майбутні припущення, проте спільним між ними є визнання прямої залежності максимізації ринкової вартості бізнесу від капіталізації бренду, як нематеріального активу.

Головними капіталоутворюючими чинниками підприємства є його активи, що представлені: необоротною групою, яка розкриває виробничу потужність підприємства й окреслює майбутні фінансові потоки та їх спроможність нарощувати свої обсяги в перспективі; групою довгострокових пасивів підприємства, що представлені, передусім, власними джерела формування фінансових потоків, нарощення обсягів яких визначають фінансову стабільність та платоспроможність підприємства, і, як наслідок, його інвестиційну привабливість для гіпотетичних інвесторів та стратегічних партнерів. Іншими словами, необоротні активи набувають найбільш стратегічного значення в максимізації ринкової вартості потенціалу підприємства, в яких найперспективнішою й керованою компонентою виступають саме нематеріальні цінності, насамперед, представлені брендом.

Концепція капіталізації бренду виникла в наслідок переорієнтації уваги з продуктів компанії на цільову аудиторію та комунікації з нею. На думку прихильників даної концепції [129; 363], ключовим джерелом нарощення фінансових потоків виступають вже не матеріальні ресурсні потоки агропродовольчих підприємств та ефективність їх використання, а цільова аудиторія (споживачі, клієнти, партнери, постачальники тощо), ступінь прихильності яких до брендового продовольчого товару та лояльність до марки визначатиме майбутнє зростання фінансових потоків підприємства,

капіталізацію його бренду та максимізацію ринкової вартості його потенціалу.

В перекладі з англійської мови brand означає «торгова марка». Інакше кажучи, бренд – це умовне втілення інформації про продукт (назва, товарний знак, логотип та інше), успішне сприйняття якої цільовою аудиторією сприяє накопиченню в неї певних асоціацій та очікувань від цього продукту в майбутньому. В той же час, брендинг – це маркетингова стратегія, спрямована на формування в цільовій аудиторії довготривалої симпатії до бренду, який покликаний створювати конкурентні переваги агропродовольчих підприємств на тлі розвитку конкуруючих підприємств.

В концепції капіталізації бренду вперше зміщення акценту на капітал, пов'язаний із брендом, відбулося тільки на початку 80-х років минулого століття, після чого економічну природу бренду стали асоціювати з якістю продукту, визнанням його певних індивідуальних властивостей. В той час в наукових колах дійшли висновку, що бренд сприяє не тільки формуванню обізнаності продукту, а й формує у споживача уявлення про його цінність та підвищує значущість й ринкову вартість потенціалу самого підприємства. Саме з цього моменту бренд почали ототожнювати з капіталом підприємства [363].

Проблематика капіталізації бренду потребує, з одного боку, науково-теоретичного обґрунтування впливу бренду на ринкову вартість потенціалу підприємства, а з другого – обґрунтування інструментарію створення конкурентних переваг підприємства та напрямків вкладання інвестиційних потоків у майбутнє, оскільки метою брендингу є не тільки рекламування продукту за для швидкого нарощення обсягів чистих фінансових потоків, а й забезпечення капіталізації підприємства в перспективі. Якщо у певної цільової аудиторії поступово сформується чітке бачення брендового продукту як престижного, корисного та доступного для неї, то в подальшому бренд вимагатиме помітно менше вкладень в його розвиток, що, в свою чергу, також сприятиме максимізації ринкової вартості потенціалу

підприємства, адже потужні бренди є більш стійкішими до негативних впливів економічної нестабільності та фінансової кризи [187].

За для визначення фінансово-управлінських важелів капіталізації бренду, вбачаємо доцільним окреслити архітектуру бренду, яку слід структурувати за створюючими, забезпечуючими та результативними складниками. Даний принцип структурування розкриває модель створення підприємством нематеріальних цінностей, забезпечення прихильності та лояльності цільової аудиторії та одержання соціально-економічного ефекту, а також окреслює вектори руху фінансових потоків та їх вплив на максимізацію ринкової вартості потенціалу підприємства в контексті капіталізації бренду.

Декомпозиція бренду, по-перше, демонструє швидкість дії кожного структурного складника на фінансові результати розвитку підприємства, які розмежовуються на ті, що швидко впливають на ключові показники розвитку в рамках операційного циклу, та на ті, що спрямовані на перспективні результати розвитку фінансового блоку економічного потенціалу підприємства [136].

Головним завданням утворюючих складників бренду є налагодження взаємозв'язків із цільовою аудиторією, створення при співпраці з нею нематеріальних цінностей на основі використання таких інструментальних складових як маркетингова стратегія, соціальна відповідальність, стратегія використання рекламних комунікацій тощо.

Головним завданням забезпечуючих складників є позиціонування агропродовольчого підприємства на ринку на основі використання таких інструментальних складових як сервісна стратегія підприємства, робота з торгівельною маркою, налагодження партнерських відносин тощо.

Головним завданням результуючих складників, як базису перспективного розвитку економічного потенціалу підприємства, є прогресивна політика розвитку, стратегія посилення конкурентних переваг, забезпечення лояльності цільової аудиторії та одержання соціально-

економічного ефекту [128].

Таким чином, враховуючи декомпозицію структурних складників бренду слід відмітити, що він є інструментом створення нематеріальної цінності як для цільової аудиторії, так і драйвером формування ринкової потенціалу і для самого агропродовольчого підприємства, де:

– для цільової аудиторії – це обізнаність бренду, споживча прихильності до нього, відчуття захисту та впевненості щодо прийняття правильного рішення відносно вибору товару серед великого асортименту продовольчої продукції, бо бренд виступає особливим гарантом якості;

– для агропродовольчого підприємства – це додаткові фінансові потоки, отримані від завоювання нової цільової аудиторії, яка за умови посилення ступеня прихильності до бренду згодна купувати товар за ціною, що дозволить підприємству створювати додаткову вартість [135].

Отже, бренд виступає інструментом створення нематеріальних цінностей для цільової аудиторії та драйвером формування ринкової вартості потенціалу агропродовольчого підприємства шляхом нарощення обсягів фінансових потоків та прискорення їх кругообігу, де цінність бренду полягає в гарантованому довгостроковому успіху підприємства на ринку агропродовольчих товарів, вираженого в посиленні конкурентних позицій, капіталізації підприємства та максимізації ринкової вартості його потенціалу.

Безперечним є факт компліментарності зв'язку між структурними складниками бренду, що проявляється у взаємній їх дії та синхронному синергетичному ефекті, що виокремлює бренд як найвпливовіший та результуючий інструмент капіталізації підприємства. Виходячи з цього, обґрунтуємо робочу гіпотезу нашого дослідження, суть якого полягає в тому, що капіталізаціям бренду виступає драйвером створення ринкової вартості потенціалу агропродовольчих підприємств [258].

Неспростовною властивістю сучасного виробництва є зміщення акценту на роль капіталізації бренду в ланцюгу максимізації ринкової вартості, де бренд виступає як системоутворюючий чинник. Сьогодні

соціально-орієнтовані агропродовольчі підприємства активізують інвестування в розвиток бренду, що, в першу чергу, проявляється в зміні векторів вкладання капіталу, здійсненні політики лояльності, реалізації соціально-відповідальної стратегії, результатом чого є нарощення нематеріальних цінностей.

Для підтвердження факту посилення впливовості бренду на ринкову вартість бізнесу розглянемо рейтинг 10 самих коштовних брендів світу, який щорічно проводить британська дослідна компанія, що входить в комунікаційну групу WPP (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Рейтинг 10 самих коштовних брендів світу 2017 року*

Місце		Бренд	Сектор	Вартість (млрд. дол.)		Рівень зміни вартості 2015р. до 2014р., %	Внесок бренду
2015р.	2014р.			2015р.	2014р.		
1	2	Apple	Технології	246,99	147,88	67,0	4
2	1	Google	Технології	173,65	158,84	9,0	4
3	4	Microsoft	Технології	115,5	90,19	28,0	4
4	3	IBM	Технології	93,99	107,54	-13,0	4
5	7	Visa	Фінансові послуги	91,96	79,2	16,0	4
6	8	AT&T	Телекомунікації	89,49	77,88	15,0	3
7	11	Verizon	Телекомунікації	86,01	63,46	36,0	3
8	6	Coca-Cola	Безалкогольні напої	83,84	80,68	4,0	5
9	5	McDonald's	Фастфуд	81,16	85,75	-5,0	4
10	9	Marlboro	Тютюнова промисловість	80,35	67,34	19,0	3

*Складено автором за матеріалами [362]

При оцінці Millward Brown враховує не тільки вартість бренду на сьогоднішній день, але й його здатність приносити гроші в майбутньому, тобто його потенціал зростання. Інша особливість – при розрахунку враховуються як доходи компаній від продажу брендovих продуктів, так і його сприйняття цільовою аудиторією. Крім того, оцінюється внесок бренду, який показує його вплив на ринкову вартість бізнесу за шкалою від 1 до 5, де

5 – це максимальний критерій.

Отже за наведеними даними можна відмітити, що в 2017 році експерти Millward Brown глобальним брендом світу визнали корпорацію Apple, оцінивши марку лідера технологій в 246,99 млрд. дол., проти 147,88 млрд. дол. в 2016 році, що дало можливість корпорації змістити з першої сходинки тогорічного лідера – представника технологічного сектору компанію Google, яка пропонує користувачам численні і безкоштовні інтернет-сервіси, а також різні технологічні рішення, пов'язані з Інтернетом та інформаційними технологіями. Вартість бренду Google в 2017 році зросла на 9,0 % і склала 173,65 млрд. дол, тоді як в 2016 році тільки 158,84 млрд. дол. Третю і четверту позиції теж займають бренди компаній технологічного сектору, а саме Microsoft (115,5 млрд. дол.) та IBM (93,99 млрд. дол.).

П'ятірку лідерів замикає бренд сектору фінансових послуг компанія Visa (91,96 млрд. дол.). Також у першу десятку найдорожчих брендів світу увійшли: AT&T (89,49 млрд. дол.), Verizon (86,01 млрд. дол.), Coca-Cola (83,84 млрд. дол.), McDonald's (81,16 млрд. дол.) і Marlboro (80,35 млрд. дол.) [362].

Сьогодні в структурі загальної вартості вітчизняних підприємств на нематеріальні активи відведено приблизно від 2 до 5%, тоді як міжнародна практика купівлі-продажу бізнесу наглядно демонструє, що в структурі загальної ринкової вартості компаній 40-90% відведено під вартість нематеріальних активів. Така ситуація пояснюється тим, що у вітчизняному бізнес-просторі питання щодо бренду ще є доволі дискусійними, розвиток якого в розвиненому світі потребує великих інвестицій.

Нажаль, вітчизняні виробники агропродовольчої продукції ще не сформували чіткого уявлення про роль бренду, а тому в них відсутні усталені зв'язків між нематеріальними активами підприємства та ринковою вартістю його потенціалу. Українські агропродовольчі підприємства передусім прагнуть реалізувати пріоритетні цілі реалізації економічного потенціалу на основі результативного використання матеріальних ресурсних потоків, де головними домінантами капіталізації підприємств є пошук найвигідніших

ринків збуту агропродовольчої продукції та посилення позиціонування на ньому шляхом формування значних конкурентних переваг за рахунок використання унікального набору ресурсів, тоді як максимізація ринкової вартості потенціалу на основі капіталізації бренду як нематеріальних цінностей підприємства залишається поза їхньою увагою [116].

В наслідок цього українські агропродовольчі підприємства сьогодні ще не виступають об'єктами щорічного оцінювання з боку міжнародних агентств, що безумовно ускладнює процес їх співставлення із світовими глобальними брендами. Тому для ілюстрації вагомості впливу нематеріальних активів на ринкову вартість потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств, розглянемо рейтинг найпотужніших за параметрами виробничих обсягів та чистим доходом підприємств різних секторів харчової промисловості України, які виділяються цільовою аудиторією за високою діловою репутацією серед конкурентів, а тому є найбільш цікавими для нашого дослідження (табл.2.3).

Таблиця 2.3

Оцінка вартості агропродовольчих підприємств України на 2017 рік*

Капіталізація	Підприємство
\$1–3 млрд	ДП «КК «Рошен» ГК ПАТ «Миронівський хлібопродукт» ТОВ «Нестле Україна»
\$500–1 000 млн	ПрАТ «АВК» ТОВ «Каргілл»
\$100–500 млн	ПАТ «Карлсберг Україна» IDS Group
\$10–100 млн	ПрАТ КЗБН «Росинка» ДП «Мілкланд-Україна» ПрАТ «Чумак» ТОВ СП «Вітмарк Україна» ПАТ «Концерн Хлібпром» ТОВ «Чіпси люкс» ТОВ «Верес» Oasis СНГ
до \$10 млн	ВАТ «Одеський коровай» ПрАТ «Київмлин» ТОВ «Моцарт Імпорт» ТОВ «Шельф»

*Складено автором за джерелом [116]

Оскільки за даними європейського індексного агентства MSCI Barra

ринкова вартість підприємств, що котируються на головній фондовій біржі України, має становити понад \$ 1 млрд., вважаємо за доцільне зупинитися більш детально на аналізі саме таких підприємств. Як свідчать показники наведеної таблиці 2.3, до найбільш капіталізованих українських підприємств харчової промисловості в 2017 році відносяться: ДП «КК «Рошен», ГК ПАТ «Миронівський хлібопродукт» й ТОВ «Нестле Україна». При цьому слід відмітити, що останнім часом «КК «Рошен» стала найпотужнішим представником кондитерських виробів на вітчизняному ринку харчових продуктів, а також серйозним конкурентом на центральноевропейському ринку, де конкурує з відомими кондитерськими російськими фабриками, а також фабриками Литви та Угорщини. Про посилення ринкових позицій корпорації «Рошен» та нарощенні ринкової вартості її потенціалу свідчить прагнення компанії Nestle придбати «Рошен» за 1 млрд. дол., проте власники корпорації оцінюють її вартість приблизно в 3 млрд. дол. через що відмовилися від даної пропозиції [334].

За проведеним дослідженням «Міжнародної Маркетингової Групи України» [234] в період з 2015 по 2017 роки публічне акціонерне товариство «Миронівський хлібопродукт» виступає власником найвідомішого українського бренду – «Наша Ряба», та охоплює приблизно 50% вітчизняного ринку. За даними Agravery.com. [277] ринкова вартість товариства (на 30.07.2017) складає \$1 078 млн., яка продовжує зростати за рахунок посилення конкурентних позицій шляхом вкладання інвестицій в соціально-орієнтовані напрямки розвитку.

За даними агропорталу Latifundist.com [275] швейцарська компанія «Нестле» обіймає першу сходинку в ТОП-10 світових виробників продуктів харчування, ринкова вартість якої становить 247,3 млрд. дол. і характеризується постійною тенденцією зростання, а сама компанія охоплює більше 25% вітчизняного ринку дитячого харчування із валовими розміри продажу понад 5 млрд. дол. Компанія «АВК» реалізує свою продукцію в 20 країнах світу, ринкова вартість якої вуалює в діапазоні від 500 млн. дол. до 1

млрд. дол.

Звичайно, капітал бренду, або, інакше кажучи, капіталізація бренду – це лише частина ринкової вартості потенціалу підприємства, виокремити яку із загальної ринкової вартості, як свідчить міжнародна практика, доволі складно. Адже про максимізацію ринкової вартості потенціалу підприємства свідчить саме капіталізація бренду, динаміка зростання чи падіння якої відбувається під впливом ефективності використання структурних складників бренду, що позначаються на взаємовідносинах агропродовольчого підприємства із цільовою аудиторією та ступенем зростання її прихильності до товару. Саме їх структурна взаємодія забезпечує складний процес нарощення фінансових потоків, синхронність руху яких безпосередньо впливає на максимізацію ринкової вартості бізнесу (рис. 2.4).

Для більшості вітчизняних агропродовольчих підприємств капіталізація бренду пов'язана зі значними капіталовкладеннями в розуміння того, з якою саме цільовою аудиторією слід співпрацювати, тобто яка саме аудиторія здатна стати цінним активом для підприємства, а яка не спроможна забезпечити створення додаткової вартості.

Пошук і вибір цільової аудиторії можуть суттєво вплинути на модель економічного розвитку багатьох підприємств та змінити вектори капіталовкладень в розвиток структурних складників бренду.

Для означення ключових драйверів формування ринкової вартості потенціалу агропродовольчого підприємства слід визначити обсяги спрямування інвестиційних потоків у створення нематеріальних цінностей для окремих груп цільової аудиторії. Ті підприємства, що зможуть правильно визначитися із нематеріальними цінностями для споживачів, будуть спроможними оптимізувати ресурсну складову економічного потенціалу, необхідну для реалізації пріоритетних цілей економічного розвитку агропродовольчих підприємств, що забезпечить генерування фінансових потоків від цільової аудиторії [201].

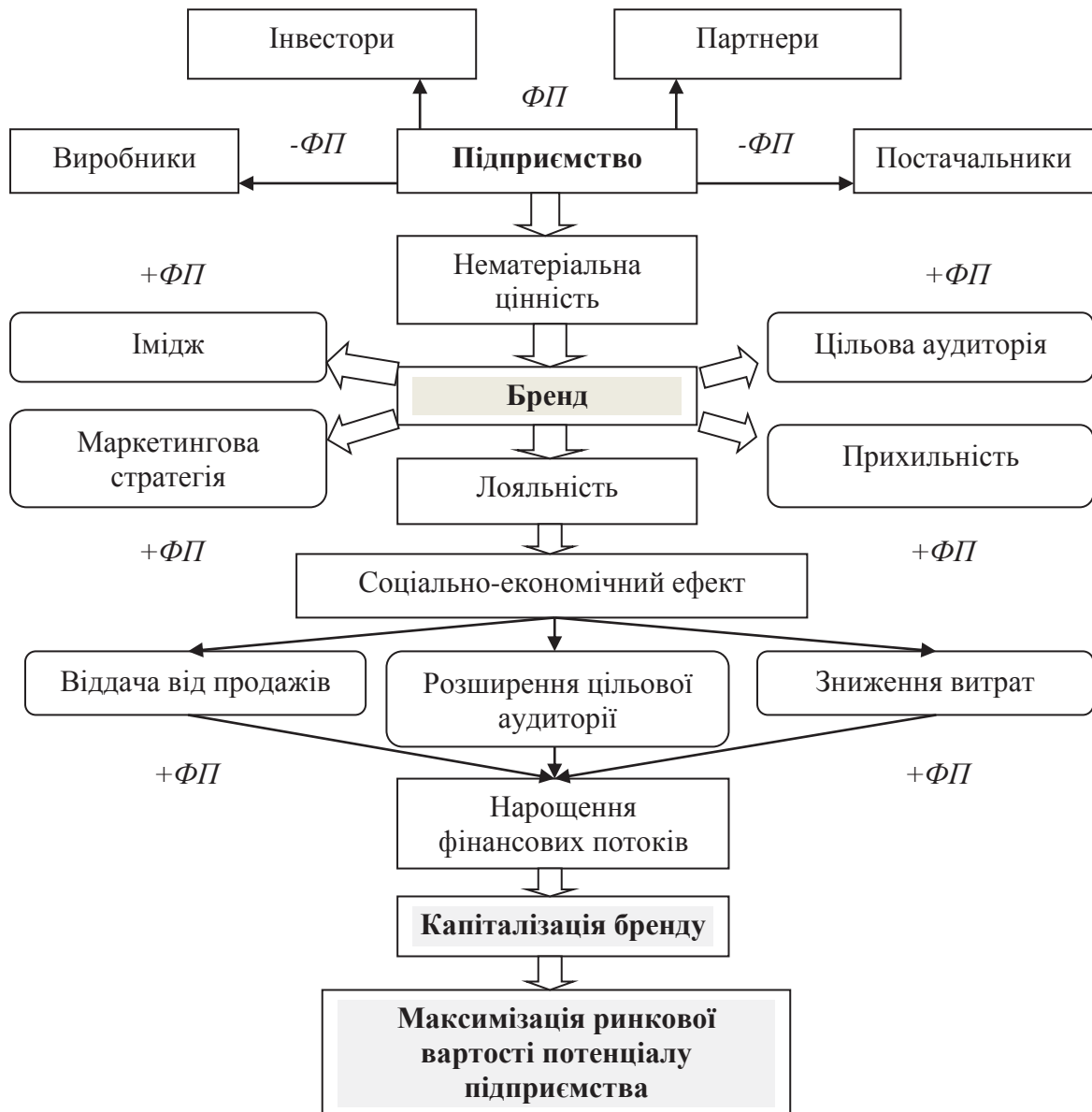


Рис. 2.4. Модель впливу капіталізації бренду на ринкову вартість потенціалу агропродовольчого підприємства*

*Розроблено автором

Налагодження зворотно-поступального інформаційного зв'язку із клієнтами сприятиме покращенню комунікацій з ними через розуміння того, які саме напрямки треба інвестувати за для створення інноваційних нематеріальних цінностей, що, в свою чергу, підвищуватиме імідж агропродовольчих підприємств та прихильність споживачів до агропродовольчих товарів. Результатом такої соціально-орієнтованої стратегії буде зростання лояльності цільової аудиторії, що забезпечить соціально-економічний ефект у вигляді віддачі від продажів, розширенні

цільової аудиторії та зниженні витрат на розвиток бренду, що призведе до нарощення фінансових потоків, а отже зростання капіталізації бренду.

При обчисленні обсягу фінансових потоків, які забезпечують капіталізацію бренду, слід враховувати не лише додатний фінансовий потік, генерований ефективним управлінням структурними складниками бренду, а й обсяг капіталовкладень, спрямованих в забезпечення капіталізації бренду. Аналіз фінансових потоків, які обслуговують взаємовідносини агропродовольчих підприємств з кожною групою цільової аудиторії, забезпечує достовірність визначення обсягу витрат, пов'язаних із заохоченням споживачів, підвищенням їх прихильності та лояльності, дає можливість оцінити успішність створення нематеріальних цінностей, окреслити необхідність підтримки відповідного формату співпраці із цільовою аудиторією та раціональності формування такого набору конкурентних переваг. Діагностика фінансових потоків при створенні та розвитку нематеріальних цінностей має сприяти отриманню агропродовольчими підприємствами соціально-економічного ефекту, що впливатиме на підвищенні капіталізації бренду, як ключового драйверу створення ринкової вартості його економічного потенціалу.

Ринкова вартість найпотужніших світових брендів відчутно корелює не тільки з основними фінансовими параметрами розвитку, що характеризують ефективність використання матеріальних ресурсних потоків, а й з величиною нематеріальних цінностей, передусім бренду, роль якого в капіталізації агропродовольчих підприємств набуває стратегічного значення.

Виходячи з цього, капіталізація бренду розглядається як інструмент формування нематеріальних конкурентних переваг та ключовим драйвером створення ринкової вартості потенціалу агропродовольчих підприємств шляхом нарощення обсягів фінансових потоків та прискорення їх кругообігу, де цінність бренду полягає в гарантованому довгостроковому успіху підприємств на ринку агропродовольчих товарів, вираженого в посиленні їх конкурентних позицій.

Отже, запропонована модель впливу капіталізації бренду на створення ринкової вартості потенціалу агропродовольчого підприємства, синергія взаємодії складових елементів якої забезпечує складний процес створення нематеріальних цінностей, що забезпечують прихильність та лояльність цільової аудиторії та одержання соціально-економічного ефекту, окреслюють вектори руху фінансових потоків та їх здатність нарощувати свої обсяги у перспективі. При цьому діагностика фінансових потоків при створенні та розвитку нематеріальних цінностей має сприяти отриманню агропродовольчим підприємством соціально-економічного ефекту, що впливатиме на підвищенні капіталізації бренду як ключового драйвера створення ринкової вартості його економічного потенціалу.

2.3. Методологічне забезпечення захисту економічних інтересів агропродовольчих підприємств

Вихід підприємства на траєкторію стабільного економічного зростання в умовах відновлення посткризової економіки країни багато в чому залежить від ефективності реалізації економічних інтересів вітчизняних агропродовольчих підприємств та здатності забезпечувати відповідний рівень їх захисту в процесі реалізації економічного потенціалу. Така постановка проблеми викликана об'єктивними глобалізаційними процесами країни та необхідністю адаптації вітчизняних агропродовольчих підприємств до вимог сучасних економічних реалій та змін політико-правового оточення, що визначає необхідність переходу підприємницького сектору на інноваційну модель економічного зростання.

Ефективна реалізація економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств досягається на основі забезпечення захисту економічних інтересів виробників від дії ризик-невизначеностей внутрішнього та зовнішнього бізнес-оточення, що коригують поточні

фінансово-економічні результати оцінювання якості його виробничого та інвестиційно-інноваційного розвитку і впливають безпосередньо на операційну діяльність, зберігаючи допустимий рівень процесу адаптації до сучасних змін ринкового простору.

Вирішення проблеми компенсації негативного тривалого впливу ризик-невизначеностей на виробничі, інвестиційні та інноваційні можливості економічного потенціалу агропродовольчих підприємств досягаються, насамперед, на основі застосування виробничих та інвестиційно-інноваційних індикаторів оцінки захисту економічних інтересів агропродовольчих підприємств, що дозволить продуктивно та повною мірою використовувати різні заходи, напрямки та інструменти щодо їх попередження або мінімізації [12]. Проте, забезпечення захисту економічних інтересів підприємства можливе лише на основі проведення послідовних дій, логіка взаємозв'язку та виконання яких представлена на рисунку 2.5.

Відповідно до наведеної логіки для ідентифікації ризик-невизначеностей, що діють на рівень захисту економічних інтересів агропродовольчих підприємств, слід здійснювати аналіз причин незабезпечення умов захисту шляхом проведення аналізу фінансово-економічних результатів оцінки та діагностики рівня захисту економічних інтересів.

У разі виявлення непостійної динаміки отриманих значень показників, інакше кажучи, у разі перевищення допустимого рівня, виникає потреба в розробці рекомендацій з підвищення захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства за для усунення або локалізації негативних наслідків кризових дій на економічний потенціал підприємства. Саме тому аналіз, діагностика та оцінка рівня захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства мають проводитися в синергічному взаємозв'язку, адже ідентифікування ознак ризик-невизначеностей потребує ґрунтовного дослідження факторів їх генерування.



Рис. 2.5. Логіка забезпечення захисту економічних інтересів агропродовольчих підприємства*

*Згруповано автором з використанням [25, 27]

Оскільки в умовах адаптації вітчизняних агропродовольчих підприємств до зміни ринкових умов та євроінтеграційних викликів в зону ризик-невизначеностей потрапляє його виробничий процес, ключовим адаптером оцінки захисту якого виступає виробничий індикатор. Виробничий індикатор ґрунтується на синергічному поєднанні базових елементів структуроутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства, а саме за видами ресурсних потоків, специфікою їх розміщення та використання. На виробничий процес чинять дію ризик-невизначеності внутрішнього та зовнішнього бізнес-оточення агропродовольчого підприємства, оцінка яких здійснюється на основі використання системи критеріїв, угрупованих за ознакою їх належності до ресурсних потоків, та що формують узагальнюючу результативну ефективності виробничо-економічної діяльності (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Складники оцінки виробничого індикатору захисту економічних інтересів агропродовольчих підприємств*

Складники оцінки
Підсистема 1. Соціальні складники (СС)
<p>1. Індекс результативності використання базових елементів кадрового блоку економічного потенціалу агропродовольчого підприємства (I_{cc}):</p> $I_{cc} = K_{nn} \times Y_1 + K_{чfn} \times Y_2 + K_{ov} \times Y_3 + K_3 \times Y_4 + K_{ci} \times Y_5 + K_{on} \times Y_6 + K_{нк} \times Y_7$ <p>K_{nn} - продуктивність праці; $K_{чfn}$ - чистий фінансовий потік, одержаний з розрахунку на одного працівника; K_{ov} - частка організаційних витрат на апарат управління; K_3 - співвідношення чисельності кадрів управління; K_{ci} - віддача соціальних інвестицій; K_{on} - зростання заробітної плати кадрового персоналу; $K_{нк}$ - плінність кадрів</p>
Підсистема 2. Фінансові складники (ФС)
<p>2. Індекс результативності використання базових елементів фінансового блоку економічного потенціалу агропродовольчого підприємства (I_{fc}):</p> $I_{fc} = I_{fc} + I_{лн} + I_{да} + I_p$
<p>2.1 Складники фінансової стійкості агропродовольчого підприємства (I_{fc}):</p> $I_{fc} = K_{внfn} \times Y_8 + K_{міfn} \times Y_9 + K_{вfn} \times Y_{10} + K_{кз} \times Y_{11} + K_{крз} \times Y_{12}$ <p>$K_{внfn}$ - співвідношення власних та позикових джерел формування фінансових потоків; $K_{міfn}$ - співвідношення мобільних та іммобілізованих фінансових потоків;</p>

Складники оцінки
<p>$K_{вфп}$ – забезпеченість власними джерелами формування фінансових потоків; $K_{кз}$ – короткострокова заборгованість; $K_{крз}$ – кредиторська заборгованість;</p>
<p>2.2 Складники ліквідності та платоспроможності агропродовольчого підприємства ($I_{лп}$)</p> $I_{лп} = K_{плік} \times Y_{13} + K_{шлік} \times Y_{14} + K_{пл} \times Y_{15}$
<p>$K_{плік}$ – поточна ліквідність; $K_{шлік}$ – швидка ліквідність; $K_{пл}$ – платоспроможність.</p>
<p>2.3 Складники ділової активності агропродовольчого підприємства ($I_{да}$):</p> $I_{да} = K_{зок} \times Y_{16} + K_{ола} \times Y_{17} + K_{ооз} \times Y_{18} + K_{озн} \times Y_{19} + K_{окз} \times Y_{20} + K_{кв} \times Y_{21} + K_{овк} \times Y_{22}$
<p>$K_{зок}$ – загальна оборотність капіталу; $K_{ола}$ – оборотність ліквідних активів; $K_{ооз}$ – оборотність обігових засобів; $K_{озн}$ – оборотність готової продукції; $K_{окз}$ – оборотність кредиторської заборгованості; $K_{кв}$ – капіталовіддача; $K_{овк}$ – оборотність власного капіталу.</p>
<p>2.4 Складники рентабельності (I_p):</p> $I_p = K_{pg} \times Y_{23} + K_{pr} \times Y_{24} + K_{hgr} \times Y_{25} + K_{рок} \times Y_{26} + K_{рнк} \times Y_{27}$
<p>K_{pn} – рентабельність продажів; $K_{рк}$ – рентабельність власного капіталу; $K_{рпк}$ – рентабельність позикового капіталу; $K_{рок}$ – рентабельність оборотного капіталу; $K_{рнк}$ – рентабельність необоротного капіталу.</p>
Підсистема 3. Матеріальні складники (МС)
<p>3.1 Складники результативності використання матеріальних потоків ($I_{мс}$):</p> $I_{мс} = K_m \times Y_{28} + K_{км} \times Y_{29} + K_{зм} \times Y_{30}$
<p>K_m – матеріаломісткість; $K_{км}$ – капіталомісткість; $K_{зм}$ – запасомісткість.</p>
Підсистема 4. Корируючі складники (КС) ($КС_1, КС_2, КС_3$)
<p><i>Примітка: $Y_1, Y_2 \dots Y_n$ – рангування складників за вагомістю в здійсненні оцінки вага</i> <i>*Згруповано та узагальнено автором на основі джерел: [40; 136; 153]</i></p>

Узагальнююча результативна виробничого індикатору оцінки захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства, насамперед, ґрунтується на проведенні оцінки базових елементів структуроутворюючих блоків його економічного потенціалу та передбачає оцінку дієвості використання ресурсних потоків підприємства за результативними індикаторами розвитку його структуроутворюючих блоків, а також діагностику його можливостей до адаптації ринкових змін. Розрахунок узагальнюючої результативної виробничого індикатору оцінки захисту

економічних інтересів агропродовольчого підприємства набуває наступного виразу:

$$Y_r = I_{cc} \times K_{1+} + I_{fc} \times K_{2+} + I_{mc} \times K_3, \quad (2.14)$$

На підставі розрахованої узагальнюючої результативної виробничого індикатору оцінки захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства розробляються та запроваджуються відповідні заходи адаптації виробничого процесу агропродовольчого підприємства до змін ринкового простору та інтеграційних викликів.

Інтерпретація Y_r така:

а) $1,05 < Y_r \leq 1,2$ – межа найвищого ступеню захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства у напрямку його виробничої діяльності;

б) $0,95 < Y_r \leq 1,05$ – межа дозволеного ступеню захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства у напрямку його виробничої діяльності;

в) $0,75 \leq Y_r \leq 0,95$ – межа мінімального ступеню захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства у напрямку його виробничої діяльності;

г) $Y_r < 0,75$ – межа недопустимого ступеню захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства у напрямку його виробничої діяльності.

Із зростанням рівня Y_r , зростатиме рівень захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства [114].

Схема оцінки захисту виробничої діяльності агропродовольчого підприємства, що дає можливість діагностувати безпечність його економічного розвитку та сприяє ухваленню ефективних рішень щодо забезпечення захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства представлена на рисунку 2.6.

Одним із ключових пріоритетів реалізації механізму забезпечення захисту економічних інтересів власників агропродовольчих підприємств є

гармонізація інтересів учасників інвестиційно-інноваційних бізнес-процесів, оскільки, як вже було зазначено нами раніше, саме інвестиційні та інноваційні можливості виступають джерелом формування ключового драйверу створення ринкової вартості потенціалу підприємства.

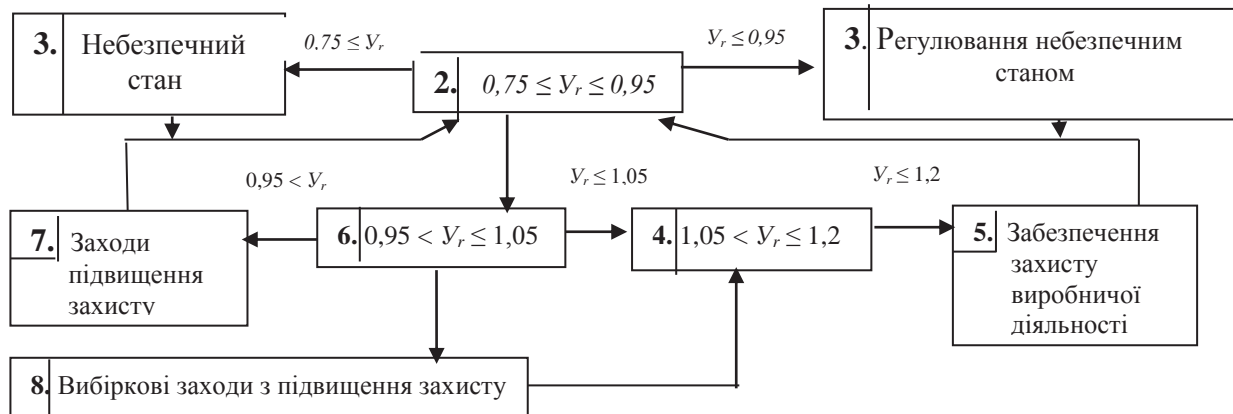


Рис. 2.6. Схеми оцінки захисту виробничих інтересів агропродовольчих підприємств*

*Розроблено автором

Критичний аналіз літературних джерел [15; 131] щодо розуміння економічного наповнення категорії «інвестиційні можливості» з позиції різних науково-методичних підходів свідчить про їх чисельність, не системність, розпорошеність та суттєву протирічність у визначеннях, де скоріше мова йде або про площину застосування накопичених знань, або про різний ступінь їх узагальнення, ніж про змістовні відмінності у трактуванні інвестиційних можливостей потенціалу підприємства саме як економічної категорії. Як наслідок, відсутня чітка єдина методологічна платформа дослідження зазначеної проблематики.

Економічний потенціал підприємства представлений сукупністю потенціалоутворюючих блоків, опис та оцінка кожного з яких допустимі в контурах єдиного бачення даної дефініції. В попередніх розділах ми розглядали економічний потенціал підприємства як здатність економічного суб'єкту на основі збалансованого використання наявної комбінації ресурсних потоків і прихованих здібностей створювати конкурентні переваги

з метою максимізації його ринкової вартості, аспектом забезпечення чого виступають детермінанти ринкового успіху і ключові компетенції.

В сучасному економічному просторі одним із потенціалоутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства виступає його інвестиційна та інноваційні складові, дослідження яких набуває актуальності як з позиції теоретичних площин, так і з практики нарощення економічного потенціалу ринкових суб'єктів. Сьогодні інвестиційні та інноваційні можливості науково-технічного структуроутворюючого блоку економічного потенціалу агропродовольчих підприємств для кожного учасника інвестиційно-інноваційного бізнес-процесів має різну економічну природу, правильне розуміння яких і розкриває процес забезпечення захисту економічних інтересів власників агропродовольчих підприємств у перспективі [215].

З точки зору багатьох наукових підходів, розуміння сутності зазначеної категорії в більшості випадках перетинається, точки перетину між якими найчастіше досить умовні. Так, розуміння інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства з позиції: імовірного підходу полягає в сукупності можливостей підприємства в реалізації інвестиційно-інноваційних напрямків, які формуються під дією системи чинників та умов; ринкового підходу, за яким інвестиційні та інноваційні можливості економічного потенціалу підприємства споріднюється з сукупним потенційним споживчим попитом на ресурси; структурного підходу, за яким інвестиційні та інноваційні можливості економічного потенціалу підприємства трактуються доволі обмежено, а саме як структурні складові економічного потенціалу; результатного підходу, за яким інвестиційні та інноваційні можливості економічного потенціалу підприємства зводяться до здатності підприємства реалізувати стратегічні цілі шляхом використання наявної структури, кількості та якості інвестиційних ресурсів.

Опрацювання відповідного академічного кола [8; 22; 130] надало можливість виокремити лінію положень оцінки рівня гармонізації

економічних інтересів учасників інвестиційно-інноваційних бізнес-процесів агропродовольчих підприємств, що виконують опорну функцію при здійсненні оцінки формування та нарощення інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства, а саме:

1. Об'єктивність, тобто оцінку інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу агропродовольчих підприємств доцільно здійснювати за умов мінімальної дії на загальну оцінку суб'єктивних факторів.

2. Синергічність, тобто випереджаюче зростання корисності від загального застосування інвестиційних потоків, інноваційних можливостей, ніж від їх окремого використання.

3. Адекватність, тобто результати оцінювання повинні надавати достовірну характеристику складу та наповнення інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу, що ґрунтується на врахуванні якісних і кількісних критеріїв та ймовірності похибки та ступені достовірності.

4. Коректність, тобто методи оцінювання інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу агропродовольчих підприємств мають відповідати конкретним загальноприйнятим принципам, якими є одностайність, транзитивність, адитивність [19].

5. Комплексність, тобто складові інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства аналізуються в їх взаємовідношенні та у взаємозалежності, або у синергічному зв'язку з другими явищами та процесами.

6. Системність, тобто алгоритм оцінювання має передбачати те, що інвестиційні та інноваційні можливості підприємства виступають складною стохастичною системою та підблоком його економічного потенціалу [125].

7. Обмеженість ресурсних потоків, тобто в період проведення оцінки інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства варто враховувати те, що будь-які інвестиційні та фінансові

потоки, спрямовані в інноваційний розвиток підприємства, є обмеженими, іншими словами, вартість ресурсних потоків, як основа розрахунку витрат, має враховувати альтернативну корисність.

8. Узгодженість, що окреслює потребу синергічного проведення алгоритму оцінки інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу агропродовольчих підприємств, узгодження застосовуваних показників.

9. Необмеженість потреб, тобто дійсні обмежені інвестиційні та інноваційні можливості підприємства гіпотетично спроможні ефективно бути використаними, адже їх загальна потреба є необмеженою [236].

Зазначені положення проведення оцінки рівня гармонізації економічних інтересів учасників інвестиційно-інноваційних бізнес-процесів агропродовольчих підприємств означають сукупність оціночних домінант, що репрезентують ключові догми відносно методологічних підходів, які відбивають фактори та систему створення інвестиційних та інноваційних можливостей, створюють процедурну платформу методології, іншими словами, домінанти орієнтують оціночний напрямок на основі застосування відповідних методів.

Базисом методології оцінки рівня гармонізації економічних інтересів учасників інвестиційно-інноваційних бізнес-процесів агропродовольчих підприємств виступають загальноприйняті та характерні домінанти, що зважають на оціночні вимоги за відповідним орієнтиром. У відповідній науковій літературі, а також в Міжнародних і Національних стандартах оцінки виокремлюють наступні види взаємозв'язаних оціночних домінантів, що: ґрунтуються на баченні власників; пов'язані з експлуатацією власності; залежать від ринкових факторів; визначаються оптимальним використанням.

Перший вид зазначених домінант представлений корисністю, очікуванням та заміщенням. Домінант корисності ґрунтується на аксіомі, що кожне підприємство представлене певною оцінною вартістю в тому разі, коли воно для гіпотетичного власника вважається корисним для реалізації

стратегічної цілі за певний час. Зростання ринкової вартості потенціалу підприємства в цьому випадку прямо залежить від зростання корисності, що, в свою чергу, генерує домінанту очікування, тобто в очікуванні прогнозованої вартості доходу, яку спроможна одержати від експлуатації власності в майбутньому.

Наступний вид домінанту, що пов'язаний із баченням виробників та експлуатацією майна, як правило, представлений виробничими факторами, остаточною продуктивністю, внеском і синхронністю.

Виходячи з цього, слід відмітити, що інвестиційні та інноваційних можливості економічного потенціалу агропродовольчих підприємств не доцільно оцінювати лише з позиції ресурсного підходу, оскільки оцінка ринкової вартості підприємства, що залежить від зростання корисності, має відбуватися саме у вартісному вимірі.

Сьогодні в теоретико-практичних площинах [33; 146] існує безліч методологічних підходів оцінювання інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства з позиції вартісного підходу, розмежовування яких, передусім, доцільно провести за типовими критеріями синергічного зв'язку інвестиційних та інноваційних можливостей, алгоритму оцінювання та результатів оцінки. В тому випадку, коли оцінювання здійснюється з ракурсу ефективності інвестиційних вкладень на інноваційний розвиток підприємства, то можливо, що їх вартість оцінюється постфактум. В тому випадку, коли при проведенні оцінки враховується лише поточний ринковий стан, то варто наголошувати про доцільність проведення поточної оцінки вартості інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства.

Як свідчить опрацювання кола теоретичних джерел існує наступна систематизація підходів оцінки інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства, яку доцільно згрупувати за такими ознаками. Відповідно до часового критерію: витратний, результатний і ринковий [30; 37].

За витратним підходом здійснення оцінки інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства враховуються витрати, генеровані залученням додаткових інвестиційних потоків.

За результативним підходом здійснення оцінки інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства враховує суму чистого фінансового потоку, який здатен утворювати економічний потенціал агропродовольчого підприємства від використання інвестиційних потоків у перспективі. Зазначений підхід ґрунтується на прагненні інвесторів одержати чистий фінансовий потік, які розкривають поточну ринкову вартість потенціалу підприємства, оперуючи, насамперед, очікуваним обсягом чистих фінансових потоків у майбутньому від використання інвестиційних ресурсів, а не фактичним майновим станом підприємства.

За ринковим підходом здійснення оцінки інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства враховує оцінку ринкової вартості потенціалу підприємства шляхом співставлення з ринковою вартістю підприємства-конкурента (табл. 2.5).

Вважаємо, що локальне використання кожного із зазначених підходів не здатне надати достовірної оцінки інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства, а отже розкрити рівень захисту його інвестиційно-інноваційних інтересів. Лише проведення оцінки, методика якої синтезує в собі усі зазначені підходи об'єктивно надає уяву про інвестиційні та інноваційні можливості економічного потенціалу агропродовольчого підприємства та рівень захисту його інвестиційно-інноваційних інтересів, враховуючи дію внутрішніх і зовнішніх факторів бізнес-оточення.

Застосування синергічного підходу дає можливість означувати інвестиційні та інноваційні можливості економічного потенціалу агропродовольчих підприємств: з одного боку, не тільки як обсяг інвестиційних потоків, а розкриватиме можливості їх результативного застосування при створенні інноваційного продукту; з другого боку, як

модель, що втілює в собі реальну динаміку оціночних показників.

Таблиця 2.5

Переваги і недоліки вартісних підходів до оцінки
інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу
підприємства*

Підхід	Перевага	Недоліки
Витратний	-можливість отримання достовірної оцінки витрат, генерованих залученням додаткових інвестиційних потоків для здійснення інноваційної діяльності; -можливість здійснення оцінки кожного складника інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства; єдино можливий для деяких підприємств	- при здійсненні оцінки доступ до ринкової інформації є доволі обмеженим; - методика оцінки не враховує ефективність використання активів підприємства; - методика здійснення оцінки не враховує вартості деяких нематеріальних цінностей
Результативний	-при здійсненні оцінки враховується ринкові фактори успіху підприємств; - дає можливість здійснити оцінку обсяг чистого фінансового потоку, отриманого від використання інвестиційних ресурсів, в перспективі	- імовірність отримання похибки даних при здійсненні оцінки; - оцінка ймовірних ризик-невизначеностей підприємства; - труднощі здійснення процесу прогнозування.
Ринковий	-враховує не лише внутрішню специфіку економічного розвитку підприємства, а й його ринкову позицію; -розкриває специфіку дії попиту і пропозиції на ефективність інвестиційних вкладень для створення інноваційного продукту; -точні дані забезпечують одержання вірних результатів оцінки інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства	-ігнорування перспектив реалізації інвестиційних потоків для забезпечення інноваційного розвитку підприємства; -труднощі в забезпечення оцінки необхідними даними; -потреба у здійсненні громіздких корективів.

*Удосконалено автором на основі джерел: [30; 37]

Саме через це, як на наш погляд, доречним є застосування синергічного підходу при проведенні оцінки інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу агропродовольчих підприємств та рівня захисту

його економічних інтересів [164].

Таким чином, вичерпне розкриття економічної суті інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства з такого ракурсу визначає необхідність використання комплементарного підходу, адже окремі підходи є досить однобічними, оскільки розкривають лише окремі аспекти досліджуваної проблеми.

Вирішення проблеми оцінки інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу агропродовольчого підприємства за для забезпечення захисту його економічних інтересів з позиції синергетичного підходу враховує: гнучкість та адаптаційну спроможність підприємства залучати інвестиційні потоки для створення інноваційного продукту та адекватно відповідати їх появі; функціонально-організаційну готовність підприємства забезпечувати інноваційний розвиток на основі ефективного використання інвестиційних потоків; здатність підприємства в результаті здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності нарощувати ринкову вартість потенціалу підприємства.

Сформулюємо основні концептуальні положення застосування комплементарного підходу до розуміння змісту інвестиційні та інноваційні можливості економічного потенціалу підприємства.

По-перше, в рамках пропонованого підходу варто означити специфічність використання терміну «потік». З економічної точки зору це величина, наділена рухливістю, вимірністю та мінливістю у часі. Тому при оцінці інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства інвестиційні потоки слід розглядати як впорядкований рух інвестиційних ресурсів від джерел їх створення до користувачів, а також вектори їх використання в процесі здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства. Одночасно потік може розглядатися як інструмент опису й управління інвестиційно-інноваційною діяльністю [149].

По-друге, в рамках пропонованого підходу варто означити специфічність використання терміну «здібності». Серед здібностей, що

теоретично розкриваються перед підприємством в контексті формування конкурентних переваг, при розгляді його інвестиційних та інноваційних можливостей раціонально враховувати тільки реальні можливості економічного потенціалу підприємства, адже не сформовані, не розкриті, не виявлені та не упредметнені можливості з позиції оцінки інвестиційних потоків, спрямованих в інноваційний розвиток підприємства, не є релевантними. Тому, при формалізації змісту інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства варто підкреслити, що в поле зору потрапляють лише ті здібності підприємства до інвестування в інновації, які є конкретними, фіксованими та реальними на момент здійснення оцінки [21].

По-третє, в рамках пропонованого підходу варто означити специфічність використання «умов» з метою означення специфічності використання «часового критерію» при забезпеченні синхронності та симетричності використання інвестиційних потоків за для створення інноваційного продукту, що сприятиме формуванню ринкової вартості потенціалу агропродовольчого підприємства [11].

Отже, вважаємо, що розгляд інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу агропродовольчого підприємства на тлі теоретичного аспекту, без врахування дії чинників зовнішнього та внутрішнього бізнес-оточення є нерациональним.

Формування інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу агропродовольчих підприємств в контексті вирішення економічних конфліктів ґрунтується на гармонізації пріоритетів виробників, споживачів та в цілому суспільства, врахування інтересів яких при виконанні інвестиційних проектів забезпечує зростання інвестиційної привабливості економічного суб'єкту, успішну інтеграцію бізнесу в соціальну сферу, гармонізацію інтересів приватного капіталу та громадськості, а також стабілізацію їх взаємовідносин.

Головними учасниками інвестиційно-інноваційних бізнес-процесів, від

яких залежить формування інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства є, відповідно, самі виробники, зовнішні інвестори та споживачі продукції. Економічна природа формування інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства для кожного з учасників розкривається по-різному, а тому потребує більш детального дослідження [1].

Так, при формуванні інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства пріоритетами виробників є зростання інвестиційної привабливості підприємства та створення інноваційного продукту в довгостроковій перспективі, головним критерієм чого виступає нарощення ринкової вартості потенціалу підприємства, що кількісно оцінюється вартісними показниками, позитивна зміна яких і виступає індикатором формування інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства.

Щодо пріоритетів зовнішнього інвестора, то економічна природа формування інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства розкривається саме тоді, коли приймається необхідне рішення щодо співвідношення обсягу спрямованих інвестиційних потоків до результативності реалізації інвестиційного проекту та створення інноваційного продукту. Іншими словами, інвестор визнає в ринковій вартості бізнесу реальну вартість вкладених інвестиційних потоків і не бажає втратити їх вартість більше, ніж того вимагає оцінка ринкового стану, тоді як реципієнт визнає в цій вартості тотожну оцінку втраченої користі від володіння підприємством і намагається перетворити інвестиційний проект в джерело створення додаткової вартості.

Більшість науковців [34; 137; 177] ключовим суб'єктом інвестиційних процесів вважають державу, інтереси якої, на їх думку, полягають у збільшенні відрахувань у бюджеті всіх рівнів та цільові фонди, збільшенні зайнятості, максимізації первинних та супровідних ефектів (мультиплікативних, синергетичних) від інвестиційної діяльності

підприємств та інше. Разом з цим підтримуємо думку І.Ю. Гришової [85], яка, враховуючи кризовий стан політико-економічного поля держави сьогодні, одним із напрямків формування інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства вважає забезпечення споживчого попиту товарами відповідної якості, а також покращення якості та рівня життя соціальної сфери, що, в свою чергу, сприятиме досягненню пріоритетних цілей економічного розвитку вітчизняних агропродовольчих підприємств та підвищить рівень їх процесу адаптації як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Опираючись на даний факт, можна стверджувати, що формування інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства ґрунтується на врахуванні економічних та соціальних драйверів, що забезпечують процес створення додаткової вартості, захист здоров'я і безпеки споживачів, забезпечення їх занятістю та покращення умов життя [153].

Таким чином, формування інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу агропродовольчого підприємства для всіх учасників інвестиційно-інноваційних бізнес-процесів виступає якісним критерієм оцінки економічного потенціалу підприємства як товару, зростання якого свідчить про адекватність ведення економічної діяльності підприємства принципам соціально-орієнтованої концепції, що, в свою чергу, сприяє вирішенню економічних проблем, які виникають між ними (рис. 2.7).

Представлену сукупність відмінних характеристик інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу агропродовольчого підприємства необхідно продемонструвати задля окреслення ступеню гармонізації пріоритетів учасників інвестиційно-інноваційного бізнес-процесу в подальшому, що свідчатиме про рівень захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства, адже формування інвестиційних та інноваційних можливостей його економічного потенціалу можливе за умови вирішення економічних конфліктів.

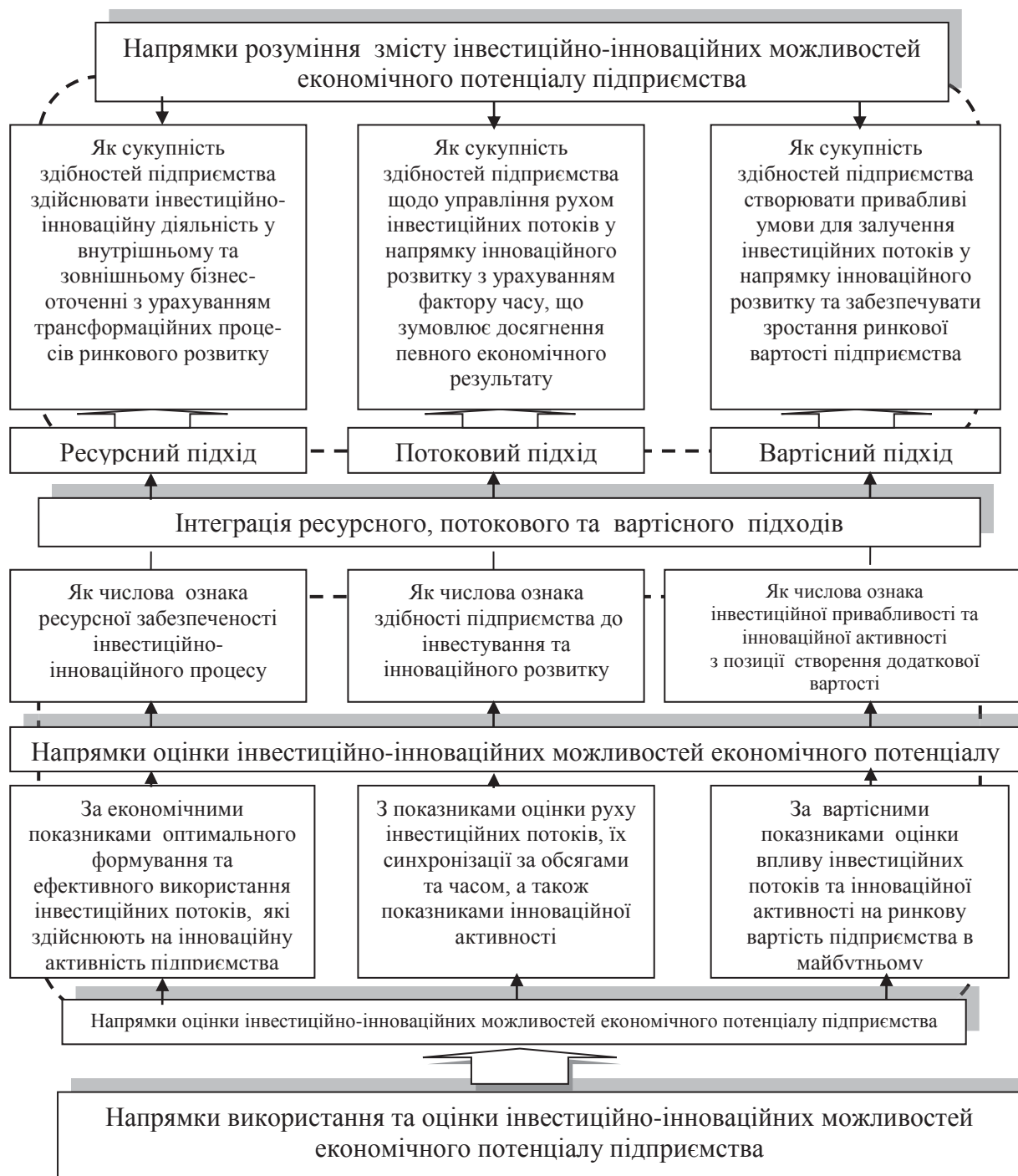


Рис. 2.7. Концептуальні підходи до формування та оцінки інвестиційно-інноваційних можливостей економічного потенціалу підприємства*

*Розроблено автором

В даному випадку пріоритети учасників інвестиційно-інноваційного бізнес-процесу можна представити такими ознаками як: обсяг інвестиційних потоків, чистий фінансових потік підприємства, зростання ринкової вартості потенціалу підприємства, соціальні інвестиції та інше. Дана система

статичних ознак не може бути порівняна у статистиці, проте може бути порівняна в динаміці. В більш розгорнутому плані економічний потенціал підприємства, його формування та реалізацію, на думку професора В.В. Ковальова [142], можна представити сукупністю таких показників, як: активи, збутові обсяги та чистий фінансовий потік підприємства.

Зростання даних показників демонструє позитивну динаміку реалізації економічного потенціалу агропродовольчого підприємства та набуватиме наступного виразу:

$$100\% < T_c < T_r < T_p, \quad (2.15)$$

де T_c – темпи нарощення активів підприємства; T_r – темпи нарощення збутових обсягів; T_p – темпи нарощення чистого фінансового потоку [142, с.508-509].

Виникає необхідність у розкритті головних критеріїв інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу агропродовольчого підприємства для учасників інвестиційно-інноваційного бізнес-процесу та окреслення їх взаємозалежності за для упорядкування.

Вирішення економічних конфліктів з боку споживачів полягає в зростанні соціальних інвестиційних потоків (C_I) пропорційно до розмірів збуту агропродовольчими підприємствами готової інноваційної продукції. Іншими словами, спільним пріоритетом між цими учасниками є нарощення інвестиційних потоків у соціальну площину за рахунок нарощення економічного потенціалу (EP). Проблема економічних конфліктів в даному випадку буде вирішена, якщо темп зростання інвестиційних потоків у соціальну площину (T_{C_I}) не випереджатиме темп нарощення збутових обсягів (T_{PI}).

Економічні конфлікти, які можуть виникнути між виробниками агропродовольчої продукції та її споживачами, можна представити наступною закономірністю:

$$100\% < T_{C_I} < T_{EP} \quad (2.16)$$

Зниження рівня зайнятості, це ще один економічний конфлікт, який виникає між власниками агропродовольчих підприємств та споживачами їх продукції, вирішення якого для споживачів дає можливість забезпечити населення робочими місцями, тоді як для агропродовольчих підприємств це сприятиме формуванню інвестиційних можливостей його економічного потенціалу. Однак виробники агропродовольчих товарів прагнуть збільшити виробничі обсяги шляхом впровадження інновацій, що сприятиме зменшенню витрат на оплату праці. Звідси формування інвестиційних можливостей економічного потенціалу агропродовольчого підприємства на основі вирішення економічних конфліктів між виробниками агропродовольчої продукції та споживачами визначатиметься повільнішим темпом зростанням чисельності персоналу підприємства ($Ч$) за зростання виробничих обсягів, що буде свідчити про підвищення продуктивності праці та покращення якості агропродовольчої продукції [13].

В даному випадку забезпечення захисту економічних інтересів між власниками підприємства та споживачами можна представити наступною закономірністю:

$$100\% < T_{\text{ч}} < T_{\text{ЕР}} < T_{\text{РП}} \quad (2.17)$$

Вирішенням економічних конфліктів, які виникають між власниками агропродовольчих підприємств і зовнішніми інвесторами при реалізації інвестиційних проектів є нарощення ринкової вартості потенціалу підприємства.

В сучасних економічних колах [3; 131] виділяють безліч економічних підходів оцінювання вартості бізнесу, проте, як на наш погляд, найбільш придатним критерієм для дослідження вартості підприємства є запропонований Дж.Б. Стюартом [368] поточний фінансовий показник економічна додана вартість (EVA), що розраховується як різниця між чистим фінансовим потоком та платою за капітал, що використовується для отримання цього чистого фінансового потоку. Економічна додана вартість надає фінансову оцінку операційної діяльності, в основу якої покладено

звітність підприємства та принципи вартісного аналізу. Іншими словами, економічна додана вартість – це показник, який характеризує різницю між реально отриманим прибутком підприємства за визначений проміжок часу, та тим мінімумом, який воно має отримати за для задоволення інтересів зовнішніх інвесторів. Максимізація EVA з плином часу також максимізує і ринкову вартість підприємства [133, с.514].

Визначальний економічний зміст доданої економічної вартості окреслюється тим, що капітал в процесі кругообігу повинен вбезпечити норму прибутковості на вкладений капітал агропродовольчому підприємству, що є оціночним домінантом як для гіпотетичних інвесторів, так і для самих виробників агропродовольчої продукції. Для гіпотетичного інвестора норма прибутковості є визначеною найменшою ставкою доходу, що з урахуванням інвестиційного ризику підприємства є необхідною на вкладений капітал [46].

Спред (Spred) виступає умовним виразником економічної доданої вартості, доданий результат якого вказує на прибутковість підприємства, що є вищою за альтернативну дохідність, встановлену гіпотетичними інвесторами, бо всі альтернативи оцінені та включені у виразник середньозважених витрат на капітал (WACC) [14, с. 487–488].

Отже, принцип розрахунку спреду наглядно демонструє, що для вирішення економічних проблем, які виникають при формуванні інвестиційних можливостей економічного потенціалу між власниками агропродовольчих підприємств та гіпотетичними інвесторами полягає у випереджаючому зростанні показнику EVA за вкладений капітал.

Виходячи з цього, алгоритм гармонізації пріоритетів учасників інвестиційно-інноваційного бізнес-процесу матиме наступний вигляд:

$$100\% < T_{CE} < T_{EVA}, \quad (2.18)$$

$$\text{або } T_{CE} < 100\% < T_{EVA}, \quad (2.19)$$

Модель гармонізації пріоритетів учасників інвестиційного бізнес-процесу агропродовольчих підприємств продемонструємо за рисунком 2.7.

Процес формування інвестиційних та інноваційних можливостей економічного потенціалу агропродовольчого підприємства в контексті гармонізації пріоритетів учасників інвестиційних бізнес-процесів, представимо у вигляді наступної системи нерівностей:

$$\begin{cases} 1 < T_{CE} < T_{CEA} \text{ або } T_{CE} < 1 < T_{EVA} \\ 1 < T_{CI_1} < T_{CI_2} < T_{FP} \\ 1 < T_{FP} < T_{EP} < T_{BP} < T_{CP} \end{cases}, \quad (2.20)$$

де T – темп зростання показнику [14].

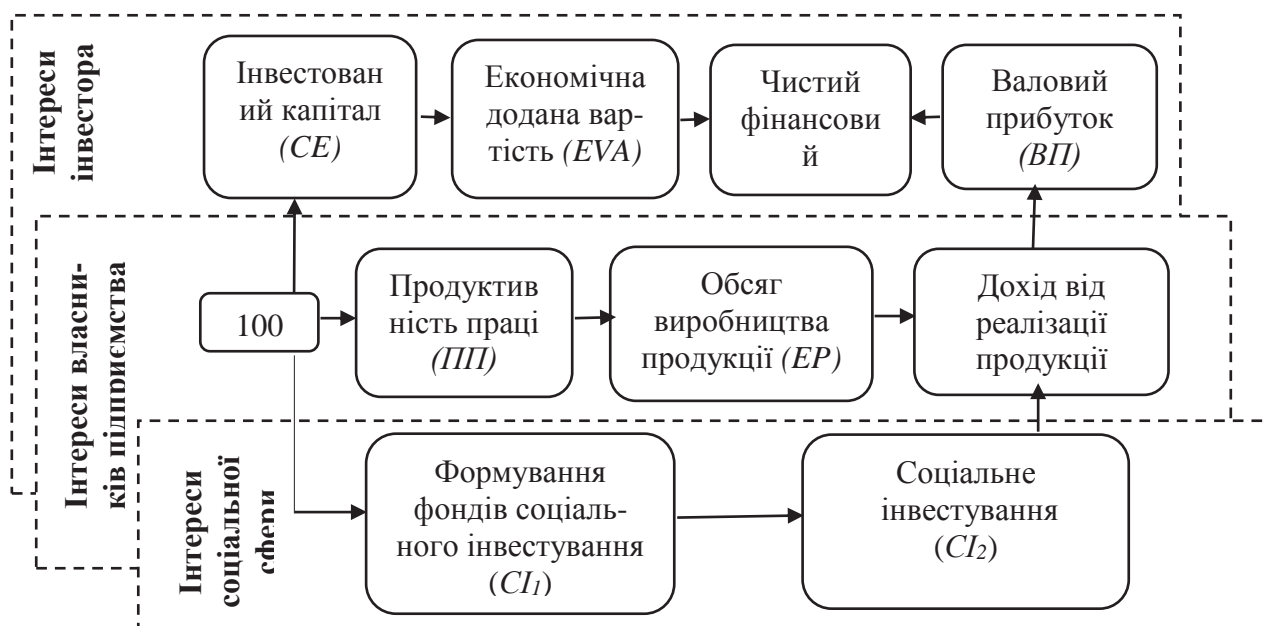


Рис. 2.8. Модель гармонізації пріоритетів учасників інвестиційно-інноваційних бізнес-процесів агропродовольчих підприємств*

*Розроблено автором

Таким чином, забезпечення захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства у напрямку формування його інвестиційних та інноваційних можливостей досягається на основі гармонізації пріоритетів учасників інвестиційно-інноваційних бізнес-процесів за умови виконання наведеної системи нерівностей. Недотримання алгоритму взаємодії індикаторів свідчатиме про факт виникнення економічних конфліктів між учасниками інвестиційних та інноваційних бізнес-процесів підприємства, і як наслідок – вірогідність неефективного формування інвестиційних можливостей його економічного потенціалу (рис. 2.9).

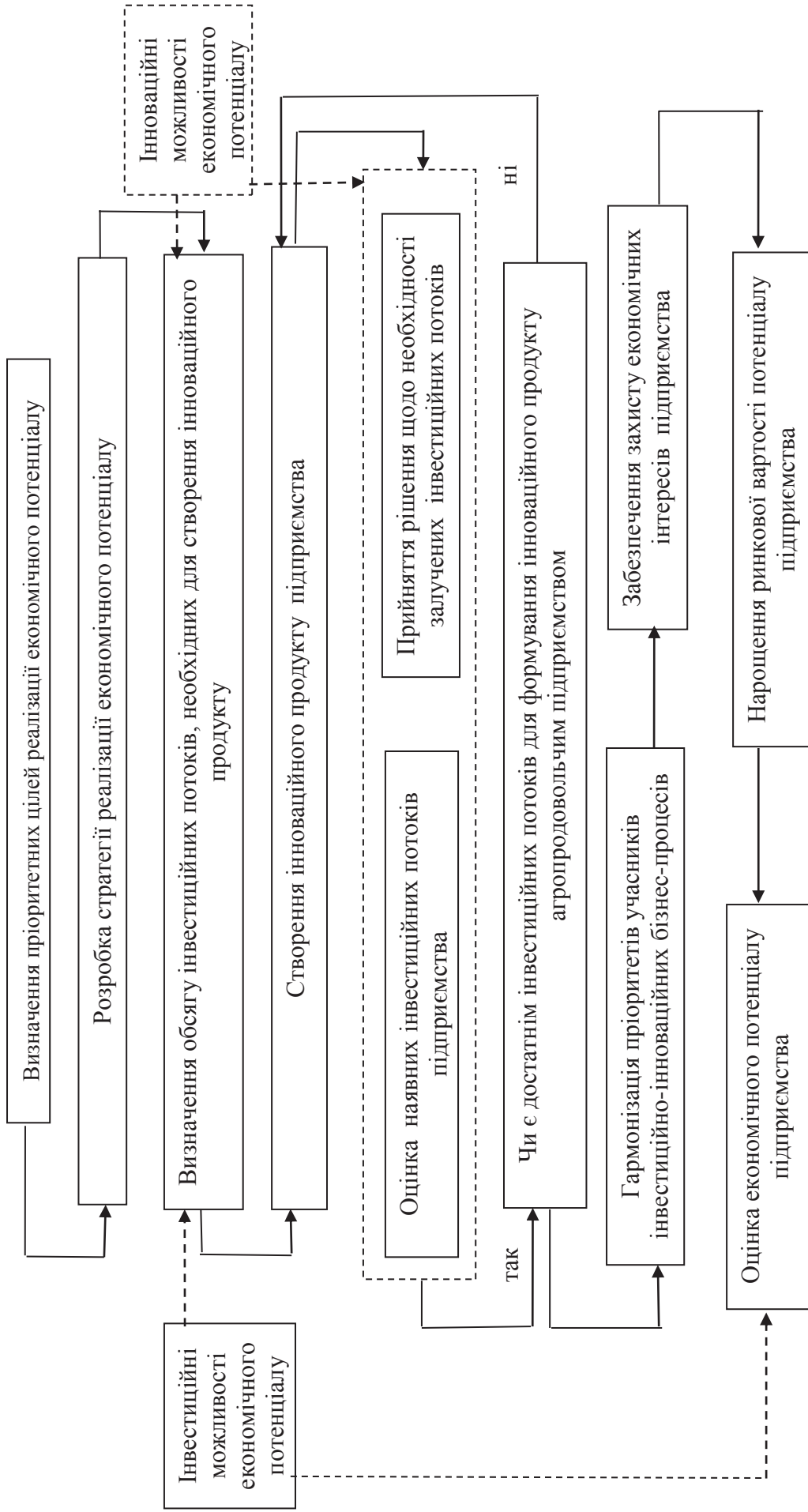


Рис. 2.9. Схема забезпечення захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства в контексті формування його інвестиційних та інноваційних можливостей*

*Розроблено автором

Отже, забезпечення захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства у напрямку формування його інвестиційних та інноваційних можливостей досягається шляхом гармонізації пріоритетів учасників його інвестиційно-інноваційних бізнес-процесів на основі синергічного поєднання інвестиційного, інноваційного та соціального драйверів створення ринкової вартості потенціалу підприємства

Найпоширенішим та найдієвішим складником забезпечення захисту економічних інтересів агропродовольчих підприємств традиційно виступає механізм захисту економічних інтересів агропродовольчих підприємств, що акумулює в собі систему нормативних і законодавчих актів, комплекс мотиваційних інструментів і важелів, відповідних захисних методів і засобів, синергічна взаємодія яких здатна досягти необхідного рівня захисту економічного потенціалу підприємства. Створення відповідного механізму захисту економічних інтересів агропродовольчих підприємств на засадах комплементарного підходу має за ціль проведення всебічної діагностики негативних чинників бізнес-оточення підприємства, на основі чого ухвалюються відповідні рішення щодо означення впровадження необхідних напрямків та інструментів по їх попередженню, усуненню чи мінімізації [137].

Механізм забезпечення захисту економічних інтересів агропродовольчих підприємств здатен проявляється через будь-яку структурну форму, проте його домінантністю має бути індикаторний інструментарій оцінки ступеня їх захисту. Визначальним підґрунтям формування цього механізму має бути забезпечення збалансованого розвитку усіх структуроутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства, сприяння максимальному досягненню пріоритетних цілей його економічного розвитку, створення відповідного клімату для забезпечення гармонізації інтересів усіх учасників бізнес-процесу на основі забезпечення захисту економічних інтересів самого підприємства. Такі вимоги індикаторами оцінки рівня захисту економічних інтересів підприємств через активізацію та

посилення адаптаційних важелів економічного потенціалу (2.10).

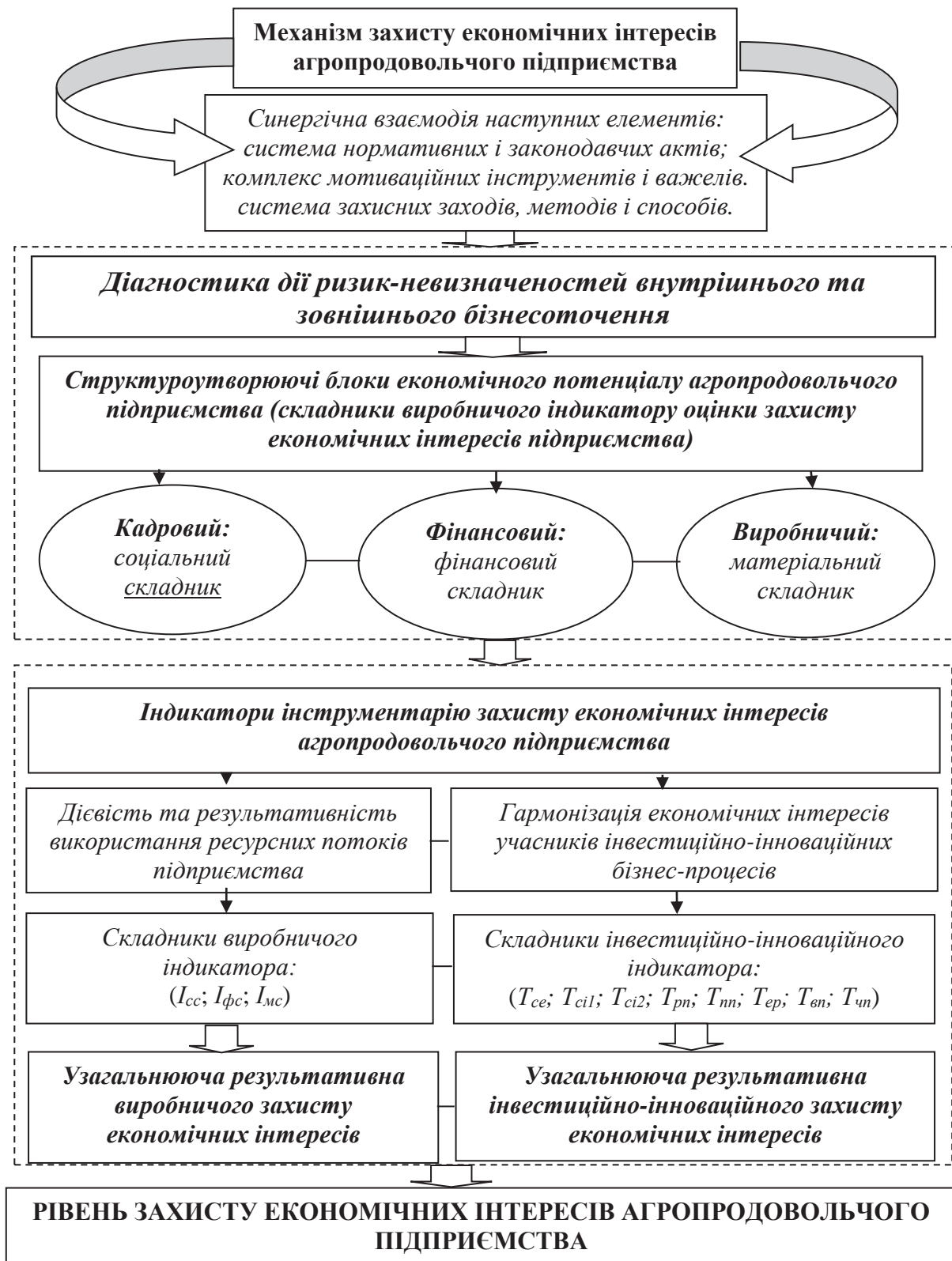


Рис. 2.10. Механізм захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства *

*Розроблено автором

Таким чином, в рамках розглянутої методології забезпечення захисту економічних інтересів агропродовольчих підприємств розроблено відповідний механізм захисту, що здатен проявляється через будь-яку структурну форму, проте його домінантністю є розрахунок узагальнюючої результативної захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства, яка, насамперед, ґрунтується на проведенні оцінки базових елементів структуроутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства та передбачає оцінку дієвості використання ресурсних потоків та оцінку його можливостей адаптуватися до ринкових змін. Відповідно до цього інструментарію рекомендоване використання:

- виробничого індикатору, розрахунок якого ґрунтується на синергічному поєднанні базових елементів структуроутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства, а саме за видами ресурсних потоків, специфікою їх розміщення та використання;

- інвестиційно-інноваційного індикатору, відповідно до якого захист економічних інтересів агропродовольчого підприємства у напрямку формування його інвестиційних можливостей досягається на основі гармонізації пріоритетів учасників інвестиційно-інноваційних бізнес-процесів.

РОЗДІЛ 3

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

3.1. Деструктивні чинники реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств

Сьогодні головними детермінантами антагонізму та асиметрії розвитку інтеграційних процесів у соціально-економічному розрізі є: посилення суперечностей між інтеграційним поглинанням монополій та економічним суверенітетом міжнародних держав; конкурентне поглинання євроринків; посилення протиріч між інтеграцією та націоналізацією економічної діяльності; посилення протиріч між різними прошарками міжнародної соціальної сфери; посилення дисбалансу ролі та функцій держав на міжнародній економічній арені; зростання глобальних проблем планети тощо [237; 284]. Проте, не зважаючи на низку негативних тенденцій інтеграційних процесів, саме інтеграція окреслюватиме контури стратегічних пріоритетів розвитку світового господарства в XXI. А оскільки ключовим елементом національної економіки є підприємства, ефективність економічного розвитку яких визначає рівень матеріального забезпечення країни, задоволення потреб споживчого сектору, економічне зростання національної економіки в цілому та рівень її інтеграції в Європейський Союз, то, відповідно, актуалізується питання формування адаптивної стратегії економічного розвитку підприємств в умовах поглиблення інтеграційних та глобалізаційних процесів.

Світове господарство протягом останніх десятиріч пережило ряд трансформаційних процесів, які генерували глобальну фінансово-економічну систему, до елементного складу якої входить єдина світова мережа фінансових центрів. Під євроінтеграцією, в економічному колі, розуміють посилення процесу інтегрування в єдиний світовий простір національних

економік в розрізі зростання діапазонів міжнародно-торгівельних відносин, широкого використання досягнень науково-технічних розробок, нарощення міжнародних обсягів переливання капіталу тощо, де будь-який економічний суб'єкт міждержавних відносин має прямий стосунок до глобалізаційних процесів [145].

Трансформаційні процеси, що на протязі останніх десятиріч відбувалися і в соціально-економічній платформі України, стали причиною радикальних змін в торговельно-економічному просторі як на міжнародному, так і на внутрішньому рівнях, суттєво посиливши при цьому роль агропродовольчої сфери в національній економіці. Підтвердженням такої динаміки є місце агропродовольчих підприємств в структурі обсягу реалізованої переробної промислової продукції, питома вага яких поступово зростає, а саме з 20,3% в 2016 році до 22,4% в 2017 році [222]. Така тенденція сприяла посиленню вагомості агропродовольчих товарів у вітчизняному експорті, витіснивши на другий план машинобудівну та хімічну індустрію, а також традиційно посівшу першу сходинку металургійну промисловість. За даними Державної служби статистики України, у січні-жовтні 2017 року реалізація агропродовольчої продукції склала 364,8 млрд грн, що відповідає 21,2% від усієї національної промислової продукції. Традиційно, найбільшу частку посідає виробництво олії та жирів тваринницького походження, яких було реалізовано на 103,9 млрд грн. більше, що склало 6% від загального обсягу всієї промисловості [222].

Разом з цим, враховуючи інтеграційні тенденції та особливості входження України в єврозону, створення в країні сприятливого економіко-політичного клімату для забезпечення сталого економічного зростання національної економіки та максимального досягнення пріоритетних цілей реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств, окреслюється необхідність реалізації стратегічних орієнтирів економічного розвитку кожного підприємства, їх здатність завчасно адаптуватися до невизначеностей та викликів євроінтеграційних процесів. З одного боку,

тенденції розвитку євроінтеграційних процесів є джерелом генерування деструктивних чинників, пов'язаних з ризиками реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств; з другого – глобалізація євроінтеграційних процесів окреслює перспективи нарощення нових можливостей для максимального досягнення пріоритетних цілей реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємстві.

За проведеною експертною оцінкою визначено коло деструктивних чинників економічного розвитку вітчизняних агропродовольчих підприємств, серед яких в порядку зменшення виділено: інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, нестабільність уряду, ускладнений доступ до фінансових ресурсів, неефективну державну бюрократію, регулювання валютного ринку, недостатню освіченість працівників, недосконалу етику робочої сили, недостатню здатність до інновацій, обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я [326]. Разом з тим, ряд науковців, виокремлюють наступні чинники, що впливають на розвиток та збалансування базових елементів економічного потенціалу підприємства (рис. 3.1).

Варто зупинитися більш детально на досліджені деструктивних чинників реалізації економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств.

Кризові умови розвитку економіки України та глобалізаційні процеси світової економіки вимагають реалізації кардинальних змін в сучасних концепціях економічного розвитку вітчизняних підприємств шляхом розробки синтезованої моделі нарощення економічного потенціалу, яка буде більш адаптованою до дії економічних ризиків і динаміки змін зовнішнього бізнес-оточення. Одним із ключових аспектів виконання пріоритетної цілі реалізації економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств є фінансове забезпечення, тому в умовах посилення негативних тенденцій в фінансово-економічному просторі загострюється необхідність

дослідження деструктивних факторів, що спричинюють асиметрію джерел формування та розміщення фінансових ресурсів агропродовольчих підприємств України [131].



Рис. 3.1. Систематизація чинників, що впливають на реалізацію економічного потенціалу підприємства*

*Згруповано та сформовано автором на основі [127; 257]

Незважаючи на певні напрацювання у цьому напрямі [127; 257], слід

відзначити необхідність дослідження деструктивних чинників асиметрії фінансових ресурсів, яка генерує відповідні економічні ризики реалізації економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств.

За класичною ресурсною концепцією ключем реалізації бізнес-ініціатив є всебічний розвиток неповторності підприємства, як базису виробництва унікального набору товарів (робіт, послуг) шляхом відмінної від конкурентів стратегії формування й використання ресурсних потоків та створення інноваційних можливостей. Реалізація економічного потенціалу підприємства, як було досліджено нами раніше, за ресурсним підходом в основному забезпечується ефективним управлінням ресурсами підприємства, а не його ринковою поведінкою. Ключова різниця між економічними суб'єктами, що формулює стратегію економічного розвитку підприємства, полягає в унікальному наборі матеріальних ресурсів, ефективності їх управління та здатності ресурсів швидко накопичуватися.

Вихідними положеннями ресурсної концепції є неоднорідність компаній, унікальність кожної з них і встановлення причин унікальності – ресурси і власні можливості в організації та їх використання в рамках компанії. В результаті підприємство розглядається як сукупність наявних ресурсів та прихованих здібностей [183; 245].

Оскільки ресурсне бачення реалізації економічного потенціалу підприємства, в першу чергу, спрямовується на створення економічної ренти, то, відповідно, конститутивна теза полягає в тому, що властива підприємствам унікальність ресурсного набору у взаємодії з організаційними можливостями є джерелом створення економічних рент та формування ключових компетенцій.

Сьогодні розвиток сучасних концептуальних шкіл, передусім вчення про динамічні здатності фірми, започаткованого такими відомими економістами, як Д.Й. Колліз [146], Й.А. Шумпетер [325], підштовхує до новітнього бачення пріоритетної цілі реалізації економічного потенціалу підприємства, що спрямована на нарощення ринкової вартості бізнесу на

основі використання вартісних важелів її створення. Не звертаючи увагу на те, що дана концепція є доволі новою та тільки-но опрацьовується, вона найбільшою мірою окреслює джерела формування в умовах дії динамічних ринкових процесів стійких конкурентних переваг шляхом використання вартісних важелів, що, в свою чергу, визначає стратегію нарощення та реалізації економічного потенціалу підприємств. Справа в тому, що основна увага концентрується на сфері обігу, що спричинює асиметрію фінансових потоків, розміщених в операційній та фінансовій сфері, та на створенні такого набору ресурсів, який конкурентам відтворити майже неможливо. Прихильники даного підходу саме в цьому вбачають перевагу реалізації економічного потенціалу підприємства, оскільки вважають, що якщо б не існувало десинхронізації в ресурсних потоках за часом та обсягами, то підприємства були б здатними обирати будь-який сценарій економічного розвитку, який легко було б копіювати конкурентами, що, в свою чергу, неминуче генерує ризикованість економічного розвитку підприємства. Тому саме асиметрія в ресурсах є джерелом створення ключових компетенцій підприємства.

Поодиноке практичне застосування кожної з розглянутих концепцій в умовах сучасності, як на наш погляд, не є результативним, оскільки за ресурсною концепцією ресурси представлені в основному матеріальними активами, а за концепцією динамічних здатностей фірми ресурси представлені матеріальною та нематеріальною формами. Більш того, за ресурсною концепцією основою формування ключових компетенцій виступає виробнича сфера, а за динамічною – виробництво та управління [325].

Більш адаптованим до реалій та специфіки нарощення економічного потенціалу вітчизняних підприємств агропродовольчої сфери, як на наш погляд, є комплексне застосування обох цих концепцій, оскільки в умовах мінливого ринкового розвитку залежною від виробничої сфери має залишатись сфера обігу, адже фінансові ресурси в процесі здійснення

кругообігу втрачають свою первісну форму, набуваючи вартісного виразу (фінансові потоки).

За критерієм часу ресурсне забезпечення нарощення економічного потенціалу підприємства відбувається у двох періодах: короткостроковому і довгостроковому. У короткостроковому періоді джерелом нарощення є здатність підприємства максимально ефективно використовувати наявні комбінації ресурсів, а в довгостроковому – здатність забезпечити балансове використання наявних ресурсних комбінацій та латентних можливостей. Саме ресурсна та динамічна концепції розкривають феномен симбіозу ресурсних комбінацій та латентних можливостей підприємства, а вартісна теорія окреслює процес трансформації ресурсів у вартість та створення додаткової вартості, що є основою максимізації ринкової вартості бізнесу [6].

Виходячи з цього, нарощення економічного потенціалу вітчизняних підприємств агропродовольчої сфери має ґрунтуватися на принципах ресурсно-динамічних концепцій з урахуванням положень вартісного та потокового підходів на основі застосування засад комплексності та системності. Тому цілком логічним є припущення, що пріоритетною ціллю реалізації економічного потенціалу підприємства є нарощення ринкової вартості бізнесу шляхом створення додаткової вартості [130].

Оскільки фінансові ресурси в процесі кругообігу трансформуються в фінансові потоки, які створюють додатку вартість, знову набуває актуальності проблема ефективності управління фінансовими ресурсами задля забезпечення оптимізації джерел їх формування та розміщення з метою попередження виникнення відповідних економічних ризиків.

На нашу думку, визначальним деструктивним чинником реалізації економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств, що генерує економічні ризики в довгостроковому періоді, є асиметрія ресурсів підприємства. В сучасному економічному просторі така асиметрія притаманна майже кожному агропродовольчому підприємству, адже сталість їх фінансового розвитку в умовах сьогодення може бути порушена внаслідок

неефективного розміщення та нерезультативного використання фінансових ресурсів, порушення процесу мобілізації оборотних потоків, зростання обсягів поточної та довгострокової заборгованості, що спричинено негативною динамікою розвитку виробничої сфери [269].

За для ідентифікації основних деструктивних чинників, що генерують асиметрію ресурсів економічного потенціалу в частині його фінансового блоку та пошуку шляхів ліквідації причин їх неефективного формування та використання, нами здійснений аналіз структури джерел формування фінансових потоків на прикладі агропродовольчих підприємств України (табл.3.1).

Таблиця 3.1

Динаміка структури джерел формування фінансових потоків
агропродовольчих підприємств України, %*

Види капіталу	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	Відхилення 2014р. від 2010р. (+;-)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Статутний капітал	83,8	37,0	36,7	33,9	39,2	-44,6
Додатковий капітал	6,3	5,7	3,4	9,9	9,3	3,0
Резервний капітал	-	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-9,7	-25,5	3,5	26,9	27,8	37,5
Неоплачений капітал	0,8	0,1	0,1	0,2	2,8	2,0
Власний капітал – всього	79,6	18,3	43,6	70,6	73,6	-6,0
Довгострокові зобов'язання	0,3	10,2	0,7	1,2	3,7	3,4
Короткострокові кредити	5,4	11,7	0,8	1,5	10,9	5,5
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	-	1,0	0,1	1,8	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, розрахунками: - з бюджетом роботи	10,5	35,7	30,2	12,9	10,1	-0,4
- зі страхуванням	0,2	0,4	0,4	0,3	0,1	-0,1
- з оплати праці	1,2	0,6	0,7	0,8	0,3	-0,9
Інші поточ. зобов'язання	2,6	20,0	22,5	9,2	1,2	-1,4

Продовження таблиці 3.1

1	2	3	4	5	6	7
Позиковий капітал – всього	20,4	81,7	56,4	29,4	26,4	6,0
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	x

* Розраховано на основі даних [222]

** Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, за 2014–2017рр.– також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Результати проведених розрахунків дозволяють стверджувати, що в розрізі сформованих джерел формування фінансових потоків агропродовольчих підприємств на протязі дослідного періоду відбуваються негативні коливання.

Так, частка власного капіталу підприємств зменшилась з 79,6 до 73,6%, що є фактом поступової втрати ними фінансової автономії передусім внаслідок зростання довгострокових зобов'язань підприємств на 3,4% та короткострокових кредитів банків на 5,5%. Про даний факт свідчить розрахований нами коефіцієнт автономії, значення якого в 2017 році нижче нормативного та становить 0,13. Тому зростання значення цих складових порушує фінансову незалежність підприємств та свідчить про десинхронізацію ресурсних потоків економічного потенціалу. Відповідно, частка позикового капіталу агропродовольчих підприємств за дослідний період зросла з 20,4 до 26,4%.

Варто зазначити, що в умовах дії жорсткої конкуренції для підприємств агропродовольчої сфери використання власних і залучених джерел формування фінансових потоків дає можливість вибору оптимального сценарію їх комбінування на основі балансування між фінансовою стійкістю і фінансовим ризиком діяльності підприємств, генерованим багатьма факторами, які можна розділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори негативно впливають на економічний розвиток поза компетентністю інтересів підприємства, до яких, зазвичай, відносяться політико-економічну нестабільність держави, недосконалість податкового

режиму та фінансово-кредитного поля тощо. Враховуючи це, підприємство має самостійно маніпулювати внутрішніми резервами задля підвищення ефективності руху власного та позикового капіталу на основі забезпечення симетрії джерел формування фінансових ресурсів.

Об'єктивною основою невикористаних резервів є нерезультативне розміщення фінансових активів підприємств. Саме тому варто дослідити діючу структури активів агропродовольчих підприємств Одеської області та ідентифікувати основні деструктивні фактори, що провокують асиметрію їх розміщення (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Динаміка структури активів агропродовольчих підприємств України, %*

Види активів	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	Відхилення (+;-) 2017р. від 2013р.
Незавершене будівництво	6,6	8,4	10,7	-	10,1	3,6
Основні засоби	48,0	14,7	36,2	42,3	27,2	-20,8
Знос	106,2	75,3	61,0	17,6	39,2	-67,0
Довгострокові фінансові інвестиції	12,6	-	0,1	0,1	-	-12,6
Інші необоротні активи	-	0,1	0,2	-	0,1	0,1
Всього необоротних активів	67,2	23,1	47,2	42,3	37,3	-29,9
Запаси ТМЦ	2,7	9,1	2,2	3,9	2,4	-0,3
Готова продукція	3,7	17,5	8,9	4,5	3,47	-0,2
ДЗ за товари, роботи та послуги	11,0	18,1	17,2	33,9	38,0	27,0
ДЗ за розрахунками	2,5	1,6	1,6	1,5	4,7	2,2
Інша ДЗ	6,4	1,5	1,5	0,6	0,8	-5,4
Поточні фінансові інвестиції	0,9	0,9	2,8	2,9	2,6	1,7
Витрати майбутніх періодів	5,7	4,9	0,8	9,3	0,9	-4,2
Всього активів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	x

* Розраховано на основі даних [222]

Результати проведених розрахунків дають можливість відмітити про зміну на протязі оглядового періоду структури активів підприємств птахівництва, що представлені необоротними, оборотними та іншими

засобами.

Так, спостерігалася тенденція до зниження іммобілізованих активів з 67,2 до 37,4%, здебільшого за рахунок зростання частки оборотних з 27,7 до 61,7%, що, в свою чергу, гальмує розвиток виробничої сфери та знижує ефективність виробництва. Як наслідок, виникає розбіжність за обсягами потреби підприємства в ресурсних потоках і мінімально-ефективним обсягом виробництва продукції.

Поступове перетікання фінансових ресурсів із необоротних в оборотні активи в основному відбувається за рахунок нарощення дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги з 11,0 до 38,0%, тоді як в структурі активів грошовим коштам та їх еквівалентам відведено незначну частку, а саме від 0,5 до 0,5%. В результаті таких змін виникає асиметрія ресурсів за фактором часу, що проявляється в порушенні часової синхронізації між вхідним обсягом ресурсних потоків та вихідним.

Враховуючи отримані дані можна констатувати, що основними деструктивними факторами, що зумовлюють асиметрію ресурсів економічного потенціалу агропродовольчих підприємств в частині його фінансового блоку можна вважати:

- повільне перетікання фінансових потоків в оборотні активи, передусім в дебіторську заборгованість за товари та послуги;
- в структурі активів основна частка відведена оборотним активам в наслідок уповільнення оборотності оборотних коштів, що, в свою чергу, зумовило об'єктивну потребу в збільшенні потреби росту їхньої маси;
- невважене співвідношення фінансових ресурсів за виробничою та обіговою сферами, де домінуюча роль належить останнім, що впливає на забезпечення циклічності виробничого процесу та реалізації готової продукції;
- викривлену структуру фінансових потоків, розміщених в оборотних активах, що негативно впливає на виробничу та фінансову діяльність підприємств;

- збільшення короткострокових кредитів банків та кредиторської заборгованості.

Виявлену асиметрію ресурсних потоків економічного потенціалу агропродовольчих підприємств в частині його фінансового блоку згрупуємо за наступними критеріями:

1. асиметрія ресурсів за фактором часу, що виникає в наслідок порушення часової синхронізації між вхідними ресурсними потоками та вихідними;

2. об'ємна асиметрія, яка полягає в розбіжності між обсягами потреби підприємства в ресурсних потоках і мінімально-ефективним обсягом ресурсів, необхідних для виробництва продукції;

3. асиметрія адекватних умов для реалізації пріоритетної цілі економічного потенціалу агропродовольчих підприємств внаслідок виникнення економічних ризиків.

Таким чином, виявлена асиметрія ресурсних потоків за джерелами формування та розміщення не є основою створення конкурентних переваг підприємства, оскільки деструктивний характер її дії порушує синхронізацію фінансових потоків за часом і обсягом і генерує відповідні економічні ризики, що загрожують досягненню пріоритетної цілі реалізації економічного потенціалу підприємства. Вирішення означених проблем потребує переосмислення й уточнення методології нарощення економічного потенціалу агропродовольчих підприємств, як складної синтезованої системи, на основі використання принципів ресурсно-динамічних концепцій з урахуванням положень вартісного та потокового підходів.

Посилення процесів глобалізації та загострення проблем забезпеченості продовольчою продукцією населення світу потребують подальшого розвитку вітчизняної агропродовольчої сфери та інтеграції агропродовольчих підприємств в світову продовольчу систему. І сьогодні вимагає не тільки закріплення отриманих результатів розвитку агропродовольчого виробництва, а й забезпечення якісного стрибка у його

розвитку.

За умов посилення євроінтеграційних та глобалізаційних процесів постійно зростає потреба в постійному удосконаленні механізму державної підтримки агропродовольчої сфери національної економіки, що об'єктивно пов'язано з особливостями формування та використання фінансових потоків агропродовольчого виробництва, нерівномірністю руху оборотних засобів аграрних підприємств, значними відхиленнями потреби в оборотних засобах від їхньої фактичної наявності, де найсуттєвішою економічною небезпекою, що генерує економічні ризики в галузі є асиметрія фінансових ресурсів агропродовольчих підприємств. В сучасному економічному просторі така асиметрія притаманна майже кожному агропродовольчому підприємству особливо аграрному виробництву, адже сталість їх фінансового розвитку в умовах сьогодення може бути порушена внаслідок неефективного розміщення та нерезультативного використання фінансових ресурсів, порушення процесу мобілізації оборотних потоків, зростання обсягів поточної та довгострокової заборгованості, що спричинено негативною динамікою розвитку виробничої сфери [138].

Варто зазначити, що в умовах дії жорсткої конкуренції насамперед для аграрних виробників використання власних і залучених джерел формування фінансових потоків не дає можливість вибору оптимального сценарію їх комбінування на основі балансування між фінансовою стійкістю і фінансовим ризиком діяльності підприємств, генерованим багатьма факторами, які можна розділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори негативно впливають на економічний розвиток поза компетентністю інтересів підприємства, до яких, зазвичай, відносяться політико-економічна нестабільність держави, недосконалість податкового режиму та фінансово-кредитного поля тощо. Враховуючи це, підприємство має самостійно маніпулювати внутрішніми резервами задля підвищення ефективності руху власного та позикового капіталу на основі забезпечення симетрії джерел формування фінансових ресурсів [133].

При аналізі джерел формування та використання фінансових потоків, слід навести їх змістовну природу, враховуючи якісні та кількісні критерії, де якісні критерії представлені системою складових, яким властиві відповідні ознаки, що надають вичерпну картину про певні економічні явища й процеси та можливості результативного корегування ними. До елементів якісної характеристики фінансових ресурсів відносяться запаси товарно-матеріальних цінностей, готова продукція, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції грошові ресурси та інші оборотні засоби, які є ліквідними. Тому об'єктивною основою невикористаних фінансових можливостей аграрного виробництва є нерезультативне розміщення фінансових активів підприємств галузі, що вимагає більш ґрунтового аналізу структури їх якісних складових з метою ідентифікування основних деструктивних факторів, що провокують асиметрію розміщення та використання фінансових ресурсів виробників. Для цього нами проведений аналіз структури оборотних активів на прикладі агропродовольчих підприємств України (табл.3.3).

Таблиця 3.3

Динаміка структури оборотних активів агропродовольчих підприємств
України, %*

Види активів	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	Відхилення (+;-) 2017р. від 2013р.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Всього необоротних активів	67,2	23,1	47,2	42,3	37,3	-29,9
Запаси ТМЦ	2,7	9,1	2,2	3,9	2,4	-0,3
Готова продукція	3,7	17,5	8,9	4,5	3,47	-0,2
ДЗ за товари, роботи та послуги	11,0	18,1	17,2	33,9	38,0	27,0
ДЗ за розрахунками	2,5	1,6	1,6	1,5	4,7	2,2
Інша ДЗ	6,4	1,5	1,5	0,6	0,8	-5,4
Поточні фінансові інвестиції	0,9	0,9	2,8	2,9	2,6	1,7
Грошові кошти та їх еквіваленти	0,5	9,5	7,9	0,8	0,5	0
Інші оборотні активи	0,1	13,6	9,9	0,1	10,2	10,1

Продовження таблиці 3.3

1	2	3	4	5	6	7
Всього оборотних активів	27,6	71,9	51,9	48,4	61,7	34,1
Витрати майбутніх періодів	5,7	4,9	0,8	9,3	0,9	-4,2
Всього активів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	x

* Розраховано на основі даних [222]

** Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, за 2014–2017рр.–також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Проведений аналіз якісних критеріїв фінансових ресурсів агропродовольчих підприємств засвідчив про зростання розбіжності за обсягами потреби підприємства в фінансових ресурсах і мінімально-ефективним обсягом виробництва продукції, а поступове перетікання фінансових ресурсів із необоротних в оборотні активи провокує виникнення асиметрії ресурсів за фактором часу, що проявляється в порушенні часової синхронізації між вхідним обсягом ресурсних потоків та вихідним.

Варто також наголосити на необхідності підтримки експортного потенціалу України та удосконаленню механізму по усуненню та мінімізації ризиків, які локалізують експортні можливості вітчизняних агропродовольчих підприємств, вихід яких на світові ринки в умовах посилення євроінтеграційних процесів та поглиблення глобалізації залишається стратегічно важливим для розвитку національної економіки в цілому та підвищення її конкурентоспроможності на міжнародному рівні [226].

Саме тому актуалізується необхідність в означенні більш результативних агентів та платформ диверсифікації вітчизняного експорту агропродовольчої продукції на світові ринки та розробки сценаріїв употужнення зовнішньоторговельних зв'язків України з провідними європейськими державами.

Економічні умови реальності окреслили ринок вітчизняних агропродовольчих товарів колом характерних ознак:

1. Переважаючі темпи зростання обсягів попиту на агропродовольчу

продукцію над обсягами її пропозиції, а також посилююча вимогливість соціуму до якості та безпечності харчових товарів.

2. Постійно зростаючі ціни на продовольчу продукцію, що генерує соціальну напругу через зниження купівельної спроможності населення країни.

3. Інтенсивне зростання біоенергетики, в результаті чого в аграрній сфері відбувається переорієнтація агровиробників в напрямку вирощування «біопаливних» культур, що забезпечує отримання ними надприбутків у разі експорту зазначеної продукції, проте носить руйнівний характер для сільського господарства через порушення меліоративних технологій що призводить до сильного виснаження ґрунтів [127].

Разом з тим, враховуючи зазначені характерні ознаки розвитку вітчизняного ринку агропродовольчої продукції та зважаючи на посилюючі тенденції розвитку інтеграційних та глобалізаційних процесів, можна з впевненістю зазначити, що для вітчизняного агропродовольчого виробництва дедалі стає характерним національна відкритість для інших країн світу, що, в свою чергу, сприятиме як розвитку самих українських агропродовольчих підприємств, так і для споживачів їх продукції [9].

Зростання акцентів у бік світового ринку агропродовольчої продукції синхронно посилює світове ринкове значення вітчизняного агровиробництва, що має вплинути на активізацію процесу припливу іноземних інвестицій в аграрний сектор національної економіки задля заснування спільних виробництв. Проте, не зважаючи на те, що нові пріоритети стратегічного розвитку національної економіки поступово зсуваються у бік забезпечення відповідності розвитку агропродовольчої сфери України євроінтеграційним вимогам, приплив прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України за видами економічної діяльності за період з 2010-2017 роки характеризується негативною динамікою до зниження (табл. 3.4).

Слід зазначити, що однією із видів економічної діяльності, на якій позначилася ця негативна тенденція і є сільське, лісове та рибне

господарство, зниження по якій становило 12,4%. Щодо виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, то тут ситуація має дещо інший характер, а саме зростання вливання іноземних інвестицій в останньому році порівняно з базовим на 32,5%.

Таблиця 3.4

Прямі іноземні інвестиції в економіці України за основними видами економічної діяльності (млн. дол. США)*

Види економічної діяльності	Роки								2017р. до 2010р., %
	2010	2011	2012	2013	2014**	2015	2016	2017	
Усього	38992,9	45370,0	48197,6	51705,3	53704,0	38356,8	32122,5	31230,3	80,1
Сільське, лісове та рибне господарство	669,2	719,5	725,3	717,8	776,9	617,0	502,2	586,2	87,6
Промисловість	16473,7	18693,8	17303,8	18031,1	17681,4	12419,4	9893,6	9667,6	58,7
Переробна промисловість	13701,8	12763,6	12394,2	12899,3	12004,6	8797,6	7531,9	7523,9	54,9
з неї: виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	1909,9	1976,9	2194,2	3040,6	3228,0	2706,4	2419,0	2530,5	132,5
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	127,7	142,3	214,3	531,6	593,4	412,4	438,0	556,5	435,8
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	78,5	77,2	99,5	89,3	78,9	83,2	55,1	65,9	83,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт	4341,1	4681,1	5346,1	6070,6	6807,8	6037,6	5247,4	5106,5	117,6
автотранспортних засобів і мотоциклів									
Інші види економічної діяльності	16426,7	20164,4	23645,6	25477,3	26857,9	17980,9	15375,2	14826,7	90,2

*Складено автором на основі джерела [222]

** Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, за 2014–2017рр.–також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Для порівняння зазначеної динаміки доцільно проаналізувати стан капітальних інвестицій за відповідними видами економічної діяльності, наведених в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності, тис. грн.*

Види економічної діяльності	Роки					2017р. до 2015р. +/-
	2013	2014**	2015	2016	2017	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Всього	267728,0	219420,0	273116,0	359216,0	448462,0	180734,0
Сільське, лісове та рибне господарство	19059,0	18796,0	30155,0	50484,0	64243,0	45184,0
Промисловість	105594,0	86242,0	87656,0	117754,0	143300,0	37706,0
в тому числі: виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	15275,0	13487,	13548,0	21291,0	18927,0	3652,0
Будівництво	46318,0	36057,0	43464,0	44444,0	52176,0	5858,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	22379,0	20716,0	20663,0	29957,0	33665,0	11286,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кар'єрна діяльність	18833,0	15498,0	18704,0	25107,0	37944,0	19111,0
Тимчасове розміщення й організація харчування	2477,0	1482,0	1393,0	1478,0	2134,0	-343,0
У відсотках до загального підсумку						
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Сільське, лісове та рибне господарство	7,1	8,6	11,0	14,1	14,3	7,2
Промисловість	39,5	39,3	32,1	32,8	32,0	-7,5
в тому числі: Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	5,7	6,1	5,0	5,9	4,2	-1,5
Будівництво	17,3	16,4	15,9	12,4	11,6	-5,7
Інші види економічної діяльності	56068,0	40629,0	71081,0	89992,0	115000,0	61932,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кар'єрна діяльність	7,0	7,1	6,8	7,0	8,5	1,5

Продовження таблиці 3.5

1	2	3	4	5	6	7
Тимчасове розміщування й організація харчування	0,9	0,7	0,5	0,4	0,5	-0,4
Інші види економічної діяльності	18,9	18,4	26,1	25,0	25,6	5,8

*Складено автором на основі джерела [222]

** Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, за 2014–2017рр.–також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Як свідчать дані наведеної таблиці, розмір капітальних інвестицій в сільське, лісове та рибне господарство в 2017 році порівняно з 2013 роком в абсолютному вимірі зріс на 45184,0 тис.грн., а у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – на 3652,0 тис.грн.

Окрім цього, посиленої уваги у вирішенні проблем економічного розвитку аграрного сектору потребує питання введення вартості землі в структуру економічного обороту, що сприятиме налагодженню партнерських відносин із іноземними виробниками у напрямку економічного освоєння українських територій, забезпечення їх відповідною соціально-виробничою інфраструктурою. Проте це вимагає розробки обґрунтованого територіального виробництва, удосконалення правового поля землекористування. Хронічний характер дії мораторію на землю стримує всебічне використання через фінансово-кредитні установи фінансового інструментарію залучення інвестицій або кредитів під заставу власного майна, а не орендованого, якою є земля [12].

Враховуючи зазначені тенденції розвитку агропродовольчої сфери України та динаміку посилення світових процесів, які поступово поглинають й вітчизняну економіку, перед українськими агропродовольчими підприємствами повстає питання інтегрування в механізм реалізації економічного потенціалу адаптаційних інструментів за для швидкого пристосування до мінливих умов світового ринку та укріплення світових ринкових позицій за наступними напрямками:

– нарощення конкурентних переваг, радіус дії яких виходитиме за

межі національних кордонів;

- нарощення можливостей альтернативного вибору агропродовольчими підприємствами експорту не лише товарів, а й ресурсів;
- формування імперативів зовнішньої дії на нарощення конкурентних переваг агропродовольчих підприємств на світових ринках;
- постійний пошук та інтегрування інноваційних інструментів адаптації з метою відповідності динамічним глобалізаційним процесам;
- перехід на інноваційну модель технологічного забезпечення процесу реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств, що стане підґрунтям для зростання процесу мобілізації його ресурсних потоків;
- впровадження інноваційних інструментів управління процесом реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств, використання яких забезпечуватиме завчасне ідентифікування факторів дії зовнішнього та внутрішнього бізнес-оточення та пришвидшить процес ухвалення необхідних управлінських рішень [128].

Більш результативна реалізація зазначених напрямків до посилення адаптаційних можливостей економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств може бути досягнута тільки в тандемі з посиленням адаптаційних процесів всієї національної економіки. Проте, як показала проведена оцінка процесу глобалізації національної економіки, позиція України має маятникових характер в наслідок негативного впливу кризові ситуації (табл. 3.6).

Наведена оцінка зазначених критеріїв демонструє про тимчасове покращення процесу адаптації до глобалізації економічного потенціалу України в період з 2012 по 2013 роки, проте довготривалий характер дії кризових явищ зумовив погіршення стану адаптації країни до глобалізаційних процесів. Серед найнебезпечніших факторів дії на процес глобалізації України в світову систему слід віднести саме корупцію, дестабілізацію політичної системи держави, високі темпи інфляції, недосконалість державного механізму регулювання та підтримки.

Оцінка адаптаційних можливостей економічного потенціалу України*

Критерії оцінки (індекси)	Рейтинг України за роками						
	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Базові критерії	102	98	79	79	87	101	102
Вміст ринку	38	38	38	38	38	45	47
Соціально-економічна інфраструктура	68	71	65	68	68	69	75
Макроекономічна стабільність	132	112	90	107	105	134	128
Рівень розвитку ринку товарів і послуг	129	129	117	124	112	106	108
Рівень розвитку ринку праці	54	61	62	84	80	56	73
Ефективність фінансових інструментів	119	116	114	117	107	121	130
Конкурентоспроможність підприємницького сектору	100	103	91	97	99	91	98
Інновації і розвиток	88	93	79	-	92	72	73

*Розраховано автором за джерелом: [225]

Безумовно, визначальне завдання у вирішенні соціальної відповідальності держави в процесі її глобалізації покладено саме на нарощення економічного потенціалу агропродовольчих підприємств та забезпеченні ефективного процесу його реалізації. Проте аналіз основних показників розвитку агропродовольчого виробництва демонструє про доволі динамічний характер змін (табл.3.7).

Як свідчить наведений аналіз, агропродовольчій сфері втримати позитивну тенденцію розвитку на протязі всього дослідного періоду, що вплинуло на зниження рівня рентабельності виробництва агропродовольчої продукції, темп зниження якого в 2017 році становив 1,8%.

Ґрунтовне дослідження перспектив реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств України в умовах посилення інтеграційних процесів національної економіки засвідчив, що ефективність розвитку агропродовольчого виробництва стримується, насамперед, низькими

виробничими обсягами аграрної продукції через використання аграріями переважно застарілої техніки та технології, що, в першу чергу, негативно впливає на якість виробленої продукції та зумовлює зростання її виробничої собівартості [138].

Таблиця 3.7

Оцінка адаптаційних можливостей економічного потенціалу
агропродовольчих підприємств України*

Показники	Роки						Темп зростання 2017р. до 2012р., %
	2012	2013	2014**	2015	2016	2017	
Частка виробництва агропродовольчої продукції до валового обсягу валової доданої вартості, %	9,6	9,4	9,0	9,9	11,8	11,2	116,7
Індекс реалізаційних цін реалізації агропродовольчої продукції, %	130,0	113,6	106,8	97,1	124,3	154,5	118,8
Валова продукція агропродовольчого виробництва в постійних цінах до 2010 року, млрд грн	194,9	233,7	223,3	252,9	251,4	248,6	127,5
Валова продукція агропродовольчого виробництва з розрахунку на 1 працівника, тис. грн	132,7	165,2	159,7	201,2	227,7	223,3	168,3
Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	98,5	119,9	95,5	113,3	102,2	95,2	96,4
Рівень рентабельності агропродовольчого виробництва, %	24,5	24,7	22,8	11,7	21,1	22,6	92,2

* Розраховано на основі джерела: [222]

** Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, за 2014–2017рр.–також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Через це векторного ресурсного спрямування вітчизняного експорту агропродовольчої продукції, особливо аграрної, генерує вразливість робить України в зовнішньоторговельних відносинах, адже попиту на сировинні

ресурси притаманний непостійний характер із чутливим ціновим критерієм. В наслідок цього Україна досить помітно поступається економічно розвиненим країнам світу за відповідними критеріями продуктивності праці.

Проте, оперуючись статистичним матеріалом, варто відмітити, що українські агропродовольчі підприємства все ж таки спроможні експортувати на європейський ринок та країни СНД агропродовольчу продукцію з високою доданою вартістю [191].

Проведений аналіз наочно показує, що зростання масштабів виробництва агропродовольчої продукції вітчизняними підприємствами забезпечило нарощення експортного обороту відповідної продукції. Вартість експортованої агропродовольчої продукції, як свідчать дані Державної служби статистики, зростає з 4713,4 млн. дол. США у 2010 році до 17746,9 у 2017 році (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Експортний оборот агропродовольчої продукції вітчизняними підприємствами в 2010–2017 рр., млн. дол. США*

Показники	Роки								2017р. до 2010р., разів
	2010	2011	2012	2013	2014**	2015	2016	2017	
Продукція рослинництва	1951,1	1726,4	5577,1	5034,9	3976,3	5532,1	9213,9	9215,7	4,7
Продукція тваринництва	396,5	744,2	783,4	596,0	771,4	936,6	961,3	1108,8	2,8
Продукція олійно-жирової промисловості	971,4	1718,0	1945,8	1796,0	2617,3	3396,4	4211,5	4605,7	4,6
Продукція харчової промисловості	1394,1	2056,2	2524,3	2088,0	2571,1	2939,0	3493,9	2826,7	3,5
Експорт агропродовольчої продукції – всього	4713,4	6247,7	10830,6	9514,9	9936,1	12804,1	17880,6	17746,9	3,8

*Складено автором на основі джерела: [222]

** Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, за 2014–2017 рр. – також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Статистичний матеріал 2017 року свідчить про те, що частка країн СНД в загальній структурі вітчизняного експорту сягнула тільки 25%, в тому числі експорту агропродовольчої продукції – 12%, що значно поступається зовнішньо-торговельним зв'язкам з європейськими країнами, показники по яким сягнули 32% і 27% відповідно. Загалом за останні п'ять років (з 2013 по 2017 роки) Україна помітно наростила вхід на ринок східних країн про свідчить доволі значна частка загального експорту, а саме 28%, та експорту агропродовольчих товарів – 39%.

В той же час зовнішньоторговельний баланс України в 2017 році порівняно з 2016 роком характеризується тенденцією зростання обсягу експорту на 19,0%, та зростання обсягу імпорту на 26,4%. Разом з цим в товарній структурі зовнішньої торгівлі експортний оборот агропродовольчої продукції в 4,1 рази перевищує імпортний оборот.

Україна ще досі утримує лідуєчі позиції в експорті на світовий ринок продукції рослинництва (21,3% в 2017 році,) а саме: пшениці, кукурудзи, ячменю, соняшникової олії та субпродуктів з курятини. Це, в свою чергу, сприяє істотному нарощенню зовнішньо-торговельних відносин. Поступово українські експортери агропродовольчої продукції зміцнюються ринкові позиції в Єгипті, Китаї, Ізраїлі, інших країнах Перської затоки, Азії, країнах СНД. В цілому зовнішньо-торговельний оборот України по експортно-імпортним операціям агропродовольчою продукцією охоплює 117 країн світу.

Відповідність українського законодавства європейським вимогам у векторі аграрного виробництва та забезпеченні соціальної відповідальності сприяло успішному проходженню сертифікації 238 вітчизняних агропродовольчих підприємств, що дало їм право експортувати агропродовольчу продукцію в зону європейського ринку. Проте, не зважаючи на позитивну динаміку експортних операцій агропродовольчої продукції Україна в наслідок негативної дії цін на агропродовольчу продукцію, що діють на світових ринках, все ще не спроможна забезпечити себе достатнім

розміром валютної виручки. Так індекс цін на агропродовольчі товари як свідчать дані Організації з питань продовольства і сільського господарства ООН (FAO) на протязі дослідного періоду, а саме з 2011 по 2017 роки впав з 229,9% до 164,0%, тобто в 1,4 раза, що причинило недоотримання Україною в 2017 році 2,9 млрд дол. США [225].

В цілому слід відмітити, що східні держави є доволі перспективним ринком для постачання українського експорту агропродовольчої продукції та окреслюють перспективу нарощення експортного потенціалу України, насамперед, для аграрного сектору.

Щодо географічної характеристики експортного обороту аграрної продукції України, то тут ситуація склалася наступним 26 становила всього 101 країн-експортерів. При цьому слід зазначити, країни Європейського Союзу, Білорусія, Азербайджан, обсяг імпортування яких за даний період становив 7,6; 6,0; 4,2; і 3,0 млн. тон відповідно [222].

Відносно експорту таких стратегічно важливих для України сільськогосподарських культур як кукурудза та ячмінь, то експортні поставки даної сільськогосподарської продукції спрямовувалися переважно в Білорусь (1,1; 5,5; 3,9; 1,8 і 8,2 млн. тон кукурудзи за дослідний період) та країни Близького Сходу (понад 18,3 млн. тон ячменю за дослідний період) [222].

Експортним закупівельним цінам на зерно, як засвідчив проведений аналіз, властивий динамічний характер, що корелюється із середньосвітовими цінами на цю сільськогосподарську продукцію. Експортні ціни на вітчизняну зернову продукцію на протязі дослідного періоду поступалися не лише середньосвітовими, а й експортним цінам на зерно США через низьку якість експортної зернової продукції з України.

Щодо експорту продукції тваринництва з України, то не зважаючи на щорічне зростання її обсягів за дослідний період, її частка в структурі вітчизняної агропродовольчої продукції характеризується тенденцією поступового зниження, а саме з 17,0% у 2010 році до 5,4% у 2017 році [222].

Вагома частка експорту вітчизняної продукції тваринництва спрямовується в країни СНД, а саме 81,9% в 2017 році, і тільки 3,1% закупають європейські країни. Така тенденція спровокована, насамперед, низькою якістю вітчизняної продукції тваринництва, що не відповідає європейським ринковим стандартам якості. В абсолютному виразі експортні поставки вітчизняної продукції тваринництва в європейські держави в 2017 році продемонстровані наступними показниками: свинини – 11032,3кг, м'яса (свіжого) – 1993,7 кг, м'яса (мороженого) – 1246,7 кг, баранини або козлятини – 104,5 кг, м'яса та їстівних субпродуктів свійської птиці – 32780,4 тис. кг, риби свіжої – 350,9 кг, молока та вершків, незгущених та без додання цукру чи інших підсолоджувальних речовин – 8967,6 кг, молока та вершків, згущених та з доданням цукру чи інших підсолоджувальних речовин – 397,9 тис. кг, масла – 161,1 тис. кг, сирів всіх видів і кисломолочних сирів – 6806,2 кг [222].

Слід зазначити, що в загальній структурі експорту вітчизняної агропродовольчої продукції за дослідний 2010-2017 період доволі помітно підвищилася частка продукції олійно-жирової промисловості (в 7,2 рази), зростання вартісних критеріїв по якій становило: 587,2 млн. дол США в 2010 році до 4211,4 млн. дол. США в 2017 році. При чому ключові поставки експорту з цієї групи агропродовольчої продукції відведено соняшниковій олії, про що свідчить зростання експортних обсягів (в 7,3 рази) або з 545,8 млн. дол. США в 2010 році до 3974,4 млн. дол. США в 2017 році, що зумовлено налагодженням зовнішньо-торгівельних зв'язків з питань поставки соняшnikової олії з 45 у 2010 році до 94 країн світу в 2017 році [225].

За якісними критеріями соняшnikова олія вітчизняного виробництва значно випереджає пальмову олію, яку закупають переважно економічно нерозвинуті країни, тоді як на європейському на східному ринку віддають перевагу саме українській соняшnikовій олії. Разом з тим, через підвищенням світового попиту на ріпак, що відносить до «біопаливних»

сільськогосподарських культур, на протязі останніх років експортні поставки цієї продукції обіймають передові позиції.

Пріоритетну роль для розвитку національної економіки відіграє експорт ключових продуктів вітчизняної харчової промисловості, обсяги закупок по яких на світових ринках на протязі 2010–2017 років суттєво зросли (2,7 рази, або у вартісному виразі на 2,2 млрд дол. США.). Визначне зростання експортних обсягів по даній продукції відбулося саме до держав Європейського Союзу, а саме понад 5 разів, а також до азіатських держав, а саме в 4,4 рази. Трохи меншими темпами відбулося зростання експортних обсягів готових харчових продуктів вітчизняного походження до країн Африки, а саме в 2,5 рази, та країні СНД, а саме в 2,2 рази [222].

Зауважимо, що вступ України в СОТ спровокував відповідні трансформації у структурі експорту вітчизняної агропродовольчої продукції за всіма групами товарів:

1) частка продукції рослинницького походження в 2007 році (що для України характерний набуттям членства в СОТ) сягнула 27,6%, продукція тваринницького походження становила 12,0%, продукція олійно-жирової промисловості становила 27,5%, а продукція харчової промисловості становила 32,9%;

2) частка продукції рослинницького походження в структурі експорту вітчизняної агропродовольчої продукції в 2017 році зросла до 51,5%, тоді як частка решти груп агропродовольчої продукції зменшилася до 5,4; 23,6 і 19,5% відповідно [225].

На протязі 2010-2017 років, як оперують статистичні дані, найсуттєвіше зростання експортних поставок вітчизняної агропродовольчої продукції відбулося саме в країні Африки – в 7,9 рази, країні Азії – в 6 разів і країні СНД – в 1,9 рази (табл. 3.9).

Нарощення обсягів експортних поставок вітчизняної продукції рослинного походження в африканські країни за дослідний період становив 7,9 разів, або з 440,7 млн. дол. США в 2010 році до 3488,2 млн. дол. США в

2017 році переважно за рахунок продажу зерна (зросли на 71,2%) та соняшникової олії (на 23,0%).

Таблиця 3.9

Динаміка експортного обороту агропродовольчої продукції з України за сегментами світового ринку в 2010–2017рр., млн. дол. США*

Показники	Роки								2017р. до 2010р., разів
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Африка	440,7	413,9	513,6	866,9	1292,1	1379,5	1537,9	3488,2	7,9
Азія	958,9	1327,4	1383,7	2945,9	3563,4	3271,7	4319,2	5742,9	6,0
Країни СНД	1908,4	1648,6	2644,6	3694,0	2444,0	3225,2	3625,0	3572,7	1,9
Інші країни	34,6	43,4	31,7	135,5	88,7	88,1	102,5	116,9	3,4
Експорт агропродовольчої продукції – всього	4307,0	4713,4	6247,7	10830,6	9514,9	9936,1	12804,1	17880,6	4,2

* Розраховано на основі джерела: [222]

** Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, за 2014–2017рр.–також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Простежується повільна втрата традиційного імпортера вітчизняної агропродовольчої продукції, яким були країни СНД, що в 2010 році закуповували визначну частину вітчизняної агропродовольчої продукції (44,3%). Більш того, основним імпортером країн СНД вітчизняної агропродовольчої продукції була саме Росія (понад 90%), проте, враховуючи геополітичні фактори України та агресорський характер Росії по відношенню до нашої держави, ці зовнішньоторговельні зв'язки втратили свою актуальність та значимість.

Отже, за результатами проведеного аналізу, виокремимо ключові деструктивні чинники реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств України.

1. Асиметрія ресурсних потоків за джерелами формування та розміщення, що порушує їх синхронізацію за часом і обсягом і генерує відповідні ризики реалізації економічного потенціалу.

2. Нестабільність розвитку агропродовольчого виробництва через: переважаючі темпи зростання обсягів попиту на агропродовольчу продукцію над обсягами її пропозиції, а також посилююча вимогливість соціуму до якості та безпечності харчових товарів; постійно зростаючі ціни на продовольчу продукцію, що генерує соціальну напругу через зниження купівельної спроможності населення країни.

3. Поступове зниження обсягу іноземних інвестицій та капітальних вкладень у розвиток агропродовольчої сфери, зокрема, в аграрний сектор, насамперед, через хронічний характер дії мораторію на землю, що стримує всебічне використання через фінансово-кредитні установи фінансового інструментарію залучення інвестицій або кредитів під заставу власного майна, а не орендованого, якою є земля [199].

4. Зниження адаптаційних можливостей агропродовольчих підприємств через:

– використання аграріями переважно застарілої техніки та технології, що, в першу чергу, негативно впливає на якість виробленої продукції та зумовлює зростання її виробничої собівартості;

– інтенсивне зростання біоенергетики, в результаті чого в аграрній сфері відбувається переорієнтація агровиробників в напрямку вирощування «біопаливних» культур, що забезпечує отримання ними надприбутків у разі експорту зазначеної продукції, проте носить руйнівний характер для сільського господарства через порушення меліоративних технологій що призводить до сильного виснаження ґрунтів [112].

– ресурсне спрямування вітчизняного експорту агропродовольчої продукції генерує вразливість України в зовнішньоторговельних відносинах, в результаті чого вона в експорті агропродовольчої продукції досить помітно поступається економічно розвиненим країнам світу за відповідними критеріями продуктивності праці.

Разом з цим, доцільно виділити ряд деструктивних чинників зовнішнього бізнес-оточення, що негативно впливають на реалізацію

економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств поза компетентністю інтересів виробників, до яких слід віднести: інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, нестабільність уряду, неефективну державну бюрократію, проблеми в регулюванні валютного ринку, недостатню освіченість працівників, недосконалу етику робочої сили, недостатню здатність до інновацій, обмежувальне регулювання ринку праці; невідповідну якість соціально-виробничої інфраструктури; злочинність та крадіжки; низьку якість охорони здоров'я тощо [124].

Стабілізація такої ситуації безумовно вимагає втручання держави у розвиток вітчизняних агропродовольчих підприємств на основі:

- оптимізації системи урядової підтримки та збільшення інвестицій в агропродовольчу сферу;
- підтримки експортного потенціалу України шляхом удосконалення механізму по усуненню та мінімізації ризиків, які локалізують експортні можливості вітчизняних агропродовольчих підприємств;
- забезпечення ефективного землекористування на основі завершення земельної реформи;
- розвиток зовнішньоекономічних відносин та сприяння міжнародній торгівлі;
- нарощення адаптаційних можливостей агропродовольчих підприємств в контексті євроінтеграції.

3.2. Інноваційний розвиток агропродовольчих підприємств в контексті цифрових технологій

В Україні розвиток національної економіки безпосередньо залежить від швидкості переходу до цифрової економіки, яка визначається як господарська діяльність, де ключовим фактором виробництва є дані в

цифровому вигляді, обробка великих обсягів і використання результатів аналізу яких порівняно з традиційними формами господарювання дозволяють значно підвищити ефективність функціонування різних секторів національної економіки. Без цифрової економіки неможливо забезпечити конкурентоспроможність країни на світовому ринку, в зв'язку з цим вона стає найбільш пріоритетним напрямком соціально-економічного розвитку України.

Технологічні зміни, що характерні для XXI століття в частині «зрощування» телекомунікаційних, ІК технологій та інновацій, зумовили введення в науковий обіг понять «цифрові технології», «цифрова адженда», «цифрова економіка».

Вперше поняття цифрової економіки введено дослідником Н. Негропonte в 1995 р. [351]. Сьогодні цифровізація економіки у вузькому та широкому розуміння розкривається економістами-дослідниками Т. Юдіною та І. Тушкановим [329], а саме: у вузькому розумінні – створення на різних рівнях економіки (глобальному, мега, макро, мезо-мікро, нано) інформаційно-цифрових платформ і операторів, які дозволяють вирішувати різні завдання, у тому числі стратегічні: розвиток медицини, науки, освіти, транспорту, нової індустріалізації, державного регулювання економіки і т.д.; у широкому розуміння – зміна природи виробничих або економічних відносин, зміну їх суб'єктивно-об'єктивної орієнтованості. За допомогою алгоритмів виникають відносини типу машина-машина (M2M), де людина може вже не виступати суб'єктом. Змінюються виробничі сили суспільства та (або) фактори виробництва [183, с. 197].

Редакція терміну «цифровізація» у сучасній енциклопедії інформатики та технологій надана як «інтеграція цифрових технологій у повсякденне життя суспільства шляхом оцифровки всього, що можна оцифрувати. Цифровізація означає комп'ютеризацію систем і робочих місць для більшої легкості та доступності» [360].

Процес цифровізації В.І. Ляшенко та О.С. Вишневський [183]

розкривають з позиції поділу економіки за наступними трьома секторами: первинним, вторинним і третинним, де первинний представлений сільським господарством і видобутком корисних копалин; вторинний сектор представлений промисловою індустрією, й останній представлений сферою послуг. Принциповою відмінністю наданим науковцями поділу економіки є не скільки зростання обсягу останнього сектору чи появи та нарощення нового, якою є цифрова економіка, а докорінна трансформація всіх трьох вже існуючих секторів [183, с. 8]. Погляд науковців щільно корелює з поглядами К. Кларка та Ж. Фурастьє [335] в концепції постіндустріального суспільства, відповідно до якої поділ суспільного виробництва теж поділявся за аналогічним принципом за трьома секторами. К. Кларк та Ж. Фурастьє, відзначали, що в майбутньому порівняно із сільським господарством та промисловою індустрією суттєво нарощуватиметься обсяг сфери послуг.

А. Белевцев, який очолює дирекцію з цифрової трансформації «Газпром нафти» ідентифікує поняття «цифровізація» та «автоматизація», та наголошує, що «цифровізація в моєму розумінні – це як автоматизація. Тобто ми використовуємо цифрові технології, щоб поточні організаційні та виробничі процеси стали ефективнішими» [34, с. 25]. Як на наш погляд, ідентифікація цих понять є не зовсім доречним, адже відбувається процес абсолютного чи часткового відчуження робочої сили від участі у процесах одержання, трансформації, передачі та споживання енергії, тоді як процес цифровізації дає можливість одержати інноваційні моделі управління, удосконалити принципи виробничого процесу, політику ведення бізнесу і т.і.

Дослідницька та консалтингова компанія, що спеціалізується на ринках інформаційних технологій Gartner (штаб-квартира – Коннектикут, США) трактує цифровізацію як «використання цифрових технологій для зміни бізнес-моделі та надання нових можливостей для отримання доходів і створення вартості, процес переходу до цифрового бізнесу» [355]. Такий підхід має певні відмінності від наукового тлумачення цифровізації, адже практики роблять акцент не на соціальних комунікаціях або змінах, а на

трансформації бізнес-моделей.

Редакція цифровізації в схваленій урядовій Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки надана як насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливорює інтегральну взаємодію віртуального та фізичного, тобто створює кіберфізичний простір [245].

В колі сучасних економістів-дослідників, увага яких зосереджена на специфіці розвитку цифрової економіки, як на наш погляд, доречним є погляд Т.Н. Юдина, І.М. Тушканов, який підходить до розуміння суті дефініції «цифрова економіка» за двома підходами: класичний («...економіка, заснована на цифрових технологіях, наприклад телемедицина, дистанційне навчання, продаж медіаконтенту та ін.») та розширений (економічне виробництво з використанням цифрових технологій) [329]. Також, заслуговує на увагу й думка К. Варламова, який термін «цифрова економіка» та процес її реалізації розкриває не як «...окрему галузь економіки, а як результат впровадження цифрових технологій і перенесення в цифрове середовище існуючих видів діяльності та створення нових», «...цифровізації економіки, де використання цифрових технологій і використання автоматизації виробництва та управління призведе до економічного зростання та поліпшення якості життя населення» [51].

Посилююча роль цифрових технологій в економіці країни обумовлена експоненціальним зростанням потоків даних, що висуває на перший план питання імплементації принципів цифрової економіки в соціально-економічну платформи України, зокрема в агропродовольчу сферу. Саме процеси, що відбуваються сьогодні, дозволяють ставити на порядок денний питання про формування нового типу національної економіки, де домінуюче значення набувають відносини щодо виробництва, обробки, зберігання, передачі і використання зростаючого обсягу даних, які пришвидшують інноватизацію національної економіки [34].

Деякі науковці та практики [51; 330] радять застосовувати дефініцію «цифровізація» як омонім, адже, на їх переконання, зазначена дефініція має доволі багатогранний характер. Пріоритетною ціллю цифровізаційних процесів в економіці є трансформація виробничого процесу в більш гнучке та адаптоване до вимог сучасних реалій, що сприяє зростанню конкурентоспроможності національної економіки в «цифровому світі». Саме цифровізація вже сьогодні є інструментом отримання бажаного соціально-економічного ефекту, що стає платформою забезпечення потреб соціуму та надприбутків власниками вітчизняного бізнесу.

Власники бізнесу, що прагнуть імплементувати принципи цифровізації в економічний розвиток мають зосередитися на автоматизації виробничих та управлінських процесів за для підвищення ефективності функціонування. Враховуючи те, що в залежності від сфери застосування поняття цифровізація помітно видозмінюється, з авторської точки зору дефініція «цифровізація» диференціюється за наступними чотирьома рівнями: держави, науковців, підприємців, соціуму. (рис. 3.2).

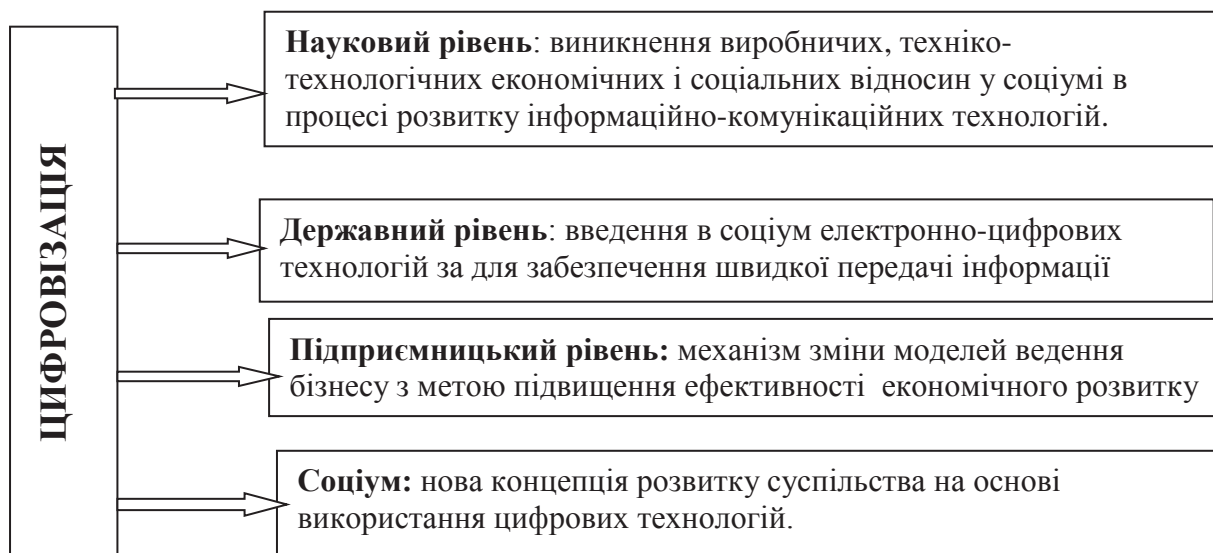


Рис. 3.2. Розгляд дефініції «цифровізація» за різними поглядами

**Систематизовано автором за джерелами [34; 51; 330]*

Не можна оминати той факт, що вже сьогодні цифрові технології

змінюють бізнес, зокрема бізнес в агропродовольчій сфері. Тому розглянемо різні напрямки цифровізації, які поширюються в сучасному бізнесі, зокрема в агропродовольчому виробництві, та доцільність використання цифрових технологій.

Штучний інтелект (AI) дозволяє автоматизувати процеси, прогнозувати й пропонувати товари і послуги, важливі для конкретного покупця. Застосування штучного інтелекту дає можливості для звільнення ресурсів, необхідних для реалізації високотратних завдань, а технологія допоможе обґрунтувати та прийняти найкраще рішення [330].

Так, одним із точок нарощення економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств є цифрова трансформація, тобто побудова стратегії, орієнтованої на клієнтів, і вдосконалення інструментів взаємодії з ними, оскільки агропродовольчим підприємствам складно буде вижити і забезпечити свою присутність у новому конкурентному ринку без впровадження інноваційних технологій. Для цього в рамках програми трансформації необхідно використовувати технології інтернету речей і прогнозової аналітики, які дозволять підтримати лібералізацію ринків агропродовольчих товарів, а також перейти до високоефективної моделі виробництва і супроводу активів компанії [308].

FMCG компанії, такі як IPG, що працюють з різними каналами продажів і використовують класичну агресивну маркетингову стратегію з просування своєї продукції через цифрову трансформацію, вибудовують клієнто-центричну модель бізнесу. Кількість даних, які потрібно обробляти, неухильно зростає. При правильному їх використанні можна розрахувати, спрогнозувати і проаналізувати дії клієнта, тенденції в галузі і розвиток агропродовольчого бізнесу. І сьогодні переможуть ті, хто може проаналізувати контакт з клієнтом і зрозуміти його потреби [34].

В цьому напрямку особливий інтерес представляють малі та середні підприємства агропродовольчої сфери України, оскільки їх адаптація до викликів ринку і побудова конкурентоспроможної моделі бізнесу значно

швидше, ніж у гігантів – визнаних лідерів галузі, оскільки це питання виживання. Для локальних виробників, особливо аграрної продукції, цифрова трансформація означає вихід на високозарегульовані та високомаржинальні ринки Європи, США, боротьба з контрафактом на ринках, що розвиваються, і відповідність динамічно мінливому законодавству в Україні [114].

Сьогодні вітчизняні агропродовольчі підприємства отримали такий необхідний їм імпульс до переходу на більш високий рівень економічного розвитку, де імплементація цифрових інновацій це один із перших позитивних результатів проведення політики імпортозаміщення агропродовольчої продукції. Більш того, інформаційні технології вкрай необхідні в аграрному виробництві – починаючи від керування трактором за допомогою супутникових технологій і закінчуючи автоматизацією великих переробних підприємств. Без ІТ, без використання сучасних методів аналізу інформації вижити на конкурентному ринку неможливо.

Сьогодні аграрій бачить, що його конкурент, який застосовує нові інформаційні технології, домагається більшого врожаю, отримує продукти більш високої якості в тому ж самому регіоні, знижує собівартість виробництва і накопичує за рахунок цього певні фінансові запаси, які дозволяють йому ефективніше реалізовувати свій економічний потенціал. Наприклад, кращих результатів в області виробництва сільськогосподарських культур домагається зараз той, хто використовує нові супутникові технології моніторингу врожайності, займається підвищенням родючості ґрунтів за рахунок точного дослідження ґрунту і внесення добрив, використовує нові цифрові метеостанції і т.і [12].

Для аграрного сектора України, орієнтованого на експорт, використання технологій «точного землеробства» (Precision Agriculture) та інтернету речей – це питання підвищення продуктивності в умовах світового дефіциту якісної агропродукції.

«Цифрове» (точне) землеробство – принципово нова стратегія

менеджменту в агрономії, що базується на застосуванні «цифрових» технологій, нових технічних засобів, і передбачає здійснення технологічних заходів з вирощування рослин з урахуванням просторової неоднорідності поля. Це новий етап розвитку агросфери, пов'язаний з використанням геоінформаційних систем, глобального позиціонування, бортових комп'ютерів, управлінських і виконавських механізмів, здатних диференціювати способи обробітку, норми внесення добрив, хімічних меліорантів і засобів захисту рослин [313].

Точні технології у землеробстві спрямовані, насамперед, на економічну ефективність та ґрунтозахист, підвищення врожайності з одного гектару землі, зменшення втрат врожаю на полях та загалом – на підвищення коефіцієнту корисного використання земельного банку країни.

Однак, ці цілі не є головними. Насамперед, ключова ціль точного землеробства – здорове суспільство, котре має споживати здорову, не перенасичену хімікатами та добривами аграрну продукцію. Внесення хімічних речовин «на око» – врешті-решт призводить до підвищення захворюваності громадян, поширенню патологій серед молодого покоління, зменшенню тривалості життя, а отже, впливає на демографічний стан, економіку тощо [51].

Багаті природні ресурси країни більше не врятують українських агровиробників від необхідності вчитися, залучати інвестиції та експериментувати з інноваціями. У майбутньому не буде місця тим, хто вчасно не змінився.

Коли мова заходить про найбільш розвинені галузі в Україні, експерти майже завжди називають аграрну промисловість та ІТ-індустрію. Однак, думки кардинально розходяться, коли мова йде про майбутнє цих галузей.

Реалізацію економічного потенціалу аграрних підприємств зазвичай пов'язують із сприятливими природними характеристиками країни, високими обсягами виробництва, експортною орієнтацією та приростом населення Землі. У цифрах це виглядає вражаюче.

Україна як друга за величиною країна Європи акумулює десяту частину світових запасів чорнозему і на 72,1% площі складається із сільськогосподарських угідь [330].

Сільське господарство зараз генерує близько 12% українського ВВП та близько 10% робочих місць, а експорт аграрної продукції протягом 2010-2016 років збільшився удвічі, досягнувши близько 40% усього експорту країни. Україна сьогодні входить до найбільших експортерів зернових культур у світі. Проте ці очевидні успіхи, насправді, є пасткою для українських фермерів, більшість яких звикла неефективно виробляти лише дешеву сировину [330].

Протягом 2010-2017 років аграрний сектор в Україні зростав завдяки збільшенню виробництва соєвих бобів у 1,85 рази, подвоєння виробництва насіння соняшнику, збільшення в 1,75 разу зернових та зернобобових. За шість років частка первинної сільськогосподарської продукції в експорті зросла із 41% до 56% [330].

За даними FAOSTAT, ефективність використання землі в Україні за середньою врожайністю зернових культур удвічі нижча, ніж у США та країнах Західної Європи. У грошовому еквіваленті українські агровиробники отримують у два-три рази менше виручки з гектара, ніж їх західні колеги. Головні причини – слабка технологічність виробництва та низька додана вартість сировинної продукції [12].

За останніми даними ООН, протягом наступних 30 років населення світу зросте з нинішніх 7,3 млрд. людей до 9,7 млрд. При цьому споживання їжі на планеті, за різними оцінками, збільшиться на 60-100% відносно теперішнього [51].

В українському сільському господарстві задіяно близько 80% земельного фонду країни. При цьому близько 50% плідючих ґрунтів перебувають у стані ерозії через недбале використання, а понад 20% площ засіяні соняшником.

Висока зайнятість у вітчизняному агросекторі – рудимент

технологічної відсталості. При значно більших обсягах аграрного виробництва в західних країнах зайнятість у цій галузі не перевищує 2-3% робочої сили [51].

За оцінками компанії McKinsey, до 2030 року кількість робочих місць в АПК у розвинених країнах завдяки автоматизації скоротиться на 15-35%. (Додаток Б).

Обсяг прямих іноземних інвестицій в український агросектор досягав 776,9 млн дол у 2014 році, проте скоротився до 502,2 млн. дол. у 2016 році та до 500,1 млн. дол. у 2017 році. Крім незадовільних макроекономічних факторів в Україні, причиною цього спаду, на думку експертів, стала поступова втрата актуальності недержавних джерел фінансування для розвитку сільського господарства країни [330].

У дослідженні Всесвітнього економічного форуму зазначається 12 основних технологій, які визначатимуть майбутнє агросектору у найближчі 12 років. Кожна технологія принесе колосальну вигоду дрібним агровиробникам на глобальному рівні.

Технології моніторингу стану продукції збережуть від втрат 20 млн. тон. їжі. Мобільні сервіси створять 200 млрд. дол. прибутку та зменшать втрати питної води на 100 млрд куб м. Аналітика великих даних створить понад 70 млрд. дол. прибутку дрібним агровиробниками та збільшить виробництво на 150 млн. тон.

Інтернет речей для стеження за ланцюгами поставок зменшить втрати продукції на 35 млн. тон. Блокчейн для обліку зменшить втрати продукції на 30 млн. тон. Точне сільське господарство зменшить витрати на 100 млрд. дол., збільшить виробництво на 300 млн. тон. та зменшить споживання води на 180 млрд. куб. м [330].

Альтернативна енергетика створить 100 млрд. дол. прибутку, додасть 530 млн. тон. продукції та зменшить споживання води на 250 млрд. куб. м. Генномодифіковані продукти, мікробіомні технології та управління якістю землі за допомогою біологічно активних речовин принесуть аграріям 250

млрд.дол. прибутку.

Українські виробники агропродовольчих товарів лише приглядаються до технологій. За експертними оцінками, точне землеробство та різні інновації застосовуються в Україні лише на 3% земельного фонду, в основному крупними аграрними холдингами. Така ситуація значною мірою спричинена незнанням агропродовольчими виробниками можливостей внутрішнього ринку агротехнологій та страхом перед необхідністю інвестувати значні ресурси у дорогі рішення міжнародних компаній.

Галузь дає робочі місця близько 100 тис. українців, а її частка становить близько 4% ВВП. Проте це лише 0,35% загальносвітового ІТ-ринку. За даними ЕБА, з 2014 року по 2017 рік український ІТ-сектор зріс на 58%, проте майже весь обсяг галузі – це аутсорсинг, тобто сировина для іноземних продуктів [12].

Проблеми агросектору та ІТ-сектору є можливістю для співпраці та взаємного розвитку. Саме агропромисловий комплекс, а не промисловість, має найбільші можливості стати фундаментом для розвитку українського хай-теку.

Аналіз, проведений кількома організаціями, показав великий спектр вітчизняних технологій, конкурентних у світі і доступних для українських агропродовольчих виробників.

Перспективність «цифрового» землеробства визнана і не підлягає сумніву. Сплав «цифрових» та точних технологій, працьовитість українських агропродовольчих виробників та родючість ґрунтів можуть підвищити ефективність аграрної сфери України, її світову конкурентоздатність та згодом зайняти найбагатшу аграрну «нішу» у світі масового вирощування органічної продукції.

На найближчі 50 років рівень розвитку аграрного сектору Україні та його здатність до конкуренції на світових ринках буде визначатися точним землеробством, тобто фактично «цифровими» технологіями [96].

До ключових чинників переходу виробників аграрної продукції на

«цифрове» землеробство належать:

1. Ресурсні й економічні чинники. За зведеними даними, точне землеробство зменшує потребу в добривах і засобах захисту рослин на 30-50%. У сучасних умовах, коли за рівнем застосування агрохімікатів Україна відкинута на 30-40 років, впровадження точного землеробства стане важливим заходом інтенсифікації землеробства без значних додаткових витрат (тільки завдяки перерозподілу і більш точному внесенню добрив).

2. Екологічні чинники. Зменшення рівня хімізації землеробства за одночасного підвищення ефективності господарювання означає більш повне використання засобів хімізації та обмеження їхньої міграції за межі верхнього шару ґрунту. Це відіб'ється на зменшенні забруднення ґрунтів, літо-, атмо-, гідро- і біосфери у цілому.

3. Охороно-оздоровчі чинники. Продукція стає чистішою від хімікатів, що впливає на стан здоров'я споживачів, виникає так званий ефект природнього оздоровлення – їжа, яка має лікувати, а не тихо «вбивати» і т. ін.

4. Соціальні та суспільні чинники. Впровадження «цифрових» технологій сприятиме підвищенню привабливості праці в агросфері, поступово перетворить агронома на сучасного менеджера, підвищить рівень економічної культури й екологічної свідомості в сільській місцевості [330].

5. Точне землеробство ресурсозберезувальна, ґрунтозахисна, інноваційна і конкурентоздатна технологія, яка сприятиме структурно-технологічній перебудові агросфери та нарощуванню економічного потенціалу України. Тому український політикум і відповідні державні установи мають запропонувати економіко-виробничі та соціальні механізми, спрямовані на:

– забезпечення підтримки виробничих, технічних, освітянських та наукових аспектів точного землеробства;

– підготовку кваліфікованих фахівців, озброєних новітніми знаннями;

– створення атмосфери сприяння «цифровізації» аграрного сектору.

Обставини, які свідчать на користь розвитку в Україні точного

землеробства:

- наявність у всіх природних зонах країни просторової неоднорідності ґрунтового покриву, тобто фізичних, фізико-механічних, хімічних, агрохімічних властивостей;

- бурхливий розвиток агросфери за останні роки, а це означає наявність капіталу, бізнесу, ринкових взаємовідносин, що у сукупності різноманітних факторів вже сьогодні забезпечує Україні перші позиції у світі по деяким видам продукції;

- успішна комерційна діяльність численних фірм, що випускають необхідне обладнання, програмні засоби, технології;

- успішний досвід освоєння системи точного землеробства в Україні (у Київській, Чернігівській та інших областях) [12].

Отже, «цифрове» землеробство є одним з наступних етапів розвитку аграрного виробництва з максимальним заощадженням ресурсів та ефективною охороною довкілля та здоров'я.

Разом з цим цифровізація економіки передбачає багато напрямків її імплементації. В Україні як розвиток національної економіки, так і розвиток її структуроутворюючих секторів, зокрема агропродовольчої сфери, безпосередньо залежить від швидкості переходу до цифрової економіки, яка визначається як господарська діяльність, де ключовим фактором виробництва є дані в цифровому вигляді, обробка великих обсягів і використання результатів аналізу яких порівняно з традиційними формами господарювання дозволяють значно підвищити ефективність реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств. Без цифрової економіки неможливо забезпечити конкурентоспроможність агропродовольчих підприємств на світовому ринку, в зв'язку з цим вона стає найбільш пріоритетним напрямком соціально-економічного розвитку України. Інноваційним інструментом цифрової економіки, яка дозволяє забезпечити всі необхідні умови та механізми реалізації економічного потенціалу вітчизняних підприємств, є технологія Blockchain [353].

Проте інноваційний розвиток як національної економіки, так і окремих її галузей не можливий без відповідної державної підтримки, для чого необхідна розробка та впровадження Стратегії стимулювання та підтримки впровадження інновацій в агропродовольчу сферу на довгострокову перспективу [32]. В зазначеній стратегії мають бути передбачені вимоги інноваційності за окремими підсекторами, окреслені нагальні питання та цілі, систематизовані чинники за ознакою підтримки та перешкоджання імплементації інновацій у галузь, відповідно до чого опрацьовується програма їх стимулювання. Також у документі пріоритетним завданням є окреслення першочергових векторів інноваційного розвитку галузі з відповідними програмами інноваційного зростання з перспективою участі в реалізації в них відповідних закладів та зацікавлених сторін.

Розвиток агропродовольчої сфери за інноваційною моделлю повинен ґрунтуватися на розробці схеми впровадження інновацій за логікою їх взаємозалежності на різних фазах операційного циклу, інтеграції суб'єктів господарювання в інноваційний процес, забезпеченні їх економічного інтересу до впровадження інновацій, передбачені соціально-економічних та екологічних ефектів від реалізації інноваційних проектів. При цьому механізм управління інноваціями на рівні окремих підприємств агропродовольчої сфери набуває пріоритетного значення, адже саме підприємства виступають ключовою ланкою забезпечення економічного зростання національної економіки в цілому, стимулювання інноваційного розвитку яких сприятиме підвищенню соціального рівня населення. В механізм державної підтримки інноваційного розвитку агропродовольчих підприємств необхідно залучати відповідні адміністративні та економічні мотиваційні заходи за для підвищення оптимального застосування продуктивних сил на регіональному, обласному та національному рівнях, покращення комунікаційних відносин між підприємствами та іншими зацікавленими сторонами.

Механізм державної підтримки інноваційного розвитку

агропродовольчих підприємств представлений на рисунку 3.3.

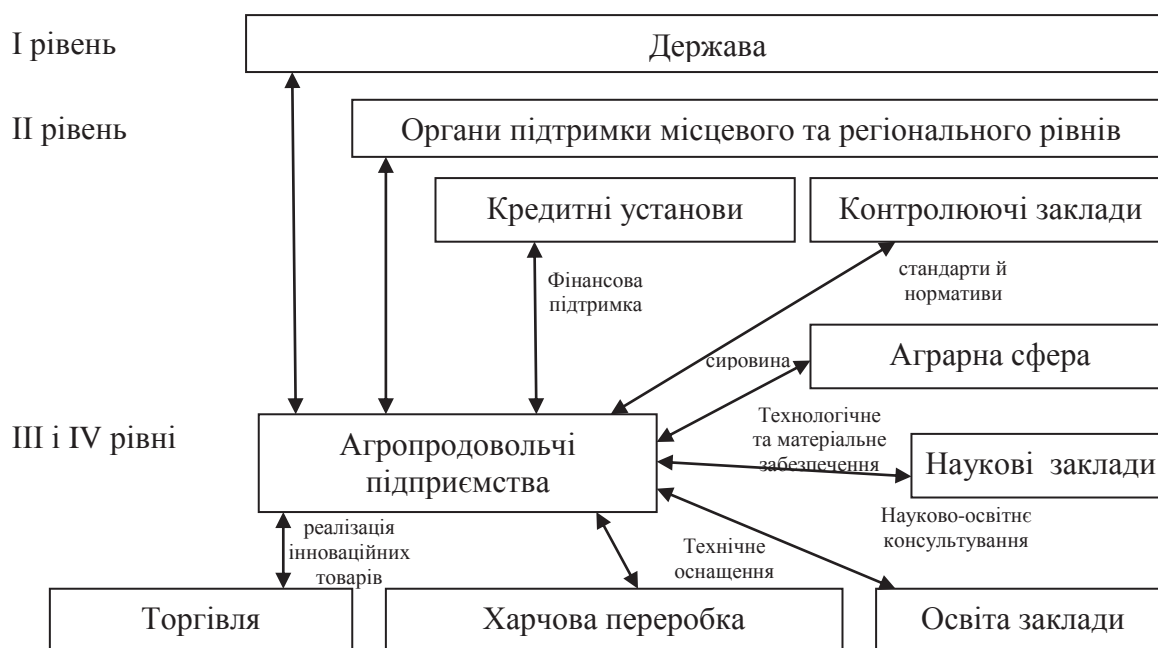


Рис. 3.3. Механізм державної підтримки інноваційного розвитку агропродовольчих підприємств *

*Згруповано автором з використанням [32; 168]

Державна підтримка інноваційного розвитку агропродовольчих підприємств в контексті цифрових технологій сприятиме їх переходу на принципово новий шлях економічного зростання, що забезпечить покращення якості агропродовольчих товарів як на внутрішньому. Так і на міжнародному рівнях.

Систематизуючи погляди науковців, у даній сфері, Blockchain розглядається як безперервний послідовний ланцюжок блоків. При цьому, кожен блок зберігає в собі різні дані: від укладених угод до фінансових звітностей. Новий блок кріпиться до попереднього за допомогою складних алгоритмів. В кожному наступному блоці зберігається інформація про попередній. Жоден з елементів цього взаємозалежного ланцюга не можна видалити, змінити або замінити. Кожен блок містить інформацію про час його створення та унікальний цифровий підпис. Тобто це «технологія розподіленого реєстру», тут не існує централізованого регулятора, який міг би розпоряджатися Blockchain на власний розсуд. Особливість Blockchain

полягає в тому, що дані, внесені один раз, мають свою історію, що дозволяє перевірити походження інформації та її достовірність. Ці дані не можуть бути ніким змінені, вони багаторазово продубльовані і зберігаються в розподіленій мережі, яка сформована та підтримується усіма учасниками. Інформацію в базу даних можна тільки додавати, але не перезаписувати. Достовірність документа легко простежується, так як кожен учасник бачить, ким він був записаний в Blockchain систему. Інформація завжди доступна, її не можна підробити, вона прозора, бази даних роблять її надзвичайно стійкою до незаконного втручання, у неї більш низька вартість обслуговування. У міру того як інструменти Blockchain стануть доступнішими, міжнародні платежі будуть здійснюватися тільки з використанням технології Blockchain і будуть проходити набагато швидше та коштувати дешевше. Крім цього, завдяки такій технології вдасться уникнути численних помилок при обробці транзакцій та скоротити кількість шахрайських операцій [364].

На сьогоднішній день у світі розвиток технологій відбувається з вражаючою швидкістю і якщо раніше вони впливали в більшій мірі на відносно нові та високотехнологічні галузі, то зараз прийшов час традиційних й консервативних бізнесів. У даному контексті на особливу увагу заслуговує саме бізнес агропродовольчих виробників.

На нашу думку, саме виробництво агропродовольчої продукції є одним з найбільш перспективних секторів України для впровадження та розвитку Blockchain-технології. Вітчизняні агропродовольчі підприємства мають комплекс нагальних проблем, які можна вирішити шляхом впровадження інноваційної Blockchain-технології [51].

Тобто, пропонуємо під Blockchain-технологією в бізнесі агропродовольчих виробників розуміти інноваційний спосіб зберігання даних, цифровий реєстр будь-яких транзакцій, угод або смарт-контрактів у напрямку зберігання будь-якої інформації: дані про видані кредити або про договори оренди на землю, фінансову звітність за витратами на гектар

(паливо, агрохімія, добрива, насіння), або закупівлі інших матеріалів, агротехнологічних операцій, договорів щодо реалізації продукції тощо.

Якщо говорити про Blockchain – це щось більше, що є не тільки перетворенням, а й «руйнуванням». Можна назвати Blockchain «руйнівником» традиційної моделі транзакцій, тому що бізнес у тому вигляді, в якому ми його знаємо, буде повністю змінений. Blockchain формує довіру, і дійсно трансформує роботу різних установ, вся інформація зберігається та доступна у цифровому форматі, і це істотно спрощує процеси. Ми отримуємо зовсім інший підхід, і процеси здійснюються набагато швидше [354].

Функціонування такої технології передбачає використання єдиної криптовалюти. Нею може стати як одна з нині існуючих, наприклад, «крипто-євро», «крипто-долар».

Учасники мережі інформаційних сегментів Blockchain-технології діляться на дві групи: звичайні користувачі (створюють нові записи) і Майнер (створюють блоки, перевіряючи транзакції на їх справжність). Користувачами є контрагенти або інші учасники договору. Майнери надають послуги щодо переведення даних в бітову (цифрову) структуру і перевірки транзакцій на їх реалістичність, що вимагає наявності потужного устаткування. Майнери підтверджують операцію і заносять в окрему базу, де вона стає однією з ланок (блоків) алгоритму. Після чого звичайні користувачі отримують коди доступу до блоків і зберігають їх у себе [340].

У книзі «Blockchain. Схема нової економіки » дослідник і засновник інституту Blockchain-досліджень, Мелані Свон, виділяє три умовні сфери застосування такої технології: Blockchain 1.0 – це валюта (криптовалюта застосовуються в різних додатках, що мають відношення до фінансових транзакцій, наприклад системи переказів і цифрових платежів); Blockchain 2.0 – це контракти (платформи в сфері економіки, ринків і фінансів, які працюють з різними типами інструментів – акціями, облігаціями, ф'ючерсами, заставними, правовими титулами, активами і контрактами);

Blockchain 3.0 – платформи, сфери застосування яких знаходяться за рамками фінансових транзакцій та ринків (поширюються на сфери державного управління, охорони здоров'я, науки, освіти та ін.) [258].

Тому, нами пропонується нова сфера застосування такої технології, як інноваційного інструменту цифрової економіки агропродовольчих підприємств – Blockchain 4.0.

Перспективним напрямком розвитку цифрових платформ є перехід від централізованого адміністрування баз даних на цих платформах до їх розподіленого формування та адміністрування відповідно до логіки технології блокчейн. І якщо «революція цифрових платформ» вже в значній мірі відбулася, то «блокчейн революція» знаходиться на більш ранніх стадіях свого становлення. Також поява блокчейну узгоджується з концепцією створення «Інтернету речей» та його подальшого пере-ходу до «Інтернету всього», що в свою чергу потребує відповідного реєстру [354]. Світовий досвід вражає масштабами застосування Blockchain-технології в різних сферах, у тому числі і аграрному бізнесі. За перші три квартали 2018 року венчурні інвестиції в Blockchain-стартапи досягли 3,9 млрд доларів (це на 280% більше, ніж за весь 2017 рік) (рис. 3.4).

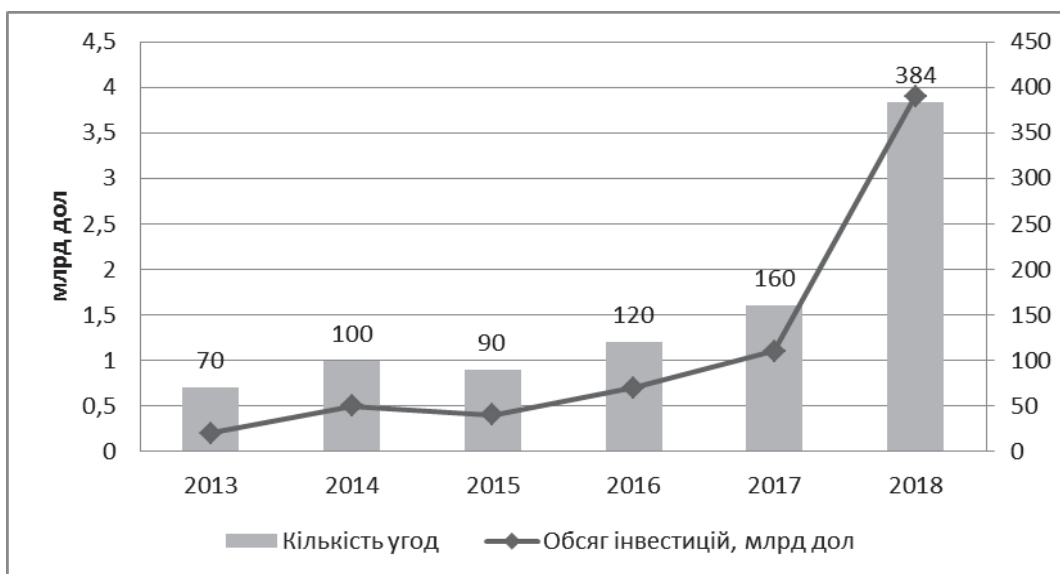


Рис. 3.4. Динаміка розвитку Blockchain-технологій в світі*

*Джерело: [225]

Проведене дослідження дозволило систематизувати переваги та можливі ризики впровадження Blockchain-технології в аграрному бізнесі.

Використання сьогодні блокчейну в агропродовольчій сфері надаватиме наступні переваги для вітчизняних підприємств галузі:

1) Соціально-відповідальний напрямок, адже прозорий ланцюжок поставки продуктів збереже здоров'я нації ті гроші власників підприємств.

Блокчейн сьогодні може допомогти агропродовольчим підприємствам, насамперед агровиробникам, в створенні прозорого ланцюжка виробництва і поставки продуктів, який гарантує харчову безпеку [354].

Споживачі хочуть знати про походження їжі і готові переплачувати, якщо можуть дізнатися всі подробиці про товар. Зараз дотримання стандартів гарантує сертифікація, але вона дорога. Інша проблема сертифікації в тому, що результати перевірок можна змінити заднім числом за хабар.

Блокчейн усуває цю проблему. Технологія не дозволяє змінити внесений запис непомітно. Його зміст і дата залишаться незмінними.

Наклеївши на товар QR-код, ми дозволимо покупцеві простежити все, що відбувалося з їжею: коли народилася корова, в яких умовах жила, чим її годували, чим вона хворіла, коли її забили на м'ясо, на якому заводі тушу перетворили в консерви, як ці консерви транспортувалися і зберігалися.

За такої системи вся незмінна історія продукту буде на екрані смартфона споживача. Держава теж зможе користуватися перевагами ланцюжка. Санітарні органи зможуть стежити, як поширювалася епідемія. Якщо людині стало погано, лікар зможе моментально дізнатися, якої якості продукт з'їв потерпілий.

Звичайно, блокчейн не вирішує проблеми достовірності даних. Ветеринар може навмисно внести в базу неправдиву інформацію. Цю лазівку можна обійти, доручивши компаніям з хорошою репутацією завіряти коректність введених записів. Такими гарантами можуть бути аудиторські компанії.

2). Страхівка від обману для власників підприємств [258].

Оскільки записані в блокчейн дані можна змінити і їх бачать усі, блокчейн може застрахувати від обману з боку партнера.

Уже не вийде завищити втрати, занизити ціни, провести інші махінації. Ньюанс необхідна компанія з хорошою репутацією, яка б підтвердила, що в блокчейн вноситься коректний запис.

3). Допомагає дрібним господарствам залучити інвестиції.

В Україні фермерам складно отримати фінансування і їм на допомогу приходять технології. Я говорю про ICO. Ця аббревіатура схожа на IPO, в чомусь вони схожі, в чомусь різні.

IPO це фінансування через розміщення акцій на біржі, а ICO – це емісія не акцій, а так званих токенів, які потім обмінюють на криптовалюту або звичайні гроші. Токени існують саме у світі блокчейну.

ICO більше схоже на звичний колективний збір коштів – краудфандинг – і підходить для невеликого бізнесу на ранніх етапах.

Поки що це непопулярна форма залучення капіталу. Оскільки такий метод фінансування лише недавно зародився, ICO ніяк не регулюється державою, і не тільки в Україні. Значить, у цій сфері повно шахраїв, які шукають легкі гроші, але не збираються виконувати свої обіцянки [226].

Хоч є приклади з IT і фінансово-технічної сфери, коли стартапи таким чином збирали мільйони доларів, фермеру буде незмірно складніше переконати людей інвестувати в його бізнес.

Зате з ICO немає необхідності витратитися на послуги юристів або бізнес-переговори, адже гроші ви отримуєте від звичайних людей.

4). Смарт-контракти гарантують контрагентам виконання зобов'язань.

Відома проблема: фермери постачають свій товар і потім місяцями чекають оплати. Зараз основний і чи не єдиний спосіб застрахуватися від цього – працювати з перевіреними гравцями ринку.

Проблему можуть вирішити смарт-контракти, інакше кажучи, розумні контракти. Вони укладаються не у вигляді паперових договорів, а коду. При настанні певних умов вони виконуються самі.

Скажімо, постачальник виконав свої зобов'язання, право власності на товар перейшло покупцеві, і постачальнику відразу ж перераховуються гроші. Переваги розумних контрактів – відсутність посередників і витрат на них, гарантія виконання зобов'язань при настанні умов договору [258].

5) Земельний аукціон на блокчейні підвищить довіру до продажу землі.

Блокчейн не дозволяє стороннім особам змінювати дані, як у нас часто буває при торгах. Це означає, що виросте довіра до аукціону і з боку учасників, і з боку простих українців.

6) Продаж активів на біржі дозволяє застрахуватися від зміни ціни

Блокчейн починають освоювати і світові біржі. Працюють вони так само, як і звичайні біржі, але з усіма перевагами блокчейну.

Наприклад, на такій біржі можна торгувати ф'ючерсом – контрактом на придбання товару в майбутньому за ціною, зафіксованою зараз, – на зерно, тварини або інші активи. Так фермер отримає гроші, а покупець буде застрахований від зростання цін – хоча може і зазнати збитків, якщо ціна знизиться.

7) Можливе створення сільськогосподарської криптовалюти.

Прикладом цього слугує створені Сатоши Накамото біткоіни. Біткоіни використовуються для покупки товарів, ними торгують на біржах, ними фінансують бізнес. Значна кількість людей визнають біткоіни грошовими ресурсами, хоча і заснованими на незвичній технології. Враховуючи недоступність звичайних інструментів отримання і збереження грошей для суб'єктів малого та середнього аграрного бізнесу, а саме відрізаність від кредитування, додаткове фінансове навантаження у вигляді податків, підвищення тарифів, наявність обмежень в роботі з валютою і обігом грошових коштів, відтік клієнтів через зниження платоспроможності населення та підвищення цін, постійне підлаштування вартості товару під фінансові можливості покупців (як наслідок некупності інвестицій та збитки) зазначені підприємства змушені шукати нові інструменти заощадження, яким є криптовалюти [354].

Сьогодні однією з найбільш розповсюджених криптовалют є Bitcoin (BTC) (рис. 3.5).



Рис. 3.5. Ринкова ціна та капіталізація ринку Bitcoin за 2013–2017 роки*

*Джерело [224]

Використання криптовалюти дає змогу заощадити на конвертаціях і комісіях та прискорити проведення платежів в товарно-обмінних операціях, що забезпечить економію часу та грошей. Криптовалюта (від англ. Cryptocurrency) – вид цифрової, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні і застосуванні різних криптографічних методів захисту, таких як Proof-of-work та/або Proof-of-stake [162].

На цей час криптовалюта (або цифрова валюта) відрізняється від традиційних валют, оскільки не створюється і не контролюється жодною державою.

Україна потребує сміливих експериментів як з боку бізнесу, так і з боку держави. Якщо їх буде багато, є великий шанс, що частина з них виявиться успішною. Таким чином економіка отримає потужний поштовх для зростання, проте сьогодні лише фахівці з ІТ великих агрохолдингів більш-менш розуміють, які перспективи може дати ця технологія для агробізнесу. Середні і дрібні фермери ще не усвідомили своїх потенційних переваг.

Отже, відбувається глобальний тренд поширення використання криптовалют, як інвестиційного ресурсу, так і інструменту розрахункових операцій. Доля Bitcoin в ринковій капіталізації криптовалют (рис. 3.6) складає більше ніж 41 %, що свідчить про його домінування на ринку.

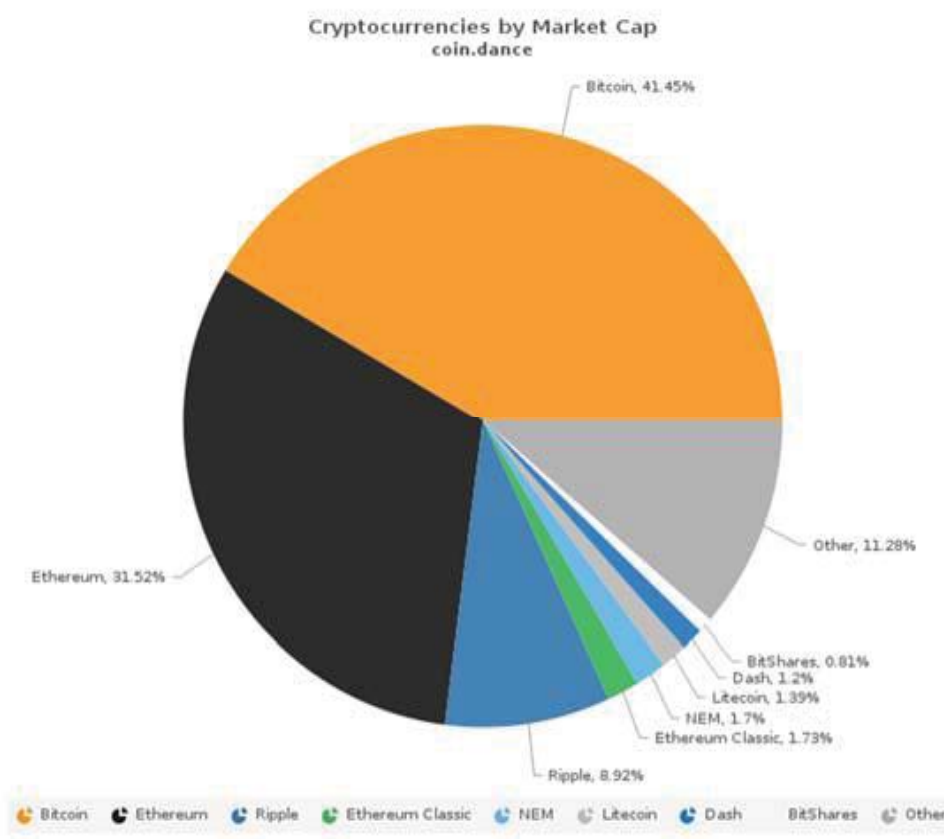


Рис. 3.6. Питома вага криптовалют в ринковій капіталізації *

*Джерело [223]

Що стосується загального рівня ринкової капіталізації та ринкової ціни BTC, то на червень 2017 року ці показники складають майже 50 млрд. USD та 2800 USD, що втричі більш аналогічних показників 2016 року.

Отже, можна з впевненістю стверджувати, що стрімке зростання ринкової ціни та капіталізації свідчить про закріплення позицій BTC як фінансового інструменту на ринку [162].

Але однією з невирішених проблем щодо використання Bitcoinу в аграрному бізнесі на сьогодні є неоднозначність відношення урядів країн щодо інвестування у BTC та використання зазначеної криптовалюти у розрахунках.

Що стосується законодавства України, статті 9 Закону України «Про платежі системи та переказ коштів в Україні» [244] зокрема, то ВТС бізнес має право провадити діяльність тільки після реєстрації на законодавчому рівні в аспектах, які не суперечать існуючі законодавчій системі. Використання існуючого законодавства в розрізі криптовалютних операцій надає Україні унікальну позицію на світовій арені [354].

Біткоїни використовуються для придбання товарів, ними торгують на біржах і фінансують бізнес. Величезна кількість людей визнає біткоїн грошима, тому він і є грошима, нехай і заснований на незвичній технології.

Так для прикладу, в 2014 році приблизно 30% світового майнінгу криптовалюти Bitcoin було сконцентровано в Україні. В червні 2014 року майнінг пул GHash.IO, який був розроблений українською командою, обробляв більше 51% всіх операцій з Bitcoin. Але через відсутність зрозумілої законодавчої бази та інструментів захисту своєї власності в тому числі перед правоохоронними органами, ці команди полишили Україну. Та почали розвивати криптобізнес в інших державах. В тому числі Канаді, Грузії, Фінляндії та інших. Це стало однією з причин падіння долі України в світовому майнінгу до 2-3% та зникненню українських майнінг пулів. Зважаючи на існуючий стан речей, українці позбавлені можливості залучати фінансові та ресурси для розвитку своїх ідей та технологій через традиційні інструменти. Так за минулий рік українські компанії не залучили жодного долару через механізм IPO (первинну публічну пропозицію). В той же час за даними української асоціації UVCA та Deloitte в 2017 році 19 українських стартапів залучили 160 млн. доларів або більше 4.3 млрд. грн через ICO (первинну пропозицію токенів). Розвиток механізму ICO як складової ринку віртуальних активів вимагає від українського парламенту створення зрозумілих правил [82].

Цей приклад показує, що аграрний бізнес може створити свою криптовалюту для інвестицій, кредитування, торгівлі та страхування. В Україні вже зроблені перші кроки для вирішення цього питання, а саме,

подано на розгляд до Верховної Ради України Проект Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування операцій з віртуальними активами в Україні» №9083 від 14.09.2018 р. Ключовими завданнями такого Закону є: виведення з тіньового ринку великого обсягу операцій; поповнення державного бюджету України за рахунок залучення до оподаткування кардинально нового виду доходів фізичних та юридичних осіб – доходів від операцій з віртуальними активами; стимулювання розвитку ринку віртуальних активів в Україні [129]. Реалізація запропонованого проекту Закону не потребує додаткових видатків з державного та місцевих бюджетів України, а навпаки призведе до збільшення надходжень у вигляді податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб та військового збору через збільшення об'єкту оподаткування.

Проте, використання біткоїн у розрахункових операціях для аграрних підприємств має свої переваги та ризики (рис.3.7).

Переваги відкритого коду криптовалюти полягають в тому, що у BTC працюють ті ж алгоритми, які використовуються в інтернет-банкінгу. Єдиною відмінністю інтернет-банкінгу є розкриття інформації про кінцевих користувачів. У мережі BTC вся інформація про транзакції є в загальному доступі (скільки, коли), але немає даних про одержувача або відправника монет (немає доступу до персональної інформації власників гаманців). Разом з тим, виникає *ризик сильної* волатильності, адже майже всі підйоми і падіння курсу BTC безпосередньо залежать від оголошених заяв урядів різних країн. Така волатильність курсу створює проблеми в короткостроковому періоді.

Відсутність інфляції пояснюється тим, що максимально можлива кількість монет строго обмежена і становить 21 мільйон bitcoin. Так як немає ні політичних сил, ні корпорацій, здатних змінити такий порядок, в системі немає можливості для виникнення інфляції. Проте, скептичне ставлення більшості державних фінансових інституцій та уряду може генерувати законодавчу неврегульованість [354].

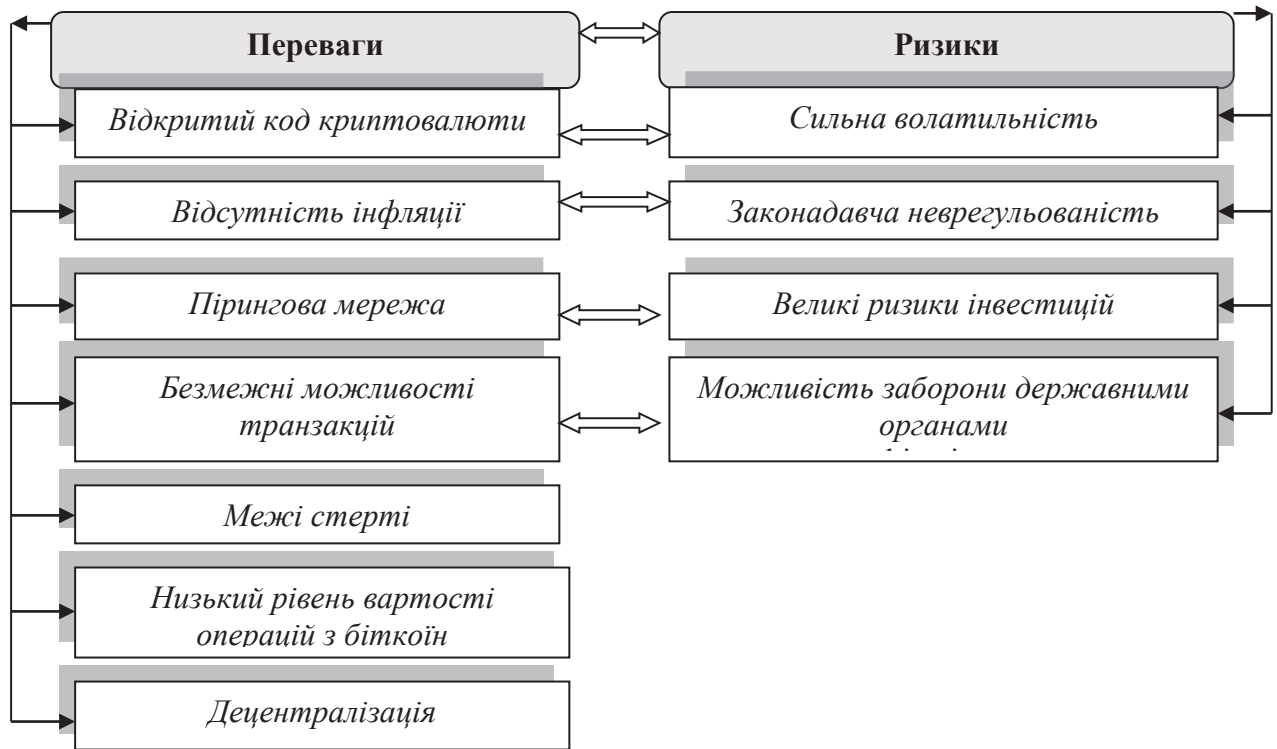


Рис. 3.7. Переваги та недоліки використання біткоїн у розрахункових операціях для підприємств малого та середнього аграрного бізнесу*

*Систематизовано автором за джерелами [92; 244; 354]

Суть пірингова мережа криптовалюти полягає в тому, що у подібних мережах немає головного сервера, що відповідає за всі операції. Обмін інформацією (у цьому випадку – грошима) здійснюється між 2-3 і більше програмами клієнтами. Всі встановлені у користувачів програми-гаманці є частиною мережі біткоїн. При цьому кожен клієнт зберігає запис про всі зроблені транзакції та про кількість біткоїнів на кожному гаманці. Транзакції виробляються сотнями розподілених серверів. Ні банки, ні податкові, ні держава не можуть контролювати обмін грошей між гаманцями користувачів. Разом з цим, генеруються великі ризики інвестицій в криптовалюту, які слід розглядати в середньо- і довгостроковій перспективі.

Виникають безмежні можливості транзакцій, адже кожен з власників гаманця може платити кому завгодно, де завгодно і за що завгодно. Транзакції неможливо проконтролювати або заборонити, так що можна

здійснювати перекази в будь-яку точку світу, де б не знаходився інший користувач з гаманцем Bitcoin. Це. В свою чергу, породжує ризики заборони державними органами використання bitcoinу господарській діяльності та розрахункових операціях для підприємств малого та середнього аграрного бізнесу та розгляду такого виду діяльності як нелегальної [244].

Межі стерті. У BTC немає меж. Платежі, здійснені в цій системі, неможливо скасувати. Самі монети не можна підробити, скопіювати або витратити двічі.

Низький рівень вартості операцій з BTC. Криптовалюта BTC працює як жива готівка, поєднуючи в собі функції електронної комерції. Не потрібно платити комісії і мита банкам та іншим організаціям. Третя сторона тут – математика, якій не потрібні гроші. Комісійні в цій системі нижчі, ніж в будь-якій іншій. Вони становлять 0,1% від суми транзакції. Відсотки йдуть в гаманці «майнерів».

Децентралізація. Центрального органу контролю мережі не існує, мережа розподілена на всіх учасників, кожен комп'ютер, добуваючи біткоіни є учасником цієї системи. Це означає, що центральний орган не має ніякої можливості диктувати правила власникам біткоінів. І навіть якщо якась частина мережі піде в оффлайн, платіжна система продовжить працювати стабільно [162].

Не зважаючи на низку наведених ризиків, які генеруються, насамперед з боку державних інститутів, використання bitcoin при розрахунках підприємствами малого та середнього агропродовольчого бізнесу має конкурентні переваги, як швидші та дешевші транзакції без меж. Крім того, це також безпечний шлях здійснення транзакцій. Використання зазначених переваг можна. Більш того, аграрне співтовариство може створити свою криптовалюту для інвестицій, кредитування, торгівлі та страхування, яка буде виступати інструментом нарощення ринкової вартості агропідприємств та розвитку bitcoin-ринку в Україні взагалі, адже сільське господарство трансформується у високотехнологічну галузь і одне з перших підхопить

інновації, які приведуть його і до 100 млн. тон зерна з га, і до створення продуктів з високою доданою вартістю [87].

Враховуючи всі позитивні сторони від впровадження Blockchain-технології в аграрному бізнесі варто зауважити на можливих проблемах та ризиках, які варто враховувати під час формування та реалізації такої інновації.

Значна кількість експертів вважають, що саме в Україні варто чекати на результативність інновації Blockchain-технології саме в аграрному бізнесі. Деякі вітчизняні компанії, підприємства і фінансові організації вже давно працюють над впровадженням технології Blockchain як однієї з перспективних інновацій. Так, у 2017 році технологія Blockchain була використана для оновленої системи електронних торгів конфіскованим майном СЕТАМ. Також з використанням Blockchain реалізовано оновлену версію інформаційної системи державного земельного кадастру. На порядку денному актуальними є питання про переведення всіх електронних державних даних (реєстрів, соціального страхування, державних послуг та охорони здоров'я) на Blockchain-платформу. Активно почали використовувати таку технологію вітчизняні банки, які дають можливість своїм клієнтам створювати гаманці для крипто валюти – біткоїн [354].

Для використання Blockchain-технології в агропродовольчих підприємствах в повній мірі необхідно реформувати роботу більшості вітчизняних суб'єктів господарювання. Адже коли у одних є можливість роботи з електронними документами, а інші продовжують працювати з факсами, роздруковують, підписують документи по-старому, процес роботи Blockchain-платформи не буде таким швидким. На особливу увагу заслуговують питання державного регулювання впровадження Blockchain-технологій (нормативно-правове, кадрове забезпечення тощо). Процес інтеграції найбільших гравців агропродовольчого ринку в нову цифрову економічну систему є питанням часу. Тому підтримка на державному рівні вкрай важлива.

Не завжди і не кожна держава готова враховувати всі особливості розвитку агропродовольчих підприємств, коли справа доходить до сплати податків. Експортна вартість у смарт-контракті може автоматично змінюватися, а це викликає недовіру у контролюючих фіскальних органів. Тобто, зацікавлені особи можуть намагатись за допомогою Blockchain занижувати вартість товару і платити менше податків. Тому тут важлива тісна співпраця з усіма державними структурами, щоб процес був чіткий і зрозумілий.

Таким чином, процес впровадження інновацій в економічний розвиток агропродовольчих підприємств у напрямках цифрового землеробства та Blockchain вимагають зосередженості на забезпеченні відповідної фінансової та науково-технологічної платформи, а також залучення відповідного кваліфікованого персоналу.

Інноваційний розвиток агропродовольчих підприємств неможливий без створення відповідного організаційно-економічного механізму, функціонування якого можливе за умови забезпечення необхідним обсягом фінансування, інтегрування інформаційної системи та науково-технічних досягнень, підвищення кваліфікаційного рівня працівників, забезпечення ефективної взаємодії з державними установами контролю та підтримки. Отже, інноваційний розвиток агропродовольчих підприємств в контексті цифровізації саме стає підґрунтям забезпечення його економічного зростання.

Аналіз вітчизняного агропродовольчого ринку показав, що багато постачальників хочуть працювати з цією технологією і стати частиною нової інноваційної торгової системи, яка призведе до зниження витрат і більш високого рівня довіри між учасниками ринку.

Таким чином, основними цифровими інноваціями, що сприятимуть реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств визначено:

1. «цифрове» землеробство, використання якого забезпечуватиме

максимальне заощадженням ресурсів та ефективну охорону довкілля та здоров'я нації;

2. Blockchain-платформу 4,0, використання якої забезпечить агропродовольчим підприємствами відповідні соціально-економічні переваги через налагодження та пришвидшення комунікативних відносин з іншими зацікавленими сторонами на основі підвищення довіри та прозорості, що сприятиме максимальному досягненню пріоритетних цілей реалізації їх економічного потенціалу.

3.3. Адаптивний механізм в концепції реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств

Сьогодні головними детермінантами антагонізму та асиметрії розвитку євроінтеграційних процесів у соціально-економічному розрізі є: посилення суперечностей між євроінтеграційним поглинанням монополій та економічним суверенітетом міжнародних держав; конкурентне поглинання євроринків; посилення протиріч між євроінтеграцією та націоналізацією економічної діяльності; посилення протиріч між різними прошарками міжнародної соціальної сфери; посилення дисбалансу ролі та функцій держав у міжнародній економічній арені; зростання глобальних проблем планети тощо [129; 135]. Проте, не зважаючи на низку негативних тенденцій євроінтеграційних процесів, саме євроінтеграція окреслюватиме контури стратегічних пріоритетів розвитку світового господарства в XXI. А оскільки ключовим елементом національної економіки є агропродовольчі підприємства, ефективність економічного розвитку яких визначає рівень забезпечення країни агросировиною та продовольчими товарами, задоволення потреб споживчого сектору, економічне зростання національної економіки в цілому, то, відповідно, актуалізується питання розробки адаптивного механізму в концепції реалізації економічного потенціалу

агропродовольчих підприємств в умовах поглиблення інтеграційних та глобалізаційних процесів.

Проблемам адаптивного розвитку підприємств відповідно до сучасних умов розвитку інтеграційних процесів багато уваги було відведено в наукових працях таких відомих вчених, як: С.Б. Алексєєва [7], М.М. Будніка [48], І.Ю. Гришової [84], Т.І. Дем'яненко [114], А.В. Козаченка [145], С.А. Кравченка [153], Л.М. Кузьменка [166], В.П. Стасюка [267], Є.В. Чиженькова [289] та інших. Проте, не зважаючи на фундаментальність досліджених питань, низка деяких принципових аспектів ще й досі є недостатньо опрацьованими.

Світове господарство протягом останніх десятиріч пережило ряд трансформаційних процесів, які генерували глобальну фінансово-економічну систему, до елементного складу якої входить єдина світова мережа фінансових центрів. Під євроінтеграцією, в економічному колі, розуміють посилення процесу інтегрування в єдиний світовий простір національних економік в розрізі зростання діапазонів міжнародно-торгівельних відносин, широкого використання досягнень науково-технічних розробок, нарощення міжнародних обсягів переливання капіталу тощо, де будь-який економічний суб'єкт міждержавних відносин має прямий стосунок до глобалізаційних процесів [145].

Трансформаційні процеси, що на протязі останніх десятиріч відбувалися і в соціально-економічній платформі розвитку Україні, стали причиною радикальних змін в торговельно-економічному розрізі як на міжнародному, так і на внутрішньому рівнях, суттєво посиливши при цьому роль підприємств агропродовольчої сфери в національній економіці. Підтвердженням такої тенденції є питома вага харчової промисловості в структурі обсягу реалізованої вітчизняної промислової продукції, що поступово зростає з 16,7% в 2013 році до 22,4% в 2017 році, тим самим, зайнявши передові позиції у вітчизняному експорті, витіснивши на задній план машинобудівну та хімічну індустрію, а також традиційно посівшу на

протязі останнього десятиріччя перше місце металургічну промисловість. Частки харчової промисловості в обсягах валового внутрішнього продукту й прямих іноземних інвестиціях сягнули історичного максимуму та становили 18,5% та 8% відповідно [267].

Враховуючи інтеграційні тенденції та входження України в євროзону, створення в країні сприятливого економіко-політичного поля для забезпечення сталого економічного зростання національної економіки та піднесення економічної діяльності підприємницьких структур окреслюється необхідністю реалізації стратегічних орієнтирів економічного розвитку кожного підприємства, їх здатності завчасно адаптуватися до невизначеностей та викликів євроінтеграційних процесів.

З одного боку, тенденції розвитку євроінтеграційних процесів є джерелом виникнення небезпечних ситуацій, пов'язаних з ризик-невизначеностями бізнес-оточення, що негативно впливають на реалізацію економічного потенціалу агропродовольчих підприємств зокрема; з другого - глобалізація євроінтеграційних процесів окреслює перспективні платформи нарощення економічного потенціалу агропродовольчих підприємств і можливості забезпечення перспективної реалізації пріоритетних цілей їх економічного розвитку.

Як підтверджує сучасна практика [7], головні позиції на світових ринках, як правило, належать розвиненим країнам (США, Японія, Великобританія, Німеччина, Китай, Сінгапур), які фактично регламентують умови товарообміну на міжнародній арені та не є зацікавленими у появі нових конкурентів.

За результатами проведеного дослідження Всесвітнього економічного форуму Україна за Індексом глобальної процесу адаптації 2016-2017 посіла 79-е місце серед 140 країн світу (рис.3.6), втративши за рік три позиції (у попередньому рейтингу займала 76-у позицію) (табл. 3.8).

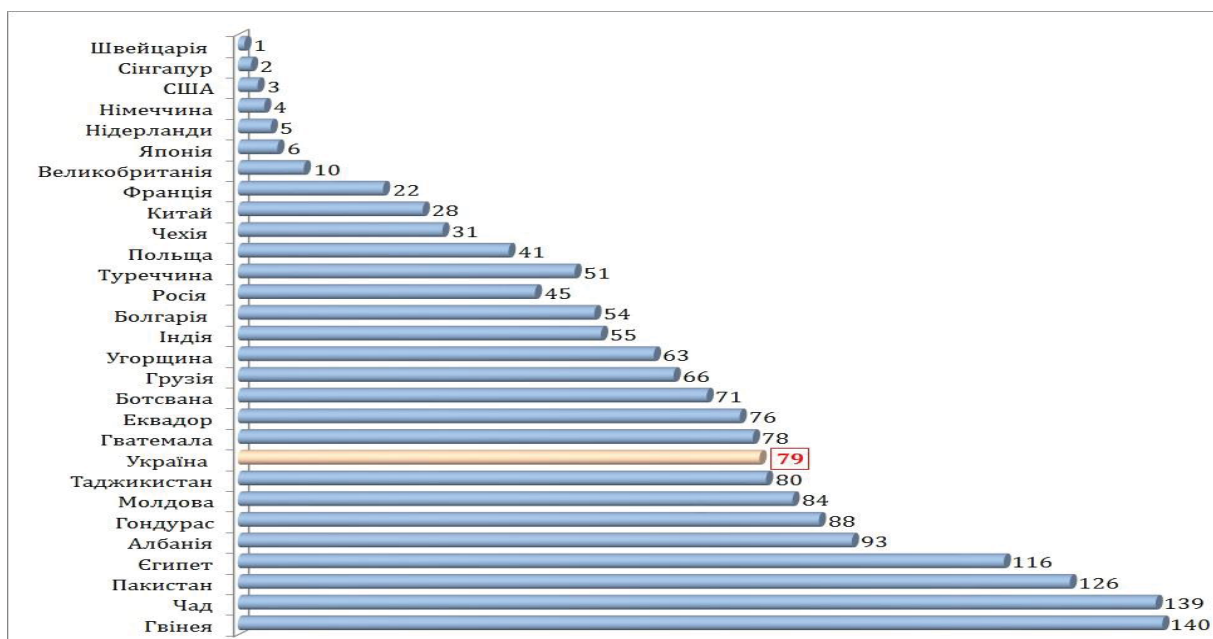


Рис. 3.8. Рейтинг країн світу за індексом глобальної процесу адаптації за 2017 рік*

*Складено автором за матеріалами [322]

Таблиця 3.10

Динаміка змін позицій України в рейтингу за Індексом глобальної процесу адаптації *

2010-2011 (з 139 країн)	2011-2013 (з 142 країн)	2012-2013 (з 139 країн)	2013-2014 (з 139 країн)	2014-2015 (з 139 країн)	2015-2016 (з 139 країн)
89	82	73	84	76	79

*Складено авторами за джерелом [343]

За проведеною експертною оцінкою визначено коло проблемних чинників реалізації економічного потенціалу вітчизняних підприємств, зокрема агропродовольчої сфери, серед яких в порядку зменшення виділено: корупцію, недоступність до фінансових ресурсів, інфляцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, неефективну державну бюрократію, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, часту зміну урядів, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я, недостатню освіченість і погану етику робочої сили [151].

Оскільки на світових ринках головні позиції відведені високотехнологічним країнам, Україна в міжнародному обміні може виступати із пропозицією тільки відносно дешевих агропродовольчих ресурсів. Саме тому для реалізації стратегії «експортного прориву» Україна має розвиватися за принципами інноваційно євроорієнтованої економічної політики. За таких умов особливо актуалізується питання щодо ефективної мобілізації внутрішніх можливостей національної економіки, зокрема агропродовольчих підприємств, на основі впровадження адаптивного механізму в концепцію реалізації економічного потенціалу, який має стати сучасною парадигмою економічного розвитку агропродовольчих підприємств за умов глобалізації та євроінтеграції.

У контурах окреслення можливостей економічного потенціалу агропродовольчих підприємств і визначення пріоритетних цілей їх економічного розвитку, варто зважати на те, що на процес нарощення та реалізацію їх економічного потенціалу чинять дію безліч ризик-невизначеностей бізнес-оточення.

Крім того, підхід до пояснення потенціалу підприємства як здатність підприємства реалізовувати можливості адаптації до змін бізнес-оточення з метою максимального досягнення пріоритетних ідей економічного розвитку підприємства у розділі 1, дає можливість підійти до розв'язку проблем реалізації економічного потенціалу підприємства, окреслення домінантних можливості, об'єктивне використання яких сприяє досягненню пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства.

Акцентуючи увагу на авторському баченні дефініції «економічний потенціал підприємства», обґрунтованому на тлі проведених докорінних досліджень у попередніх розділах роботи, розкритті його економічної природи, визначенні системно-структурних детермінантів його формування, та методологічних засад аналітичного забезпечення процесу його реалізації, вважаємо за необхідне утворити концептуальну схему реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств (рис. 3.9).

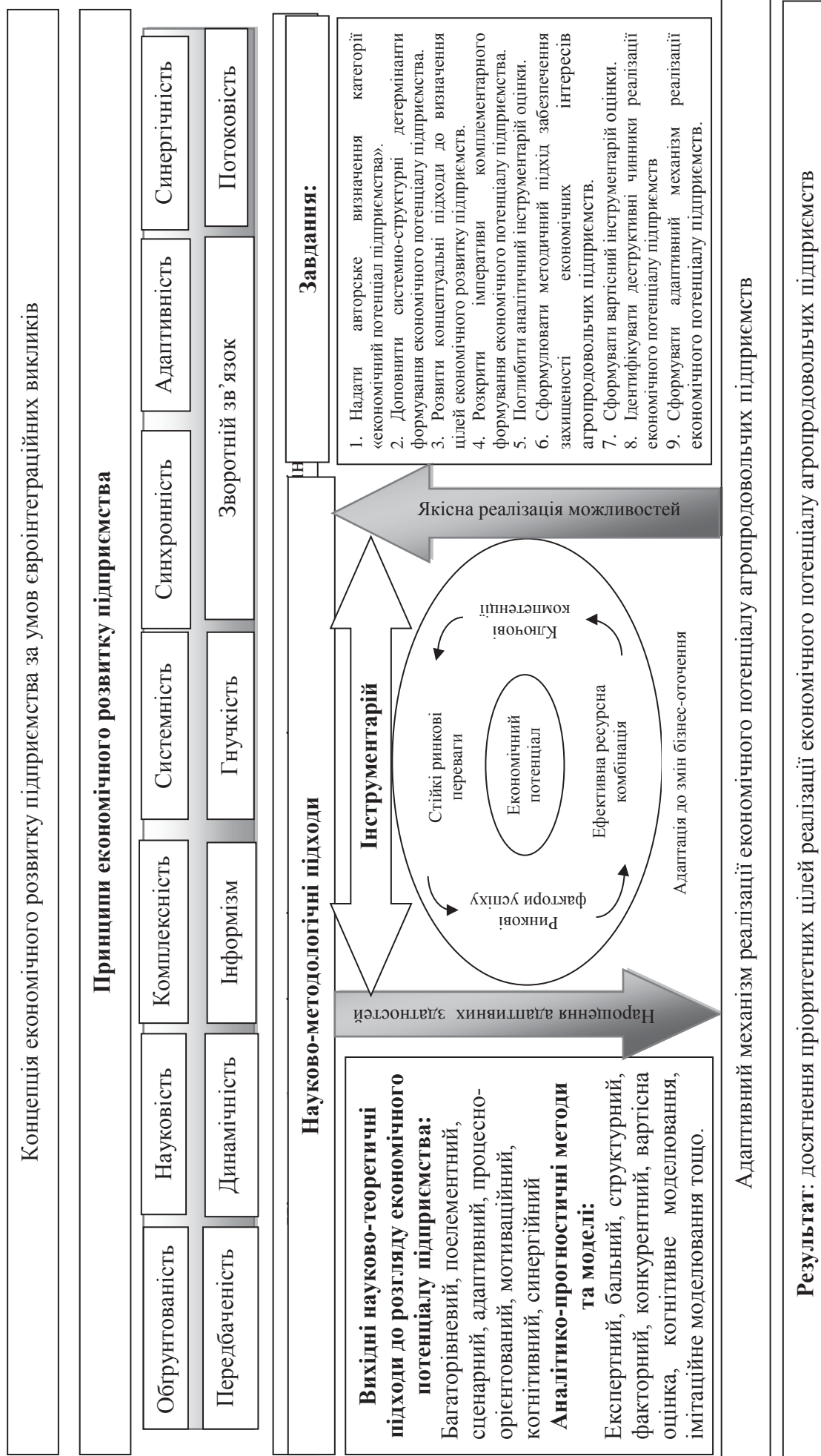


Рис. 3.9. Концептуальна схема реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств*

*Розроблено автором

В перекладі з латинської «concertio» концепція трактується як система поглядів, розумінь явищ і процесів; єдиний, визначальний задум [220].

В інших наукових джерелах дол розуміння концепції підходять з філософської позиції, зміст якої окреслюють процесом охоплення, тлумачення та досягнення раціональності в процесі розгляду чи обговорювання, чи як їх наслідок, виражений безліччю концептів, що не розкриваються одноманітними та загальнозначущими тлумаченням [8; 137].

Концептуальні підходи визначені з опрацюванням чи поглибленням суб'єктивного бачення, яке на відрізняється від теорії тим, що не має ознак завершеності. Концептуальними складниками не є ідеальні підходи до розуміння та розкриття змісту досліджуваних об'єктів, а тільки концепти, іншими словами сталі суттєві припущення та наукові гіпотези, що є результатом наукових дискусій [130]. Тобто, концепція представлена системою наукових бачень стосовно об'єкту та предмету розвідки, дослідження яких проводилося з метою надання комплексного бачення, яке розкриває авторський підхід до розкриття його економічної природи та специфіки, форм прояву та ймовірних векторів трансформації в процесі розвитку.

В науковому академічному колі виокремлюють й концепцію дослідження як комплекс превентивних науково-теоретичних засад, що виступає підґрунтям для проведення наукових опрацювань. У процесі наукових опрацювань ухвалені превентивні науково-теоретичні засади підлягають перевірці, поглибленню або спростовуванню, в деяких випадках за потребою їх удосконалюють [182].

В концепцію, зазвичай, враховано:

1) методологію наукових напрацювань, іншими словами комплекс домінант дослідження, що опирається на системному та діалектичному поєднанні;

2) комплекс наукових методів опрацювань, що представлені засобами накопичення, обробки та дослідження необхідної інформації.

Запропоновані науково-теоретичні концепти реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств окреслюють перелік негайних завдань за для їх практичного виконання.

В результаті чого повстає потреба в розробці концепції реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств з урахуванням дії ризик-невизначеностей бізнес-оточення з метою побудови адаптивного механізму реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств [137].

Методологічне підґрунтя концепції створюють домінанти, що повинні окликатися специфіці адаптивного механізму реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств, і до яких відносяться: обґрунтованість, науковість, комплексність, системність, синхронність і симетричність, адаптивність, синергічність, передбаченість, інформативність, гнучкість, наявність зворотного зв'язку потоковість. Сенс більшості зазначених домінант цих в роботі не розкривається, зважаючи на масовий характер їх використання в сучасних науково-практичних колах.

Відповідно до концепції реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств окреслено коло завдань, які мають бути вирішені, а саме:

1. Надати авторське визначення категорії «економічний потенціал підприємства».
2. Розглянути та доповнити системно-структурні детермінанти формування економічного потенціалу підприємства.
3. Розвинути концептуальні підходи до визначення пріоритетних цілей економічного розвитку підприємств.
4. Розкрити імперативи комплементарного формування економічного потенціалу підприємства [182].
5. Поглибити аналітичний інструментарій оцінки економічного потенціалу агропродовольчих підприємств.
6. Сформулювати методичний підхід забезпечення захищеності

економічних інтересів агропродовольчих підприємств.

7. Сформувані вартісний інструментарій оцінювання економічного потенціалу агропродовольчих підприємств.

8. Ідентифікувати деструктивні чинники реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств

9. Сформувані адаптивний механізм реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств.

Слід зазначити, що саме адаптивному механізму відведене пріоритетне місце в концепції реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств, адже саме за його сприянням відбувається синергічне поєднання теоретичних напрацювань і практичних навичок економічного розвитку підприємства з сучасними викликами ринкових та євроінтеграційних змін.

Під адаптацією Г. Козаченко [145] розуміє процес спрямованої зміни критеріїв, структурного складу та ознак економічних суб'єктів, спричиненої трансформаційними процесами бізнес-середовища. Є. Чиженькова [289] наголошує, що адаптація розкриває процес пристосування критеріїв господарюючих суб'єктів до ризик-невизначеностей оточуючого середовища. Одночасно В. Дубчак аргументує, що адаптація суб'єкту до трансформаційних процесі Т.І. Дем'яненко в ринкового простору окреслює процес його взаємодії з соціально-економічним колом на основі узгодження інтересів учасників [114]. Науковець М.М. Буднік [48] зауважує, що адаптація виступає результатом процесу пристосування підприємства до умов функціонування, тобто кінцевий етап пристосування. На думку С.А. Кравченка [153], адаптація – це комплекс способів виживання економічних суб'єктів в конкурентному просторі. Гришова І.Ю. [99] розглядає адаптивний процес через логістичну призму.

Не зважаючи на суттєву рівновекторність поглядів, єдність зазначених уявлень про специфіку адаптації, як на наш погляд, полягає в тому, що лише адаптація агропродовольчого підприємства до ринкових перетворень та

інтеграційних невизначеностей забезпечує можливість досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку, а тому виступає об'єктивним підґрунтям реалізації економічного потенціалу підприємства [8].

Необхідність розробки та впровадження в концепцію реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств адаптивного механізму активізується інтенсивним розвитком інтеграційних процесів світового господарства, що розпочалися на початку XXI сторіччя та поступово набувають ознак системності та динамізму, антагонізму й асиметрії, наслідки дії ризик-невизначеностей яких нерівномірно імплементується в міжкраїнній, національній та підприємницькій площинах, посилюючи та поглиблюючи незбалансованість й нерівномірність економічного розвитку як національної економіки, так і агропродовольчих підприємств зокрема.

Постійна активізація євроінтеграційних процесів призводить до посилення конкурентного тиску з боку іноземних підприємств та світових корпорацій на вітчизняні агропродовольчі підприємства, що генерує потребу употужнення останніми ринкових позицій, формування нових конкурентних переваг шляхом прийняття інноваційних рішень, застосування прогресивних технологій, використання агресивної політики економічного розвитку за для адаптації їх економічного потенціалу до умов світової глобалізації [100].

Протягом останніх двох років відбулося зіткнення України з найбільш масштабними євроінтеграційними викликами, природа яких криється в порушенні сталого розвитку економічної та політичної систем, а також створені на головних для України світових ринкових сегментах несприятливого клімату. Проте, не зважаючи на досить негативні тенденції, більшість представників академічного кола [48; 114; 153; 289] роль інтеграційних процесів розглядають не як ризикові події для реалізації економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств, а як можливості досягнення ними пріоритетних цілей економічного розвитку.

Варто відмітити, що питання нарощення та реалізації економічного

потенціалу України в умовах посилення інтеграційних викликів особливо активізуються та потребують посиленої уваги в колі наукового дослідження з метою окреслення стратегічних векторів економічного зростання національної економіки в розрізі секторів, а також окремих підприємств, що, в свою чергу, сприятиме усуненню негативної динаміки розвитку міжнародно-торгових відносин України в цілому [104].

Головною передумовою виникнення нестабільної економічної ситуації в країні можна вважати політичні події 2013 року, внаслідок яких перед національною економікою виник ряд абсолютно нових за своєю природою перешкод, усунення яких негативно діє як на економічне зростання національної економіки в цілому, так і на економічний розвиток кожного підприємства. Така ситуація лише активізує потребу в посиленні адаптаційних можливостей підприємств і розробку науково-обґрунтованих підходів до вирішення економічних проблем, розв'язок яких гуртуватиметься на консолідації викликів євроінтеграційних процесів і стратегічних пріоритетів розвитку бізнес-одиниць [3].

В попередніх розділах нами аргументовано, що адаптація підприємств до змін ринкового простору передусім визначається перспективою нарощення економічного потенціалу, реалізація якого неможлива без оновлення економічного механізму підприємства на основі посилення комунікативної активності, появи нових функцій і векторів розвитку, створенні умов для комплексного використання маркетингового інструментарію, управлінні інтегрованими процесами. За таких умов особливо актуалізується питання щодо ефективної мобілізації внутрішніх можливостей підприємства на основі розробки адаптивного механізму реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств [363].

Для забезпечення взаємодії теоретичних напрацювань із сучасною парадигмою економічного розвитку та реаліями світових ринкових трансформацій в адаптивному механізмі реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств домінантними мають бути інтегровані

елементи адаптивної системи, діалектичний взаємозв'язок яких забезпечуватиме здатність підприємства більш ефективно й адекватно реагувати на трансформаційні процеси інституційного середовища шляхом використання системи організаційно-економічних та соціальних регуляторів забезпечення сталого економічного зростання в довгостроковій перспективі. Слід відмітити, що для забезпечення динамічної рівноваги економічного розвитку в злагодженій послідовній взаємодії підприємства з природним, технологічним і соціально-економічним колом, діалектичний взаємозв'язок між елементами адаптивної системи має бути підпорядкований законам консолідації на основі якісної зміни способів організації агропродовольчого виробництва, використовуваної технології, пристосуванні організаційної структури до умов бізнес-простору та форм взаємодії з ним [105].

Роль та сутність елементів адаптивної системи та їх здатність адаптивного реагування до змін євроінтеграційних викликів окреслюють наступні сценарії адаптації економічного розвитку підприємств: сценарій консервативної політики реагування; сценарій активної політики реагування; сценарій змішаної політики реагування.

Адаптивна реакція за консервативною політикою реагування характеризується примусовими та місцевими ознаками, інакше кажучи, в економічному розвитку підприємства зміни мають місце тільки у разі поставленого перед ним вибору [177].

Найбільш адаптованим до ринкових змін та викликів євроінтеграційних процесів є сценарій активної політики реагування, що ґрунтується на використанні різних моделей адаптації відповідно до дії трансформаційних процесів і рівня їх вагомості для економічного розвитку агропродовольчого підприємства.

Сценарій змішаної політики реагування враховує лише загальні аспекти поведінки підприємства в умовах трансформаційних змін, тоді як його адаптивна реакція окреслюється силою дії ризикових невизначеностей: при невисокій інтенсивності впливу застосування принципів адаптаційної

поведінки носить доволі поверхневий характер, а при інтенсивному - принципи адаптаційної поведінки значною мірою використовуються при реалізації економічного потенціалу підприємства [21].

Процеси консервативної адаптації підприємства природно пов'язані з ефектом антиципації, а процеси активної адаптації – з механізмом адаптивного розвитку, як можливостями підприємства до самоорганізації та саморегулювання, активізація якого сприятиме нарощенню економічного потенціалу в короткостроковому періоді, а в довгостроковому – максимізації ринкової вартості бізнесу. Якщо стратегія економічного розвитку підприємства є адаптованою до трансформаційних змін у ринковому просторі, то вона є сталою, а процес економічного гомеостазу – досяжним [79].

Розробка методологічних аспектів адаптивного економічного розвитку підприємств вимагає врахування: складності та різноманітності виробничих процесів; ризик-невизначеності внутрішнього та зовнішнього бізнес-оточення; наявності та взаємозалежності формалізованих і неформалізованих пріоритетних цілей реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств; способів, методів і критеріїв оцінки [364].

Слід зауважити, що в процесі адаптації агропродовольчих підприємств особливого значення набувають етапи розробки та реалізації адаптивного механізму, виконання яких має відповідати пріоритетним цілям реалізації економічного потенціалу агропродовольчого підприємства (рис. 3.10).

Одним із механізмів концепції реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств є адаптивний механізм, структурна композиція якого представлена сукупністю взаємозв'язаних економічних, організаційних, технічних і технологічних компонент, а також соціально-організаційних методів, інтегрованих з принципами соціальної відповідальності, що координують економічний розвиток підприємства в умовах дії ризик-невизначеностей ринкового простору [310].



Рис. 3.10. **Етапи розробки адаптивного механізму реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств***

**Розроблено автором*

За умови завчасного передбачення наслідків дії ризик-невизначеностей на реалізацію економічного потенціалу, підприємство активує механізм адекватного реагування на передбачені й неминучі зміни умов діяльності, тоді як використовуватися для цього ресурсні потоки та можливості потенціалу виступають підґрунтям для впровадження адаптаційного механізму, що окреслює спроможність агропродовольчого підприємства адаптуватися до трансформаційних змін бізнес-оточення. Проте, діяльність підприємства пов'язана з прийняттям рішень щодо вибору та обґрунтування стратегії реалізації економічного потенціалу підприємства в умовах неповного

інформаційного забезпечення, тому одним із вирішальних факторів, який має враховуватись в адаптивному механізмі, є міра непередбаченості та ризикованості певної ситуації, що й обумовлює фактор непередбаченості та ризикованості, локалізація та мінімізація яких залежить від ефективності функціонування механізму забезпечення захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства [33].

В умовах сьогодення здійснюється перехід до принципово нової моделі економічного розвитку підприємства – адаптивної, що ґрунтується на інтеграційних процесах та інтегруванні підприємств у стратегічні альянси на основі використання глобальних інформаційних систем.

Виходячи з принципів формування адаптивного механізму доцільне виокремлення вимог, які мають висуватися до процесу розробки стратегії реалізації економічного потенціалу агропродовольчого підприємства з урахуванням усталеної в країні специфіки розвитку економіко-правового поля. При цьому концепт формування адаптивного механізму агропродовольчого підприємства ґрунтується на трьох головних домінантах: економічний потенціал підприємства – це відкрита складна система, якій притаманні стохастичні ознаки; взаємозв'язок і взаємозалежність від ризик-невизначеностей бізнес-оточення, складових, підблоків і в цілому всієї системи; ціллю формування адаптивного механізму реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств є забезпечення сталості, безпеки та здатності адаптуватися до ринкових трансформацій на євроінтеграційних викликів [111]. Розробка методологічних аспектів адаптивного механізму реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств вимагає врахування: складності та різноманітності виробничих процесів; дії ризик-невизначеностей внутрішнього та зовнішнього бізнес-оточення; наявності та взаємозалежності формалізованих і неформалізованих пріоритетних цілей реалізації економічного потенціалу; способів і методів їх реалізації, а також критеріїв оцінки (рис. 3.11).

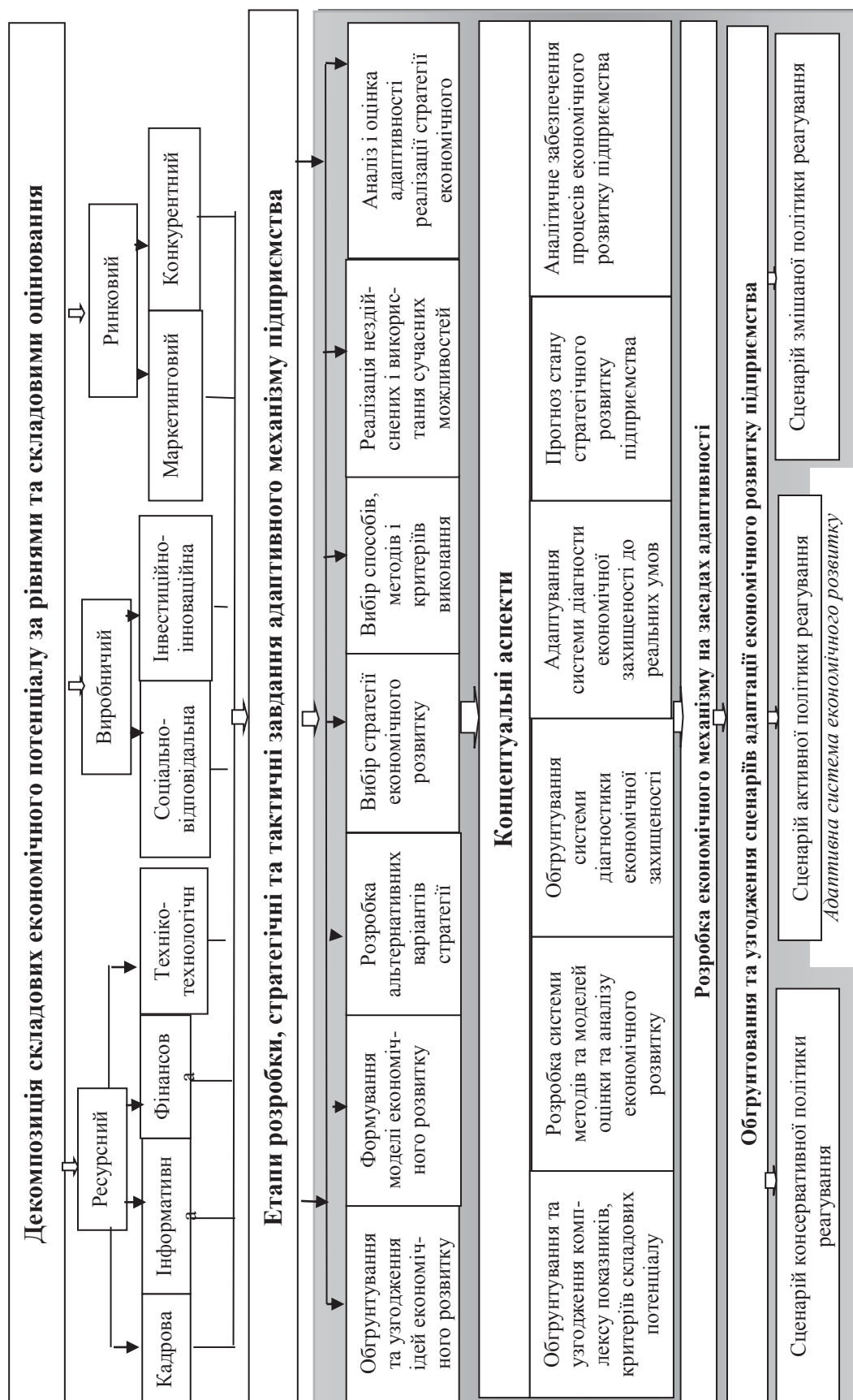


Рис. 3.11. Адаптивний механізм в концепції реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств * (*Розроблено автором)

Запровадження адаптивного механізму в концепцію реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємства за умов євроінтеграційних викликів окреслює виконання наступних завдань економічного розвитку:

1) забезпечення відповідного захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства на основі за рахунок локалізації дії ризик-невизначеностей та чинників євроінтеграції;

2) розвиток конкурентних переваг агропродовольчого підприємства на основі нарощення його можливостей адаптуватися до можливих змін бізнес-оточення та євроінтеграційних викликів;

3) досягнення пріоритетних цілей реалізації економічного потенціалу агропродовольчого підприємства на основі використання його можливостей ефективно використовувати ресурсні потоки кожного структуроутворюючого блоку економічного потенціалу та ключові компетенції під час адаптації.

Структурна композиція розробленого адаптивного механізму в концепції реалізації економічного потенціалу агропродовольчого підприємства представлена сукупністю взаємозв'язаних організаційно-економічних форм, методів і засобів, що забезпечують досягнення пріоритетних цілей його економічного розвитку шляхом підвищення здатності підприємства своєчасно реагувати на ризик-невизначеності та адаптуватися до ринкових змін.

3.4. Державне регулювання в контексті нарощення економічного потенціалу агропродовольчих підприємств

Посилення процесів глобалізації та загострення проблем забезпеченості агропродовольчої продукцією населення України та світу потребують переходу на інноваційну модель розвитку вітчизняних агропродовольчих підприємств, нарощення їх економічного потенціалу з метою подальшої

інтеграції в світову продовольчу систему. Тому реалії сьогодення вимагають не тільки якісного стрибка у розвитку агропродовольчих підприємств, а й забезпечення їх відповідним механізмом державного регулювання в контексті нарощення їх економічного потенціалу. Національна політика у векторі надання відповідної державної підтримки та реалізації заходів державою з регулювання агропродовольчої сфери національної економіки має бути не просто результативною з позиції зростання показників соціально-економічної ефективності агропродовольчих підприємств, а й має заохочувати та сприяти укріпленню статусу агропродовольчої держави в європейському та світовому просторі. Тому сьогодні як ніколи актуалізується питання удосконалення державного інструменту підтримки та регулювання розвитку агропродовольчих підприємств України [7].

Агропродовольча сфера національної економіки відіграє виняткове значення в економіці кожної держави світу, адже саме продовольчі підприємства виконують стратегічні завдання забезпечення населення продуктами харчування, а аграрні виробники забезпечують сировиною безліч промислових підприємств. Саме тому за умов посилення євроінтеграційних та глобалізаційних процесів постійно зростає потреба в постійному удосконаленні заходів державної підтримки та регулювання агропродовольчої сфери національної економіки, реалізація якої сьогодні здійснюється, насамперед, за прямим, непрямим та умовно-прямим векторами реалізації (рис. 3.12).

Державна підтримка це один із пріоритетних напрямків реалізації механізму державного регулювання агропродовольчої сфери національної економіки, виконання якої можливе за рахунок використання відповідних інструментів, способів, векторів реалізації та методів державної підтримки та регулювання.

Державне регулювання агропродовольчої сфери за непрямим вектором реалізації передбачає виконання наступних стратегічних завдань: забезпечення державних потреб необхідним обсягом агропродовольчої

продукції; регулювання виробничого ринкового сегменту на основі запровадження закупівельних і товарних інтервенцій із зерном; захист економічних інтересів товаровиробників при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в агропродовольчій сфері; надання державної підтримки розвитку соціальної сфері, сільським територіям та аграрній науці тощо [217].



Рис. 3.12. Державне регулювання агропродовольчої сфери*

* Сформовано та побудовано автором за джерелами: [172; 217]

Щодо державної підтримки агропродовольчих підприємств за прямим вектором реалізації, то ключовою формою її надання є саме субсидування за наступними пріоритетними напрямками: субсидування матеріально-технічних ресурсів для аграрного виробництва; короткострокове та інвестиційне кредитування виробників агропродовольчої продукції, насамперед сільського господарства; надання лізингу та часткове відшкодування витрат капітального характеру; відшкодування частини витрат сільгоспвиробників шляхом страхування врожаю сільськогосподарських культур тощо [70].

Умовно-прямий вектор реалізації державної підтримки агропродовольчого сектору орієнтований на употужнення та нарощення виробничої платформи та ринкових позицій галузі через реалізацію посередніх форм підтримки з метою забезпечення благоприємного клімату для нарощення економічного потенціалу агропродовольчих підприємств.

До головних опосередкованих векторів реалізації державної підтримки відносяться: митно-тарифне регулювання; створення оптових ринків; закупівлі через Аграрний фонд; підтримка постачальників енергетичних та матеріально-технічних ресурсів; соціальна підтримка сільських територій; виконання державних програм і загальнонаціональних проєктів, на які можуть бути спрямовані й кошти позабюджетних фондів, тощо [173].

Агровиробнича сфера виступає підґрунтям для забезпечення як соціальної відповідальності будь-якої держави, так і основою нарощення її харчового потенціалу, тому підтримка розвитку агропродовольчих підприємств в контексті нарощення їх економічного потенціалу один із стратегічно важливих напрямків реалізації державної політики будь-якої країни світу [114].

На відміну від розвинених держав світу, таких як: США, Канада, європейські країни, Україна використовує свою природно-ресурсну платформу лише на третину, про що свідчить відставання за показниками соціально-економічної ефективності розвитку вітчизняних агропродовольчих

підприємств від аналогічних виробників економічно розвинутих країн світу.

Для більш ґрунтовної уяви щодо тенденцій розвитку агропродовольчих підприємств України, доцільно підійти до дослідження динаміки їх функціонування та одержання відповідної державної підтримки з позиції аналізу аграрного виробництва, як основи розвитку вітчизняної продовольчої індустрії, та аналізу харчових підприємств, як продовольчого фундаменту національної економіки [181].

Так, Україна на міжнародному аграрному ринку, за проведеним дослідженням ФАО, поступається практично в два рази світовим конкурентам (США, Канаді) по: врожайності зернових культур – США та економічно розвинутих європейським країнам; продуктивності тварин – світовому економічному лідеру, Канаді. Інакше кажучи, покращення економічного становища країни спроможне забезпечити підвищення продуктивності аграрного сектору зокрема, що, безумовно, неможливо без відповідного удосконалення заходів державної підтримки сільського господарства. Разом з цим, реалії обмеженості державного бюджету, а також щорічне скорочення державних видатків на підтримку агропродовольчої сфери національної економіки, особливо аграрного сектору, з урахуванням посилюючої інтеграції держави у євро простір, загострюють проблему результативного використання державного бюджету. Хибним є розуміння того, що державна підтримка агропродовольчої сфери окреслюється тільки розмірами бюджетних асигнувань, адже особливість її надання розкривається через підтримку ринкових цін, а не лише виконанням бюджетних програм [120].

Однією з визначальних та неупереджених потреб в удосконаленні заходів державного регулювання та підтримки агропродовольчої сфери України, на нашу думку, є високий рівень ризикованості аграрного виробництва.

Так, в умовах дії постійних змін ринкових тенденцій генерування цінових ризиків викликано непрогнозованою зміною цін, що, як правило,

позначається на зростанні матеріальних втрат, які несуть агропродовольчі виробники. Слід зазначити, що існує цілий ряд факторів, що впливають на рівень цін безпосередньо в аграрному секторі, основними з яких є: несприятливі погодні умови, недосконала державна політика, зміни ринкової кон'юнктури, де одним із визначальних чинників впливу на розвиток аграрного виробництва є висока еластичність ціни за виробничими масштабами у відповідь на низьку еластичністю споживчого попиту за фактором доходу. Більш того, аграрій перебуває в межах дії концентрованого, а за деякими критеріями, навіть, монополізованого постачання ресурсів та надання послуг з переробки сільськогосподарської продукції, що, в свою чергу, генерує суттєвий диспаритет цін (рис.3.13.).

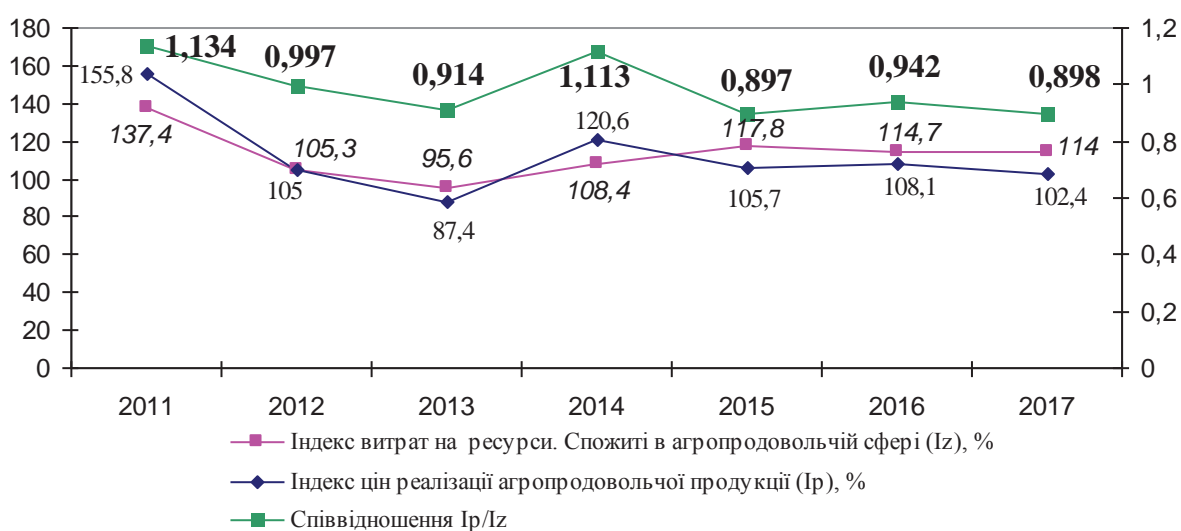


Рис. 3.13. Динаміка індексів цін на ресурси, спожитих в агропродовольчій сфері*

*Побудовано автором за джерелом: [222]

Не менші загрози для розвитку агропродовольчого виробництва виникають при укладанні фінансових договорів та виконанні фінансових операцій, що стають підґрунтям для генерування фінансових ризиків (кредитні, валютні, страхові) для функціонування агропродовольчих підприємств, природа виникнення яких пов'язана із відстрочкою платежів або вилученням частини фінансових активів, а також неплатоспроможністю

однієї зі сторін.

Поряд з цим, загрози фінансових втрат для агропродовольчих підприємств генерують валютні ризики, природа виникнення яких пояснюється коливанням валютних курсів в період здійснення зовнішньоекономічних або кредитних операцій. Безпосередньо з окремим агропродовольчим виробником ці ризики напряду не пов'язані, утім вони визначально діють на розвиток агропродовольчої сфери в цілому, зокрема на аграрний сектор, зумовлюючи підвищення цін на необхідні для розвитку галузі ресурси [123].

В свою чергу, коливання валютних курсів, особливо у бік їх зростання, генерують виникнення інфляційних ризиків, що, насамперед, негативно впливає на розвиток аграрного виробництва, оскільки, враховуючи специфіку сільського господарства та період обігу коштів підприємств галузі, суттєво поступається темпам зростання інфляції, в результаті чого агровиробники потрапляють в зону банкрутства [70].

З метою мінімізації негативного впливу ризиків на розвиток аграрного виробництва виробники сільськогосподарської продукції прагнуть скористатися фінансово-кредитними послугами, а саме страхуванням сільськогосподарської продукції. Проте, в наслідок недосконалості розвитку фінансово-кредитного механізму, при забезпеченні підтримки аграрного виробництва виникає загроза генерування страхових ризиків для галузі в цілому. Саме тому, виникає потреба у залученні агровиробниками кредитних коштів, використання яких супроводжується загрозою недотриманням кредитних вимог, що, в свою чергу, генерує кредитні ризики [205].

Високий рівень ризикованості розвитку аграрного сектору національної економіки змушує фінансово-кредитні установи значно підвищувати для агровиробників рівень кредитних ставок порівняно з іншими кредитами (рис. 3.14), в результаті чого агропідприємства опиняються в дещо жорстких умовах розвитку.

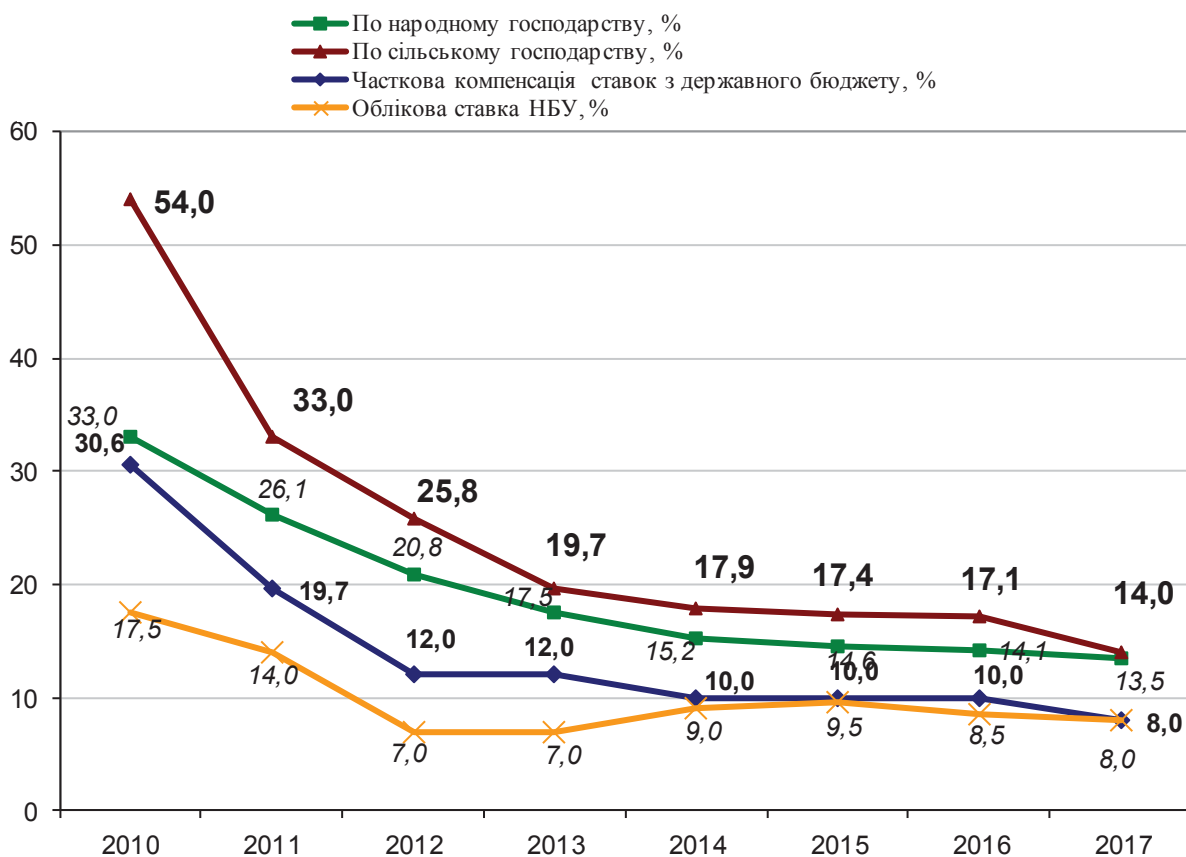


Рис. 3.14. Динаміка середньорічних процентних ставок за кредитами*

* Побудовано автором за джерелами: [2; 208]

Враховуючи жорсткі умови кредитування виробників аграрного сектору, держава за рахунок використання державних коштів намагається мінімізувати зазначену нерівність умов шляхом надання часткової компенсації кредитного тіла.

Поряд з цим, в напрямку здійснення регулювання та підтримки розвитку агропродовольчих підприємств державою застосовуються наступні інструменти реалізації зазначених заходів, а саме:

1. грошово-кредитні, які використовуються державою за для впливу на обіг грошової маси;
2. податкові, призначення яких полягає у введення податкових пільг, означенні диференціальної ставки податків, звільнення від податків та інше;
3. пільгові, що використовуються урядом з метою кредитування

інвестиційних програм розвитку, мінімізації ризиків при страхуванні врожаїв сільськогосподарських культур;

4. бюджеті, що призначені при плануванні державного бюджету на наступний рік за напрямками субсидування та кредитування агропродовольчих підприємств, а також заснування відповідних державних агропродовольчих фондів на місцевому та регіональному рівнях тощо;

5. цінові, що призначені для регулювання чи визначення граничного рівня цін на певні види агропродовольчої продукції [227].

Стосовно державної підтримки агропродовольчої сфери національної економіки, то тут варто відмітити, що, не зважаючи на реалізацію всіх запланованих державних програм підтримки, або, навпаки, часткової відмови від певних державних важелів регулювання, постійно існує ймовірність генерації як позитивних, так і негативних наслідків для розвитку агропродовольчої сфери (рис. 3.15).

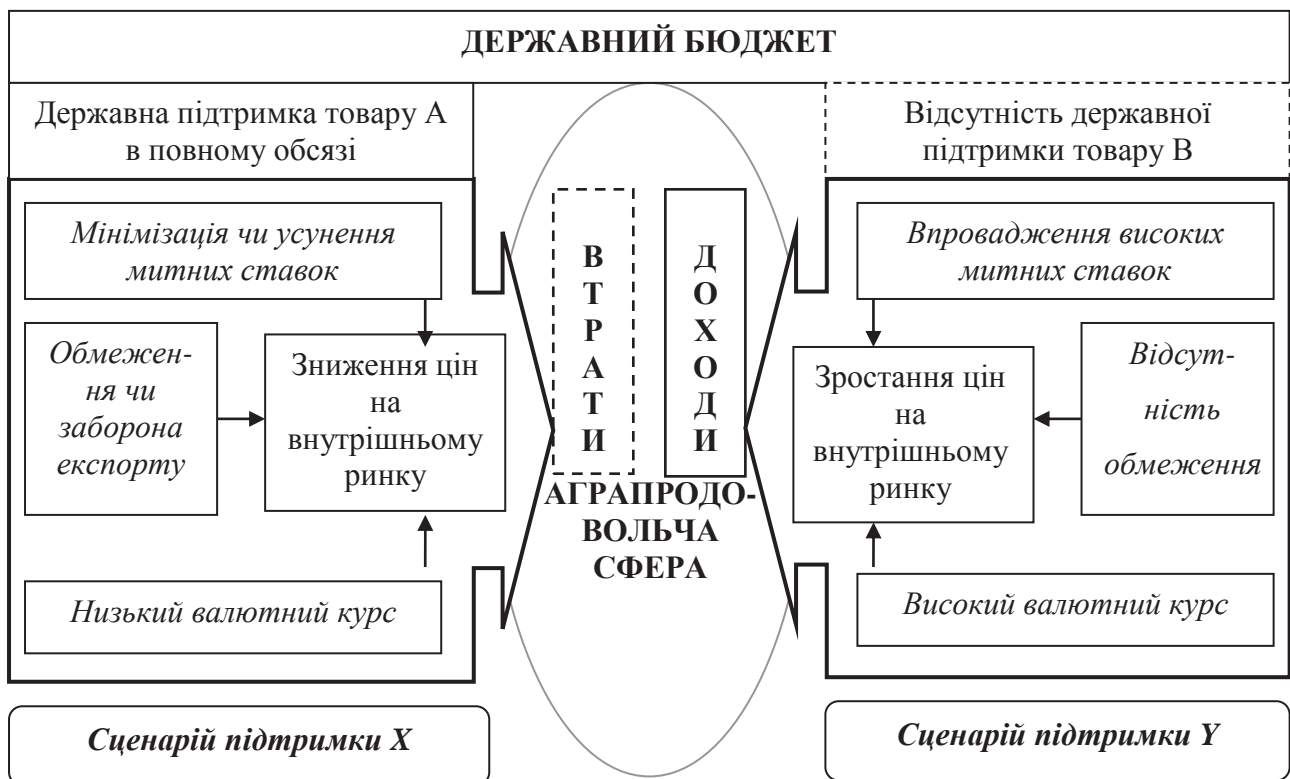


Рис. 3.15. Наслідки дії державних інструментів регулювання на розвиток агропродовольчої сфери *

* Побудовано автором за джерелом: [168]

Слід зазначити, що вектор дії наслідків державних важелів регулювання на розвиток агропродовольчої сфери національної економіки може проявлятися за одним із двох сценаріїв підтримки. Сценарій підтримки Х демонструє реалізацію прямої державної підтримки агропродовольчого виробництва товару А. В свою чергу, це сприятиме імпорту товару А, мінімізації чи усуненню його експорту та низькому валютному курсу. Наслідками представленого сценарію, насамперед, буде різке зниження цін на внутрішньому ринку, що, генеруватиме зростання виробничих витрат товару А.

Сценарій державного регулювання виробництва товару Y позначує, що навіть за відсутністю прямої державної підтримки агропродовольчої сфери виробники товару В все ж таки одержуватимуть певні доходи, чому сприятиме введення високих митних ставок та високого валютного курсу. Проте, наслідком використання зазначених державних інструментів регулювання та підтримки агропродовольчого виробництва буде неодмінне підвищення цін, що надасть можливість агропродовольчим підприємствам одержати доходи від реалізації товару В.

Через застосування механізмом державної підтримки цілого комплексу інструментів регулювання розвитку агропродовольчої сфери та зважаючи на потребу постійного проведення міжнародних порівнянь, у світовій практиці застосовується система особливих критеріїв оцінки державної підтримки виробників агропродовольчої продукції, що опирається на співставлення внутрішніх цін на цю продукцію зі світовими.

Зазвичай, дані критерії розмежовують за наступними основними групами [217; 361]: критерії оцінки підтримки виробників агропродовольчої продукції; критерії оцінки підтримки споживачів агропродовольчої продукції; критерії оцінки загального обсягу підтримки агропродовольчої сфери. Критерії оцінки підтримки вітчизняних агропродовольчих підприємств використовуються для розрахунку обсягу субсидування чи оподаткування суб'єктів господарювання агропродовольчої сфери. Для їх

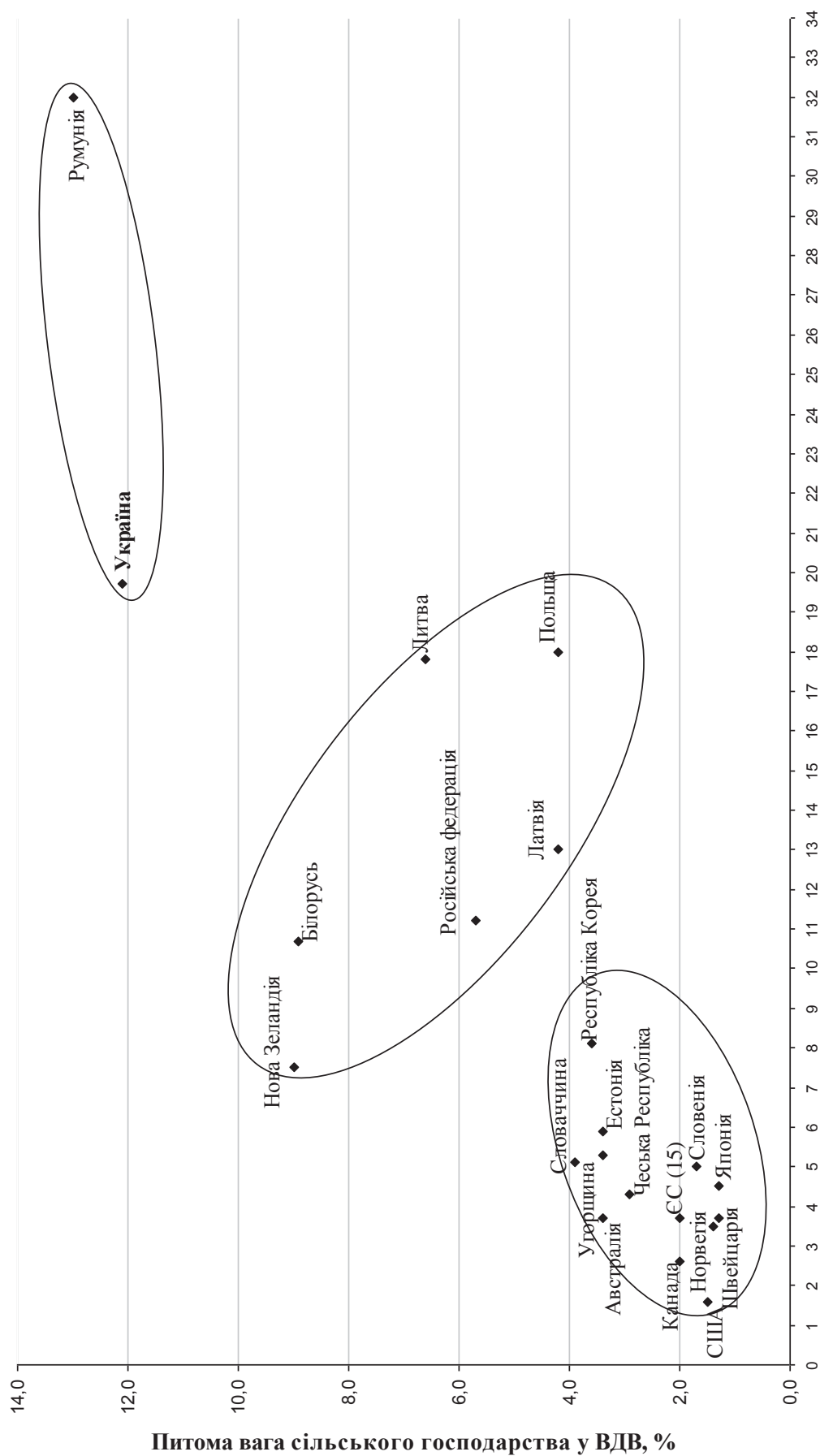
обчислення внутрішні ціни зіставляються із світовими цінами. Позитивна вага розриву між внутрішніми та світовими цінами вказує на наявність державної підтримки вітчизняного виробника, тоді як негативна навпаки — про його оподаткування.

Зазначені критерії обчислюються за абсолютними показниками, а саме: MPS (підтримка ринкових цін) та PSE (загальна підтримка виробників); за відсотковими показниками (PSE, %); коефіцієнтних розрахунків: NPCr (номінальний коефіцієнт захисту виробників) й NACr (номінальний коефіцієнт допомоги виробникам).

Значення розрахованих NPCr та NACr можуть перевищувати чи бути меншими за одиницю. У першому випадку національні виробники отримують ціни вищі за світові, у другому — нижчі. За умови, якщо MPS дає можливість розрахувати за абсолютним критерієм розмір збитку або прибутку агровиробників через дію розриву між внутрішніми та світовими цінами, до розрахунку PSE, крім MPS, враховується розмір трансфертів виробникам від споживачів та платників податків [280].

Відсотковий PSE вказує на частку доходів агровиробників, що з'явилася через державне регулювання та застосовується для часових та міжнародних зіставлень [173].

В основному державне регулювання та підтримка розвитку вітчизняної агропродовольчої сфери демонструє різновекторність реалізації державних заходів, механізм дії якого синхронізує в собі інтереси зацікавлених сторін. Як наслідок, окреслився ряд державних пріоритетів, що означило стратегічність розвитку для національної економіки агропродовольчої сфери, де саме аграрний сектор виступає стратегічною галуззю розвитку держави, і саме стратегія інтеграції України в євро простір означуватиме її як аграрну країну. Доводом, що наочно вказує на те, що Україна має статус аграрної країни є зіставлення ключових макроекономічних критеріїв розвитку аграрних підприємств по деяким економічно розвинутим і постіндустріальним країнам світу (рис. 3.16).



Питома вага зайнятих у сільському господарстві у загальній зайнятості, %

Рис. 3.16. Групування країн за часткою розвитку аграрних підприємств у валовій доданій вартості економіки країни* (* Побудовано автором за джерелами: [2; 165; 139])

Так, питома вага аграрних підприємств переважної більшості зазначених держав у валовій доданій вартості економіки країни в цілому характеризується доволі низькою часткою, що не перевищує 4%. До цієї групи країн відносяться, як правило, економічно розвинені держави, а саме: США, європейські країни, Австралія, Норвегія, Республіка Корея, Японія, Швейцарія, Канада. Другу за питомою вагою розвитку аграрних підприємств у валовій доданій вартості економіки країни в цілому представляють країни з часткою, що є не більшою за 10%, представляють здебільшого постсоціалістичні держави, а саме: Литва, Латвія, Польща, Російська Федерація та Білорусь. Найбільшу питому вагу мають саме Україна та Румунія, значення отриманих показників по яким становить від 12 до 13% [2]. При цьому, слід наголосити, що в загальній структурі економічно активного населення, зайнятого в аграрній сфері в світі, питома вага економічно активного населення, зайнятого в аграрному секторі України, сягнула 0,24%. Доцільно простежити динаміку виходу валової аграрної продукції з розрахунку на душу населення та надання державної підтримки аграрному сектору країн світу та виокремити їх за відповідними групами (рис. 3.17). Як свідчить наведена динаміка, країни світу мають певні відмінності у виході валової аграрної продукції на душу населення та рівні державної підтримки аграрного сектору економіки країни. Разом з цим, слід зазначити, про відсутність залежності між зазначеними критеріями оцінки. Так, неспростовним лідером світового агро виробництва є США, проте рівень державної підтримки аграрного виробництва за світовими критеріями характеризується найнижчим показником, а саме 0,9%. Найвищий показник, що характеризує вихід аграрної продукції на душу населення за світовими критеріями демонструє Словенія, проте для цієї країни характерною є досить низька питома вага в світовому сільському господарстві та доволі значний рівень державної підтримки, а саме 1,7%, що рангує країну за п'ятою сходинкою серед решти країн світу.

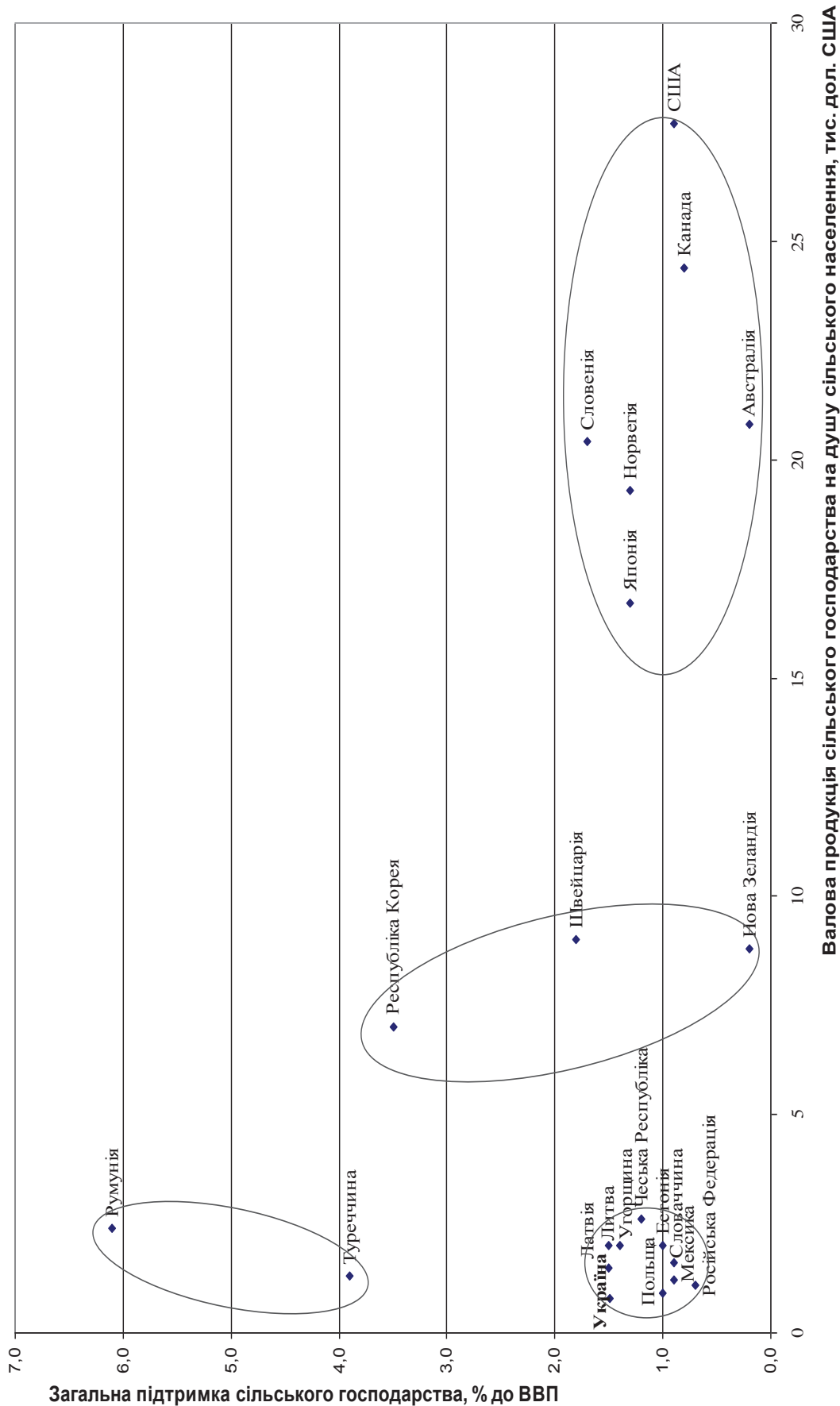


Рис. 3.17. Групування країн за виходом валової аграрної продукції на душу населення та загальною підтримкою аграрного виробництва*

* Побудовано автором за джерелами: [2; 117; 139]

Державами з супротивно високим рівнем державної підтримки, але з низьким рівнем виходу аграрної продукції з розрахунку на душу населення виступають Румунія та Туреччина. Разом з цим, питома вага Румунії у світовому сільському господарстві є доволі істотною (0,5%), а по Туреччині – взагалі визначальною (2,22%) [117].

Низка країн, для яких характерний високий рівень виходу виробленої аграрної продукції з розрахунку на душу населення та простежується суттєва розбіжність державної підтримки сільського господарства представлена Республікою Кореї (3,5%), Швейцарією (1,8%) та Новою Зеландією (0,2%) [2].

Решта країн світу, за якими наведена відповідна динаміка, характеризується незначним рівнем виходу аграрної продукції з розрахунку на душу населення (Україна, Чеська Республіка) та доволі низьким рівнем державної підтримки аграрного сектору (0,7%, 1,5% відповідно) [117].

Отже, наведені дані свідчать про відсутність в світі прямо залежності між ступенем державної підтримки аграрного сектору та ступенем його розвитку як для економіки однієї держави, так і для всього сільського господарства світу. Іншими словами, не має сенсу наголошувати на тому, що для держав з високим рівнем державної підтримки характерний високий рівень аграрного виробництва. Так, у Кореї доволі значна державна підтримка аграрного виробництва відповідає критеріям вагомості світових аграрних держав; в Туреччині — тільки критеріям сільськогосподарського виробництва світу; разом з тим, найсуттєвіша державна підтримка аграрного виробництва, що є характерною для Румунії не дає їй можливості посісти передові позиції аграрної країни світу. Для світових лідерів з аграрного виробництва також характерний різний рівень державної підтримки розвитку сільського господарства.

Проводячи паралель між розмірами наданої державної підтримки в Україні з іншими країнами, слід підкреслити про високий рівень

субсидування аграрної сфери останніми, насамперед, європейськими країнами, що, безумовно, впливає на формування конкурентоспроможності європейської сільськогосподарської продукції: на протязі 2016-2017 років сукупний обсяг державної підтримки сільського господарства становив приблизно 60 млрд. євро щорічно, що по у відносному виразі складає 20% від валової аграрної продукції, чи приблизно 525 євро з розрахунку на 1 гектар. В розрізі країн державна підтримка агропродовольчого сектору дещо коливається. Так, у Бельгії та Нідерландах на один гектар виділено приблизно 500 євро, Польщі – 345 євро, тоді як в Україні зазначений показник коливається від 10-20 євро [110].

Серед різноманіття існуючих на сьогодні методик оцінки рівня державної підтримки сільського господарства найактуальнішою в практичному напрямку застосування є методологія Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD).

За даною методикою рівень сукупної підтримки сільського господарства (Total support estimate — TSE) виступає ключовим критерієм оцінки рівня державної підтримки сільського господарства, що враховує оцінку рівня підтримки виробників, споживачів і загальних послуг. Цей показник представлений сукупністю трансфертів, отримуваних від платників податків і споживачів в наслідок реалізації заходів державної підтримки агропродовольчого сектору, та вимірює сукупні витрати підтримки сільського господарства, тобто включає сумарно показники PSE, GSSE, і трансфертів від платників податків споживачам в CSE) [139].

Проте, треба зазначити, що даний критерій оцінювання рівня TSE не враховує частки агропродовольчого сектору в національній економіці, що безпосередньо для нашої країни має неабияке значення, оскільки частка вітчизняного агропродовольчого сектору в економіці України є порівняно вищою, ніж в ЄС чи США. Відомим є той факт, що на Україну припадає приблизно 25% чорноземів світу, а площа сільськогосподарських угідь

складає 43 млн.га (72% від загальної площі країни), тому аграрний сектор завжди знаходився серед пріоритетів розвитку країни та є одним із ключових секторів національної економіки (формує 24% випуску продукції та 18% ВВП країни) [2].

Стабілізація такої ситуації безумовно вимагає втручання держави у розвиток агропродовольчого сектору шляхом надання відповідної підтримки за рахунок коштів державного бюджету, основними напрямками реалізації якої є: підтримка на пільгових умовах кредитування на короткостроковий період сезонних витрат аграрних виробників; надання компенсацій, субсидій, дотацій, де кошти були спрямовані на суміжні галузі й на забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності та інвестиційної привабливості виробників; забезпечення на основі лізингу аграріїв машинобудівною продукцією; фінансування капітальних вкладень агропромислового комплексу на безповоротній основі та інвестування за централізованими та децентралізованими цільовими проектами; спеціалізована державна підтримка, спрямована на розвиток фермерства, створення централізованих фондів насіння й ветеринарних препаратів, сезонних запасів запасних частин; фінансування розвитку системи аграрної освіти й науки; у межах цільових конкурсних програм фінансування інвестицій на безповоротній основі та надання державних гарантій щодо залучених інвестиційних кредитів [139].

Проте, у 2016 році відповідно до Закону України від 24.12.2015 № 909 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» було введено перехідні умови у застосуванні агровиробниками спеціального режиму по сплаті ПДВ та єдиного податку, а саме:

1) спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства – запроваджено розподіл позитивної різниці між сумою податкових зобов'язань ПДВ та сумою податкового кредиту ПДВ [241]:

– за операціями з сільськогосподарськими товарами/послугами (крім операцій із зерновими і технічними культурами та операцій з продукцією тваринництва) підлягає перерахуванню до держбюджету – 50 % та на спеціальні рахунки, відкриті сільгосппідприємствам – 50 %;

– за операціями із зерновими і технічними культурами підлягає перерахуванню до держбюджету – 85 % та на спеціальні рахунки, відкриті сільськогосподарським підприємствам – 15 %;

– за операціями з продукцією тваринництва підлягає перерахуванню до держбюджету – 20 % та на спеціальні рахунки, відкриті сільгосппідприємствам – 80 %;

2) єдиного податку платників четвертої групи – збільшено розміри ставок на 1 га сільгоспугідь, зокрема, для ріллі, сіножатей і пасовищ з 0,45 до 0,81, що призведе до зростання обсягів сплати податку з 2,5 млрд грн у 2015 році до 4,6 млрд грн у 2016 році, а додаткове податкове навантаження на сільгосптоваровиробників у 2016 році складе 2,1 млрд гривень [2].

При цьому яких прогнозів полегшення очікувати агровиробникам і чого саме будуть коштувати їм ці ноу-хау та національній економіці в цілому надано не було. Навпаки, всі ці нововведення тільки призвели до збільшення податкового тиску на аграрний бізнес і зростання затратності в цілому агропромислового агровиробництва. Так, в період з 2013 року по 2015 рік індекс витрат на виробництво аграрної продукції склав 179,7% і зріс, насамперед, внаслідок зростання вартості запчастин до сільськогосподарської техніки, подорожчання матеріальних ресурсів і девальвації гривні – у 2,9 рази, тоді як на світовому продовольчому ринку з грудня 2012 року по лютий 2016 року простежується тенденція до зниження цін, в тому числі, на пшеницю – на 50,1% і на кукурудзу – на 48,3% [2].

В 2016 році на розвиток агропромислового комплексу було виділено Міністерством аграрної політики та продовольства України всього 1 488 229,2 тис. грн, що у відсотковому виразі порівняно з 2015 роком менше на

52%. Це пояснюється значним скороченням розмірів загального фонду, а саме на 9%, що в 2016 році склав 1 028 584,1 тис.грн., тоді як в 2015 році його розмір сягав проти 1 132 874,4 тис.грн., та спецфонду – на 77%, обсягом в 459 645,1 тис.грн., тоді як в 2015 році його обсяг становив 1 959 665,6 тис.грн. У статтях витрат державного бюджету в 2016 році знову отримали місце бюджетна програма «Державна підтримка галузі тваринництва» (Додаток В). Проте, обсяг коштів, передбачених даною статтею досить малий (50 000,0 тис.грн.) та значимими за обсягами преференціями зі сплати ПДВ [208].

Структурно державна підтримка вітчизняного агропродовольчого сектору з 2012 по 2017 років характеризувалась незначними обсягами за відповідними програмами (рис. 3.18).

– «Фінансова підтримка заходів в агропродовольчій сфері шляхом здешевлення кредитів» за загальним фондом – 300 000,0 тис. грн;

– «Фінансова підтримка заходів в агропродовольчій сфері» за спеціальним фондом – 5 000 тис. грн;

– «Витрати Агропродовольчого фонду пов'язані з комплексом заходів із зберігання, перевезення, переробки та експортом об'єктів державного цінового регулювання державного інтервенційного фонду» за спеціальним фондом – 100 000 тис. грн;

– «Підвищення кваліфікації фахівців агропромислового комплексу» – 14 388,4 тис. грн (прим. у 2015р. – 14 434,3 тис. грн), у тому числі видатки загального фонду 7 755,4 тис. грн., спеціального фонду 6 633,0 тис. гривень.

– «Формування Аграрним фондом державного інтервенційного фонду, а також закупівлі матеріально-технічних ресурсів для потреб сільськогосподарських товаровиробників» за спеціальним фондом у сумі 1 400 000 тис. грн;

– «Фінансова підтримка заходів в агропродовольчій сфері на умовах фінансового лізингу» за спеціальним фондом – 3 818,4 тис. грн. [2].

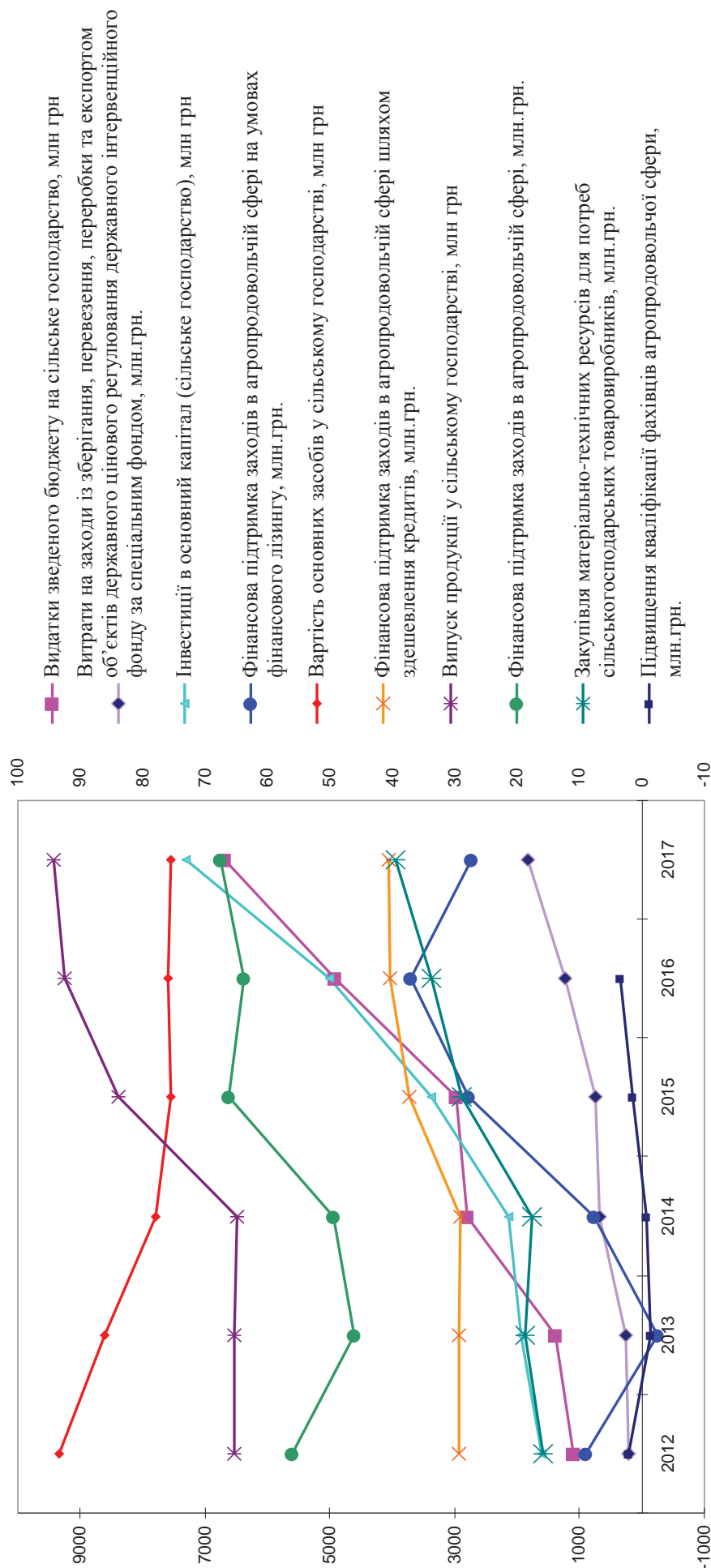


Рис. 3.18. Динаміка показників підтримки та розвитку сільського господарства в Україні*

*Побудовано автором за джерелами: [2; 3; 4]

В 2017 році скорочено видатки на 11% за бюджетною програмою «Організація і регулювання діяльності установ в системі агропромислового комплексу та забезпечення діяльності Агропродовольчого фонду» і передбачено в обсязі 13 231,3 тис. грн, у тому числі за загальним фондом 13 229,2 тис. грн та за спеціальним фондом – 2,1 тис. грн [3].

Одним із інструментів фінансової підтримки агропродовольчого сектору є здешевлення кредитів за рахунок коштів державного бюджету, сума яких в 2016 році проти 2015 року була практично однаковою (на 2016 рік законом про бюджет передбачено фінансування зазначеного напрямку в розмірі 300 млн.грн, тоді як у 2015 році ця сума становила 290,6 млн. грн.) (рис. 3.19).

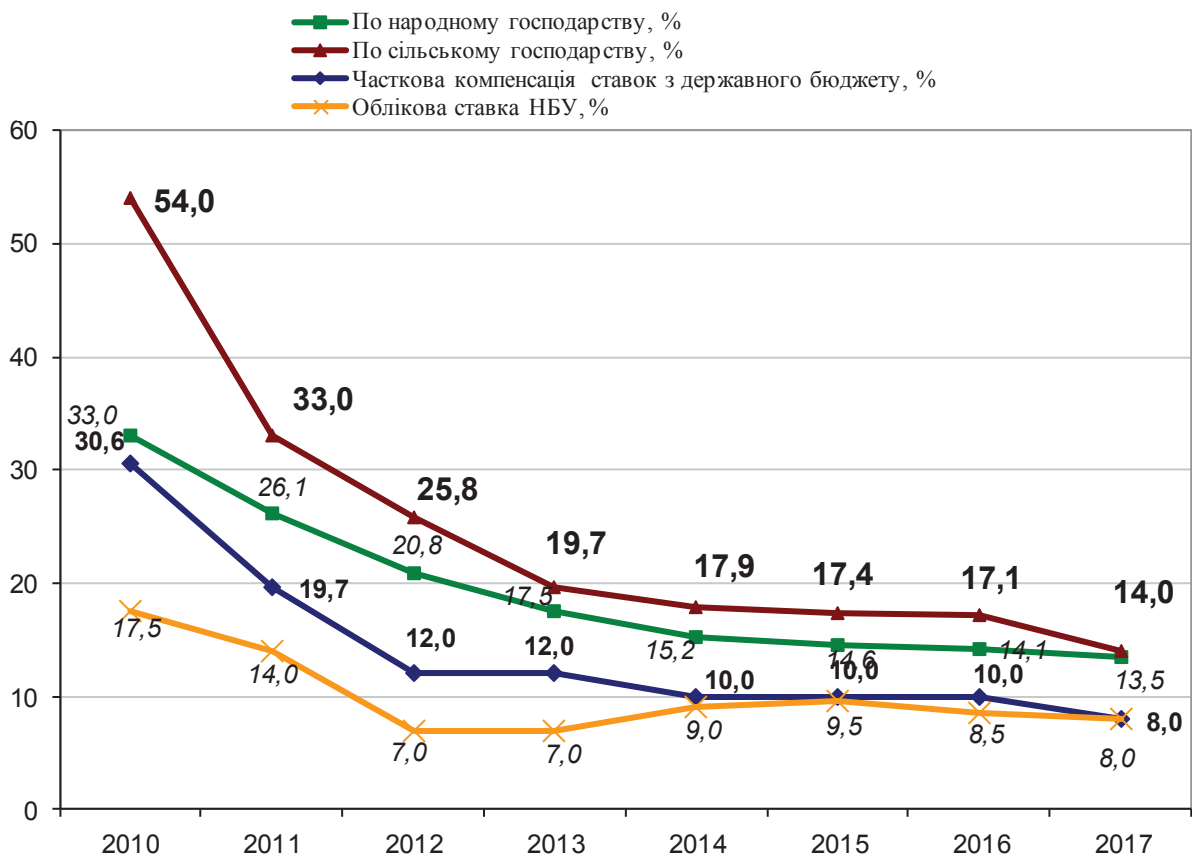


Рис. 3.19. Динаміка середньорічних процентних ставок за кредитами

*Побудовано автором за джерелами: [2; 3; 4]

Враховуючи фінансовий стан розвитку банківської системи в Україні

на протязі останніх трьох років, слід зазначити, що для українських виробників агропродовольчої продукції доступ до кредитних ресурсів найближчим часом також буде обмежений. Частці банківського кредитування в Україні за різними оцінками відведено менше, ніж 20% обігових коштів агропродовольчого сектору, тоді як в європейських країнах вона перевищує 70%. На кінець лютого 2016 року для агропродовольчого сектору кредитна ставка становила 19,8%, при середній відсотковій ставці за кредитами по економіці 16,4%. При цьому слід наголосити, що це переважно короткострокові кредити, призначені для поточних виробничих потреб агробізнесу [4].

Сільське господарство є специфічною галуззю, результати господарської діяльності якої значною мірою залежні від погодних умов, наявності хвороб, тому фінансування агропродовольчого сектору неможливе без страхування ризиків в аграрному виробництві. У відповідності до Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 9 лютого 2012 року набуло чинності питання надання агровиробникам державної підтримки у страхуванні сільськогосподарських культур. Цей Закон передбачає регулювання відносини у сфері страхування сільськогосподарської продукції, що здійснюється із державною підтримкою, з метою захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників та забезпечення стабільності виробництва в сільському господарстві. Державна підтримка страхування сільськогосподарської продукції полягає у наданні з державного бюджету сільськогосподарським товаровиробникам грошових коштів у вигляді субсидій на відшкодування частини страхового платежу (страхової премії), фактично сплаченого ними за договорами страхування сільськогосподарської продукції, в порядку, встановленому згаданим Законом; у формі компенсації до 50 % вартості страхового платежу. Бюджетні кошти спрямовуються на захист майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників від ризику загибелі сільськогосподарських культур шляхом часткового

здешевлення страхових платежів та забезпечення стабільності виробництва в сільському господарстві. Бюджетні кошти спрямовуються також на погашення бюджетної кредиторської заборгованості, зареєстрованої в органах Казначейства [144].

Держава не сприяє дотриманню балансу інтересів великих агрохолдингів та фермерів, що ускладнює взаємовідносини між агрохолдингами та фермерами. А введення фіксованого сільськогосподарського податку, спочатку призначеного для спрощення бухгалтерського обліку у фермерських господарствах, призвело до того, що фіксований податок, головним чином, платять великі офшорні компанії з величезними оборотами. Цей механізм мінімізації податкового тягара ефективно використовують ті, кому державні пільги не потрібні. Отже, слід переглянути це питання з позиції диференціації податку [173].

Разом з цим, одним із ефективних інструментів регулювання агропродовольчих підприємств, як свідчить світова практика, є встановлення інтервенційних цін з метою покриття виробничих витрат, понесених агровиробниками. Головне завдання інтервенційних цін полягає у встановленні мінімального рівня ринкових цін за для надання можливості аграрним виробникам отримати той рівень доходності, що здатен буде забезпечити їм виробничу реновацію.

Слід зазначити, що інтервенційні ціни встановлюються на конкретні об'єми продукції та мають певні переваги, а саме: переваги відносно зернової продукції полягають у тому, що саме цю продукцію можливо збути за інтервенційними цінами за невизначеним часовим критерієм державним інтервенційним органам; переваги відносно решти видів сільськогосподарської продукції полягають у тому, що державні інтервенційні органи мають право втрутитися в процес збуту сільськогосподарської продукції лише за умови переважання інтервенційних цін над ринковими при цьому закупки неодмінні (рис. 3.20).

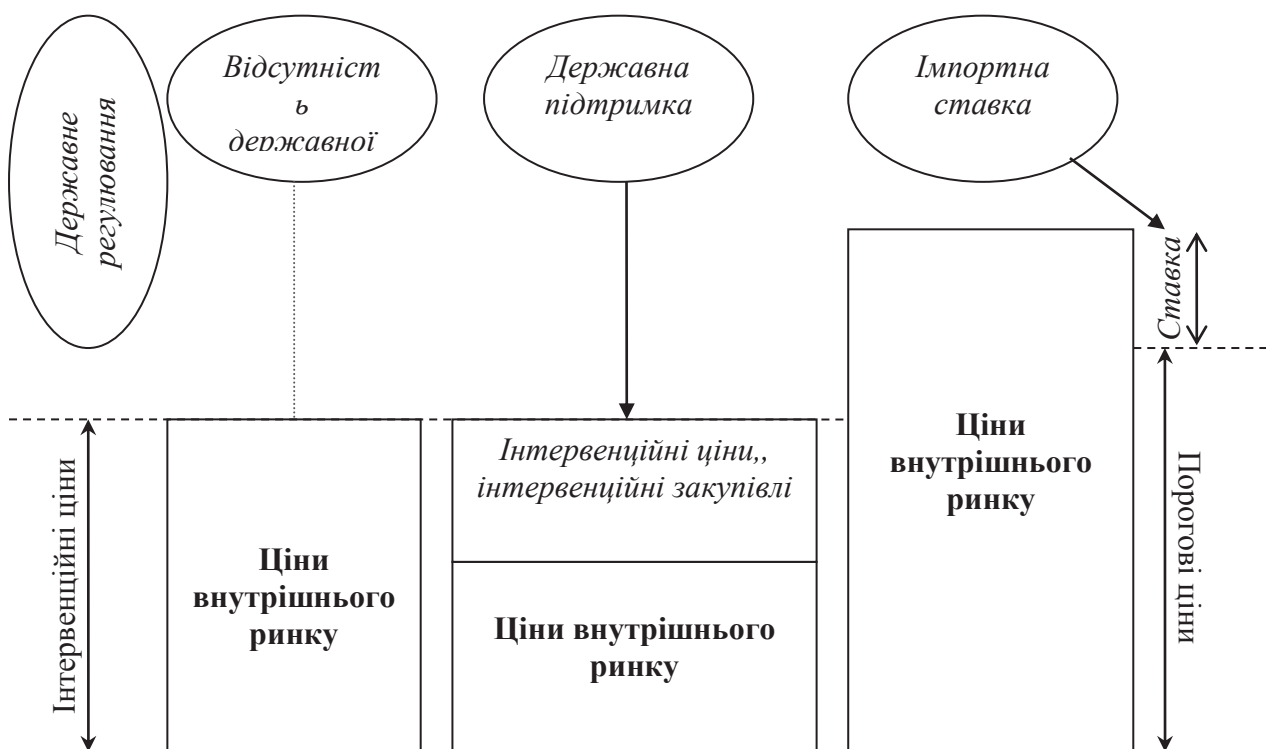


Рис. 3.20. **Механізм підтримки внутрішньої ціни на сільськогосподарську продукцію***

* Побудовано автором за джерелами: [117; 185; 216]

Отже, не звертаючи на дискусійність даного питання. Вважаємо, що державне регулювання в контексті нарощення економічного потенціалу агропродовольчих підприємств має здійснюватися за двома векторами реалізації (рис. 3.21): використання ринкових регуляторних інструментів і мінімізація ризиків агропродовольчих підприємств у напрямку захисту аграрного виробництва.

Сьогодні основними причинами недостатнього обсягу державної фінансової підтримки вітчизняного агропродовольчої сфери, безумовно, можна вважати: фінансування за залишковим принципом; корумповану складову та постійний дефіцит державного бюджету; подорожчання кредитних ресурсів в тандемі із знеціненням національної валюти, що генерують загрозу забезпечення агропродовольчих підприємств власними обіговими потоками, від чого залежить ефективність розвитку галузі в цілому [117].

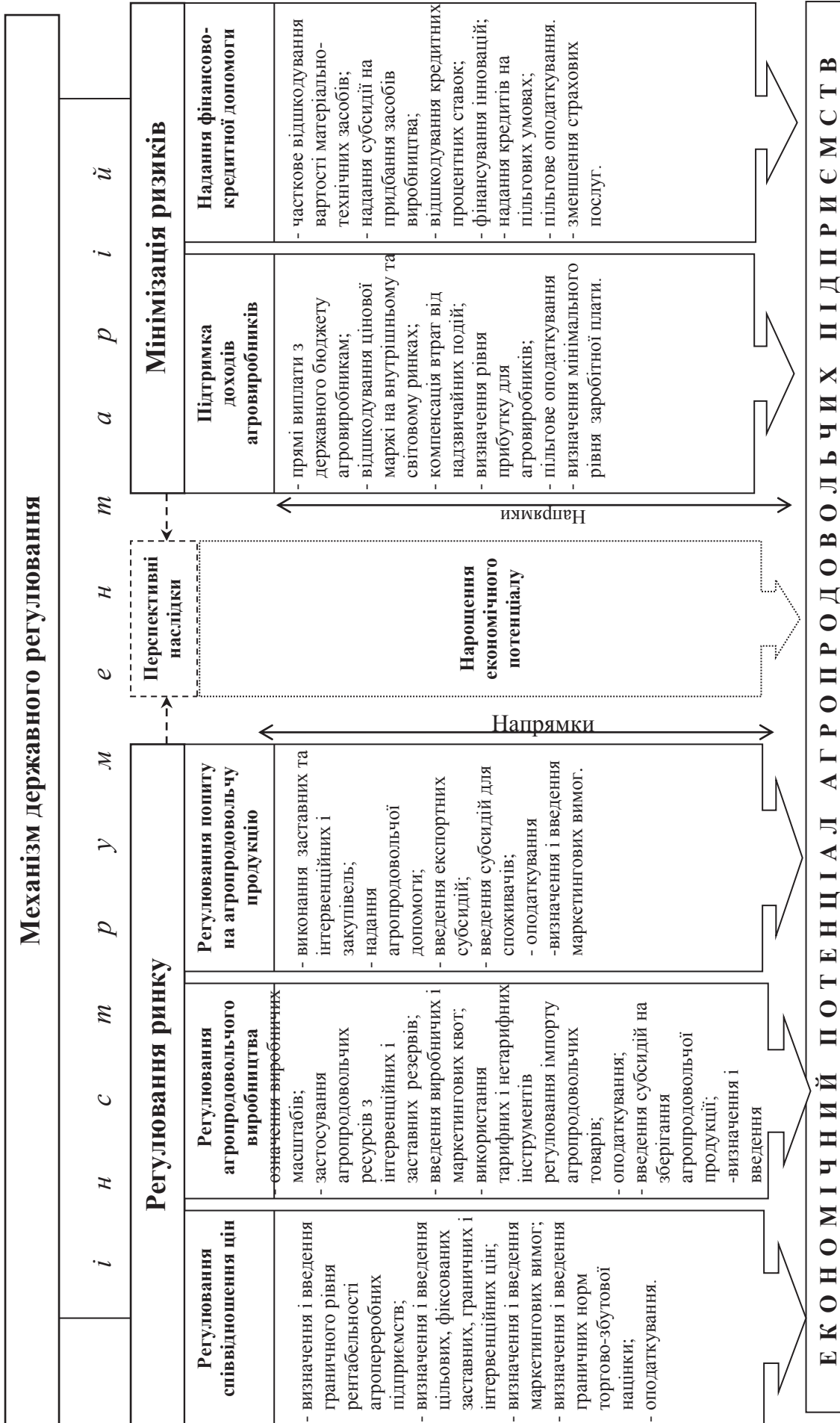


Рис. 3.21. Механізм державного регулювання в контексті нарощення економічного потенціалу агропродовольчих підприємств* (* Побудовано автором за джерелами: [117; 185; 216])

Зважаючи на це, механізм державного регулювання агропродовольчих підприємств має відповідати європейським вимогам соціально-економічного розвитку, а тому характеризуватися спрямуванням дій у напрямку підтримки як економічних, так і соціальних проблем розвитку агропродовольчої сфери. Відповідно до цього, основні державні інструменти регулювання та розміри підтримки з бюджету в контексті нарощення економічного потенціалу агропродовольчих підприємств повинні визначатися наступними стратегічно важливими завданнями:

1. Підвищення ефективності агропродовольчого виробництва на основі підтримки інноваційних процесів.
2. Стабілізація агропродовольчого ринку.
3. Забезпечення виробників агропродовольчої продукції гідними умовами життя.
4. Сприяння встановленню оптимальних для споживачів цін на агропродовольчу продукцію.
5. Контроль за пропозицією агропродовольчої продукції на основі введення відповідних виробничих квот.
6. Підтримка заходів з соціальної відповідальності.
7. Підтримка доходів агровиробників на рівні доходів других секторів національної економіки.
8. Підтримка рівня зайнятості в аграрному секторі з метою локалізації соціальних проблем.
9. Збільшення обсягів фінансування на наукові розробки у сфері енергозбереження, селекції.
10. Забезпечення підвищення професійної кваліфікації сільськогосподарських виробників.
11. Стимулювання експорту продуктів кінцевого споживання.
12. Розробка та запровадження на рівні кредитних установ спеціальних кредитних продуктів для сільськогосподарських виробників з метою забезпечення агропродовольчого виробництва необхідним обсягом

фінансових ресурсів тощо.

Запропонований підхід державного регулювання розвитку агропродовольчих підприємств характеризується комплексністю та системністю, дозволяє охопити різноманітні вектори державного захисту виробника агропродовольчої продукції, сприятиме збільшенню масштабів агропродовольчого виробництва та нарощенню економічного потенціалу агропродовольчих підприємств.

РОЗДІЛ 4

СУЧАСНІ ПРІОРИТЕТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Імплементация зарубіжного досвіду в сфері соціально-економічного розвитку агропродовольчих підприємств

В контексті глобалізації міжнародної економіки соціальна відповідальність бізнесу виступає уніфікованою частиною якості управління виробництвом переважно для компаній, які виходять на міжнародні ринки капіталу. Поряд з цим, наявні тенденції зростання капіталізації вітчизняних агропродовольчих підприємств актуалізують питання розробки та застосування концепції соціальної відповідальності як одного з факторів формування нематеріальних активів, підвищення інвестиційної привабливості підприємств, зміцнення ринкових позицій та максимізації ринкової вартості потенціалу, поступово визнаючи значимість соціального детермінанта в створенні конкурентних переваг, що виступає основою нарощення економічного потенціалу агропродовольчих підприємств. Саме тому взаємообумовленість суспільства та підприємницького сектору має обирати такий бізнес, розвиток якого буде сприяти отриманню користі при реалізації соціально-орієнтованої стратегії економіки [112].

Використання принципів соціальної відповідальності в практичній діяльності агропродовольчих підприємств, організацій та фірм досить поширене явище в західній економіці, яке протягом останніх десятиліть широко обговорюється й у вітчизняних наукових колах. Еволюційний розвиток категорії «соціальна відповідальність» проходив досить повільно, остаточне ведення якого в економічний обіг відбулося лише на початку XXI сторіччя [175].

Спершу в діловому бізнес-оточенні у 1950-ті роки була застосована

ідея концепції корпоративної соціальної відповідальності, масштабне розповсюдження якої мультиплікувалося у практиці взаємодії іноземних компаній з громадою та стейкхолдерами, як концептуальне підґрунтя відносин між бізнесом та суспільством.

Раціональним зерном в дослідженні генезису соціальної відповідальності є розуміння природи самої відповідальності, адже досягнення результатів будь-якої діяльності, в першу чергу, залежить від здатностей особистостей відповідати за наслідки скоєних вчинків, тоді як у випадку дії особистості на суспільне життя, що регулюється відповідними соціальними нормами, виникає соціальна відповідальність [303].

Відповідальність це загально-соціологічна категорія, яка демонструє свідоме ставлення особи до обов'язків, вимог суспільної необхідності, норм, цінностей і соціальних завдань. Іншими словами, відповідальність виражає усвідомлення змісту та необхідності діяльності, її наслідків для соціального розвитку і суспільства, або з позиції інтересів суспільства та певних наслідків вчинків конкретної особи.

Певне коло проблем через їх масштабність та неосяжність здатне видаватися непридатними для усунення, а тому суспільні стереотипи правильного і неправильного, як правило, знаходяться у тісному взаємозв'язку. Інколи масштаб проблем є таким безмежним, що відповідальність особи вважається нездатною щось змінити, тобто, із зростанням масштабу проблеми знижується здатність особи реально вплинути на ситуацію. Цей принцип завжди використовувався тоталітарними режимами, які за для позбавлення значущості та повноцінності особистості й людської відповідальності у вирішення питань штучно збільшували діапазон реальних проблем [308].

Варто відмітити, що відповідальність сама по собі не існує, а тому завжди знаходиться в якомусь контексті. Щодо практики впровадження в суспільство соціальної відповідальності компаніями, то існує думка, що головними формами її прояву є конкретні освітні проекти чи проекти щодо

охорони здоров'я або допомога населенню. Одночасно, застосування концепції соціальної відповідальності в бізнес-оточенні відображає соціальну відповідальність певного ділового агропродовольчого підприємства за суспільні інтереси країни та вплив здійснюваної ним діяльності на акціонерів, постачальників, замовників, працівників, місцеві громади та навколишнє середовище. Подібна соціальна відповідальність компаній виходить за межі обов'язку, встановленого законодавством, та визначає добровільне запровадження підприємством додаткових заходів для покращення рівня життя працівників, суспільства та місцевої громади.

На сьогодні не існує єдиного розуміння корпоративної соціальної відповідальності, адже науковці розкривають це явище з ракурсу сталого розвитку, етичної поведінки, філантропії, довкілля тощо. Проте, оскільки застосування зазначеного поняття більш розповсюджене серед світових спільнот, то варто розглянути його тлумачення саме з позиції міжнародного рівня. Так, з точки зору Світової ради компаній щодо сталого розвитку, корпоративна соціальна відповідальність – це довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників і їхніх родин, громади й суспільства загалом [149].

Комісія Євросоюзу згідно «Зеленого звіту» розкриває корпоративну соціальну відповідальність як «концепцію, за допомогою якої компанії суміщають соціальні питання і питання навколишнього середовища в їх діяльності та у взаємодії з ключовими партнерами на добровільних засадах» [189].

Відома російська корпорація АФК «Система» [165] підходить до розуміння корпоративної соціальної відповідальності як до єдиного комплексу відносин в межах ринкової економіки, де провідним складником соціальної відповідальності є сенс самого бізнесу Корпорації та його внесок в розвиток економіки. При цьому АФК „Система» своє фундаментальне соціальне призначення вбачає в піднесенні бізнесу та сприянні економічного

зростання країни. Слід зазначити, що невід'ємним елементом місії АФК «Система» та її стратегічного розвитку є саме соціальні проекти корпорації.

Поряд з цим, переважна більшість науковців під корпоративною соціальною відповідальністю розуміють спосіб управління бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу на суспільство [76].

Досліджуючи концепцію корпоративної соціальної відповідальності, ми більш схильні до міркувань Ю.Є. Благова [39, с. 49–52], який виділяє два основних напрямки соціальної відповідальності, а саме нормативну та позитивну. Нормативний напрямок, на його думку, опирається на аксіоматичні обов'язки підприємства підтримувати стереотипи соціальної відповідальності, адже суб'єктом суспільства є бізнес, який і має враховувати інтереси та потреби суспільства. Позитивний напрямок, навпаки, опирається на твердження того, що підприємств досягає власні стратегічні ідеї, реалізуючи принципи корпоративної соціальної відповідальності.

Проведені дослідження корпоративної соціальної відповідальності дали можливість означити її як поняття, згідно з яким підприємства на добровільній основі вирішують питання щодо створення кращого суспільства й екологічно чистішого оточення [76].

На відміну від соціальної відповідальності корпорацій, ідея соціальної відповідальності бізнесу виникла у 70-і роки ХХ ст. та з часом отримала еволюційний розвиток внаслідок усвідомлення суспільством деструктивної дії господарської діяльності на стан оточуючого середовища. Більш детальний розгляд свідчить, що в процесі історичного формування теоретичних основ ведення бізнесу існувало безліч підходів до осмислення його соціальної відповідальності, становлення яких чинилося в процесі вирішення дискусій стосовно призначення бізнесу в суспільстві, зокрема соціальної відповідальності [112].

Спочатку вважалося, що реалізація соціальної відповідальності бізнесу відбувається через зростання прибутку підприємства, при цьому не порушуючи норм і законів державного регулювання. Забезпечуючи

максимальний розмір прибутку, підприємства одержують перспективу економічного зростання, що сприяє, в свою чергу, працевлаштуванню, а отже зростанню доходів усіх сторін. Саме в цьому вбачався позитивний внесок бізнесу у вирішення кола суспільних проблем, де чільними принципами виступають саме особисті інтереси бізнесу, які доповнюються соціальною відповідальністю. В подальшому концепція соціальної відповідальності бізнесу поглиблювалася переважно на засадах посилення чиннику соціальних інтересів в розвитку бізнесу та корегуванні суспільством його діяльності.

Сьогодні в діловому бізнес-оточенні актуальними у використанні є положення концепції соціальної відповідальності бізнесу, запропонованої Кітом Девісом [339] у 1975 році, головними з яких є:

- соціальна відповідальність походить з соціальної влади, що повинна створювати відповідні умови та наводити приклади з приводу соціальної відповідальності;

- як і громадяни, ділові організації заохочуються до відповідальності за вирішення реальних соціальних проблем, які виникають за межами їх діяльності;

- розвиток бізнесу з одного боку має враховувати ринкові сигнали та вплив суспільства, а з іншого – бути відкритим для громадськості у своїх операціях;

- розподілені за видом діяльності, виробленою продукцією або наданою послугою соціальні витрати сплачуються споживачем в кінцевому підсумку;

- винагороди за продукцію, послуги, діяльність, а також соціальні витрати повинні ретельно обраховуватися й аналізуватися з позиції відповідності їх віднесення до виробничої собівартості продукції або послуг.

К. Девіс [339] у деталізованій роботі «Аргументи за і проти взяття бізнесом соціальної відповідальності» узагальнив напрацьовані в науковому колі визначальні доводи «за» і «проти» корпоративної соціальної

відповідальності, які були опрацьовані тоді в академічному просторі (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Доводи «За» і «Проти» дотримання підприємством принципів соціальної відповідальності*

Доводи «за»	Доводи «проти»
Довгострокова зацікавленість бізнесу в суспільному процвітанні	Відмовлення від класичної теорії максимізації прибутку
Покращення іміджу та репутації конкретних компаній	Втрати від соціальної активності
Послаблення регулювання та підтримки бізнесу з боку держави	Розмивання головних ідей економічного розвитку бізнесу
Сприяння розвитку бізнесу як певної економічної системи	Нестача досвіду в реалізації соціальних напрямків
Сучасні напрямки вирішення соціальних проблем	Послаблення суспільного контролю
Відповідність бізнесу соціокультурним нормам	Послаблення міжнародного платіжного балансу
Зниження ризиків акціонерів щодо диверсифікації інвестиційного портфеля	Непомірне зосередження влади в руках бізнесу
Забезпечення бізнесу потрібним обсягом ресурсів	Нестача масштабної суспільної підтримки
Перспектива «конвертації» соціальних напрямків у прибутковий бізнес	

*Згруповано автором за джерелом: [339, с.313-321]

На відміну від науковців-сучасників К. Девіс в зазначеній роботі не прагне протиставити з економічною ефективністю феномен соціальної відповідальності. Крім того, саме в цій роботі вперше було здійснено експеримент консолідування принципів корпоративної соціальної відповідальності в площину економічного розвитку організації, що зрештою стало платформою для подальших наукових дискусій відносно економічного змісту та засад розвитку соціально-відповідальної стратегії економічного розвитку підприємства.

Дослідження економічної природи соціальної відповідальності та прагнень дослідників аргументувати її суттєві характеристики створили платформу для висновків відносно того, що специфічним піком розвитку сучасної цілі розуміння змісту соціальної відповідальності підприємства, що

опирається на суспільний договір, якому віддане першочергове місце у розвитку соціально-відповідальної концепції, виступає модель А. Керролла, період розвитку якої охоплює декілька трансформаційних змін. Дослідник наприкінці 1970-х років висунув нову ідею розуміння природи соціальної відповідальності з позиції правової, етичної, дискреційної та економічної відповідальності (рис. 4.1).

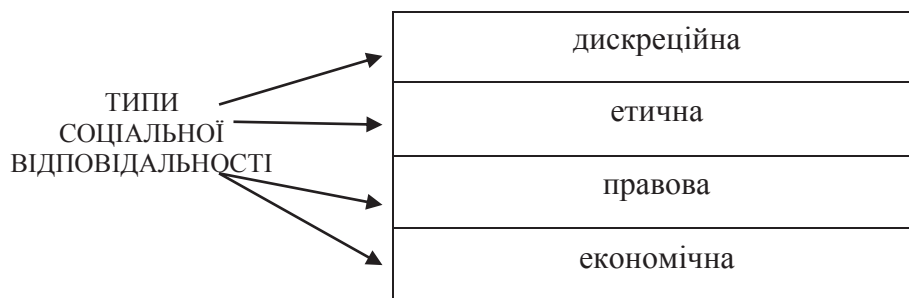


Рис. 4.1. Типи корпоративної соціальної відповідальності*

* Джерело [336]

А. Керролл до суспільної площини з остаточно несформованим соціально-відповідальним уявленням відносить дискреційну відповідальність, тобто відповідальність, що ґрунтується на суб'єктивному обранні менеджера. Дослідник переконаний, що запропонована ним типізація корпоративної соціальної відповідальності взаємодоповнює одна одну, разом з цим не синтезує єдину соціально-економічну систему, де соціальні та економічні інтереси консолідуються, зазвичай, за еволюційною природою. Він стверджував, що зважаючи на те, що розглянуті типи відповідальності застосовуються в бізнес-оточенні, проте еволюція концепції бізнесу демонструє, що спочатку бізнесова увага була сконцентрована на економічній та правовій відповідальності, і лише згодом – на етичній та дискреційній. Окрім цього, в стратегію ведення бізнес-діяльності можуть бути інтегровані будь-які принципи відповідальності [335].

Дотримуючись опрацьованої концепції та опираючись на накопичений базовий матеріал корпоративної соціальної відповідальності, А. Керролл за для спрощення окреслення підґрунтя ведення певних напрямків бізнесу та з

метою зміщення акценту у бік етичних і дискреційних факторів доповнює її управлінським змістом. І вже на початку 1990-х років висунута раніше модель А. Керролом отримує теоретико-прикладного доопрацювання та одержує пірамідального вигляду (рис. 4.2).

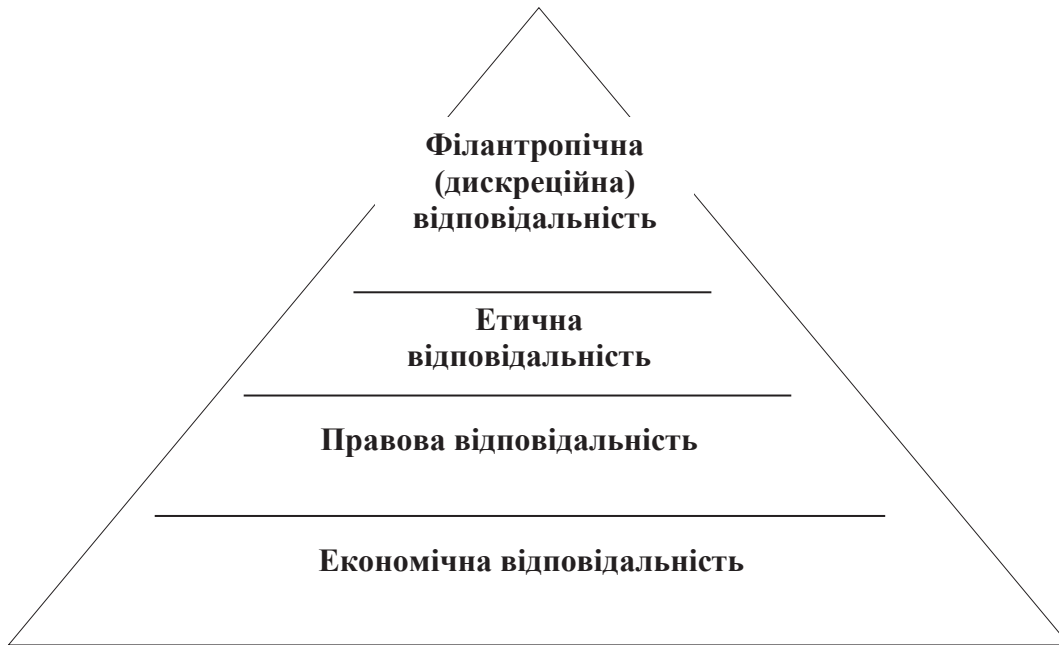


Рис. 4.2. Піраміда корпоративної соціальної відповідальності*

** Джерело [336]*

Відповідно до розглянутою піраміди:

Економічна відповідальність, що виступає базисом розробленої піраміди, окреслюється визначальною поведінкою фірми на ринкових сегментах, та зорієнтована на споживчий попит й одержання позитивних кінцевих результатів діяльності.

Правова відповідальність передбачає відповідальність, визначену нормативно-правовим законодавством. Іншими словами, акцент ставиться на ведені такої бізнесової діяльності, що окликається та відповідає чинним нормам діючого законодавства.

Етична відповідальність передбачає здійснення такої бізнесової діяльності, яка б відповідала потребам соціуму, що не окреслено в жодному нормативно-правовому документі.

Зазначена філантропічна (дискреційна) відповідальність передбачає

впровадження та реалізацію суспільно-корисних заходів на добровільних засадах з метою покращення та забезпечення життєвого рівня суспільства.

Починаючи з 90-х років ХХ сторіччя наведена піраміда Керролла отримала масштабної популяризації в теоретико-практичному колі з питань інтеграції соціальних заходів. Пізніше, на початку ХХІ сторіччя, А. Керролл удосконалив модель корпоративної соціальної відповідальності в напрямку її адаптованості до викликів світового бізнес-простору, та надав їй нову назву «глобальна піраміда корпоративної соціальної відповідальності». Дослідник, поглиблюючи отримані теоретичні напрацювання в даному контексті, зауважує, що світові організації відповідно до викликів міжнародного бізнес-простору, повинні зосереджуватися на максимізації кінцевого економічного результату, яким є саме прибуток; бути добрими корпоративними громадянами, враховуючи вимоги місцевих громад цінити закони слаборозвинутих країн, одночасно витримуючи вимоги міжнародного права; здійснюючи бізнес-операції, відповідати етичним нормам.

Варто відмітити, що не звертаючи уваги на масштабну популяризацію моделі А. Керролла, вона доволі часто опиняється в колі дискусій та критик. На переконання опонентів А. Керролл, вирізняючи етичну відповідальність як один із проявів корпоративної соціальної відповідальності, насправді не підходить до трактування соціальної відповідальності з позиції моральності. На переконання опонентів, будь-які рівні прояву корпоративної соціальної відповідальності підлягають чітко визначеній ієрархії, а тому модель Керролла не відбиває всієї конструкції відносин бізнесу та соціуму в контексті соціально-відповідального розвитку [335].

Разом з цим, як на наш погляд, якщо висунути модель А. Керролла досліджувати як певну методологію або теоретичну абстракцію, метою якої є ідеалізування складного, то можна спростувати більшість висунутих коментарів опонентів стосовно цієї моделі. Більш того, розглянуті в піраміді А. Керролла рівні прояву відповідальності здебільшого відповідають ієрархії цінностей капіталістичної та індустріальної площини, а саме: неодмінною

для бізнес-простору є економічна відповідальність, адже вона відповідає жорстким викликам соціуму; передбачуваною соціумом є етична відповідальність, тоді як жаданою для соціуму є філантропічна відповідальність. Окрім цього, не можна оминути той факт, що А. Керролл не вважав свою піраміду довершеною будовою соціальної відповідальності, а тому безупинно поглиблював модель, пристосовуючи її до викликів сучасного менеджменту. Підтвердженням цього є стаття «Корпоративна соціальна відповідальність: трисферний підхід», яку А. Керролл опублікував разом і з М. Шварцем, в якій науковцями висунута ідея подати діаграму Венна натомість піраміди за для дослідженню ланцюгу послідовності зв'язку економічної, правової й етичної відповідальності (рис. 4.3.).

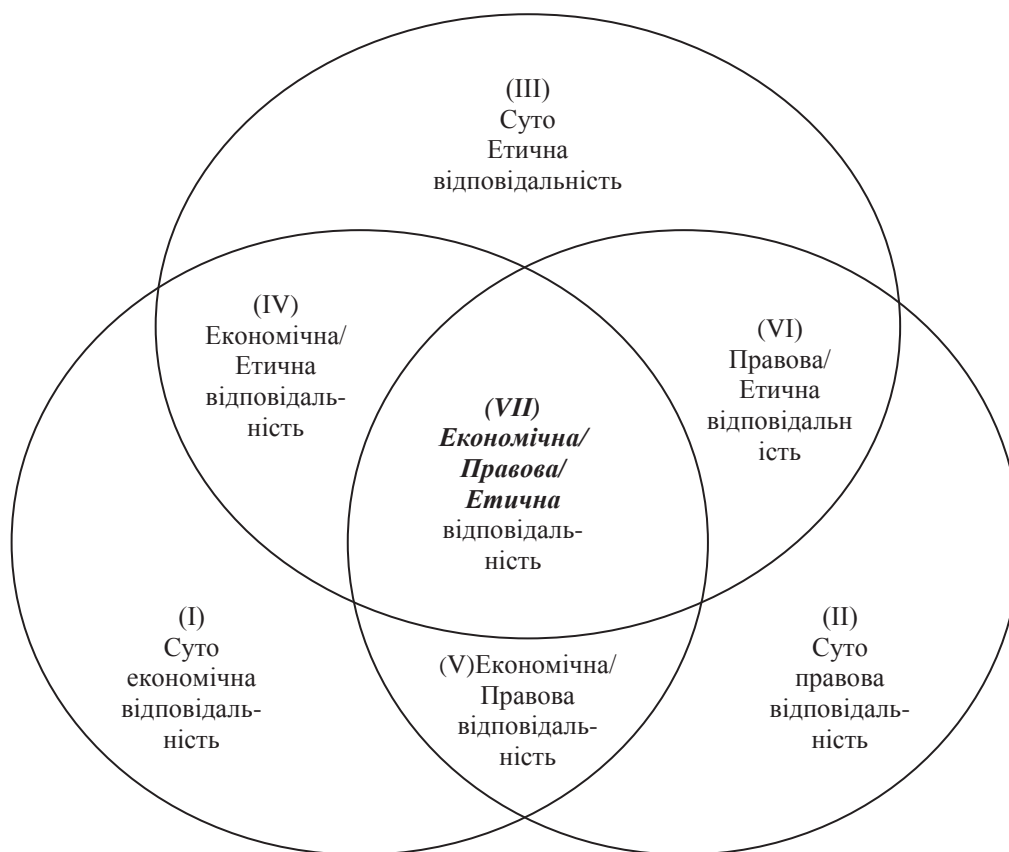


Рис. 4.3. Трисферна модель корпоративної соціальної відповідальності*

*Джерело: [339]

Удосконалена модель корпоративної соціальної відповідальності, на

переконання дослідників, детальніше окреслює сучасні реалії, іншими словами, демонструє, що переважно організації вдовольняються реалізацією різних типів консолідації соціальної відповідальності, і тільки деякі з них водночас реалізують усі типи.

Визначальний сегмент трисферної моделі корпоративної соціальної відповідальності, за задумом дослідників має стати саме тим, в який повинні потрапити усі організації.

Завзяті наукові дискусії, що мають початок від середини 1950-х років, піковий періодом яких припав на 1960—1970-х роки, відносно змісту, будови, джерел соціальної відповідальності принесли відповідні результати. Єдність світових поглядів щодо розуміння всього категоріального апарату, соціально-відповідальних явищ та процесів була переважно досягнута в останню чверть ХХ сторіччя.

На початку 70-х років минулого століття особливою властивістю наступних наукових опрацювань в даному контексті стає деяке зміщення уваги наукових досліджень. Так, беручи до уваги те, що в попередніх теоретичних напрацюваннях акцент ставився на тлумаченні корпоративної соціальної відповідальності, особливостях структуризації її рівнів, визначенні суб'єктів, векторів реалізації тощо, то згодом теоретико-практичний погляд було сконцентровано на опрацюванні принципів інтеграції соціально-відповідальної поведінки в економічний розвиток підприємств.

Започаткована в 1999 р. Генеральним секретарем ООН Кофі Аннаном ініціатива Глобального договору [118] стала серйозним поштовхом до посилення соціальних засад та інституалізації соціальної відповідальності в сфері бізнесу. Суть договору полягає в сприянні підприємницьким колам у вирішенні глобалізаційних проблем та у підтримці соціальної сфери, згідно з яким компаніям пропонується в межах своєї діяльності забезпечити дотримання, підтримку і запровадження головних цінностей у площину соціального захисту, охорони навколишнього середовища, стандартів праці

та боротьби з корупцією.

Економічна природа як соціальної відповідальності корпорацій, так і бізнесу набуває в теорії управління дискусійного характеру, спричинене методологічним конкуруванням зазначених теоретичних напрямків. Разом з цим, корпоративна соціальна відповідальність є невід'ємною від бізнесу, адже за умов відсутності економічної ефективності соціальна відповідальність теж відсутня [339].

Соціальна відповідальність бізнесу у широкому вжитку передбачає різносторонню позитивну дію на суспільство шляхом здійснення комерційної діяльності.

За версією компанії «Harris Interactive» соціально відповідальний бізнес – «це бізнес, в результаті якого виграють всі: і бізнес, який має лояльного споживача, відданий персонал, репутацію, стабільну позицію на ринку, а, отже – збільшення прибутку, і суспільство, яке має можливість сталого розвитку» [338].

В той же час учасники Міжнародного форуму лідерів бізнесу [264] соціальну відповідальність бізнесу розуміють як допомогу діловому практичному досвіду в отриманні вигоди суспільством і бізнесом, що через максимальне зростання позитивної дії бізнесу на суспільство з синхронною мінімізацією його деструктивного впливу сприяє досягненню економічного, екологічного та соціального сталого розвитку.

В Зеленій книзі Європейського союзу [265] соціальна відповідальність бізнесу розглядається з позиції впровадження в повсякденну комерційну діяльність підприємств екологічних та соціальних аспектів та їх взаємовідносин на добровільній основі з зацікавленими сторонами.

Досить цікаво та аргументовано, як на наш погляд, розставлені акценти на розуміння соціальної відповідальності бізнесу Р. Крапличем [155], що полягають, з одного боку, у відповідальному відношенні компанії до створеного продукту або послуги, до працівників, партнерів та споживачів; з іншого – розглядається як ініціативна соціальна поведінка компанії, що

проявляється через постійний діалог або гармонійне співіснування з суспільством та співучасті у вирішенні найболючих соціальних проблем країни.

Всесвітня ділова рада за сталий розвиток (WBCSD) [353] розкриває соціальну відповідальність бізнесу як напрямок підтримки стійкого економічного зростання через співпрацювання з робітниками та їх сім'ями, місцевою суспільством та громадою за для покращання рівня їх життя.

Найбільш повно та обґрунтовано, як на наш погляд, є розкриття економічного наповнення атрибутів «корпоративна соціальна відповідальність» та «соціальна відповідальність бізнесу», наданих К. Девісом [339], згідно з яким, соціальна відповідальність бізнесу представлена внеском компанії в суспільство, створеного за допомогою соціальних інвестицій компанії, її основної діяльності та благодійності з урахуванням переваг соціальної політики держави.

Аналізуючи діяльність безліч корпорацій, науковці встановили, що соціальна відповідальність бізнесу сприяє економічному розвитку компаній, тоді як її уникнення, навпаки, обмежує ключові компетенції підприємств, а отже можливості ринкового успіху. Проте, на сьогодні відсутнє чітке формулювання законодавством поняття «соціальна відповідальність бізнесу», адже змістовне наповнення зазначеної категорії, з однієї сторони, має характеризувати якість товарів і послуг, з другої – коректну поведінку підприємства на ринку, а з третьої – обсяг соціального пакету для працівників та, нарешті, благочинність, підкріплену відповідними податковими заохоченнями.

Разом з цим, відсутність єдиного бачення змісту економічної категорії «соціальна відповідальність бізнесу» та єдиного підходу до структуризації її складових частин, на жаль, є однією з найгостріших проблем, яка заважає дієвій імплементації принципів соціальної відповідальності бізнесу в площину економічного розвитку підприємств, що обходить не тільки Україну, як показують результати проведених наукових досліджень [264].

Власники бізнесу й інші зацікавлені особи, якими є наймані керівники та менеджери підприємств, контрагенти, персонал, державні діячі, урядові та неурядові організації через відсутність конкретного чіткого розуміння про соціальну відповідальність неоднаково інтерпретують як саму економічну природу соціальної відповідальності бізнесу, так і її складові елементи. Це виражається в тому, що в аналітичних та інформаційних джерелах з даної проблематики окрім поняття «соціальна відповідальність бізнесу набули вжитку також дефініції «корпоративна соціальна відповідальність», «корпоративна соціальна діяльність», «корпоративна соціальна сприйнятливність», «корпоративне громадянство», «етика бізнесу» та «корпоративна соціальна добросовісність», що відносяться до різних ступенів соціальної відповідальності та розкривають послідовну еволюцію даного терміну та розширення його кола [265].

Вирішенням питань щодо соціальної відповідальності бізнесу сьогодні присвячена діяльність декількох відомих організацій, найбільшими серед яких є Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», Спільнота «Соціально відповідальний бізнес», Мережа Глобального Договору ООН в Україні [266].

Щодо Мережі Глобального договору ООН, то в Україні вона започаткувала свій розвиток у 2006 році, поступово об'єднавши 34 організації та компанії. З часом до кола української мережі увійшло понад 180 членів, кількість яких досі продовжує зростати.

Найсуттєвішим результатом співпрацювання цих організацій та компаній є опрацювання проекту документу, який був розроблений в межах діяльності Консультативної ради з розробки проекту Національної концепції розвитку соціальної відповідальності бізнесу та винесення для громадського розгляду «Концепції національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні». Разом з цим слід відмітити, що проект Концепції, на жаль, не достатньо чітко розтлумачує зміст соціальної відповідальності бізнесу та її структурний склад [265].

Світовий досвід розвинув основні принципи, дотримання яких характеризує підприємство як соціально відповідальне: виконання вимог регіонального, державного та міжнародного законодавств; сумлінна сплата податків; забезпечення споживачів високоякісною продукцією; упровадження корпоративних програм з підвищення кваліфікації працівників; упровадження корпоративних програм морального стимулювання персоналу; упровадження спонсорських і благодійних проєктів; упровадження корпоративних програм із зміцнення здоров'я співробітників та охорони навколишнього середовища; участь у формуванні позитивної суспільної думки про бізнес.

Застосування інструментальної концепції соціальної відповідальності в агропродовольчій сфері України з позиції спрямування бізнесу на максимізацію прибутку з одночасним координуванням та узгодженням з існуючими етичними й правовими нормами та рамками має покращувати соціальну ситуацію, адже нинішній національній економіці більш притаманна відповідальність підприємства перед тими групами людей (працівники підприємства, контрагенти, посередники, постачальники, акціонери, споживачі, держава та суспільство в цілому), які, з одного боку, відчувають вплив від діяльності підприємства, а з іншого – самі впливають на результати його розвитку. Іншими словами, бізнес має відповідати за якість і рівень життя тих, хто безпосередньо приймає участь в його діяльності [155].

Виходячи з цього, варто структурувати соціальну відповідальність бізнесу за рівнями відповідальності перед споживачем, суспільством і країною, підлеглими, акціонерами чи компаньйонами, що буде відповідати реальним відносинам між підприємцями та соціумом.

Сьогодні до рейтингу України кращих соціально відповідальних компаній входять такі підприємства харчової промисловості як Корпорація «Оболонь», Корпорація «Nestlé» та компанія «Кока-Кола» [372].

Проте, нажаль, проведені дослідження професіоналів з соціальної

відповідальності [166; 167] свідчать, що для переважної більшості агропродовольчих підприємств України характерна відсутність соціальної орієнтованості бізнесу, яка вже сьогодні набула традиційного практичного використання на Заході. Так, практично однакова кількість малих, середніх і великих за розмірами агропродовольчих підприємств (понад 78,0%) підтвердили свою не інформованість про соціальну орієнтованість бізнесу.

Справа в тому, що розвиток ринкових відносин та швидке реформування державної влади, на жаль, стали поштовхом до реального протистояння між підприємцями та населенням на місцевому рівні. Іншими словами, в суспільстві виокремився прошарок більш забезпечених людей, що в, свою чергу, спровокувало виразний антагоністичний характер відносин між ними та основним населенням, некоректність стосунків яких продукує в суспільстві соціальну напругу. Негативне ставлення населення, як правило, є зворотною реакцією на несвоєчасність виплати підприємцями заробітної плати підлеглим або на необґрунтоване підвищення ціни на продукцію і послуги, що, як правило, найчастіше практикується за для приховування підприємствами від оподаткування отриманих прибутків. У колі зазначеної проблеми неадекватною є реакція також і органів місцевого самоврядування, адже, з однієї сторони, підприємці це так само виборці, переважно від яких залежить рівень нормальної життєдіяльності населення; з іншої сторони, через тіньову практику функціонування значної частини бізнесменів не вистачає реальних податкових відрахувань, необхідних для забезпечення звичайної діяльності місцевої влади щодо соціальних виплат і підтримки інфраструктури регіону. Оскільки соціальна відповідальність бізнесу, як показує світовий досвід, є вигідною усім – підприємству, суспільству, державі, саме тому виконання цільових соціальних програм є не менш цінним, ніж соціальні відрахування до бюджету на потреби держави [308].

Стрижневими завадами інтеграції соціальної відповідальності бізнесу в діяльність агропродовольчих підприємств на сьогодні є:

– недосконалість нормативно-правової та законодавчої бази, що

регулює участь закладів освіти у підготовці соціально відповідальних спеціалістів та участі бізнесу в реалізації соціальних програмах;

- відсутність системи економічного та морального заохочення відповідальних суспільних суб'єктів;

- відсутність дієвої громадянської експертизи та оцінки стереотипів і якості формування бізнес-фахівців і результатів реалізації соціальних програм [202].

На нашу думку, в площині взаємовідносин вітчизняних агропродовольчих підприємств зі споживачами і суспільством, поряд із зобов'язаннями загального напрямку мають бути передбачені цілеспрямовані обов'язки в розрізі наступних аспектів: використання системи соціального маркування продукції; використання принципів оцінки життєвого циклу продукту; моніторинг впливу на оточуюче довкілля, урахування культурної специфіки споживача; зв'язок зі споживачами на зворотній основі; надання вичерпної інформації про якість і безпеку продукції; сертифікація відповідності управлінням якістю, здоров'ям і безпекою; запобігання вживання модифікованих продуктів; соціально-відповідальний маркетинг та соціальні інвестиції; доброчинність та інвестиції в соціальні програми місцевої громади та інше.

Виконання зазначених соціальних зобов'язань можливо лише за умови наявності ресурсних потоків та їх ефективного використання, що наголошує про роль економічного потенціалу підприємства у забезпеченні соціальної орієнтованості бізнесу шляхом створення передумов для передачі частини економічних ресурсів на розвиток соціальної сфери та соціальні потреби.

Аналізуючи діяльність безліч корпорацій, науковці встановили [166; 167], що соціальна відповідальність бізнесу сприяє економічному розвитку підприємств, тоді як її уникнення, навпаки, обмежує їх ключові компетенції підприємств, а отже можливості ринкового успіху.

Соціально-орієнтований бізнес поступово набуває пріоритетності у розвитку економічного потенціалу агропродовольчих підприємств,

адекватність якої очікуванням суспільства забезпечує створення певних переваг підприємства на шляху формування його ключових компетенцій, а саме:

- зменшення суми витрат через те, що багато ініціатив щодо покращення оточуючого середовища підприємства дають можливість зменшити видатки на ведення бізнесу;

- поліпшення ефективності виробничих процесів через впровадження передового обладнання або усучаснених технологій, які б відповідали новим санітарним, екологічним та технологічним стандартам;

- підвищення мотивації працівників, адже соціальна відповідальність трансформується у відповідальність за підлеглих, які, врешті-решт, віддають пріоритет саме тому роботодавцю, якому не байдужі їх цінності;

- психологічні чинники мотивації, адже відповідальність за працівників перетворюється в умови для створення на підприємстві стабільного психологічно-соціального простору, що сприяє ефективності праці;

- забезпечення безпечності та якості під час виробництва та обігу агропродовольчих продуктів;

- підвищення ділової репутації підприємства та розпізнавання бренду, що зменшує ризики від можливої втрати ринків і покращує доступ до нових ринків завдяки відповідного визнання суспільством, а також посилює стосунки підприємства з наявною клієнтською базою [236].

Взагалі то споживачі агропродовольчих продуктів лише протягом останніх десятирічь почали надавати виняткову увагу проблемам соціальної відповідальності. З одного боку, на збільшення асортименту агропродовольчої продукції впливають сучасні системи виробництва, зберігання, транспортування і споживання, продовжують термін її зберігання та більш ефективно забезпечують виконання споживчих вимог, а з іншого – вони продукують нові загрозливі чинники для здоров'я людини.

Керуючись статтею 40 Закону України «Про забезпечення санітарного

та епідемічного благополуччя населення» та з метою виконання вимог статті 20 Закону України «Про безпечність та якість агропродовольчих продуктів» від 23.12.1997 № 771/97-ВР, всі суб'єкти підприємницької діяльності, які виробляють або впроваджують в обіг харчові продукти, мають використовувати відповідну практику виробництва та санітарні заходи, системи НАССР та/або інші системи забезпечення безпечності та якості під час виробництва та обігу агропродовольчих продуктів незалежно від їх приналежності та розмірів [243].

Безпеку продуктів харчування визначають стандарти IFS, BRC, FAMI-QS, GlobalGAP, FSSC 22000, ISO 22000:2005 тощо. Окремо необхідно виділити Регулювання Ради Євросоюзу 834/2007, що встановлює вимоги до систем виробництва «органічних продуктів харчування», попит на які щороку зростає.

Агропродовольча безпека є необхідною складовою економічної безпеки агропродовольчих підприємств, де економічна безпека характеризує стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання виникнення економічних конфліктів й забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому. Сутність економічної безпеки полягає у наявності такого його економічного стану, який характеризується: збалансованістю та якістю економічних інструментів, технологій і послуг; стійкістю до загроз; здатністю підприємства забезпечувати реалізацію економічних інтересів, місії і завдань достатніми обсягами економічних ресурсів; а також спрямованістю на ефективний і сталий розвиток [38].

Сьогодні країни світу вимагають від політиків упровадження соціальної відповідальності. Досить цікавим є той факт, що до такої думки набагато раніше за політиків дійшов саме бізнес. Стандарт SA 8000:1997 «Соціальна відповідальність» було прийнято в 1997 році, в основу якого було покладено Всесвітня декларація прав людини, Конвенцію ООН з прав дитини та конвенції МОП. Нині поряд із стандартом SA 8000:2008 з'явилися

стандарти керівництва, а саме:

- Глобальна ініціатива звітності – GRI (Global Reporting Initiative);
- стандарт верифікації звітів – AA 1000:2008 «Соціальна відповідальність»;
- ISO 26000:2010 «Керівництво з соціальної відповідальності» [243].

Разом з цим, найбільш визнаною системою управління безпечністю агропродовольчих продуктів у всьому світі вважається запобіжна система НАССР, яка спрямована на отримання високоякісного та безпечного продукту, а також задоволення вимог споживача, що використовується як спосіб для захисту агропродовольчих продуктів від дії ризиків фізичного, хімічного, мікробіологічного й іншого забруднення та застосовує до контролю процесів виробництва, споживання та реалізації систематичний науковий підхід. Відмінністю зазначеної системи є проведення щільного дослідження та аналізу кожного виробничого етапу, зберігання та поставки агропродовольчих продуктів, ідентифікація специфічних небезпек та ризиків, інтеграція дійових методів моніторингу та контролю, що робить її ефективним інструментом управління якістю та безпечністю агропродовольчих продуктів.

Впровадження на підприємства системи НАССР буде свідчити про безперервний контроль за безпечністю продукції, що надасть підприємствам такі переваги: уведення та застосування політик і міжнародних норм (GMP) для агропродовольчих підприємств у різних аспектах (санітарія, гігієна, боротьба із комахами й гризунами, дезінфекція й очищення, відбір зразків продукту та контроль за його параметрами, випуск і відкликання продукції, тестування обладнання і т.і.); конкретизація ідей і завдань всього персоналу в площині безпечності продукту; підвищення компетентності й кваліфікації персоналу; розробка показників якості та безпеки й відповідних напрямків щодо їх покращення; зміцнення ринкових позицій, авторитету торгової марки й ділового іміджу; капіталізація бізнесу та інвестиційна привабливість; формування конкурентних переваг на довгострокову перспективу та, як

наслідок, нарощення економічного потенціалу підприємства [264].

Першою серед підприємств харчової промисловості, що у 2008 році сертифікувала одразу чотири системи управління, стала Корпорація «Оболонь». Під час проведення представниками німецької фірми «DEKRA-ITS» аудиту було підтверджено відповідність продукції «Оболонь» вимогам наступних систем:

1. Система управління якістю (ISO 9001:2008) – система взаємопов'язаних, орієнтованих на задоволення споживачів процесів, які постійно поліпшуються завдяки лідерству керівництва і залучення персоналу, діючих на підставі фактів, а також взаємовигідних стосунків з постачальниками).

2. Система управління безпечністю агропродовольчих продуктів (ISO 22 000:2005) – попереджувальна система для забезпечення безпечності агропродовольчих продуктів (постійний аналіз небезпечних чинників та перевірка критичних контрольних точок на всіх етапах виробництва).

3. Система екологічного керування (ISO 14 001:2004) – розробка та запровадження екологічної політики компанії, керування її екологічними аспектами.

4. Система управління безпекою та гігієною праці (OHSAS 18 001:2007) – дає можливість організації управляти ризиками в області безпеки і гігієни праці і покращувати свої показники в цій області [262].

Інтеграція зазначених систем управління якістю та безпекою продукції підтверджує той факт, що «Оболонь» несе відповідальність за споживачів, суспільство, власний персонал та стан навколишнього середовища, що значно виділяє його продукцію серед аналогів шляхом надання певних конкурентних переваг.

Не можливо оминати й той факт, що неабияку роль в реалізації економічного потенціалу підприємств відіграє й такий аспект соціальної відповідальності бізнесу, як обізнаність продукції споживачами за рахунок створення підприємствами нематеріальних активів, а саме торгової марки,

бренду, гудвілу та ін. Так, за версією журналу Фокус торгові марки Світоч, Мівіна та Торчин увійшли до списку 50 найбільш популярних брендів України. Цим продуктам впевнено віддають перевагу щодня мільйони українців. Соуси Торчин стали другим найулюбленішим брендом українців серед кулінарних брендів. Кондитерські вироби Світоч зайняли 18 позицію рейтингу, увійшовши в трійку найкращих кондитерських брендів. 26 позицію рейтингу експерти віддали бренду Мівіна, який став лідером серед продуктів швидкого приготування [265].

Отже, в сучасному суспільстві все більше утверджується думка про те, що соціальна відповідальність бізнесу виступає одним із детермінантів створення ключових компетенцій підприємства, що утримує найкращих працівників, приваблює клієнтів, сприяє зміцненню іміджу і репутації, а отже забезпечує нарощення економічного потенціалу підприємства. При цьому варто наголосити, що нарощення економічного потенціалу агропродовольчих підприємств в контексті здійснення соціальної відповідальності можливе за умови дотримання ними ключових принципів, які є похідними від концепції корпоративної відповідальності. Оскільки успішне ведення бізнесу, насамперед, залежить від добробуту громад, в яких працюють підприємства, то соціальна відповідальність бізнесу має займати активну позицію в нарощенні економічного потенціалу підприємства, принципи використання якої повинні бути гармонійними з глобальним пріоритетам підприємства і полягати в наступному: провідне місце співробітників в ефективному економічному розвитку підприємства; підтримка власної ініціативи в соціальних процесах щодо покращення добробуту населення; підтримка соціальних програм держави; дотримання принципів ділової етики, заснованих на мотивації, повазі лідерстві та піклуванні про майбутнє; екологічна свідомість та підвищення показників еко-ефективності; розповсюдження досвіду та прикладу соціально відповідального бізнесу в межах регіону та країни; застосування принципів соціальної відповідальності бізнесу на основі симбіозу давніх традицій підприємств та

кращих світових практик; забезпечувати виробництво безпечних продуктів харчування [263].

Ідеологія соціальної орієнтації агропродовольчих підприємств стане дуже потужним інструментом нарощення їх економічного потенціалу, адже буде ґрунтується на основних цінностях підприємства, що підтримують єдність команди та надихають на успіх в перспективі (рис. 4.4).



Рис.4.4. Цінності соціально-орієнтованого бізнесу*

*Складено автором за джерелами: [263; 264]

Прийняття ключових принципів соціальної відповідальності за основу ведення бізнесу підприємств має забезпечувати отримання наступних вигід: забезпечення суспільної репутації організації; зростання довіри населення до діяльності компанії, її товарів та послуг; підвищення професіоналізму та розвиток кадрового потенціалу на підприємстві, забезпечення лояльності персоналу; можливість формування безпечного середовища діяльності та розвитку компанії завдяки власній соціальній політиці; відповідність нормам і стандартам світової економічної спільноти; можливість формування партнерських відносин із громадськістю та владними структурами [265].

Вважаємо, що дієва імплементація принципів соціально-орієнтованого

бізнесу в площину економічного потенціалу агропродовольчих підприємств передбачає збільшення в довгостроковому вимірі неекономічних вигід економічного суб'єкту шляхом вирішення соціальних проблем розвитку своїх працівників, акціонерів, контрагентів, споживачів, що позначиться на зміцненні ділової репутації, напрацюванні іміджу, створенні бренду і, як наслідок, максимізації ринкової вартості бізнесу (рис.4.5).

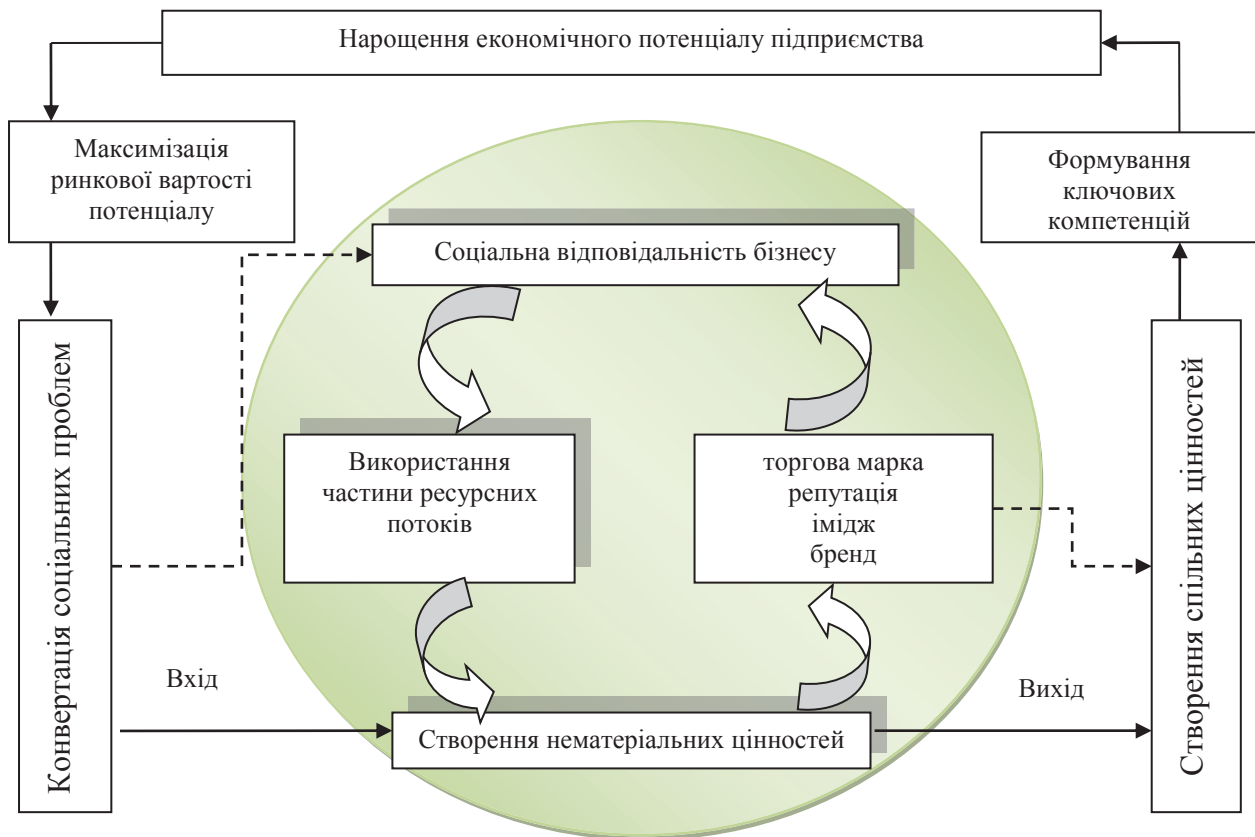


Рис. 4.5. **Модель імплементації соціальної відповідальності в площину економічного розвитку агропродовольчих підприємств***

*Складено автором за джерелами: [263; 264]

Таким чином, можлива конвертація соціальних проблем в прибутковий бізнес агропродовольчих підприємств має створювати спільну цінність, що є однією із детермінантів формування ключових компетенцій підприємства, і як наслідок, нарощення його економічного потенціалу.

Необхідність реалізації економічного потенціалу вітчизняних агропродовольчих підприємств шляхом гармонізації інтересів зацікавлених

сторін активізує необхідність імплементації принципів концепції соціальної відповідальності в площину їх економічного розвитку, що сприятиме нарощенню неекономічних вигід шляхом створення спільних цінностей, попередження економічних конфліктів, що позначиться на зміцненні ділової репутації підприємств, напрацюванні іміджу, створенні бренду і, як наслідок, реалізації пріоритетних цілей економічного розвитку. Отже, конвертація соціальних проблем в прибутковий бізнес агропродовольчих підприємств буде сприяти створенню спільних цінностей, що стане однією із детермінант формування ключових компетенцій підприємств, і як наслідок, нарощення їх економічного потенціалу.

Таким чином, як свідчить зарубіжний досвід в сфері соціально-економічного розвитку підприємств, реалізація економічного потенціалу агропродовольчих підприємств в контексті соціальної відповідальності висуває ряд актуальних завдань у напрямку: зниження витрат, збільшення доходів, локалізації чи мінімізації економічних ризиків, підтримки процесу адаптації агропродовольчих підприємств до ринкових трансформацій; зміцненні ринкових позицій; нарощенні масштабів виробництва, виконання яких залежить від здатності підприємства ефективно використовувати ресурсні потоки та можливості нарощувати ринкову вартість потенціалу, що сьогодні неможливо без впровадження соціально-відповідальних інновацій.

4.2. Аксіологічні аспекти модернізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств

Визначальними питаннями сучасного економічного розвитку вітчизняних агропродовольчих підприємств повстають деформаційні аспекти конститутивних інституційних детермінант економічно-комунікативних відносин із зацікавленими сторонами. Наслідки девіантних ситуацій у вітчизняному бізнес-просторі, безвідповідальна діяльність переважної більшості суб'єктів господарської діяльності з постійним нарощенням

споживчого попиту на тлі синхронного зниження рівня ресурсозабезпечення підприємницького сектору вимагають аксіологічної соціалізації економічного розвитку вітчизняних підприємств, зокрема агропродовольчої сфери.

Сучасний розвиток бізнес-простору в більшості європейських країн формувався під дією ґрунтовних духовно-моральних принципів, що в подальшому зумовили зростання соціально-економічної вигоди економічного розвитку агропродовольчих підприємств. Формування в незалежній Україні системи ціннісних детермінант спричинене деяким симбіозним поєднанням деяких напрацювань радянської парадигми та інституційної деформації розвитку ринкових взаємовідносин [128].

Розвиток українських підприємств, залучення України до глобалізаційних процесів та економічної інтеграції окреслює перед українським бізнесом нові пріоритети, що пов'язані з активізацією процесів у площині соціальної відповідальності. Бізнес не може розвиватися окремо від соціуму, адже він сам є елементом громадськості, від діяльності якого багато в чому залежить якість та безпечність споживчих товарів, стан оточуючого середовища тощо. Тому соціальна орієнтованість українських бізнес-одиниць стане результативнішою, якщо соціально-відповідальна поведінка буде інтегрована в стратегію їх розвитку. У західних країнах еволюція соціально-відповідальної концепції характеризується багатолітнім розвитком, теоретичні аспекти якої отримали широкої імплементації в практиці зарубіжного бізнесу. Проте, визнання кореляційного взаємозв'язку між соціально-відповідальною поведінкою та стратегічним розвитком бізнес-одиниць в теоретичній платформі нещодавно отримало великий інтерес серед авторів, погляди яких є досить неоднозначними та дискусійними. Така неоднозначність поглядів спровокована тим, що, домінуючим напрямком дослідження багатьох науковців є обговорення позитивної залежності між соціально-відповідальною поведінкою та стратегічним розвитком бізнес-одиниць, тоді як решта представників наукового кола наголошують про

негативну залежність між зазначеними феноменами або про відсутність кореляції між ними.

Так, ряд науковців поставили під сумнів зазначену взаємозалежність, наголошуючи, що будь-які результати, отримані шляхом дослідження прямої кореляції між соціально-відповідальною поведінкою та стратегічним розвитком бізнес-одиниць не можуть бути 100% достовірними, оскільки на зазначену взаємозалежність здатні вплинути ряд інтервенційних домінант, які не враховано в багатьох дослідженнях. Тому, взаємозв'язок між соціально-відповідальною поведінкою та стратегічним розвитком бізнес-одиниць є доволі складним питанням, на розгляд якого в попередніх дослідженнях в попередніх дослідженнях було приділено недостатньо уваги [298].

Еволюція розвитку концепції корпоративної соціальної відповідальності характеризується понад шести десятирічною тривалістю наукової дискусії в напрямку розкриття економічної природи дефініції «соціальна відповідальність», в наслідок чого зазначене поняття набуло неабиякого поширення як в теоретичному аспекті управління організацією, так і в напрямку інтеграції принципів корпоративної соціальної відповідальності в її практичну. Як наслідок, на сьогодні існує безліч теорій корпоративної соціальної відповідальності, найактуальнішими серед яких є: корпоративна соціальна відповідальність, менеджмент стейкхолдерів, сталий розвиток і корпоративна стійкість, потрійна звітність і корпоративна соціальна звітність. Загальною рисою зазначених теорій є динамічність розвитку та взаємозалежність, зумовлена часовими та просторовими трансформаціями, тоді як теоретичні відмінності в розумінні соціальної відповідальності, здійснюваної як акти доброї волі та публічно-правової відповідальності на всіх рівнях відносин бізнесу та соціуму розкриваються в: її напрямках реалізації, функціональному наповненні, засобах просування, складі стейкхолдерів, очікуваній перспективності та регламентованості. Таким чином, сьогодні спільним у розумінні соціально-відповідальної

поведінки є те, що це своєрідна філософія здійснення будь-якої діяльності, за якої відповідальність за наслідки її дії на соціум та оточуюче середовище набувають пріоритетності в стратегічному розвитку бізнесу.

Разом з цим огляд існуючих теоретико-методичних джерел свідчить про широке використання засад соціально-відповідальної поведінки в стратегії розвитку бізнес-одиниць лише на рівні американських або європейських практик, тоді як на рівні країн, що розвиваються, зокрема в українському контексті, закладено лише підґрунтя для інтегрування принципів концепції корпоративної соціальної відповідальності у бізнес-середовище [238].

Аналіз генезису наукових ідей відносно місця аксіологічних детермінант у соціально-економічній площині розвитку підприємницького сектору країн, опираючись на напрацьований фундамент класичної школи та одержаний інституційно-неоінституційний досвід, дало можливість означити динаміку підвищення наукового дискурсу до зазначеної проблематики, важливість певних аксіологічних детермінант на кожному ланцюгу економічного напрацювання та визначити діалектичну послідовність між рухом економічного піднесення, генеруванням сучасних суспільно-економічних процесів і укладеною в соціумі системою ціннісних детермінант соціально-економічної поведінки [263].

До концепції, яку слід відносити до такої, що першою окреслила ключові аксіологічні детермінанти соціальної відповідальності, треба віднести концепцію соціальної сприйнятливості (Corporate Social Responsiveness), фундаментальну роль в опрацюванні якої відіграли відомі напрацювання іноземних дослідників Р. Акермана, Р. Бауера, Д. Вотави, С. Сеті, А. Керролла, В. Фредеріка. Разом з цим, основою для наукових ідей з проблем дослідження аксіологічних детермінантів стала надрукована в 1973 році робота Р. Акермана «Як компанії реагують на суспільні потреби», що увібрала в себе напрацьований досвід вітчизняних компаній з консолідації принципів корпоративної соціальної відповідальності в

практичну площину економічного розвитку підприємств.

Як переконував Р. Акермана, визначальним фактором усунення та мінімізації гіпотетичних загроз економічної діяльності організацій є адекватність використання аксіологічних принципів економічної діяльності ступеню зрілості соціальних потреб. До тих пір, поки проблеми соціуму не стоятимуть в першочерговій черзі вирішення, як зазначав дослідник, вони будуть акумулюватися, поки таке становище не ставитиме під загрозу успішний розвиток організації в своєму узвичаєному економічному руслі [298].

Треба відмітити, що неабиякий внесок про необхідність імплементації аксіологічних детермінант в площину економічного розвитку підприємств зробив знов-таки відомий науковець А. Керролл, який розумів цей феномен як філософію, засіб чи напрямок, що окреслює соціально-відповідальну сприйнятливність, та радив типізувати аксіологічні детермінанти в межах континуума, в конститутивному економічному розвитку яких простежується нестача певних реакцій підприємства або, навпаки, їх гіпер реакція. А. Керролл зробив неспростовний висновок відносно того, що організації, яка на практиці реалізовує аксіологічні детермінанти економічного розвитку достеменно усвідомлює, у чому саме полягає її справжня соціальна відповідальність [265].

Слід зазначити, що реалізація економічного потенціалу підприємств в контексті соціально-орієнтованого бізнесу сьогодні має ґрунтуватися на використанні ряду аксіологічних детермінант, оскільки сприйняття понять про порядність, чесність, відповідальність, справедливість тощо розглядаються суб'єктами бізнес-середовища через контури ринкової системи, що конвертуються в етично усвідомлене бачення про роль та місце бізнесу в соціумі, про перспективні консенсуси між діловими інтересами та соціальними потребами. Такі відносини мають ґрунтуватися на певній відповідальності за реалізацію пріоритетних економічних ініціатив бізнесу та задоволенні особистих, суспільних і громадських потреб в довгостроковій

співпраці бізнесу й соціуму та в певному наборі ресурсів, необхідних для розв'язку соціально-економічних проблем.

Дослідження теоретико-концептуальних положень соціалізації соціально-економічного розвитку вітчизняних підприємств на основі міждисциплінарного підходу, проведеного рядом науковців, довів, що ефективність реалізації економічного потенціалу підприємств і розв'язок інституційних перешкод розвитку сучасного бізнес-простору багато в чому окреслюється інституційним забезпеченням соціально-економічного механізму на аксіологічних засадах, оскільки безпосередньо цінності підприємства окреслюють мотивацію, напрямки, заходи та дозволені методи здійснення ним економічної діяльності, інакше кажучи специфіку суспільно-економічних комунікацій, а отже перспективу конструкції конкурентоспроможної, соціалізованої та відповідальної моделі економічного розвитку агропродовольчого підприємства.

Теоретично аргументовано рядом видатних науковців та практично доведено практикою відомих міжнародних компаній, що соціальна відповідальність бізнесу є компонентом ресурсних можливостей підприємства, що розглядається як специфічний економічний ресурс, використання якого сприяє забезпеченню економічної стійкості та стабільності економічного розвитку підприємства [170].

Опираючись на проведений ретроспективний аналіз щодо діяльності безлічі корпорацій, можна констатувати той факт, що, незалежно від напрямків реалізації соціально-орієнтованої політики, підприємство завжди отримує відповідну економічну вигоду від імплементації аксіологічних детермінант в площину економічного розвитку у вигляді формування більшої довіри, розвитку соціального діалогу, покращення внутрішнього морального клімату та розвитку прихованих можливостей підприємства, що, в свою чергу, впливає на нарощення конкурентних переваг, а отже й максимізацію ринкової вартості потенціалу підприємства. Також, окрім безпосередньої дії на результати економічного розвитку підприємства, використання

аксіологічних детермінант створюють приховане страхування його економічного потенціалу від дії зовнішніх шоків.

Деякі автори підходять до тлумачення атрибуції «аксіологічні детермінанти соціалізації економічного розвитку підприємства», яка до сукупності ментальних, духовних, освітніх, культурних і морально-етичних цінностей, рекомендацій, засад, положень, вимог і переконань суб'єктів господарювання, що окреслюють специфіку та обґрунтування якості їх суспільно-економічних комунікацій, ділову активність, тим самим створюючи аксіологічне підґрунтя економічного розвитку сучасного підприємства. Враховуючи це, соціальну відповідальність, як на нашу думку, доцільно розглядати як неформальну складову економічного потенціалу підприємства, що спроможна нарощувати його наявні ресурси та приховані можливості шляхом задоволення соціальних вимог персоналу та інших зацікавлених сторін [266].

Якщо порівняти результати України в рейтингу Глобальної процесу адаптації країн світу за корпоративною соціальною відповідальністю та за економічною діяльністю, то можна відмітити про суттєві розбіжності. Так, за результатами рейтингу Глобальної процесу адаптації 2015—2016 (The Global Competitiveness Index, GCI) Всесвітнього економічного форуму (WEF), що включає в себе оцінку 144 країн за 12 критеріями, Україна серед 144 країн світу в оцінці процесу адаптації за корпоративною соціальною діяльністю посідає 76 місце, піднявшись на шість позицій, порівняно з 2012 роком [239], що є непоганим результатом. Найближчими сусідами України стали Словачька Республіка, Шри Ланка та Марокко. Разом з цим, більш гірша ситуація зафіксована Щорічним Глобальним рейтингом процесу адаптації (World Competitiveness Yearbook 2011) Інституту розвитку менеджменту швейцарської бізнес-школи (International Institute for Management Development, IMD) [263], в рейтингу якого з 61 країн світу Україна в оцінці процесу адаптації за економічною діяльністю посідає лише 60 місце, що на три позиції нижче, порівняно з 2012 роком. Це говорить про те, що

соціально-орієнтований бізнес безпосередньо впливає на конкурентоспроможність підприємств шляхом формування конкурентних переваг, що посилює іміджеві позиції на світовій і національній арені вітчизняного бізнесу.

Досвід економічного розвитку найвідоміших світових компаній в розрізі реалізації соціально-орієнтованої політики вказує на істотні розбіжності в переліку здійснення соціальних напрямків бізнес-одинацями. Безліч соціальних вимог, що виникають перед підприємствами, розбіжності в цілях відносно нарощення конкурентних переваг та опрацюванні стратегічних напрямків розвитку посилюють необхідність пошуку дієвих практик інтеграції аксіологічних детермінант в площину економічного розвитку підприємств і вибір найкращого варіанту їх симбіозу. Відмінності України в рейтингу Глобальної процесу адаптації країн світу лише підтверджують те, що з розвитком суспільства, посиленням соціального чиннику та зростанням суспільних потреб поряд із економічними факторами актуалізується необхідність імплементації аксіологічних детермінант в площину економічного розвитку сучасних бізнес-одинаць, що сьогодні вкрай необхідне для формування конкурентних переваг вітчизняних підприємств у глобальному бізнес-оточенні та нарощенні ринкової вартості їх бізнесу. Як свідчить міжнародна практика, даний процес передбачає неодмінну реалізацію наступних напрямків: збереження навколишнього оточення, опрацювання та виконання соціальних проектів, створення соціальної інфраструктури, введення засад етичної поведінки у ділових відносинах із зацікавленими сторонами тощо [122].

В Україні останнім часом соціально-орієнтована політика агропродовольчих підприємств спрямована на захист здоров'я і безпеки споживачів і в трудову площину, а саме: на розвиток власного персоналу, відсутність дискримінації, відмову від застосовування дитячої та примусової праці, покращання умов праці (рис. 4.6).

Найменш визнаним для вітчизняного бізнесу є захист навколишнього

середовища та співпраця з громадою. Разом з цим, така тенденція пріоритетності реалізації соціальних заходів вітчизняними підприємствами не є постійною, оскільки трансформація потреб та пріоритетів соціуму потребує ідентичного коригування економічної політики ведення вітчизняного бізнесу та інтегрування в площину розвитку економічного потенціалу підприємств відповідних засад та інструментів соціально-орієнтованої концепції.

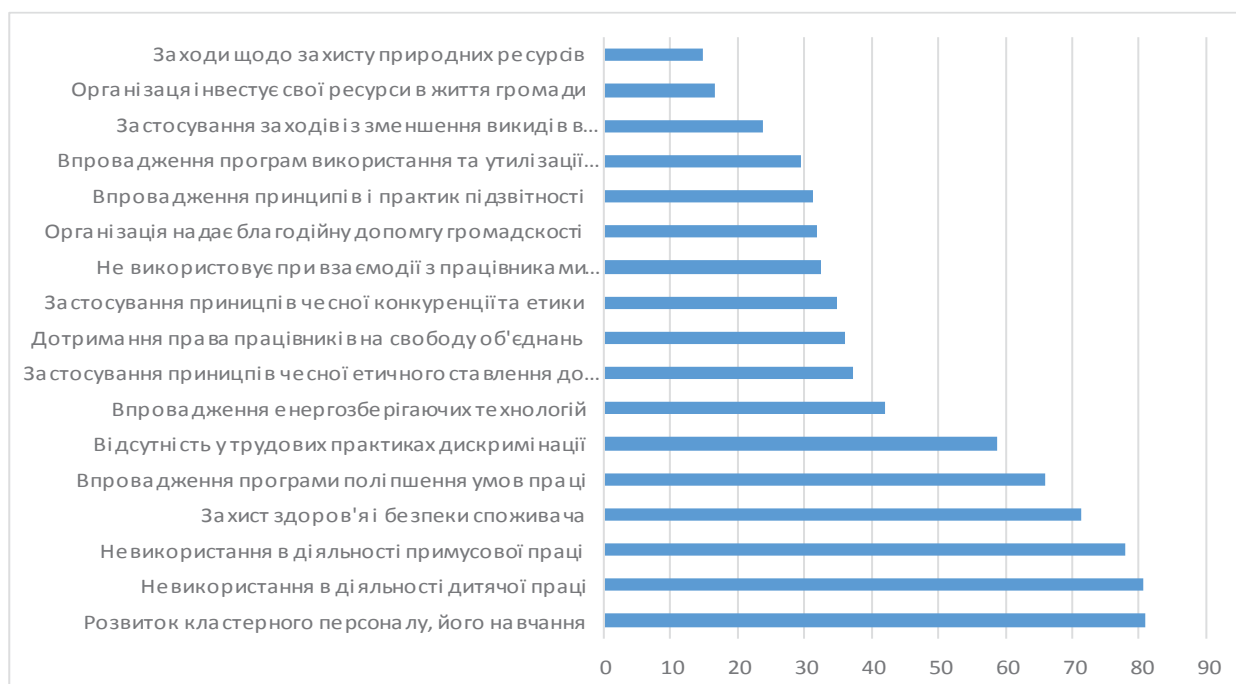


Рис. 4.6. Напрямки соціально-відповідальних заходів, які використовують підприємства *

*Складено автором за джерелом: [263]

Тут виникає питання не тільки в правильному розумінні феномену соціально-відповідального бізнесу та чіткому дотриманні основних принципів соціально-орієнтованої політики, а й в тім, які саме соціальні заходи необхідно інтегрувати в площину економічного розвитку підприємств та якою саме має бути ієрархія аксіологічних детермінант соціальної відповідальності підприємств у специфічному оточенні їх розвитку. Саме на останньому зупинимося більш детально.

Враховуючи той факт, що сьогодні економічний розвиток переважної

більшості вітчизняних підприємств має бути зорієнтований на максимізацію ринкової вартості бізнесу [262], симбіоз економіко-соціальних аспектів шляхом одночасного координування та узгодження існуючих економічних, етичних й правових засад, як свідчить міжнародний досвід, сприятиме не лише реалізації намічених економічних завдань, а й покращенню соціального стану, адже нинішній національній економіці більш притаманна відповідальність підприємств лише перед тими групами людей (працівники підприємства, контрагенти, посередники, постачальники, акціонери, споживачі, держава та суспільство в цілому), які, з одного боку, відчують вплив на рівень їх соціального розвитку від діяльності підприємств, а з іншого – самі впливають на його економічні результати. Іншими словами, реалізація економічного потенціалу підприємств в контексті соціально-орієнтованого бізнесу поряд з головними принципами здійснення економічної діяльності має ґрунтуватися на ключових аксіологічних детермінантах, що внаслідок покращення якості та рівня життя оточуючого суспільства сприятиме досягненню стратегічних пріоритетів економічного розвитку.

Соціалізація напрямків реалізації економічного потенціалу підприємств, необхідність адаптації механізму його формування та використання до трансформації соціальних викликів, в першу чергу, спричинена соціально-економічними факторами, найголовнішими серед яких є посилення глобалізаційних процесів, що набувають універсального характеру дії та продукують виникнення єдиних стереотипів соціальної активності підприємств. Другим чинником є зміна системи співпраці підприємства із соціумом та правил проведення діалогу із суспільством, що вимагає більшої відкритості та прозорості від підприємств та швидшого й гнучкішого реагування на трансформацію суспільних вимог різних соціальних сфер [299].

Поряд з цим, прискорений розвиток науково-технічного прогресу та безупинне нарощення інформаційних потоків суттєво посилюють

необхідність застосування людського капіталу, в результаті чого трансформується відношення працівника до трудової діяльності та змінюється характер вимог до роботодавця. Відмітимо, що передумови актуалізації соціально-відповідального бізнесу залежать від поведінки споживача, що змінює пріоритетність свого ставлення до виробника, інформації про безпечність вироблених продуктів, відношення до споживача, підлеглих, реалізацію соціальних напрямків тощо. Враховуючи це, можна констатувати, що в основі структуризації аксіологічних детермінант реалізації економічного потенціалу підприємств в контексті соціально-орієнтованого бізнесу лежить необхідність самореалізації, розвиток самовідповідальності та самосвідомості на різних рівнях діалогу із соціумом [263].

Аналіз розвитку вітчизняних соціально-відповідальних агропродовольчих підприємств показав, що серед ключових аксіологічних детермінант, які спонукають підприємства соціалізувати напрямки реалізації економічного потенціалу переважають внутрішні переконання, а саме: моральні міркування та внутрішнє спонукання. Але, поряд з цим доволі вагомими є й такі, як нарощення збутових потоків підприємств, імітування поведінки конкурентів, що мають саме економічну природу. Порівняно з 2013 роком пріоритетність аксіологічних детермінант вітчизняних соціально-відповідальних підприємств не змінилась. Так, у 2016 році ключовим соціальними спонуканням для 71,8 % підприємств стали моральні міркування, для 57,4 % – внутрішні стимули, для 22,8 % – нарощення обсягів реалізації. Доволі цікавим є той факт, що практично вдвічі збільшилася доля підприємств (з 9,9 % у 2014 році до 19 % у 2010 році) [262], для яких імітування поведінки конкурентів виявилось одним із передумов інтеграції соціально-орієнтованих принципів в площину їх економічного розвитку.

Безпосередньо для вітчизняних підприємств в цілому ключовим фактором, що спонукає їх до інтеграції принципів соціально-орієнтованої політики в площину розвитку економічного потенціалу, є демонстрування в

різноманітних інформаційних джерелах їх соціально-відповідальної практики, що, на їх переконання, сприяє покращенню іміджу підприємств.

В ринкових умовах вирішальною умовою реалізації пріоритетних бізнес-ініціатив є економічна самостійність, що в контурах економічної діяльності дає бізнес-суб'єкту відчуття свободи та генерує такі аксіологічні детермінанти як активність у реалізації економічних ідей розвитку, відповідальність, лідерство, повагу, прозорість, інноваційність та чесність. Так, у декларації «Принципи бізнесу» [338], ухваленої в Швейцарії в 1994 році, задекларовано, що головними аспектами ведення будь-якої підприємницької діяльності є відповідальність за здійснювану суб'єктом економічну поведінку, облік інтересів зацікавлених сторін та повага достоїнства людини. При чому суть відповідальності полягає в намаганнях підприємства не лише задовольнити особисті потреби, а й потреби зацікавлених сторін. До цього змісту також додається розуміння вагомості зазначеного аксіологічного детермінанту в створенні іміджу підприємства, адже організаційна культура в контексті соціальної відповідальності дає можливість підприємству одержати додаткові можливості нарощення конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій.

Варто відмітити, що відповідальність визначається засадами бізнес-етики та представлена системою моральних аспектів, вимог та бачень, що регулюють соціальні взаємовідносини в процесі реалізації економічного потенціалу підприємства. Так, ринкова система ґрунтується на взаємоцінностях партнерів, потребі у відповідності викликам економічного розвитку та ухваленим у зазначеному суспільно-професійному оточенні стереотипам поведінки, що і визначає цінність взаємореалізації. Намагаючись задовольнити особисті інтереси один бізнес-суб'єкт вступає у взаємокорисні відносини з другим бізнес-суб'єктом, в результаті чого кожен реалізує першочергові інтереси свого економічного розвитку. Варто відмітити, що використання аксіологічного детермінанту взаємокорисності відбувається шляхом обміну, де кожен із бізнес-суб'єктів інвестує іншого за

для реалізації економічних інтересів останнього. Так, низка іноземних бізнес-одиниць постійно афішує дотримання ними основних імперативів етичного інвестування. Яскравим зразком є петиція зарубіжних підприємств до уряду Російської Федерації з закликом запровадження механізму боротьби із корупційними явищами. В умовах постійного нарощення інвестиційних потоків, що насичують особисті ініціативи фінансового розвитку екологічними, соціальними та етичними принципами при розробці стратегічних програм інвестування та вагомих обсягів соціально-орієнтованих інвестиційних потоків, імплементація принципів соціально-орієнтованої політики в площину економічного розвитку підприємств надасть можливість вітчизняним бізнес-одиницям об'єднатися та використовувати перспективи етичного інвестування. Це знову ж підкреслює те, що реалізація економічного потенціалу підприємств ґрунтується на засадах ефективності, що й демонструє необхідність реалізації пріоритетних економічних ідей розвитку з мінімальними витратами на основі діалектичного взаємозв'язку економіко-аксіологічних принципів економічної активності підприємства [300].

Про вагомість етичного детермінанту в економічному розвитку підприємства останнім часом свідчать і численні рейтинги іноземних компаній, де прибутковість підприємства не обов'язково є ключовим критерієм відбору. Так, основоположники рейтингу «Сто найкращих компаній, що працюють на Америку» Р. Ліверинг, М. Московіц, М. Катц [353] ключовим критерієм обрали рівень заробітної плати, обсяг пенсій та премій, рівень забезпечення працівників зайнятістю та створення благоприємного клімату трудового колективу. Тоді як в рейтингу «Найвидатніші корпорації Америки» ключовим критерієм вважається: якість управління підприємством; якість виготовленого продукту та представленого сервісу; річні доходи вкладників капіталу; соціальна захищеність та екологічний чинник. Зважаючи на це, підкреслимо, що особливе місце в ієрархії відповідних аксіологічних детермінант займають саме ті, що

зміцнюють процес усвідомлення необхідності в удосконаленні соціально-професійного розвитку. Необхідним є зміщення акцентів на місце визначальних аксіологічних детермінантів (ментальний, духовний, освітній, культурний і морально-етичний) у напрямку розв'язку головних питань суспільно-економічних комунікацій сучасного бізнес-середовища, а саме в економічній та суспільній площинах, а отже – соціалізації економічного розвитку вітчизняних агропродовольчих підприємств (рис. 4.7.).

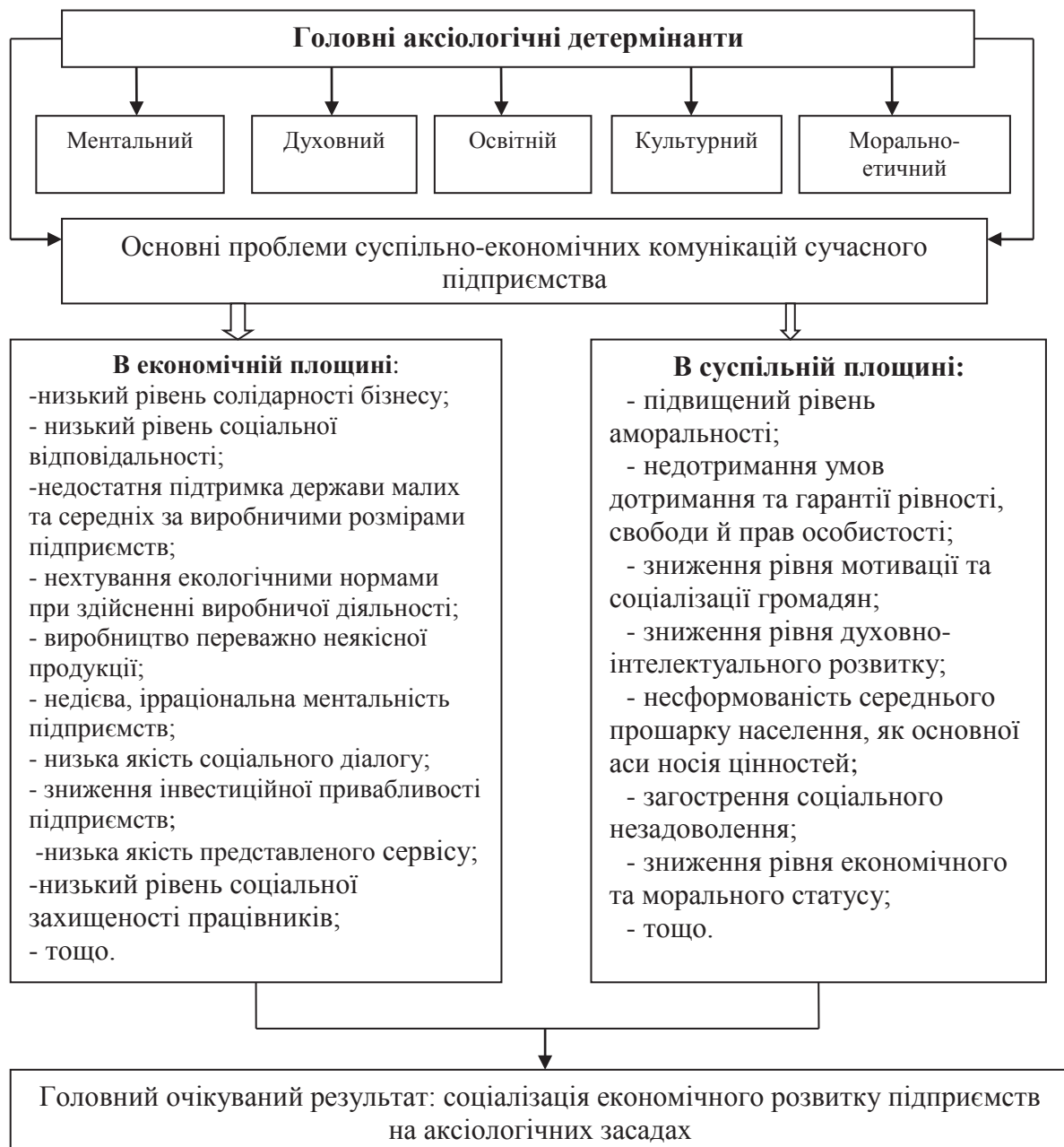


Рис. 4.7. Місце аксіологічних детермінант у соціалізації економічного розвитку агропродовольчих підприємств*

*Розроблено автором

Безумовно, що соціалізація економічного розвитку вітчизняних агропродовольчих підприємств вимагає аксіологічної інституціоналізації на рівні держави формальних і неформальних засад соціальних комунікацій, що створюватиме відповідний клімат для розвитку соціально-орієнтованих економічних суб'єктів і ринкових механізмів «чесної» конкуренції.

Ті підприємства, ініціативність економічного розвитку яких зорієнтована лише на отримання прибутку, не до кінця розуміють вагомість соціальної відповідальності чи взагалі нею нехтують, в результаті чого ризикують позбавити себе певної частини покупців, які в сучасних ринкових умовах будуть віддавати свою пріоритетність продукції конкурента, діючого в соціально-відповідальній площині.

Проведений аналіз розвитку безлічі світових корпорацій економістами-науковцями американських і британських університетів 1997–2000 рр. [338; 353], дає можливість відзначити, що соціальна відповідальність тільки сприяє економічному розвитку компаній, тоді як її уникнення, всупереч, значно обмежує перспективи її успіху. Так, міжнародні компанії, що використовували в діяльності засади соціально-орієнтованого бізнесу, в 2-4 рази нарощували обсяги виробництва порівняно з конкурентами, що звужували свої економічні інтереси [214]. За оцінками спеціалістів Бостонської дослідницької групи в компаніях, що впроваджують принципи соціально-орієнтованої політики, дохідність продажів зростає на 3 %, активів – на 4 %, капіталу та акцій – більш ніж на 10% [338].

В рейтингу України найкращих соціально-відповідальних підприємств харчової промисловості можна назвати Корпорацію «Оболонь», Корпорацію «Nestlé» та компанію «Кока-Кола» [264], тоді як для переважної більшості вітчизняних підприємств, як свідчать проведені дослідження професіоналів з питань соціальної відповідальності [265], характерна відсутність соціальної орієнтованості бізнесу, яка вже сьогодні набула традиційного практичного використання на Заході. Не зважаючи на те, що сьогодні практично однакова кількість малих, середніх і великих за розмірами українських підприємств

(понад 78,0%) підтвердили свою не інформованість про соціальні напрямки реалізації економічного потенціалу, соціальна відповідальність бізнесу все ж поступово набуває пріоритетності в економічному розвитку підприємств, адекватність якого очікуванням суспільства забезпечує створення певних переваг підприємств на шляху формування їх ключових компетенцій за рахунок:

- скорочення обсягу витрат за рахунок того, що ініціативи відносно поліпшення простору функціонування підприємства дають можливість скоротити обсяги витрат на ведення бізнесу;

- удосконалення виробничих процесів за рахунок введення передового обладнання або усучаснених технологій, які б відповідали сучасним екологічним та технологічним нормам;

- заохочення працівників, через те що соціальна відповідальність модифікується у відповідальність за працівників, що зрештою надають перевагу роботодавцю, який враховує їх цінності;

- психологічні фактори заохочення, оскільки відповідальність за підлеглих трансформується в умови для забезпечення сприятливого клімату на підприємстві, що підвищує результати економічного розвитку;

- підвищення ділової репутації підприємства та розпізнавання бренду, що зменшує ризики від можливої втрати ринків і покращує доступ до нових ринків завдяки відповідного визнання суспільством, а також посилює стосунки підприємства з наявною клієнтською базою;

- забезпечення безпечності та якості під час виробництва та обігу вироблених продуктів [338].

Слід зазначити, що сьогодні перед Україною в контексті розвитку соціальної відповідальності виникає безліч загально-специфічних бар'єрів, що гальмують поширенню імплементації аксіологічних детермінантів в процес соціологізації економічного розвитку вітчизняних підприємств. Насамперед, це пояснюється суттєвою розбіжністю між Україною та іншими соціально-відповідальними країнами в специфіці формування й реалізації

механізму соціальної відповідальності, які криються в наступному:

1) Україна перебуває під впливом глибокої соціально-економічної кризи, деструктивні наслідки якої одночасно поглинули як національну економіку в цілому, так і кожен її сектор;

2) використання принципів соціально-відповідальної концепції носить переважно декларований характер;

3) внаслідок виникнення майнового розшарування соціуму в країні виникла доволі поляризована соціальна система, що, в свою чергу, спричинює соціальну напругу та відповідну конфронтацію;

4) суттєвим бар'єром в інтеграції соціальної орієнтованості в Україні стали розповсюджені корупційні заходи, консолідація підприємницького сектору з апаратними структурами, а також панування корпоративних інтересів;

5) насамперед проявом держави є різновекторність приватних інтересів представників державного апарату управління, а не проблеми підвищення ефективності соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання;

6) зростаюча невідповідність законодавчого поля вимогам соціально-відповідального механізму;

7) відсутність захисту з боку держави підприємця, найманого працівника та громадянина;

8) розповсюджений розвиток «тіньової» економіки, в рамках якої нехтуються трудові права особистості, насамперед, в напрямку техніки безпеки та соціальних гарантій;

9) суттєвою завадою для розвитку соціально-відповідальної держави стає розмивання ціннісно-нормативного бачення соціумом, спровоковане постійним недотриманням законів і соціальних прав [268].

Отже, потреба врахування ціннісних орієнтирів при формуванні та реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств є доволі ваговою, адже економічний потенціал підприємства в умовах сучасності має ґрунтуватися на ціннісних пріоритетах, що, в свою чергу, сприятиме

поступовому подоланню саме тих напрямків економічного розвитку, які не відповідають соціально-економічним інтересам як соціуму, так і самих підприємств. Як було зазначено раніше, до головних аксіологічних детермінант соціалізації економічного розвитку підприємств віднесено ментальні, духовні, освітні, культурні та морально-етичні фактори.

Зміна ціннісних чинників зумовлюється під впливом певних обставин та часу, проте їх необхідність використання у поточному розвитку підприємств є вкрай важливим, що очевидно з таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

Необхідність використання аксіологічних детермінант в процесі формування та реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств*

Аксіологічні детермінанти	Приклад площини застосування аксіологічних детермінант	Наявність (+) або відсутність (-) впливу аксіологічних детермінант в процесі формування та реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств	
		Формування	Реалізації
Свобода	- розміщення та використання ресурсних потоків; - забезпечення доступу до загальних суспільних благ (освіти, медицини); - соціальне забезпечення та виплата соціальних гарантій працівникам підприємств; - дотримання екологічних норм; кадрове забезпечення підприємств; тощо.	+	+
Самовідповідальність		-	-
Сумлінність		+	+
Самосвідомість		-	-
Чесність		+	+
Освіта		+	+
Відповідальність		+	+
Інноваційність		+	+
Морально-етичність		+	+
Незалежність		+	+
Духовність		+	+
Повага		+	+
Прозорість		-	-
Взаємкорисність		-	-
Лідерство		+	+

*Розроблено автором

Визначальними векторами на шляху посилення процесів імплементації аксіологічних детермінант в економічний розвиток вітчизняних підприємств агропродовольчої сфери має стати саме усунення наведених завад не лише на рівні окремого підприємства, а й на рівні держави.

Відповідно до цього, окреслимо конститутивні напрямки аксіологічної соціалізації економічного розвитку вітчизняних підприємств, які розмежуємо на економічний та соціальний блоки:

- усунення корупції та створення благоприємного економічного клімату як ціннісної девіації цивілізованих економічних відносин;
- ведення соціально-відповідального бізнесу на добровільних і етичних засадах;
- визначення місця та ролі соціально-відповідальних підприємств у соціальній сфері;
- посилення соціального уявлення та ролі працівників як учасників соціального діалогу;
- детінізація бізнесу як напрямок підвищення прозорості та ефективності розвитку економічної діяльності підприємств;
- надання достойної оплати праці на засадах чесної продуктивності праці та соціальної справедливості у масовій свідомості;
- культивування культури та ціннісної ідеології як в суспільній, так і в підприємницькій сфері;
- створення економіки на морально-етичних засадах, де визначальним критерієм ефективності економічного розвитку підприємства стане реальна суспільна цінність його діяльності;
- оздоровлення морального клімату в соціумі, усунення корумпованості, відновлення довіри до вітчизняних підприємств.
- з метою посилення соціально-відповідальної свідомості та забезпечення гармонізації інтересів сторін соціального діалогу потрібна консеквентна інтеграція ідеології й технології соціальної відповідальності;
- культивування в суспільстві соціальної компетентності, забезпечення

населення нормативно-правовими консультативними послугами в напрямках здорового способу життя, захисту їх прав, моральності, екологічної грамотності, що сприятиме підвищенню процесу адаптації працівників підприємств, зростанню їх соціальної та економічної активності, що для підприємств позитивно відіб'ється на кінцевих результатах економічного розвитку.

Аксіологічні аспекти модернізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств передбачають інкорпорування соціально-відповідальних цінностей в інструменти реалізації економічного потенціалу, що сприятиме успішній інтеграції бізнесу в соціальну площину, гармонізації інтересів приватного капіталу та громадськості, а також стабілізації комунікаційних відносин. Завдяки цьому агропродовольчі підприємства нарощуватимуть конкурентні переваги шляхом формування ключових компетенцій за рахунок реалізації своїх бізнес-ініціатив, які не вступатимуть в суперечність із суспільними цінностями, що сприятиме формуванню ринкової вартості потенціалу в перспективі.

4.3. Ідентифікація важелів популяризації соціально-відповідальних цінностей в економічному розвитку агропродовольчих підприємств

Методологія соціально-відповідальної концепції у симбіозі із економічними засадами розвитку підприємств покликана досліджувати розвиток економічних бізнес-процесів у контексті дії соціально-відповідальних та інших позаекономічних цінностей, враховуючи на симбіозний взаємозв'язок між підприємницьким сектором та соціумом, адже:

по-перше, економічні детермінанти, забезпечуючи матеріальне підґрунтя для соціуму, займають ключове місце в процесі їх функціонування та розвитку;

по-друге, в свою чергу, соціально-відповідальні цінності визначають

розвиток як національної економіки в цілому, так і економічний розвиток агропродовольчих підприємств зокрема.

Методологія соціально-відповідальної економічної концепції спрямована на проведення оцінки на основі розрахунків кількісних і якісних показників всього діапазону економічних та неекономічних вигід або втрат від реалізації суб'єктом господарювання будь-якої соціально-відповідальної стратегії. Саме тому розробка відповідного методологічного інструментарію оцінки взаємозв'язку економічних і соціально-відповідальних показників – ключові засади соціально-відповідальної економічної концепції [268].

Еволюція та генезис соціально-відповідальної парадигми, як вже було відмічено раніше, проходили у загальному руслі економічної науки і практики на засадах класичних, неокласичних і сучасних економічних і соціальних теорій і концепцій. Вагоме місце в дослідженні економічної природи соціальної відповідальності поряд з іншими соціально-економічними течіями посіла й інституціональна економічна теорія, що ґрунтується на засадах того, що економічний розвиток підприємства визначається не лише дією економічних і технологічних чинників, а й державою, організаціями громадянського суспільства, що виступають інститутами його соціального оточення, та домінуючими цінностями суспільства [260].

Дослідження економічних категорій з позиції інституціоналізму відбувається з урахуванням інтересів соціуму. Інституціоналізм окреслений безліччю теорій, а тому його варто досліджувати скоріше як якусь суцільну концепцію, ніж ґрунтовно опрацьоване вчення, адже в колі його представників немає єдності ідей щодо формулювання ключових засад. Слід зазначити, що в багатьох площинах методологія інституціоналізму має багато спільного з методологією соціально-відповідальної концепції, різниця яких полягає в тому, що інституціоналізму властивий індивідуалізм, оскільки в першу чергу акцент ставиться на особистість, яка є первинною, а інститути – вторинні [163].

Дослідження соціальної відповідальності, як складної соціально-економічної категорії та її впливу на економічний розвиток підприємства вимагає використання комплексного методологічного підходу, в основу якого покладено аналіз предмету дослідження із використанням комплексу методологічних підходів і цілої низки загальнонаукових і специфічних методів пізнання, властивих притаманним економічним, філософським, соціологічним та іншим наукам (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Методологічні підходи до дослідження впливу соціальної відповідальності на економічний розвиток підприємства*

Назва та мета підходу	Напрямок дослідження
<i>1</i>	<i>2</i>
Суб'єктивістський, мета якого полягає в дослідженні впливу підприємницької діяльності на оточуючий простір	Використовується при дослідженні ролі оточуючого простору на реалізацію економічного потенціалу підприємства в контексті соціальної відповідальності
Діалектико-матеріалістичний, мета якого полягає в розкритті економічних явищ і процесів в потоці, функціонування та симбіозній залежності, а також у злагодженості та протидії протилежностей	Використовується при дослідженні протиріччя, що виникають між підприємницьким сектором та соціумом
Емпіричний, мета якого полягає в розкритті економіко-соціальних процесів і явищ на основі використання адекватних науково-технічних методик	Використовується при дослідженні змісту соціально-відповідальних та економічних інститутів «економічний потенціал підприємства» та «корпоративна соціальна відповідальність»
Дисциплінарний, мета якого полягає у визначенні певного об'єкту із реальності та проведенні ґрунтовного його дослідження	Використовується при дослідженні природи Соціально-відповідальних та економічних процесів
Мультидисциплінарний, мета якого полягає в цілісному розкритті об'єкту, де часткові дисциплінарні картини виконують роль часткових картин	Використовується при розкритті соціальної відповідальності як багатоаспектного явища з позиції належних об'єктів
Рационалістичний, мета якого полягає в дослідженні поведінки суб'єктів господарювання з позиції одержання економічної вигоди	Використовується при дослідженні обґрунтування інтеграції принципів концепції соціальної відповідальності в економічний розвиток суб'єктів господарювання
Міждисциплінарний, мета якої полягає в використанні методів дослідження в інших наукових площинах	Використовується при застосуванні методів дослідження із таких наук, як: статистика, філософія, соціологія та ін.
Ситуаційний, мета якого полягає в окресленні способів та інструментів управління відповідно до умов, що чинять	Використовується при плануванні та здійсненні економічних напрямків діяльності в контексті соціальної

Продовження таблиці 4.3

1	2
дію на підприємство в конкретний часовий проміжок	відповідальності
Процесний, мета якого полягає в дослідженні предметів, їх взаємозв'язок, динамічний розвиток	Використовується при дослідженні особливостей інтеграції в економічний розвиток принципів соціальної відповідальності як ланцюга взаємозалежних дій
Системний, мета якого полягає в обґрунтуванні поведінки чи ознак об'єкту з функціональних позицій в системі	Використовується при проектуванні соціально-відповідального механізму забезпечення економічного розвитку підприємств
Комплексний, мета якого полягає в дослідженні об'єкту на основі використання будь-яких методологічних підходів за для врахування особливостей явищ економічного, екологічно або іншого напрямку	Використовується при опрацюванні стратегії економічного розвитку підприємства на засадах соціальної відповідальності, враховуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів
Порівняльно-історичний, мета якого полягає у визначенні процесів і явищ на основі зіставлення суцільного та специфічного розвитку явищ і процесів	Використовується при розкритті природи походження соціальної відповідальності, особливостей поширення її концепцій, визначення в них головних і характерних ознак

**Згруповано автором за джерелами: [163; 263; 266]*

Поряд із застосуванням загальноприйнятого дисциплінарного підходу, мета якого криється в визначенні певного об'єкту дослідження з реальності та проведення його ґрунтовного аналізу за допомогою використання відповідних наукових підходів, використовувався міждисциплінарний підхід, що дає можливість використовувати наукові методи дослідження з других наукових областей.

В тому разі, коли для дослідження особливостей економічного розвитку підприємства та соціальної відповідальності виникає потреба у визначенні факторів, що виступають об'єктом розкриття других предметних областей, використовується мультидисциплінарний підхід, суть якого розкривається в дослідженні суцільної картини дослідницького об'єкту, де інші предметні області виконують лише другорядну роль в проведенні часткового його дослідження. Мультидисциплінарний і міждисциплінарний підходи використовуються в опрацюванні теоретико-практичних засад економічного розвитку підприємства в контексті соціальної відповідальності,

тоді як використання методологічного підходу доречно при проведенні аналізу й оцінки економічного розвитку підприємства та стану інтеграції та реалізації напрямків соціальної відповідальності та використання порівняльного підходу при аналізі напрямків соціально-відповідальних напрямків та їх класифікації [163].

Дослідження здійснене на основі системного аналізу впливу соціально-відповідальної концепції на економічний розвиток агропродовольчих підприємств. Для вирішення поставлених завдань використовувалися наступні методи: порівняльний – при дослідженні рівня популяризації соціально-відповідальної концепції серед підприємств регіону; раціональний та процесний – при аналізі потенційних стимулів підприємств регіону до реалізації соціальних напрямків у розрізі їх виробничих розмірів; експертних оцінок та порівняння – при аналізі заходів соціально-відповідальної концепції, що реалізуються підприємствами регіону як акти доброї волі та з дотриманням правових норм; узагальнення, аналізу і синтезу – при доведенні, що при розробці соціально-відповідальної стратегії розвитку підприємств регіону будь-яких виробничих розмірів має враховуватися гармонізація соціально-економічних інтересів зацікавлених сторін з метою запобігання виникнення економічних конфліктів [197].

У дослідженнях у площині економічного розвитку підприємств і напрямків реалізації ними соціальної відповідальності вагоме місце посідають соціологічні методи, де метод спостереження є самим найпоширенішим і найпростішим. Суть методу спостереження полягає в планомірній класифікації ознак дослідного предмету, в процесі проведення якого накопичуються факти відносно чинників зовнішньої дії, зав'язків і стимулів предмету дослідження, розкритті його поведінкових ознак, накопичення первинної інформації. Ключовою властивістю методу спостереження як інформаційного накопичувача є здатність проводити аналіз різнопланової інформацію про предмет дослідження [257].

Разом з цим вагоме місце посідає й метод накопичення первинної

інформації, суть якого полягає в аналізі відповідної документації за для вибору критеріїв, що засвідчують про наявність необхідної для аналізу інформації та характеризують її текстовий зміст. Дослідження матеріалів і документації дає можливість виявити певні причини змін соціально-економічного розвитку предмету дослідження. В роботі проводився аналіз і вивчення відповідних законодавчо-нормативних документів України, міжнародні матеріали щодо економічного розвитку соціально-відповідальних компаній, матеріали засобів масової інформації тощо. Для проведення такого аналізу було застосовано якісні (традиційні) методи чи якісно-кількісні методи, а саме контент-аналізом [259].

Суть контент-аналізу полягає в обґрунтуванні висновків на основі розкриття змісту безлічі матеріалів щодо стану та ознак прояву підприємством напрямків соціальної відповідальності, також перетворенні у в кількісні критерії текстові матеріали з метою проведення статистичного аналізу.

До ключових соціологічних методів відноситься метод опитування у формі проведення анкетування, інтерв'ю та ін. Відповідно до носія первинної інформації опитування поділяються на масові та спеціалізовані. Так, головним носієм інформації у масовому опитуванні є виразники будь-яких соціально-економічних верст, розвиток яких пов'язаний із об'єктом дослідження. В свою чергу, в спеціалізованих методах опитування основними носіями інформації виступають компетентні особи, якими саме є експерти з відповідної області знань. Висновки експертів вкрай важливі при розв'язку складних питань щодо аналізу та оцінювання поточного стану розвитку підприємства, його передбаченням, розробкою стратегічних планів розвитку.

Застосування професійних висновків експертів особливо важливе, якщо накопичення інформації та її аналіз проводився на основі використання методів експертних оцінок, а саме: логічних засобів, особливих процедур і математичні методів [188].

В роботі, базою для проведення дослідження стала інформація, отримана шляхом опитування 500 респондентів агропродовольчих підприємств України методом персонального інтерв'ю, бесіди та анкетування в 2017 році. Також використано результати досліджень, проведених Центром Розвитку корпоративної соціальної відповідальності, зокрема відносно розвитку корпоративної соціальної відповідальності в колі малого та середнього бізнесу, але водночас для нього притаманне глибше розуміння соціальної відповідальності, засноване на новому міжнародному стандарті-керівництві із соціальної відповідальності ISO 26000. Разом з цим, свій відбиток у відповідях респондентів знайшли й актуальні події, які відбуваються сьогодні в Україні, також, зокрема: розробка Національної стратегії з КСВ, національного стандарту із соціальної відповідальності тощо [163].

За результатами опитування респондентів агропродовольчих підприємств Одеської області методом персонального інтерв'ю, бесіди та анкетування встановлено, що до недавнього часу представники вітчизняного бізнесу мали незначний досвід із впровадження принципів соціальної відповідальності в площину економічного розвитку. Однак, починаючи з 2005 року рівень популяризації соціально-відповідальної поведінки серед представників вітчизняного бізнесу поступово зростає, що, на думку багатьох дослідників [186; 255; 267], пов'язано, в першу чергу, із:

- комерціалізацію відносин медіа-компаній відносно поширення інформації з корпоративної соціальної відповідальності;
- дією в країні наслідків фінансово-економічної кризи;
- суб'єктивного розуміння представниками підприємницької діяльності соціальної відповідальності.

Проте, слід відмітити, що помітні зміни в тенденціях розуміння соціально-відповідальної поведінки серед представників агропродовольчих підприємств з 2010 року й до нині, залежність масштабу популяризації якої корелюється з виробничими розмірами підприємств (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Рівень популяризації соціально-відповідальної поведінки серед агропродовольчих підприємств у розрізі їх виробничих розмірів, %

	Малі	Середні	Великі	Всього
Чули про поняття соціальна відповідальність	75,0	86,9	91,8	76,3
Не чули про поняття соціальної відповідальності бізнесу	25,0	13,1	8,2	23,7

Проведене дослідження наглядно демонструє, що найбільшого поширення соціальна відповідальність набула серед великих за виробничим розміром агропродовольчих підприємств (91,8%), тоді як 25,0% малих форм бізнесу взагалі не чули про цей феномен.

В колі малих і середніх агропродовольчих підприємств феномен соціально-відповідальної поведінки або не є досить популяризованим явищем, або розглядається як додаткове завдання, ніж стратегічне. У великих підприємствах реалізація напрямків корпоративної соціальної відповідальності покладена, насамперед, на призначені відділи (наприклад, відділ маркетингу, PR), тоді як поодинокі випадки реалізації соціально відповідальних заходів малими та середніми агропродовольчими підприємствами розглядаються як частина повсякденного життя підприємства та не носять формального характеру. Безумовно, таке ставлення породжує певні розбіжності й в реалізації ними різноманітних соціально-відповідальної поведінки в розрізі їх виробничих розмірів, що залежить, насамперед, від потенційних стимулів та очікуваних переваг від реалізації соціальних напрямків (табл. 4.5).

Проведене дослідження свідчить, що для малих і середніх за виробничим розміром агропродовольчих підприємств пріоритетним стимулом для реалізації соціальних напрямків є надання державної фінансової допомоги, тоді як для великих цей стимул поступається пільговому оподаткуванню для тих підприємств, які практикують соціально-відповідальну поведінку.

Потенційні стимули для реалізації агропродовольчими підприємствами
соціальних напрямків у розрізі їх виробничих розмірів, %

Стимул	Малі	Середні	Великі
Надання державної фінансової підтримки	80,2	73,5	48,5
Зниження податкового тиску	63,9	56,7	72,5
Сумісні соціальні проекти	31,6	25,6	27,0
Поширення бази соціальних та інформаційних програм	14,9	17,9	18,1
Позитивних прикладів впровадження соціальної відповідальності	1,6	6,2	6,6

Наступними за пріоритетністю для більшості агропродовольчих підприємств є сумісні з органами місцевої влади, іншими підприємствами соціальні проекти, а також поширення бази соціальних та інформаційних програм. Таке ставлення представників агропродовольчих підприємств до заходів соціально-відповідальної поведінки свідчить про їх готовність до реалізації соціальних проектів, адже більшість з них розуміє і сприймає соціальну відповідальність як інструмент формування конкурентних переваг та забезпечення стійких конкурентних позицій на ринках як в середині країни, так і за її межами.

Безумовно, держава відіграє ключову роль в популяризації принципів соціальної відповідальності як серед підприємницьких структур, так і серед соціуму. Проте, для цього має бути розроблений на державному рівні дієвий механізм організації взаємовідносин органів державної влади, підприємств та соціуму з метою забезпечення стратегічного соціально-економічного розвитку як на рівні регіону, так і на рівні всієї держави в контексті підвищення конкурентоспроможності національної економіки та покращення рівня життя населення. Як на наш погляд, заслуговує на увагу розробки в даному напрямку В.Ю. Єліневського [126] (рис. 4.8).

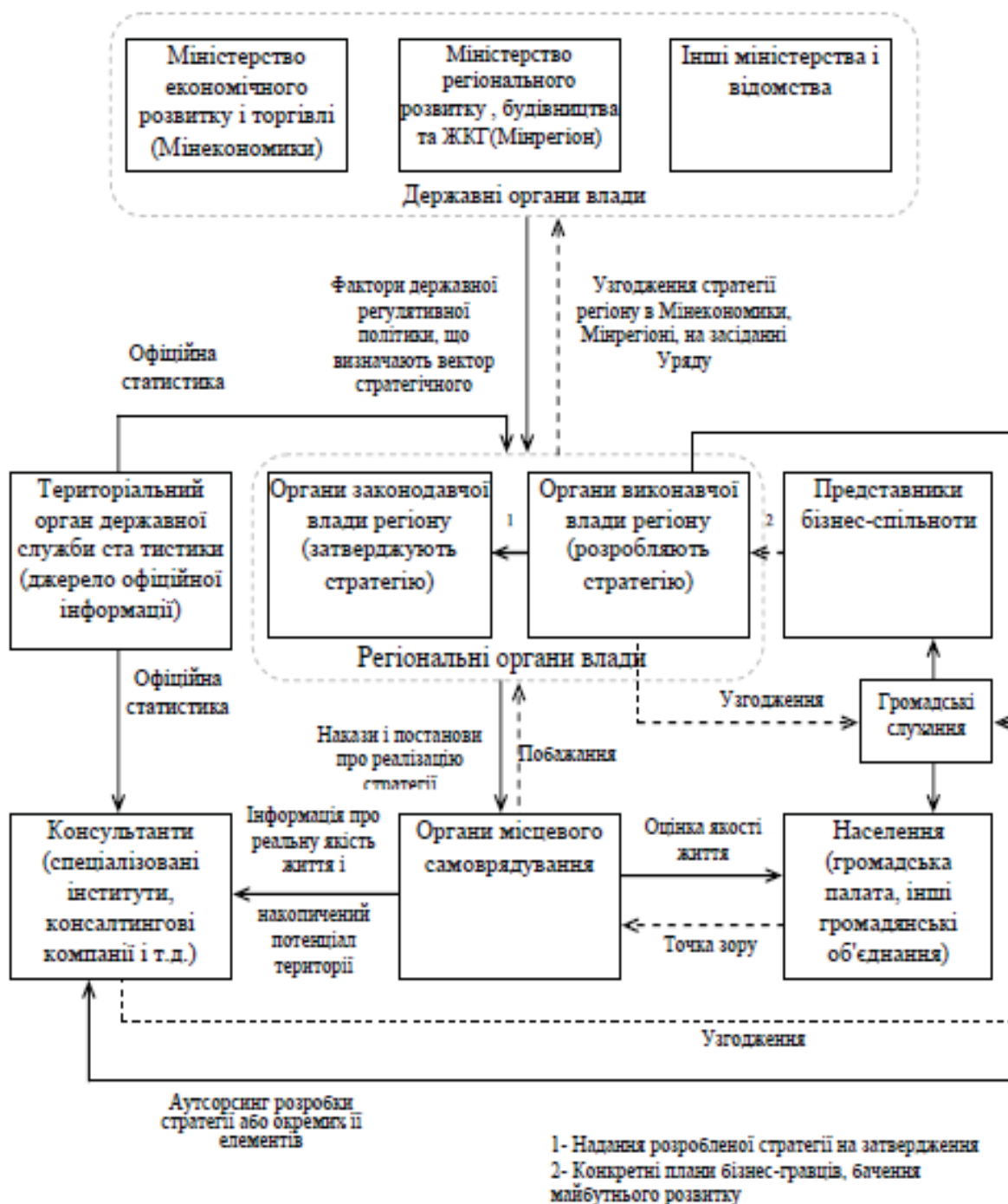


Рис. 4.8. Механізм організації взаємовідносин органів державної влади, підприємств та соціуму з метою забезпечення стратегічного соціально-економічного розвитку*

*Джерело: [126]

В умовах реалій сьогодення лідери агропродовольчої сфери корелюють використання комунікативного інструментарію з громадськістю з активною добродійною діяльністю, розробляючи стратегічні проекти економічного

розвитку в контексті інтеграції певних соціальних та екологічних складових, тоді як переважна їх більшість ще не визначена із соціально-відповідальною стратегією розвитку, знаходячись в точці перетину дотримання правових норм та реалізації поодиноких актів доброї волі (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Складові соціально-відповідальної поведінки агропродовольчих підприємств

Напрямки реалізації	%
Організація праці та виробничого процесу	67,3
Розвиток людських ресурсів та трудових відносин	62,5
Благодійна допомога	55,1
Етичне та відповідальне відношення до споживачів	49,5
Участь у регіональних програмах розвитку	32,3
Заходи з охорони навколишнього середовища	19,7
Відносини з владою	10,8
Відкрите подання інформації про діяльність	8,2

Отже, понад 67,3% лідерів агропродовольчої сфери надають перевагу організації праці та виробничого процесу, що передбачає дотримання екологічних та безпечних норм виробничого процесу; 62,5% спрямовують інвестиції на розвиток людських ресурсів та покращення трудових відносин, що передбачає охорону і гігієну праці, підвищення кваліфікаційного рівня персоналу та надання їм відповідного соціального захисту; 55,1% надають благодійну допомогу місцевій громадськості; 47,3% мають етичне відношення до покупців, відповідаючи за безпечність технології збуту, донесення точної та правдивої інформації в рекламі продукції за для налагодження добропорядних відносин із клієнтами.

Застосування концепції соціальна відповідальність бізнесу вже сьогодні стає повноцінною частиною стратегічних напрямків розвитку великих компаній, в контурах яких розвиваються та удосконалюються поряд з інституційними засадами й практичні напрямки виконання соціальної активності.

Одним із векторів реалізації соціально-орієнтованого бізнесу є добровільний внесок підприємницького сектора в розвиток суспільства за

допомогою використання механізму соціальних інвестицій. Але спотвореність суспільних уявлень про справедливість через слабкі механізми суспільного інформування та громадського визнання соціальної роботи компаній стають головною причиною виникнення найгостріших проблем подальшої ефективної інтеграції соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Це зумовлює на сучасному етапі суспільного розвитку посилену увагу до спрямованого вкладання ресурсів через соціальне інвестування підприємницького сектору в розвиток соціальної сфери з ціллю отримання в перспективі корисного суспільного ефекту [263].

Не зважаючи на вагомість результатів наукових досліджень і безумовний інтерес до них з боку наукової аудиторії, багато ключових питань, що виникають у процесі формування та реалізації соціальних інвестицій вітчизняними підприємствами, зокрема продовольчої сфери, залишаються невирішеними. Так наукове вирішення проблемних питань соціального інвестування та пошук шляхів ефективного управління формуванням соціальними інвестиціями підприємств в умовах панування сучасних ринкових відносин перебуває тільки у фазі становлення.

В індустріально розвинених країнах добровільний внесок інвестицій підприємницького сектору в суспільний розвиток є одним із давно поширених напрямків практичної реалізації корпоративної соціальної відповідальності, що підтримує розвиток бізнесу, одночасно покращуючи умови життєдіяльності суспільства. Таку економічну природу соціальних інвестицій можна пояснити тим, що ресурсні потоки будь-якого підприємства або компанії кількісно обмежені, через що власники бізнесу мають забезпечувати отримання від реалізації соціально-значимих заходів, спрямованих на населення, клієнтів і персонал, максимальної віддачі.

Дослідник проблем очікуваного результату соціальної відповідальності бізнесу І.Ю. Гришова [87] наголошує, що в процесі соціального інвестування мають бути зацікавлені не тільки корпоративні учасники соціального інвестування, а й держава, тому як наслідки соціального інвестування

розкриваються в зміцненні соціальної орієнтації як на рівні всієї національної економічної системи, так і на рівні окремих рівнів соціально-економічного розвитку. Це виражається в акумуляції інтелектуального капіталу, підтримці відповідного рівня та якості життя людей, розвитку ринку праці, стимулюванні економічного зростання, забезпеченні базових соціальних послуг і державних соціальних гарантій, підтримці екологічної безпеки та соціальної стабільності в суспільстві.

Варто відзначити те, що суб'єктами соціального інвестування можуть виступати як фізичні особи, так і домогосподарства, підприємства та держава, де найсуттєвіший інвестиційний внесок в соціальну сферу припадає саме на підприємницький сектор. При цьому цілі та мотивація соціального інвестування суб'єктів суттєво різняться між собою. Якщо для підприємств істинною ціллю соціального інвестування є отримання прибутку, то для держави стоїть першочергове завдання щодо підвищення рівня життя населення через розширення перспектив людського розвитку та економічного зростання. Соціальні інвестиції при цьому здатні забезпечувати доволі масштабний та довгостроковий соціальний та економічний ефект завдяки введенню ресурсозберігаючих технологій, розвитку людського капіталу, а отже поліпшенню іміджу підприємств у стратегічній перспективі.

Визначення сутності соціальних інвестицій, як окремої економічної категорії, сьогодні ускладнюється відсутністю загальновизнаних теоретичних підходів до розуміння вкладень підприємства, адже вони зазвичай ототожнюються з інвестиціями, спрямованими в розвиток інтелектуального капіталу, а отже в економічну діяльність підприємства.

В у мовах сучасних реалій переважна більшість науковців під соціальним інвестуванням підприємства розуміє вкладення коштів в об'єкти соціального оточення з метою покращання рівня та якості життя населення через створення нових механізмів і технологій розподілу коштів серед різних верств населення з урахуванням їх вимог. Іншими словами, провідною домінантою соціальних інвестицій варто вважати активність суб'єктів

інвестиційних відносин в напрямку одержання для суспільства конкретного «корисного ефекту». Це актуалізує розуміння соціальних інвестицій бізнесу з позиції управлінських, технологічних, матеріальних, або інших ресурсних та фінансових потоків підприємства, що за рішенням власників бізнесу спрямовуються на реалізацію конкретних соціальних програм, основою розробки яких є інтереси головних зовнішніх і внутрішніх зацікавлених сторін у розумінні того, що підприємство в стратегічному відношенні одержить економічний та соціальний ефект [264].

Соціальні інвестиції це принципово новий рівень відносин між владою, бізнесом і суспільством, актуальність яких має відбивати очікування всіх учасників, враховувати їх пріоритети та покращувати рівень і якість життя людей. Разом з цим, обсяг потоків соціальних інвестицій залежить від: інвестиційного клімату держави, що визначається наявністю інвестиційного потенціалу, інвестиційним законодавством та рівнем інвестиційного ризику; критеріями здійснюваної та запланованої економічної політики країни, в основі якої лежить патентна політика, державні програми з удосконалення економіки на довгострокову перспективу, державні програми з надання субсидій і податкових пільг, система сертифікації виробів, система держзамовлень тощо; бюджетних обмежень, а саме діючого механізму бюджетних пріоритетів; станом соціального розвитку населення, що характеризує спосіб та рівень життя людей, стан здоров'я та тривалість життя [195].

Нині розвиток бізнесу на основі соціальної відповідальності є загальноприйнятим правилом, який застосовує переважна кількість підприємств в усьому світі. Проте їх соціальні напрямки реалізації суттєво різняться між собою. Так, за проведеним опитуванням підприємств продовольчої сфери встановлено, що потоки соціальних інвестицій спрямовуються ними переважно на реалізацію внутрішніх соціальних програм, ціллю розробки яких є розвиток власного інтелектуального потенціалу та задоволення вимог працівників (табл. 4.7).

Класифікація соціальних інвестицій агропродовольчих підприємств

<i>Внутрішні потоки соціальних інвестицій</i>	<i>%</i>	<i>Зовнішні потоки соціальних інвестицій</i>	<i>%</i>
1. Розвиток персоналу	50,7	1. Інвестиції, спрямовані на розвиток місцевих громад	21,4
в тому числі: – підвищення безпеки праці; – охорона здоров'я; – підвищення кваліфікації та професійний розвиток; – можливості гармонійного розвитку та дозвілля; – оздоровлення	2,1 3,1 37,3 6,2 2,0	в тому числі: – розвиток освіти, науки, технологій та інновацій; – підтримка культури та спорту, – розвиток місцевого самоврядування; – благодійна допомога вразливим верствам населення	6,2 2,5 10,1 1,6
2. Ресурсозбереження	27,8	2. Охорона навколишнього середовища	1,1

Поряд з цим пріоритетними векторами спрямування соціальних інвестицій є підвищення кваліфікації працівників та їх професійний розвиток, а також запровадження ресурсозберігаючих заходів.

Найпоширенішими видами допомоги громадськості є розвиток освіти, науки, технології та інновації, а одними із найменш популярних – охорона навколишнього середовища. Серед тих підприємств, які впроваджують екологічну відповідальність, більш визнаними є практики впровадження енергозберігаючих технологій та програми сортування й утилізації відходів. Проте, здійснення різноманітних заходів із екологічної відповідальності розповсюджене явище переважно серед великих за розміром підприємств продовольчої сфери [190].

Лідерами у впровадженні програм надання допомоги громадськості є великі компанії, яскравим прикладом чого є корпорація "Оболонь", яка понад півтора десятиліття активно займається інвестуванням в соціальні проекти. Головними напрямками соціальної інвестиційної діяльності корпорації є: освітні проекти, допомога соціально незахищеним прошаркам населення, сприяння відродженню духовності та історико-культурної спадщини, розвиток спорту. Також «Оболонь» щороку формує соціальний бюджет і виділяє частину продукції в рамках соціально значущих для суспільства

проектів [214].

Головну небезпеку для соціальних бізнес-програм зовнішнього спрямування сьогодні представляє неоднозначність та недосконалість законодавчої діяльності держави: низка нормативно-правових нововведень, як правило, спрощує реалізацію ефективних соціальних програм, тоді як інші нововведення, навпаки, їх ускладнюють. Це пояснює розбіжності в очікуваннях підприємців подальших дій від держави, тому перевага в цілому на боці саме тих, хто сумнівається в позитивній дії нормативно-правової державної ініціативи (табл.4.8).

Таблиця 4.8

Фактори, що впливають на соціальні інвестиції підприємств продовольчої сфери, %

<i>Фактори формування соціальних інвестицій</i>	<i>Сприяє</i>	<i>Стримує</i>	<i>Не впливає</i>
Законодавче середовище	40,51	55,70	30,80
Суспільна думка щодо ролі соціальних інвестицій	70,51	6,41	23,08
Виконання державних обов'язків і функцій	57,50	25,0	17,50
Розвинутість некомерційних та недержавних організацій	44,16	7,79	48,05
Наявність ефективних методик та кваліфікованих спеціалістів для реалізації соціальних бізнес-програм	86,25	1,25	12,50

Встановлений факт недовіри бізнесу до держави, перш за все, має бути адресований органам законодавчої та виконавчої влади, які несуть відповідальність за прийняті інновації нормативно-правового характеру. Це вимагає від влади зваженості та ретельності при розробці нормативно-правових документів, тому як негативні наслідки будуть відбиватися не тільки на вітчизняному бізнесі, а й на різноманітних верствах населення.

Одночасно вітчизняні підприємства продовольчої сфери сподіваються на певні позитивні зрушення з боку громадськості щодо сприйняття ролі соціальної бізнесу в їх повсякденному житті. Проте найбільші очікування щодо розвитку механізму соціального інвестування підприємства покладають тільки на себе, розробляючи методичне забезпечення та

підвищуючи кваліфікацію спеціалістів, що необхідно для реалізації соціальних бізнес-програм.

Оцінюючи «корисний ефект» від впровадження потоків соціальних інвестицій, респонденти надали такі відповіді:

- 73,4% – поліпшення відношення працівників до підприємства;
- 54,3 % – суттєва користь для суспільства
- 61,3 % – поліпшує бізнес-показники;
- 53 % – зміцнює репутацію підприємства.

Таким чином, позитивні сторони практики використання соціальних інвестицій, як одного з напрямку реалізації соціально-орієнтованого бізнесу, сьогодні усвідомлюються переважною більшістю вітчизняних підприємств продовольчої сфери, адже інвестування коштів на реалізацію соціальних бізнес-програм підпорядковується не лише досягненню конкретної «іміджевої» мети, а й виступає складовою довгострокового стратегічного розвитку.

Сьогодні успіх підприємств залежить від конкурентних переваг продуктів та послуг, а також від рівня довіри споживачів до його брендів. Проте в умовах безупинного зростання пропозиції, довіра та перевага споживача при виборі досягається не лише за умови відповідності та якості продукції, дотримання високих стандартів безпеки, а й здатності підприємства створювати довгострокові спільні цінності.

Програма створення спільних цінностей – це ініціативне спрямування потоків соціальних інвестицій на вирішення глобальних економічних та соціальних проблем, які постали на тлі глибокого економічного спаду, що супроводжується руйнуванням цінностей для власників бізнесу та для суспільства.

Реалізація програми створення спільних цінностей відомої компанії «Нестле-Україна» спрямована на нові партнерські відносини з урядами, громадськістю та підприємцями та включає реалізацію широкої освітньої програми, мета якої полягає у популяризації принципів правильного

харчування та здорового способу життя серед дітей у різних країнах світу, відкриття науково-дослідного центру в Африці та започаткування спеціальної премії Nestlé за інноваційний підхід у вирішенні проблем у сфері правильного харчування, водозбереження та розвитку сільського господарства. Програма створення спільних цінностей є невід'ємною складовою частиною бізнес-стратегії Nestlé у сфері правильного харчування та здорового способу життя. Створення спільних цінностей, спрямованих на покращення якості харчування, збереження водних ресурсів та виробництва продуктів харчування – запорука довготривалого розвитку бізнесу Nestlé, що гарантує створення тісного зв'язку між цінностями акціонерів та суспільними цінностями [372].

Таким чином, соціальні інвестиції значно розширюють поняття соціальної відповідальності бізнесу, оскільки мають двоїсту економічну природу:

по-перше, провідною домінантою соціальних інвестицій варто вважати активність суб'єктів інвестиційних відносин в напрямку одержання для суспільства конкретного «корисного ефекту»;

по-друге, соціальні інвестиції виступають інструментом формування ключових компетенцій та іміджу підприємства й довгострокових спільних цінностей, що приносить реальні вигоди та переваги для його економічної діяльності.

Соціальні інвестиції є одним із поширених інструментів реалізації соціально-орієнтованого бізнесу серед переважної більшості підприємств продовольчої сфери, позитивні сторони практики використання яких полягають в покращенні умов життєдіяльності суспільства й створенні реальних вигод та переваг для економічної діяльності підприємства [202].

В контексті практичної реалізації самими несприйнятливими для вітчизняних лідерів агропродовольчої сфери залишаються:

– заходи з охорони навколишнього середовища (19,7%), які передбачають реалізацію власної природоохоронної політики, надання

звітності громадськості щодо дотримання екологічних норм;

– відносини з владою (10,8%), що ґрунтуються на відкритому діалозі між підприємницьким і державним секторами, прозорості та відкритості лобістських відносин з метою удосконалення політики працевлаштування населення, дотримання екологічних норм тощо;

– лише 8,2% бізнес-одиниць надають відкриту інформацію про результати своєї діяльності.

Разом з цим, не можна не звернути уваги на той факт, що економічний розвиток вітчизняного бізнесу в контексті соціально-відповідальної поведінки повинен корелювати з соціально-економічними інтересами інших сторін, гармонізація з якими має місце як в середині самого підприємства, так і ззовні. Тому, з метою проведення оцінки рівня гармонізації інтересів бізнес-одиниць з соціально-економічними інтересами зацікавлених сторін, нами було розраховано інтегральний показник гармонізації за даними таблиці 4.9.

Таблиця 4.9

Оцінка рівня гармонізації інтересів зацікавлених сторін
агропродовольчих підприємств

	Найменше	Середнє	Граничне	Кількість опитаних підприємств	%
Інтегральний індекс гармонізації інтересів із зацікавленими сторонами	1,0	7,5	27,0	500	100,0
Індекс соціальної відповідальності щодо власного персоналу	1,0	4,3	11,0	971	97,1
Індекс соціальної відповідальності щодо місцевої громадськості	1,0	2,0	8,0	676	67,6
Індекс відповідальності щодо бізнес-партнерів	1,0	1,5	4,0	903	90,3
Індекс відповідальності щодо клієнтів	1,0	1,3	4,0	420,0	52,0

Проведене дослідження наглядно демонструє, що отримане значення інтегрального індексу гармонізації інтересів із зацікавленими сторонами коливаються в межах від 1,0 до 27,0 %, засвідчуючи, що прагнення представників вітчизняного бізнесу гармонізувати свої інтереси з соціально-економічними інтересами інших зацікавлених сторін ще не дуже високі.

Серед опитаних 500 бізнес-одиниць 97,1 %, в першу чергу, надають перевагу реалізації заходів соціальної відповідальності щодо власного персоналу, що, насправді, пов'язано з нестачею кваліфікованої робочої сили, насамперед у виробництві. Як результат, власники бізнесу намагаються утримати власний персонал шляхом надання їм додаткових пільг та можливості підвищувати рівень кваліфікації. Малі бізнесові-одиниці мають сьогодні незначні можливості інвестувати в комунікативні супроводи з місцевою громадськістю або інтегрувати принципи соціально-відповідальної поведінки. Проте, всі бізнес-одиниці, не зважаючи на їх виробничий розмір, відіграють велику роль у вирішенні соціально-економічних проблем розвитку територій, адже нестача кваліфікованого персоналу є проблемою для кожного з них. Також, ще й досі лишається проблема крадіжок, частково набута як за часів радянської епохи, так і в наслідок низького рівня життя населення. Тому деякі підприємства вважають, що це, в свою чергу, призводить до значного зниження продуктивності виробництва та недоотримання валової продукції, що відбивається на кінцевих результатах бізнесової діяльності.

Другим за пріоритетністю комунікативним заходом є соціально-відповідальна поведінка агропродовольчих підприємств перед місцевою громадкістю на основі використання, насамперед, інвестиційних інструментів. Так, більшість підприємств, вважають, що виникає потреба не лише в підтримці власних співробітників, а й населення, яке здає їм в оренду свої земельні паї, є основним покупцем їх продукції тощо

Не можна оминати й той факт, що для деяких бізнес-одиниць

гармонізація інтересів із місцевою громадкістю має також й етичне підґрунтя, викликане обмеженими можливостями розвитку місцевості з боку місцевого самоврядування. Проте, як свідчить практика, в будь-якому випадку рушійною силою гармонізації інтересів для бізнес-одиниць є формування позитивного іміджу, а для місцевої громадськості – це шлях у вирішенні життєвих проблем, що, в свою чергу, вимагає ефективного комунікаційного супроводу. Проте більшість бізнес-одиниць, усвідомлюючи важливість такої співпраці, не уявляють собі, як реалізовувати симетричні двосторонні довгострокові комунікації з цільовою аудиторією.

Інші зацікавлені групи, такі як бізнес-партнери та клієнти на сьогодні виявляються для вітчизняного бізнесу менш значущими.

Отримані результати дослідження демонструють про певні розбіжності у розумінні соціально-відповідальної поведінки серед представників українського бізнесу, залежність масштабу популяризації якої корелюється з їх виробничими розмірами. Ці висновки доповнюють точку зору І.Ю. Гришової, О.В. Ніколюк та Т.І. Шестаковської [364] і полягають в тому, що в колі малого та середнього бізнесу феномен соціальної відповідальності або не є досить популяризованим явищем, або розглядається як додаткове, а не стратегічне завдання економічного розвитку. Поодинокі випадки реалізації соціально відповідальних заходів малими та середніми бізнес-одиницями розглядаються як частина їх повсякденного життя та не носять формального характеру.

Філософія розвитку великого українського бізнесу свідчить про їх готовність до реалізації соціальних проектів, адже більшість з них розуміють і сприймають соціальну відповідальність як інструмент формування конкурентних переваг та забезпечення стійких конкурентних позицій на внутрішніх і зовнішніх ринках. Функції реалізації соціально-відповідальних заходів покладені, насамперед, на призначені відділи (наприклад, відділ маркетингу, PR) [370].

Проведене дослідження свідчить про випадкове, фрагментарне та

неформальне втручання малого українського бізнесу в громадність та інтегрування принципів соціально-відповідальної поведінки в стратегічний розвиток. Даний факт підтверджує й Клессон, наголошуючи, що багато малих і середніх за виробничими розмірами українських бізнес-одиниць реалізують деякі напрямки соціально-відповідального характеру, не усвідомлюючи, що вони фактично займаються питаннями корпоративної соціальної відповідальності. Як правило, мотивом для реалізації соціальних напрямків є отримання державної фінансової допомоги. Таке ставлення до реалізації соціально-відповідальних заходів притаманне і для діяльності малого британського бізнесу, внутрішні пріоритети для яких є більш потужними, ніж зовнішні і Сантос, Нільсен і Томсен. Проте більшість представників малого українського бізнесу, усвідомлюючи важливість співпраці з громадністю, не уявляють собі, як реалізовувати симетричні двосторонні довгострокові комунікації з цільовою аудиторією.

Лідери вітчизняних агропродовольчих підприємств корелюють використання комунікативного інструментарію з громадськістю з активною добродійною діяльністю, розробляючи стратегічні проекти економічного розвитку в контексті інтеграції певних соціальних та екологічних складових. Мотивом для реалізації соціальних проектів є пільгове оподаткування, етичні міркування, сумісні з органами місцевої влади та іншими підприємствами соціальні проекти, а також поширення бази соціальних та інформаційних програм. В будь-якому випадку рушійною силою гармонізації інтересів для бізнес-одиниць є захист свого бізнесу та формування позитивного іміджу, а для місцевої громадськості – це шлях у вирішенні життєвих проблем, що, в свою чергу, вимагає ефективного комунікаційного супроводу. Це підтверджують висновки Джекинса, який доводить, що стимулом економічного розвитку британського бізнесу в контексті соціально-відповідальної поведінки є захист свого основного бізнесу, захист іміджу та репутації бренду [366].

За результатами опитування, великі українські агропродовольчі

підприємства використовують соціально-відповідальну поведінку в стратегії економічного розвитку за для підвищення рівня процесу адаптації та покращення іміджу, а не для заощадження прибутку від корпоративної соціальної відповідальності. Подібне ставлення спостерігається й компаніях Канади. Канадський соціально-відповідальний бізнес вважає, що соціально-відповідальна поведінка має прямий вплив на фінансову життєздатність фірми та зростання її економічного потенціалу. Проте, на відміну від малих фірм, великі використовують більш потужний потенціал для запуску засобів масової інформації та реалізації масштабних соціальних проектів, тоді як здатність малих фірм до використання соціальних комунікації обмежена їх ресурсними можливостями. Не зважаючи на подібне ставлення до важливості та необхідності інтегрування принципів соціально-відповідальної концепції в свою діяльність деякі представники великого українського бізнесу ще не визначені із соціально-відповідальною стратегією розвитку, знаходячись в точці перетину дотримання правових норм та реалізації поодиноких актів доброї волі [265].

Більшість українських агропродовольчих підприємств не володіють комунікативними інструментами, що частково пояснюється відсутністю фінансової підтримки. Відповідно до Strannegard дефіцит фінансових ресурсів та недостатнє інформаційно-технічне корпоративної соціальної відповідальності виступають головними перешкодами офіційного інтегрування принципів соціально-відповідальної поведінки в стратегічний розвиток українськими бізнес-одинацями. Такої ж думки дотримується Антонссон (2002), стверджуючи, що малі та середні українські агропродовольчі підприємства недостатньо розуміють доцільність впровадження соціально-відповідальних заходів.

На рисунку 4.9 продемонстровано ґрунтовні ознаки рівнів формування та наслідків популяризації соціально-відповідальних цінностей в економічному розвитку вітчизняних агропродовольчих підприємств.

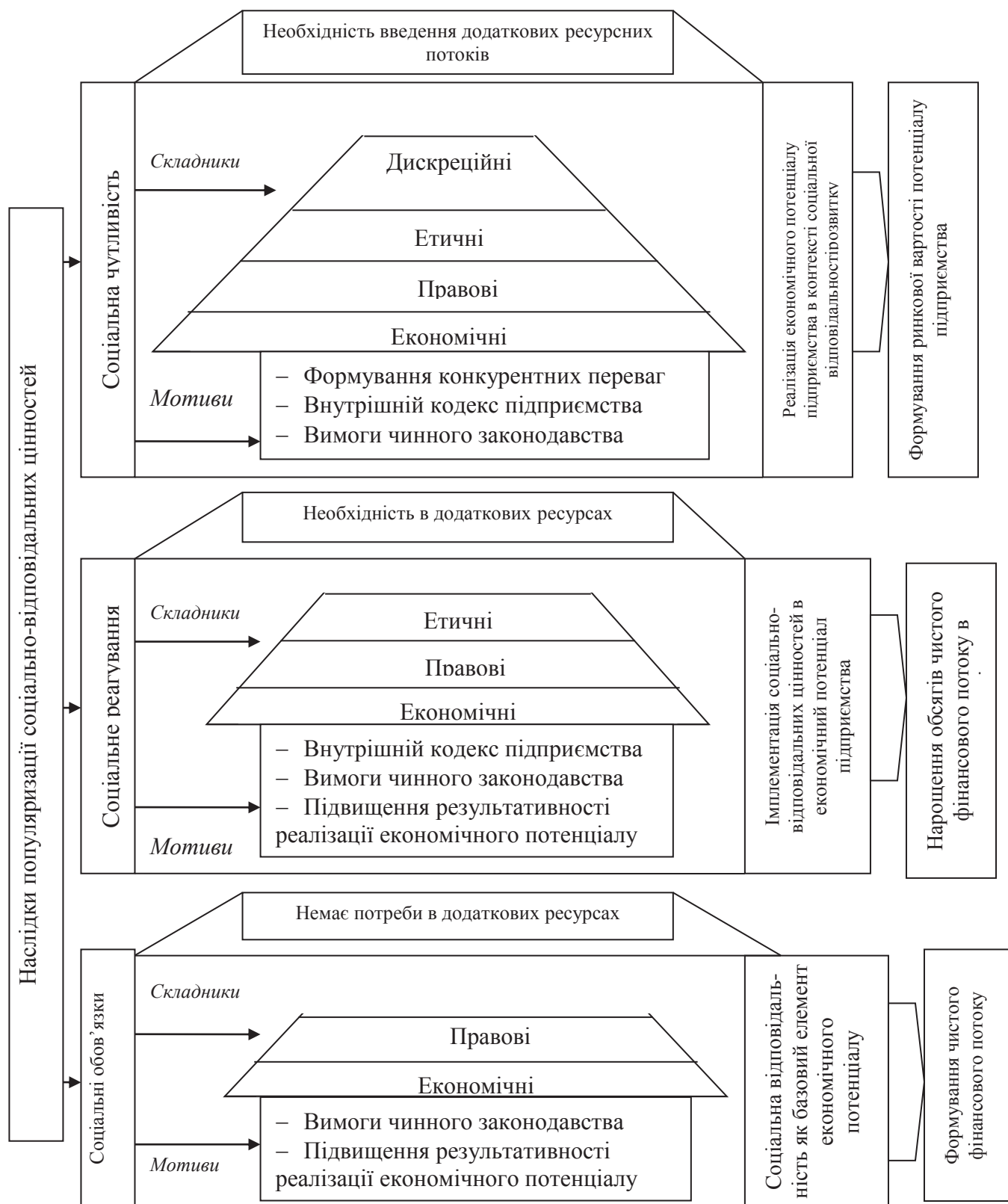


Рис. 4.9. Рівні формування та наслідки популяризації соціально-відповідальних цінностей в економічному розвитку вітчизняних агропродовольчих підприємств*

*Розроблено автором

Таким чином, наші висновки підтверджують таку точку зору, стверджуючи, що розуміння соціально-відповідальної поведінки вітчизняними бізнес-одинацями, залежність масштабу популяризації якої корелюється з їх виробничими розмірами. Ставлення вітчизняних агропродовольчих підприємств до заходів соціально-відповідальної поведінки свідчить про їх готовність до реалізації соціальних проектів, адже більшість з них розуміє і сприймає соціальну відповідальність як інструмент формування конкурентних переваг та забезпечення стійких конкурентних позицій на ринках як в середині країни, так і за її межами.

Фактично у цьому розширеному визначенні більшість зазначених напрямів діяльності бізнесу містять економічні принципи підприємницької діяльності, етичні та юридичні норми ведення бізнесу. Соціальна складова представлена в цьому визначенні через інвестиції в розвиток людського потенціалу і внесок у формування суспільства через партнерські програми і проекти розвитку місцевого співтовариства.

Таким чином, розуміння феномену соціальної відповідальності серед вітчизняних агропродовольчих підприємств залежить від важелів популяризації соціально-відповідальних цінностей. Проте, потенційні стимули до реалізації агропродовольчими підприємствами соціально-відповідальних напрямків залежать від їх виробничих розмірів. Лідери агропродовольчої сфери корелюють використання комунікативного інструментарію з громадськістю та з активною добродійною діяльністю. Вони розробляють стратегічні проекти економічного розвитку підприємства в контексті інтеграції певних соціальних та екологічних складових в механізм реалізації економічного потенціалу. При цьому соціальні інвестиції є одним із поширених важелів популяризації соціально-відповідальних цінностей в економічному розвитку більшості вітчизняних агропродовольчих підприємств, позитивні сторони практики використання яких полягають в покращенні соціальних умов зацікавлених сторін і в створенні реальних неекономічних вигід економічної діяльності підприємства. Проте, соціально-

відповідальна стратегія розвитку вітчизняних агропродовольчих підприємств будь-яких виробничих розмірів має враховувати гармонізацію соціально-економічних інтересів зацікавлених сторін з метою запобігання виникнення економічних конфліктів.

ВИСНОВКИ

1. Неодмінною умовою розкриття суті економічного потенціалу підприємства є дослідження генезису його виникнення. Наведена періодизація етапів теорії потенціалів, на відміну від загальноприйнятих, ґрунтується на розвитку підходів до розкриття економічної природи дефініції «економічний потенціал підприємства» та охоплює етапи ортодоксального, ресурсного, структурного розкриття змісту економічного потенціалу. Відповідно до цих підходів поглиблено суть економічного потенціалу підприємства, як організованої системи, діалектична взаємодія базових елементів якої генерує здатність підприємства реалізовувати можливості адаптації до змін бізнес-оточення з метою максимального досягнення пріоритетних цілей економічного розвитку.

Репрезентована структурна модель економічного потенціалу підприємства представлена рамковою конструкцією, що поділяється на чотири взаємодоповнюючі блоки (кадровий, виробничий, науково-технічний та фінансовий), функціонування та розвиток яких визначається діалектичною єдністю, мультикативністю та синтезованою взаємодією їх базових елементів. Структурна модель економічного потенціалу підприємства має враховувати стратегічні орієнтири економічного розвитку на основі інтегрування принципів соціальної відповідальності.

Суттєве наповнення моделі знаходиться в координатах «внутрішнє бізнес-оточення / зовнішнє бізнес-оточення - стабільність/адаптованість» та дає можливість стверджувати про синергію можливостей кожного блоку моделі економічного потенціалу, структурне наповнення яких підпорядковується за трьома рівнями – виробничим, господарським і ринковим.

2. Виокремлено основні системно-структурні детермінанти формування економічного потенціалу підприємства, якими є «ресурсні потоки», «можливості» та «здатності», компліментарність взаємодії яких

розкривається через об'єктивну та суб'єктивну складові, перша з яких окреслюється здатностями підприємства ефективно використовувати ресурсні потоки, а друга – можливостями підприємства адаптуватися до сучасних викликів бізнес-оточення. Відповідно до цього підходу:

– ресурсні потоки характеризують рух ресурсів за просторовою та часовою ознакою, тоді як здатності забезпечуються компетенціями підприємства ефективно використовувати ресурсні потоки та можливості адаптації до сучасних викликів бізнес-оточення за для досягнення пріоритетних ідей економічного розвитку підприємства;

– здатності є похідною компетенцій підприємства, а можливості – похідною його здатностей.

3. В умовах сучасних викликів бізнес-оточення пріоритетними цілями економічного розвитку підприємства визначено максимізацію ринкової вартості його потенціалу, що досягається на основі ефективного використання сукупності матеріальних і нематеріальних ресурсних потоків, забезпечення захисту економічних інтересів підприємства на засадах комплементарного поєднання ресурсної, потокової та вартісної концепцій.

4. Доведена доцільність формування економічного потенціалу на засадах комплементарного підходу, специфіка інтегрування імперативів якого за лінійними ознаками розкриватиме властивості взаємодії та взаємодоповнення базових елементів його структуроутворюючих блоків, тоді як ієрархічні ознаки окреслюватимуть домінуючу роль одного та доповнюючу роль другого елементу, що забезпечуватиме реалізацію пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства.

5. Розроблено аналітичний інструментарій оцінки економічного потенціалу агропродовольчих підприємств на основі комплементарного підходу, що сприяє отриманню інформації за різними детермінантами та векторами використання економічного потенціалу, означенню «вузьких» місць в його реалізації та нарощенні обсягів соціальних інвестицій, що обумовлено наступними змінами:

по-перше, введенням в аналітичній інструментарій оцінки економічного потенціалу агропродовольчих підприємств інноваційних драйверів нарощення нематеріальних цінностей (бренд, імідж) підприємства, створених соціальними інвестиціями;

по-друге, введенням в аналітичній інструментарій оцінки економічного потенціалу агропродовольчих підприємств соціально-економічних драйверів забезпечення синергійності базових елементів його структуроутворюючих блоків на основі реалізації мотиваційних заходів, підвищення якості та сертифікації агропродовольчих товарів, що, в свою чергу, впливатимуть на зниження рівня соціально-економічних ризиків і забезпечуватимуть нарощення інвестиційної привабливості та нематеріальних цінностей агропродовольчих підприємств.

6. Запропонована модель капіталізації бренду як ключового драйверу створення ринкової вартості потенціалу агропродовольчого підприємства, синергія взаємодії складових елементів якої забезпечує складний процес створення нематеріальних цінностей, що забезпечують прихильність та лояльність цільової аудиторії та одержання соціально-економічного ефекту, окреслюють вектори руху фінансових потоків та їх здатність нарощувати свої обсяги у перспективі. При цьому діагностика фінансових потоків при створенні та розвитку нематеріальних цінностей має сприяти отриманню агропродовольчим підприємством соціально-економічного ефекту, що впливатиме на підвищенні капіталізації бренду як ключового драйвера створення ринкової вартості його економічного потенціалу

7. Розглянута методологія забезпечення захисту економічних інтересів агропродовольчих підприємств та розроблено відповідний механізм захисту, що здатен проявляється через будь-яку структурну форму, проте його домінантністю є розрахунок узагальнюючої результативної захисту економічних інтересів агропродовольчого підприємства, яка, насамперед, ґрунтується на проведенні оцінки базових елементів структуроутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства та передбачає оцінку дієвості

використання ресурсних потоків та оцінку його можливостей адаптуватися до ринкових змін. Відповідно до цього інструментарію рекомендоване використання:

- виробничого індикатору, розрахунок якого ґрунтується на синергічному поєднанні базових елементів структуроутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства, а саме за видами ресурсних потоків, специфікою їх розміщення та використання;

- інвестиційно-інноваційного індикатору, відповідно до якого захист економічних інтересів агропродовольчого підприємства у напрямку формування його інвестиційних можливостей досягається на основі гармонізації пріоритетів учасників інвестиційно-інноваційних бізнес-процесів.

8. За результатами проведеного аналізу, виокремимо ключові деструктивні чинники реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств України, найнебезпечнішими серед яких визначено:

- симетрію ресурсних потоків за джерелами формування та розміщення, що порушує їх синхронізацію за часом і обсягом і генерує відповідні ризики реалізації економічного потенціалу.

- нестабільність розвитку агропродовольчого виробництва через: переважаючі темпи зростання обсягів попиту на агропродовольчу продукцію над обсягами її пропозиції, а також посилююча вимогливість соціуму до якості та безпечності харчових товарів; постійно зростаючі ціни на продовольчу продукцію, що генерує соціальну напругу через зниження купівельної спроможності населення країни.

- поступове зниження обсягу іноземних інвестицій та капітальних вкладень у розвиток агропродовольчої сфери, зокрема, в аграрний сектор, насамперед, через хронічний характер дії мораторію на землю, що стримує всебічне використання через фінансово-кредитні установи фінансового інструментарію залучення інвестицій або кредитів під заставу власного майна, а не орендованого, якою є земля.

– зниження адаптаційних можливостей агропродовольчих підприємств через: використання аграріями переважно застарілої техніки та технології; інтенсивне зростання біоенергетики; ресурсне спрямування вітчизняного експорту агропродовольчої продукції, що генерує вразливість України в зовнішньоторговельних відносинах

9. Основними цифровими інноваціями, що сприятимуть реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств визначено:

1) «цифрове» землеробство, використання якого забезпечуватиме максимальне заощадженням ресурсів та ефективну охорону довкілля та здоров'я нації;

2) Blockchain-платформу 4.0, використання якої забезпечить агропродовольчими підприємствами відповідні соціально-економічні переваги через налагодження та пришвидшення комунікативних відносин з іншими зацікавленими сторонами на основі підвищення довіри та прозорості, що сприятиме максимальному досягненню пріоритетних цілей реалізації їх економічного потенціалу.

10. Одним із механізмів концепції реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств є адаптивний механізм, структурна композиція якого представлена сукупністю взаємозв'язаних економічних, організаційних, технічних і технологічних компонент, а також соціально-організаційних методів, інтегрованих з принципами соціальної відповідальності, що координують економічний розвиток підприємства в умовах дії ризик-невизначеностей ринкового простору.

11. Доведено, що механізм державного регулювання агропродовольчих підприємств має відповідати європейським вимогам соціально-економічного розвитку, а тому характеризуватися спрямуванням дій у напрямку підтримки як економічних, так і соціальних проблем розвитку агропродовольчої сфери. Відповідно до цього підходу державне регулювання розвитку агропродовольчих підприємств має розкриватися комплексністю та системністю, дозволяти охопити різноманітні вектори державного захисту

виробника агропродовольчої продукції, сприяти збільшенню масштабів агропродовольчого виробництва та нарощенню економічного потенціалу агропродовольчих підприємств.

12. Як свідчить зарубіжний досвід в сфері соціально-економічного розвитку підприємств, реалізація економічного потенціалу агропродовольчих підприємств в контексті соціальної відповідальності висуває ряд актуальних завдань у напрямку: зниження витрат, збільшення доходів, локалізації чи мінімізації економічних ризиків, підтримки процесу адаптації агропродовольчих підприємств до ринкових трансформацій; зміцненні ринкових позицій; нарощенні масштабів виробництва, виконання яких залежить від здатності підприємства ефективно використовувати ресурсні потоки та можливості нарощувати ринкову вартість потенціалу, що сьогодні неможливо без впровадження соціально-відповідальних інновацій.

13. Аксіологічні аспекти модернізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств передбачають інкорпорування соціально-відповідальних цінностей в інструменти реалізації економічного потенціалу, що сприятиме успішній інтеграції бізнесу в соціальну площину, гармонізації інтересів приватного капіталу та громадськості, а також стабілізації комунікаційних відносин. Завдяки цьому агропродовольчі підприємства нарощуватимуть конкурентні переваги шляхом формування ключових компетенцій за рахунок реалізації своїх бізнес-ініціатив, які не вступатимуть в суперечність із суспільними цінностями, що сприятиме формуванню ринкової вартості потенціалу в перспективі.

14. Розуміння феномену соціальної відповідальності серед вітчизняних агропродовольчих підприємств залежить від важелів популяризації соціально-відповідальних цінностей. Проте, потенційні стимули до реалізації агропродовольчими підприємствами соціально-відповідальних напрямків залежать від їх виробничих розмірів. Вітчизняні лідери агропродовольчої сфери корелюють використання комунікативного інструментарію з громадськістю та з активною добродійною діяльністю. Вони розробляють

стратегічні проекти економічного розвитку підприємства в контексті інтеграції певних соціальних та екологічних складових в механізм реалізації економічного потенціалу. При цьому соціальні інвестиції є одним із поширених важелів популяризації соціально-відповідальних цінностей в економічному розвитку більшості вітчизняних агропродовольчих підприємств, позитивні сторони практики використання яких полягають в покращенні соціальних умов зацікавлених сторін і в створенні реальних неекономічних вигід економічної діяльності підприємства. Проте, соціально-відповідальна стратегія розвитку вітчизняних агропродовольчих підприємств будь-яких виробничих розмірів має враховувати гармонізацію соціально-економічних інтересів зацікавлених сторін з метою запобігання виникнення економічних конфліктів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агеева І.М., Мілева М.Д. Стратегія конкуренції як основа досягнення конкурентних переваг харчових підприємств. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekhp/2009_3/st6.pdf. (дата звернення: 14.05.2018).
2. Аграрна частина Держбюджету : веб-сайт. URL: <http://agroconf.org/content/agrarnachastinaderbyudzhetu2017>. (дата звернення: 27.02.2018).
3. Аграрний сектор України: веб-сайт. URL: <http://agroua.net/statistics/> (дата звернення: 23.09.2018).
4. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції : монографія / Бетліїта М. ін.; за ред. О. М. Бородіної. Ужгород : ІВА, 2006. 496 с.
5. Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. Фінанси підприємств. К. : Знання Прес, 2006. 288 с.
6. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки в системі економічних відносин : монографія. Харків ВД «ІНЖЕК», 2006. 326 с.
7. Алексеев С.Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия : монографія. Донецк : ДонНУЕТ, 2007. 170 с.
8. Алехин А.Б., Брутман А.Б. Анализ динамики потенциала предприятий с применением математического моделирования и статистических методов. *Вісн. Хмельниц. нац. університету. Економічні науки*. 2014. № 3. т. 3. С. 12–16.
9. Амбросов В.Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій. *Економіка АПК*. 2007. № 6. С. 14–20.
10. Амбросов В.Я. Забезпечення державної підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах членства України у СОТ. *Економіка АПК*. 2009. № 2. С. 15–24.
11. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2016–2017 рр. Інфографіка: веб-сайт. URL: [http:// edclub.com.ua/analityka/pozyciya-](http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-)

ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1 (дата звернення: 03.02.2018).

12. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : Підручник. [2-ге вид., доп. і перероблене]. К. : КНЕУ, 2002. 624 с.

13. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства : стан та економічне регулювання розвитку : монографія. Ніжин : ТОВ В-во «Аспект Поліграф», 2007. 216 с.

14. Андреева, Г.І. Економічний аналіз : навч.-метод. Посібник. К. : Знання, 2008. 263 с

15. Андрущук Д.В. Теоретичні питання визначення та оцінки виробничого потенціалу підприємства. *Університетські наукові записки*. 2005. № 1–2 (13–14). С. 374–380.

16. Андрушків Б.М. Основи теорії та практики управління. Л. : Світ, 2003. 356 с.

17. Анисимова О.Н., Мусиенко С.Ю. Оценка стратегического потенциала адаптивного развития промышленных предприятий в зависимости от форм собственности. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності* : зб. наук. праць. Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2012. Вип. 1. т. 1. С. 163–168.

18. Анісімова О.М. Адаптація економічного механізму функціонування промислових підприємств з урахуванням кон'юнктури міжнародного бізнесу : монографія. Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2012. 280 с.

19. Анісімова О.М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва* : зб. наук. пр. Харків. нац. автомобільно-дорожного університету. Х. : ХНАДУ, 2013. № 2(5). С. 19–24.

20. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / под ред. Л. И. Евенко. М. : Экономика, 1989. 519 с.

21. Аренков И.А., Салихова Я.Ю., Гаврилова М.А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития. *ПСЭ*. 2011. №4. URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentnyy-potentsial-predpriyatiya-model-i-strategii-razvitiya> (дата звернення: 14.05.2018).

22. Ареф'єв С.О. Управління динамічними здібностями структурних трансформацій підприємств. *Economics Bulletin*. 2016. № 1. С. 124 – 132.

23. Ареф'єва О.В., Харчук Т.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 7. С. 71–76.

24. Аріков В.Г. Державне управління розвитком регіонального агропромислового комплексу на засадах сталості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата наук з державного управління : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління». Одеса, 2002. 22 с.

25. Аронова В.В. Формування комплексів робіт адміністративного управління розвитком системи маркетингу на підприємствах переробної галузі. *Економіка Крима*. 2009. № 26. С. 59–61.

26. Ахматова М. Теоретические модели конкурентоспособности. *Маркетинг*. 2003. № 4(71). С. 25–38.

27. Ащанулов В.В. Формування маркетингової стратегії підприємства з урахуванням його корпоративної місії. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2013 р. № 5 (74). С. 50–54.

28. Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки : сутність та умови забезпечення : монографія. К. : НІСД, 2002. 132 с.

29. Баланюк І.Ф. Галузева структура виробництва в сільськогосподарських підприємствах : монографія / Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського нац. ун-ту ім. Василя Стефаника, 2011. 184 с.

30. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография. Сумы : Университетская книга, 2006. 972 с.

31. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) : монографія. К. : Нац. торг. ек. унт., 2004. 759 с.

32. Батракова Т.І., Кушнір С.О. Методологічні засади розвитку кредитних продуктів для аграрних підприємств України. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент»*. Суми, 2016. № 12(70). С. 97–100.

33. Баюра Д., Ситенко Д. IPO як ефективний інститут та передумова корпоративної реструктуризації агропромислових підприємств. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2015. № 5(170). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ipo-yak-efektivniy-institut-ta-peredumova-korporativnoyi-restrukturizatsiyi-agropromislovih-pidpriemstv> (дата звернення: 14.05.2018).

34. Белевцев А. Цифровизация – это фундаментальный тренд. *Сибирская нефть*. 2018. № 7/154. С. 20–36.

35. Березівський П.С. Організація, прогнозування та планування АПК : навч. посіб. [2-ге вид.]. Л. : Магнолія Плюс, Видавець СПД ФО В. М. Піча, 2006. 443 с.

36. Березівський П. Теоретичні основи конкуренції та конкурентних відносин в аграрному секторі. *Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК*. 2010. Випуск 17. Частина II. С. 4–9.

37. Березін О.В., Плотник О.Д. Економічний потенціал аграрних підприємств : механізми формування та розвитку. Полтава : Інтер Графіка, 2012. 221 с.

38. Біломістна І.І., Горечко В.Є. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємств промислових підприємств. *Інноваційна економіка. Всеукраїнський наукововиробничий журнал*. 2012. № 6(32). с. 305–307.

39. Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность и бизнесобразование. *Бизнесобразование*. 2007. № 1(22). С. 49–52.

40. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : учеб. курс. К. : Эльга Н, Ника-Центр. 2001. 448 с.

41. Блонська В.І. Підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства як основний фактор ефективності його діяльності. *Науковий*

вісник Національного лісотехнічного університету України. 2008. Вип. 18.1. С. 173–177.

42. Богомолова І. П. Ефективність організаційної структури управління маркетингом як спосіб підвищення конкурентоспроможності підприємствами. *Управління персоналом*. 2008. № 17. С. 47–51.

43. Бойко В.І. Про гарантування продовольчої безпеки України. *Економіка АПК*. 2006. № 1. С. 60–67.

44. Бондаренко А.В., Омелянович Л.О. Соціальне інвестування як фактор забезпечення соціально-економічного розвитку держави. *Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури*. 2009. № 5(79). С. 201–203.

45. Бортник В.А. Мотиваційна складова формування кадрового потенціалу. *Економіка АПК*. 2009. №2. С. 129–135.

46. Братюк П.С. Управление стоимостью компании. *Аудиторская компания Аудит Грант*. URL: http://www.auditgarant.com/article_psb2.htm (дата звернення: 13.09.2016).

47. Бугай, В.З., Горбунова, А.В., Ключова Ю.В. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства. *Вісник Запорізького національного університету*. 2011. № 1. С. 27–33.

48. Буднік, М.М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання : автореферат дис. канд. екон. наук. Х., 2002.

49. Бузько І.Р., Дмитренко І.Є., Сущенко О.А., Бузько І.Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств, Алчевськ : ДГМІ, 2002. 216 с.

50. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. М. : ЮНИТИДАНА, 2001. 720 с.

51. Варламов К. Переход к цифровой экономике должен привести к улучшению качества жизни россиян во всех значимых сферах. Доклад ОНФ. URL: <http://onf.ru/2017/05/12/varlamovperehodkcifrovoyekonomikedolzhenprivestikuluchsheniuyukachestvazhizni/> (дата звернення: 11.10.2017).

52. Вдовенко Л.О. Кредитоспроможність як критерій надійності та фінансових можливостей аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2012. № 1. С. 74–77.
53. Ведение аграрного бизнеса в Украине 2017 / Ассоциация «Клуб аграрного бизнеса». URL: http://www.agribusiness.kiev.ua/img/zstored/files/doing/vedennya_agr_biz-2011.pdf. (дата звернення: 13.07.2018).
54. Веклич О. Екологічний чинник формування конкурентоспроможності національної економіки. *Економіка України*. 2005. № 12. С. 65–72.
55. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. К.: Ірпінь : ВТФ «Перун», 2002. 1440 с.
56. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і практичні аспекти) / за ред. академік УААН В.М. Трегобчук. К. : ІЕ НАН України, 2003. 259 с.
57. Вітков М.С. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва на інноваційній основі : монографія. К. : ННЦ ІАЕ, 2008. 220 с.
58. Власов В.І. Оцінка споживання основних харчових продуктів в Україні. *Економіка АПК*. 2008. № 10. С. 3–7.
59. Воблый К.Г. Производительные силы Украины. Техника, экономика и право. *Науч. записки института народного хозяйства*. 1924. № 4–5. С. 126–149.
60. Войнаренко М.П., Рзаєва Т.Г. Ділова активність підприємств : проблеми аналізу і оцінки : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2008. 284 с.
61. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? Журнал «Києво-Могилянська Бізнес Студія». 2005. № 10. URL: <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html> (дата звернення: 23.09.2018).
62. Воробьева Т.И. Слагаемые конкурентоспособности продукции АПК. *Известия Национальной академии наук Беларуси. Серия аграрных наук* 2004. № 1. С. 123–127.

63. Воронкова А.Е., Пономарьов В.П., Дібніс Г.І. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства. К. : Техніка, 2000. 152 с.

64. Воскобійник Ю.П. Функціонування цінового механізму в сучасних умовах розвитку аграрного сектору. *Економіка АПК*. 2012. № 1. С. 185–187.

65. Вяткіна Т.Г. Використання ресурсної концепції при формуванні конкурентних переваг підприємств. *Економічний простір*. 2013. № 71. С. 153–161.

66. Гадай А. Передвиборні очікування українських експортерів. *День*. 2009. № 224. С. 12–18.

67. Галицький О.М. Державне регулювання аграрного виробництва національної економіки в умовах євроінтеграції. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент»*. № 8(69). 2016. С. 48–54.

68. Галицький О.М., Лівінський А.І., Дяченко О.П. Організаційно-економічний механізм державного регулювання аграрного виробництва в Україні. *Інвестиції : практика та досвід*. 2019. № 3. С. 93–98.

69. Гаркуша О.В., Кушнір С.О. Сучасні тенденції банківського та державного кредитування підприємств АПК в Україні. *Науковий журнал «Український журнал прикладної економіки»*. Тернопіль, 2016. Том 1, № 4. С. 72–80.

70. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства : навч. Посібник [2-ге вид.]. К. : ЦУЛ, 2010. 488 с.

71. Глобальний конкурентний простір : монографія / за ред. О.Г. Білорус, Ю.М. Пахомов, І.Ю. Гузенко, О.К. Скаленко, О.В. Гаврилюк; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України, Міжнар. асоц. «Україна-Рим. клуб», Міжнар.ін-т глобалістики : К., 2007. 680 с.

72. Глухих Л.В., Беспалько В.А. Прикладные аспекты разработки и реализации конкурентных стратегий на предприятиях промышленности.

Экономика и предпринимательство. 2013. № 4. С. 303–311.

73. Глушко О.В., Гришова И.Ю., Лагодієнко Н.В. Ефективний методичний інструментарій прогнозування фінансово-економічної стійкості. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 359–366.

74. Глушко О.В., Гришова И.Ю., Щербата М.Ю. Визначення рівня економічної стійкості підприємств на основі показників ефективності. *Економічний часопис XXI*. 2015. № 155(1112). С. 82–86.

75. Гнатъєва Т.М., Давидюк О.О. Механізм забезпечення компліментарності захисту економічних інтересів аграрного виробництва. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2017. № 5. С. 80–89.

76. Гончаренко О.В. Інноваційний розвиток аграрних підприємств у контексті формування інформаційної економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 10(136). С. 103–109.

77. Горанець І.С. Сучасний стан наукових концепцій конкурентоспроможності. *Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2009. Випуск 4. С. 111–118.

78. Горбунов Э. Экономический потенциал развитого социализма. *Вопросы экономики*. 1981. № 9. С. 11–13.

79. Гребешкова О. М. Погляди на природу та ідентифікацію стратегічного простору підприємства. Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Вип. 2008. С. 65–74.

80. Гречаний В.М. Матеріальне та моральне стимулювання в ринкових умовах господарювання. *Агроінком*. 2008. № 11–12. С. 73–74.

81. Гришова И.Ю., Лебедь Л.Е. Социально-экономическое развитие предприятий в контексте решения экономических конфликтов. *Актуальные проблемы экономики и управления*. 2015. № 2. С. 33–37.

82. Гришова И.Ю. Финансовое обеспечение перерабатывающих предприятий в контексте формирования финансовых потоков. *Азимут научных исследований экономика и управление. Россия*. 2012. 1. С.22–24.

83. Гришова І, Шестаковська Т, Янь Хуаньхуань, Осадца Ю.В. Роль фінтех-бізнесу у розвитку цифрової економіки України. Цифрова економіка : тренди та перспективи : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Тернопіль, 2018. 61–64.

84. Гришова І.Ю., Бондаренко В.М. Теоретико-методологічні основи управління реструктуризацією переробних підприємств аграрного виробництва. *Науковий журнал «Бизнес Информ»*. 2015. № 9. С. 365–370.

85. Гришова І.Ю., Гнатєва Т.М. Підходи до формування інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості. *Інноваційна економіка*. 2013. № 1. С. 15–18.

86. Гришова І.Ю., Гнатєва Т.М. Управління ризиками у контексті стратегії антикризового управління. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Том 1. № 3. С. 32–40. ISSN 24158453.

87. Гришова І.Ю., Зайцев Ю.І. Ефективність маркетингово-збутових систем аграрних підприємств на цільових продуктових ринках. *Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал. Черніг. нац. технол. унт.* Чернігів : Черніг. нац. технол. унт, 2016. № 1(5). С. 99–108.

88. Гришова І.Ю., Замлинський В.А., Кужель В.В. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку. *Економіка: реалії часу*. Науковий журнал. 2013. № 2 . С. 201–206.

89. Гришова І.Ю., Митяй О.В., Кужель В.В. Стабільність конкурентоспроможного стану на внутрішніх та зовнішніх ринках агропромислового комплексу України. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 3(177). С. 66–73.

90. Гришова І.Ю., Наумов О.Б., Давидюк О.О. Економіко-політичні конфлікти на сучасному етапі. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Том 1. № 2. С. 36–49. ISSN 24158453.

91. Гришова І.Ю., Одрехівський М.В., Сафонов В.В. Соціально-економічні передумови та методологічні аспекти побудови національної рекреаційної інноваційної системи. *Український журнал прикладної*

економіки. 2016. 1 № 1. С. 59–67.

92. Гришова І.Ю. Пріоритетні напрями реструктуризації як метод підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Економічний простір*. 2015. № 100. С. 125–135.

93. Гришова І.Ю., Стоянова-Коваль С.С. Аналітичне забезпечення економічного розвитку підприємств з позицій інвестиційної привабливості. *Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал. Черніг. нац. технол. унт.* Чернігів : Черніг. нац. технол. унт, 2015. № 2 . С. 195–204.

94. Гришова І.Ю. Теоретичні засади фінансового забезпечення стратегічних рішень. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : Збірник наукових праць.* Луцький національний технічний університет. Луцьк, 2010. Випуск 7. Частина І. С. 267–275.

95. Гришова І.Ю., Федоркін Д.В. Концептуальний підхід щодо державного управління екологічною безпекою аграрного виробництва. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2017. № 6. С. 161–167. URL: <https://instzak.com/index.php/journal/article/view/53> (дата звернення: 09.02.2018).

96. Гришова І.Ю., Черан Є.М. Деякі аспекти кредитного забезпечення пріоритетних галузей національної економіки України. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент».* № 12 (66). 2015. С. 117–121.

97. Гришова І.Ю., Шабатура Т.С. Імплементация соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку харчових підприємств. *Економіка : реалії часу. Науковий журнал*. 2014. № 3(13). С. 13–21.

98. Гришова І.Ю., Шабатура Т.С. Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства. *Облік і фінанси*. 2013. № 1. С. 99–105.

99. Гришова І.Ю., Шабатура Т.С. Розробка заходів управління ризиками фінансової безпеки підприємства. *Вісник Сумського національного аграрного університету : науково-методичний журнал. Серія : фінанси і*

кредит. 2012. № 2. С.15–21.

100. Гришова І.Ю., Шабатура Т.С. Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціально-орієнтованого бізнесу. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2014. Випуск 4. С.183–187. URL: <http://visnyk.sau.sumy.ua/?p=285>.

101. Громадська спілка «Економічний дискусійний клуб»: веб-сайт. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciyaukrayinyvreytyngukrayinsvituza indeksomglobalnoyikonkurentospromozhnosti0> (дата звернення: 14.12.2017).

102. Губенко В.І. Механізм посилення конкурентоспроможних позицій АПК на світовому ринку. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки*. 2005. Т. 3. С. 40–45.

103. Гудзь О.Є Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : монографія. К. : ННЦ ІАЕ, 2007. 578 с.

104. Давидюк О.О., Кравчук А.О. Стан банківського кредитування підприємств аграрного сектору. *Ukraine-EU.Modern Technology, Business and Law collection of international scientific papers : Part1.Modern Priorities of Economics/Engineering and Technologies*. Chernihiv : CNUT, 2016. Р.161–163.

105. Давидюк О.О., Лагодієнко Н.В. Концептуальні основи фінансової політики переробних підприємств аграрного виробництва. *Економічний форум*. 2016. № 1. С. 154–161.

106. Давидюк О.О., Марчук Л.Л. Організаційно-інституційні імперативи удосконалення державного регулювання захисту економічних інтересів в аграрній сфері. *Інвестиції : практика та досвід*. 2018. № 20. С. 23–28. DOI: 10.32702/23066814.2018.20.23.

107. Давидюк О.О. Теоретичні засади реалізації економічної природи конфліктів аграрного виробництва. *Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал Черніг. нац. технол. ун-ту*. 2015. № 4(4). С.178–183.

108. Данильчук Л.А. Основы имиджа и этикета : учебн. К. : Кондор, 2004. 234 с.

109. Дахно І.І. Міжнародне економічне право [3-тє вид., перероб. і допов.]. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 272 с.

110. Дем'яненко М.Я. Проблемні питання державної політики фінансової підтримки сільського господарства. *Економіка АПК*. 2011. № 7. С. 67–72.

111. Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку (доповідь). *Економіка АПК*. 2007. № 5. С. 4–18.

112. Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування та розвитку аграрного ринку. Доповідь на Дев'ятих річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 26–27 квітня 2007 року. К. : ІАЕ, 2007. 64 с.

113. Дем'яненко М.Я., Гудзь О.Є., Стецюк П.А. Оцінка кредитоспроможності агроформувань (теорія та практика) : монографія. К. : ННЦ ІАЕ, 2008. 302 с.

114. Дем'яненко Т.І. Оцінка рівня адаптивної гнучкості у формуванні адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства. *Бізнес-Інформ*. 2012. № 2. С. 217–220.

115. Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2005. 347 с.

116. Дерев'янку О.Г. Тенденції формування репутаційного капіталу підприємств харчової промисловості. *Бізнес-інформ*. № 11. 2017. С. 384–391

117. Державна підтримка агропродовольчого сектору у 2017 році : Веб-сайт. URL : <http://www.auu.org.ua/uk/publications/web/206/>

118. Джелалі В.О. Психологія вирішення конфліктів. Харків-Київ, 2006. 320 с.

119. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Ращупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.

120. Должанський І.С., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М.,

Ращупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства. К. : Центр навчальної літератури, 2008. 369 с.

121. Дудар Т.Г. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції : теорія, методика, перспективи : монографія / за ред. Т.Г. Дудар, В.Т. Дудар. Тернопіль : Економічна думка, 2009. 246 с.

122. Дяченко О.П. Запобігання поширення сучасних тенденцій розвитку тіньової економіки з позиції ефективного державного управління. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2017. № 5. С. 114–120.

123. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 3 / редкол. : ...С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. К. : Видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.

124. Експорт та імпорт продукції аграрного сектору України : стан та тенденції / С.М. Кваша та ін.; за ред. С.М. Кваші. К. : ННЦ ІАЕ, 2013. 80 с.

125. Євдокимов Ф.І., Мізіна О.В. Дослідження категорії «економічний потенціал» промислового підприємства. *Наукові праці ДонНТУ. Серія : Економічна*. Вип. 75. 2004. С. 54–59.

126. Єліневський В.Ю. Активізація механізмів соціально-економічного розвитку: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. Херсон., 2016. 20 с.

127. Жаліло Я.А., Собкевич О.В., Русан В.Н., Юрченко А.Д., Скороход В.А. Мировой продовольственный кризис и вызовы для Украины. *Международный научно-производственный журнал «Экономика АПК»*. 2011. № 8. С. 135–144.

128. Жилияєв І.Б., Наумов О.Б., Наумова Л.М. Інституційні детермінанти й стратегічні напрями економічного розвитку національного господарства. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*, 2016. № 5. С.89–95.

129. Запша Г.М. Динаміка споживання продуктів харчування в умовах ринкових трансформацій аграрного сектора. *Економіка та держава*. 2015. № 10. С. 26–28.

130. Захарчин Г.М. Інвестування розвитку організаційної культури. *Економічний простір*. 2008. № 9. с.109–115.
131. Зоря С. Взаємозалежність між сільським господарством та макроекономікою в Україні : монографія. К. : КНЕУ, 2005. 216 с.
132. Игнатенко Н.Т., Руденко В.П. Производственно-ресурсный потенциал территории. К. : Урожай, 1986. С. 7.
133. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : підручник. Суми : ВТД Університетська книга, 2010. 334 с.
134. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : навч. Посібник. Суми : ВТД «Університетська книга». К. : ВД «Княгиня Ольга», 2005. 234с.
135. Іванов С.Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні. Наукові праці НДФІ. 2010. № 5. С. 34–38.
136. Інвестиційна стратегія як засіб підвищення економічної безпеки підприємства. *Забезпечення інноваційно-інвестиційної привабливості держави на засадах сталого розвитку суб'єктів господарювання* : колективна монографія / С.О. Кушнір та ін.; за заг. ред. А.В. Череп. Запоріжжя, 2017. С. 176–184.
137. Інвестиційний розвиток сільського господарства Київської області / Ю.О. Лупенко та ін.; за ред. М.І. Кісіля. К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. 86 с.
138. Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Большенко С.Ф., Маслош О.В., Швець Н.В., Пчелинська Г.В., Кирилов О.Д. Формування та оцінювання потенціалу підприємства : навчальний посібник. Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. 352 с.
139. Кернасюк Ю.В. Світовий досвід державної підтримки агробізнесу. Агробізнес сьогодні: веб-сайт. URL: <http://www.agrobusiness.com.ua/ostanniavipnovyna/5581svitovyidosvidderzhavnoipidtrymkyagrobiznesu.html> (дата звернення: 09.02.2018).
140. Кібук Т.М. Поелементна структуризація стратегічного потенціалу

підприємства. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2008. № 5. С. 73–77.

141. Князь О.В., Андріанов Ю.О. Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства. *Регіональна економіка*. 2007. № 3. С. 219–227.

142. Ковальов В.В. Продовольча безпека в контексті процесів глобалізації. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2009. Вип. 142. Ч. 1. с. 91–95.

143. Коваленко Н.В., Мархайчук М.М. Забезпечення балансу інтересів суб'єктів інвестиційного процесу як фактор підвищення інвестиційної привабливості підприємств. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. № 2(32). С. 162–167.

144. Коваленко Т. Агрострахування з державною підтримкою. *Агробізнес сьогодні*. URL: <http://www.agrobusiness.com.ua/upravovomupoli/1450agrostrakhuvanniazderzhpidtrymkoiu.html> (дата звернення: 12.12.2017).

145. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия : сущность и механизм обеспечения : монография. К : Либра, 2003. 280 с.

146. Коллиз Д., Монтгомери С. Корпоративная стратегия : ресурсный подход / пер. с англ. Ю. Кострубов. М. : ОлимпБизнес, 2007. 371 с.

147. Комплементарность: веб-сайт. URL: <http://www.litmir.net/br/?b=106098&p=303> (дата звернення: 09.10.2016).

148. Конкуентоспроможність аграрних підприємств : методологія і механізми : монографія / за ред. М.Й. Малік, О.А. Нужна. К. : ННЦ ІАЕ, 2007. 269 с.

149. Копистко О.В. Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. *Економіка АПК*. 2010. № 1. С. 61–63.

150. Корнівська В.О. Інвестиційна комплементарність російської та української економіки. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2012. № 2(13). С. 5–14.

151. Котирева С.О., Дуба С.Т. Сутність та особливості управління

економічним потенціалом підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2007. Вип. 17.1. С. 234–239.

152. Кочетков С. Оценка инновационного потенциала промышленных предприятий. *Экономист*. 2006. № 5. С. 34–38.

153. Кравченко С.А. Адаптация экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка : монография. К. : ННЦ ИАЭ, 2008. 444 с.

154. Кравчук А.О., Гнатъєва Т.М., Давидюк О.О. Проблеми та шляхи відтворення виробничого потенціалу виноробних підприємств в сучасних умовах. *Аграрний вісник Причорномор'я. Серія «Економічні науки»*. Вип.82. Одеса. 2016. С. 36–49.

155. Краплич Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу : Досвід Фондації Острозьких : Посібник для бізнесу та неприбуткових організацій. Фондація ім. князів-благодійників Острозьких. Рівне, 2005. 74 с.

156. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент. К. : КНЕУ, 2003. 504 с.

157. Краснокутська Н.С. Методологічні основи оцінювання реалізації потенціалу підприємства. *Академічний огляд*. 2010. № 1(32). С. 67–72.

158. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства : формування та оцінка. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.

159. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посібник. Х. : ХДУХТ, 2004. 287 с.

160. Краснокутська Н.С. Структуризація потенціалу підприємства. *Вісн. Хмельниц. нац. університету. Економічні науки*. 2008. № 5. Т. II. С. 96–102.

161. Красноруцкий А.А., Балашенко В.А., Сотникова И.Н. Управление реальной капитализацией агрокомпаний в продуктовых подкомплексах АПК. *Продовольственная безопасность и устойчивое сельское развитие*. Нальчик : КБГАУ, 2015. С. 87–95.

162. Криптовалюта: веб-сайт. URL: [упу:https://uk.wikipedia.org/wikicite_note1](https://uk.wikipedia.org/wikicite_note1) (дата звернення: 09.02.2018).
163. Кричевський Н., Гончаров С. Корпоративная социальная ответственность. Ко, 2007. 216 с.
164. Крупа О.М. Оцінка стану продовольчої безпеки в Україні. Ефективна економіка. Електронне фахове видання. 2013. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2146> (дата звернення: 10.12.2017).
165. Крючкова Ж.В. Дослідження сутності конкурентоспроможності та конкурентоздатності аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2016. № 7. С. 44–50.
166. Кузьменко Л.М. Управление функционированием и развитием экономики региона : монография. НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. Донецк, 2004. 284 с.
167. Кунцевич В.О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 1(43). С. 68–75.
168. Кушнір С.О. Державна підтримка агропромислового комплексу України. *Науковий журнал «Український журнал прикладної економіки»*. Тернопіль, 2017. Том 2. № 1. С. 48–56.
169. Кушнір С.О., Рудь Л.М. Залежність інвестиційної привабливості агропромислового комплексу України : сучасний стан та перспективи. *Проблеми системного підходу в економіці. Збірник наукових праць національного авіаційного університету*. Київ, 2017. Випуск 1(57). С. 42–46.
170. Кушнір С.О. Стан та перспективи інвестування в підвищення якості сільськогосподарської продукції. *Науковий журнал «Український журнал прикладної економіки»*. Тернопіль, 2016. Том 1. № 5. С. 48–59.
171. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография. Сумы : Унив. кн., 2004. 360 с.
172. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : монография. Сумы : Университетская книга, 2002. 309 с.
173. Лебідь В.С. Бюджетне фінансування аграрного сектору України :

аналіз, проблеми, шляхи удосконалення. URL: <http://oaji.net/articles/2014/7971420812802.pdf> (дата звернення: 11.02.2018).

174. Левандівський О.Т. Механізм державної підтримки АПК. URL : <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/%D0%97%D..pdf> (дата звернення: 03.22.2017).

175. Липов В.В. Інституційна комплементарність : від моделі ринкової економіки до концепції множинності варіантів капіталізму. *Економічна теорія*. 2010. № 2. С. 47–60.

176. Литюга Ю.В. Інвестиційний потенціал підприємства : формування та розвиток (за матеріалами хімічних підприємств України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. Наук : Київ. нац. екон. унт ім. В. Гетьмана. К., 2009. 19 с.

177. Лівінський А.І. Закордонний досвід регулювання діяльності аграрних виробників у контексті реновації вітчизняної аграрної економіки. *Український журнал прикладної економіки*. 2017. Том 2. № 4. С. 85–93.

178. Лівінський А.І., Ніколюк О.В. Оцінка стану соціально-економічного розвитку аграрного виробництва в Україні. *Економічний аналіз : зб. наук. праць* Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2018. Том 28. № 2. С. 42–48. ISSN 1993–0259.

179. Лівінський А.І., Ніколюк О.В. Стратегічний аспект формування регуляторної політики соціально-економічного розвитку аграрного виробництва. *Економічний аналіз : зб. наук. праць*. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2018. Том 28. № 1. С. 303–310. ISSN 1993–0259.

180. Лопатинський Ю.М., Кифяк В.І. Розвиток аграрного сектора національної економіки на інституційних засадах : монографія. Чернівці : Чернівецький нац. унт, 2014. 248 с.

181. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : монографія. К. : ННЦ ІАЕ, 2010. 472 с.

182. Людський розвиток в Україні : можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е.М. Лібанової К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. 356 с.

183. Ляшенко В.І., Вишневський О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. К., 2018. 252 с.

184. Мазур Г.Ф. Бюджетні важелі фінансово-економічного механізму розвитку агропромислового виробництва. *Економіка АПК*. 2012. № 3. С. 59–63.

185. Майстро С.В. Напрями державної підтримки аграрного сектора та її вплив на конкурентоспроможність продукції на світовому ринку URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/galuz/05msvpsr.pdf>. (дата звернення: 27.11.2018).

186. Македонський А.В. Економічна ефективність великомасштабного сільськогосподарського виробництва. *Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування»*. 2008. № 3. С. 93–105.

187. Максименко І.О., Бокій В.І. Ринкова вартість підприємства як результат реалізації його економічного потенціалу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2008. № 3. Т. 1. С. 192-221.

188. Максимова О.С., Максимов С.В. Дослідження формування та використання ресурсного потенціалу гірничорудних підприємств. *Розвиток фінансових методів державного управління національної економіки : зб. наук. пр. ДонДУУ. Серія : Економіка*. Вип. 190, т. XII. Донецьк, 2011. С. 254–265.

189. Малік М. До питання фінансового забезпечення підприємницької діяльності на селі. Проблеми фінансової підтримки малих та середніх

підприємств на селі. К. : ННЦ ІАЕ. 2004. С. 11–16.

190. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств : методологія і механізми : монографія. К. : Інститут аграрної економіки, 2007. 270 с.

191. Мамонов К.А., Угоднікова О.І. Економічний потенціал : теоретичні аспекти та лінія трансформації. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2009. №26. С. 198–202.

192. Маркіна, І.А., Маховка В.М. Антикризове управління туристичними організаціями і підприємствами як засіб формування їхніх конкурентних переваг. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 205–210.

193. Маркіна А.І., Московченко М.О. Теоретико-прикладні засади механізму забезпечення інтелектуальної безпеки на підприємстві. *Управління розвитком*. 2010. № 18(94). С. 24–26.

194. Маркіна І.А., Сьомич М.І. Економічна привабливість аграрного сектору України в умовах глобальних викликів. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. № 30. URL: <http://ves.pstu.edu/article/view/74184> (дата звернення: 18.10.2017).

195. Марчук Л.Л. Міжнародні методики оцінки конкурентоспроможності національної економіки в контексті економічної безпеки. *Економічний аналіз : зб. наук. праць*. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. Том 27. №4. С. 311–317. ISSN 1993–0259.

196. Марчук Л.Л., Казарян О.Г. Інноваційні інструменти забезпечення економічної безпеки в контексті стрімкого розвитку технології – blockchain. *Агросвіт*. 2018. № 23. С. 45–50. DOI: 10.32702/23066792.2018.23.45

197. Марчук Л.Л. Концепція організаційно-інформаційного забезпечення економічної безпеки аграрного виробництва в Україні : регіональний аспект. *Агросвіт*. 2018. № 22. С. 91–96. DOI: 10.32702/2306–

6792.2018.22.91

198. Медвідь М.М., Проскура В.Ф. Соціальна ефективність на торговельних підприємствах та їх оцінка. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип.17.5. С.160–162.

199. Мельник Ю.Ф. Агропромислове виробництво України : уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку. *Економіка АПК*. 2009. № 1. С. 3– 15.

200. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посібник. К. Вища школа, 2003. 175с.

201. Миленін А.Т. Проблеми розвитку АПК : стратегія і тактика. К. : Либідь, 2012. 447 с.

202. Мізюк Б.М., Гринкевич С.С. Дослідження трудового потенціалу крізь призму теорій суспільного розвитку. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 2. С. 176–181.

203. Місюк М.В. Організаційно-економічні засади відродження виробництва продовольчої продукції. Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК. У чотирьох томах. За редакцією П.Т. Саблука. Ч. I. Організаційно-економічні проблеми села. К. : ІАЕ, 2001. С. 213–215.

204. Міценко Н.Г. Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства. Науковий вісник : Зб. наук.-техн. праць. Львів : РВВ НЛТУУ, 2012. Вип. 22.7. С. 213–219.

205. Наливка С. Короткий огляд ринку м'яса в Україні. *Агробізнес сьогодні*. 2015. №10. С. 16–17.

206. Наумова Л.М. Механізми та інструменти управління якістю продукції аграрних і переробних підприємств в системі виробництва товарів легкої промисловості. *Таврійський науковий вісник : Науковий журнал*. Вип. 92. Херсон : Грінь Д.С., 2015. С. 246–253.

207. Непочатенко О.А. Механізми забезпечення економічної ефективності діяльності аграрних підприємств : монографія. Умань :

Видавець «Сочінський», 2013. 227 с.

208. Непряма державна підтримка за рахунок дії спеціальних режимів оподаткування : веб-сайт. URL: <http://minagro.gov.ua/node/20445> (дата звернення: 19.10.2018).

209. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура. *Проблемы теории и практики*. 2001. № 5. С. 55–63.

210. Ніколаєнко Д.В. Категорія комплементарності в дослідженнях вчених. *Зовнішні та внутрішні фактори впливу на економічну систему країн* : матеріали Міжнар. наук.практ. конференції. У 2х частинах. Київ : ГО «Київський економічний науковий центр», 2015. Ч.1. С. 46–49.

211. Ніколаєнко Д.В. Сутність комплементарного підходу в управлінні підприємствами. *Сучасні соціально-економічні системи та проблеми освітології* : матеріали III Всеукр. наук. практ. Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2015. С. 69–71.

212. Ніколюк О.В. Державний механізм регулювання соціально-економічного захисту агробізнесу в Україні. *Вісник Сумського національного аграрного університету серія «Економіка та менеджмент»*. № 12(70). 2016. С. 126–130.

213. Ніколюк О.В., Лівінський А.І. Напрями вдосконалення механізму інноваційного розвитку підприємств аграрного виробництва України. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2018. Вип 4(75), С. 77–80.

214. «Оболонь» – найбільший виробник напоїв в Україні. URL: <http://www.obolon.ua/ukr/corporateresponsibility/socialinvestments/> (дата звернення: 09.02.2018).

215. Одрехівський М.В. Методологічні принципи організації та інтеграції рекреаційних інноваційних підприємств до ринкової економіки. *Регіональна економіка*. 2011. Випуск 2. С. 69–77.

216. Одрехівський М.В. Показники оцінки економічної ефективності інновацій. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Т. 22. Випуск 3.

217. Онегіна В.М. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників : монографія. К. : ННЦ ІАЕ. 2007. 590 с.

218. Оніщенко М.А, Кушнір С.О. Аналіз основних показників діяльності промислових підприємств в Україні та стратегії виходу з кризового стану. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки.* Запоріжжя, 2015. № 4(28). С. 7–15.

219. Осіпова А.А. Стан та перспективи державної підтримки сільськогосподарського виробництва. Сучасні аспекти розвитку економіки : Колективна монографія / За ред. О.О, Непочатенко, П.К. Бечка. Видавець «Сочінський». 2010. С. 161–166.

220. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : монография. Харк. нац. экон. ун-т. Харьков : Изд-во ХНЭУ, 2006. 256 с.

221. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області URL : <http://www.od.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 07.03.2018).

222. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 09.02.2018).

223. Офіційний сайт CoinDance URL: <https://coin.dance/stats#marketcap> (дата звернення: 09.12.2017).

224. Офіційний сайт Market Capitalization URL: <http://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/#charts> (дата звернення: 09.02.2018).

225. Офіційний сайт. Міністерства аграрної політики та продовольства України URL: <http://www.minagro.kiev.ua> (дата звернення: 01.01.2018).

226. П'ятницька Г.Т., Предеїн А.М, Рябова О.В. Конкурентні переваги підприємств : визначення та джерела формування. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг.* 2014. Вип.1. С. 235–248.

227. Панорама аграрного сектора України / Міністерство аграрної політики; НДІ «Укראгропромпродуктивність»; ДУ Інститут економіки та

прогнозування НАН України»; ННЦ «ІАЕ». 2006. К. : ДДП «Експодрук», 2007. 75 с.

228. Панюк Т.П. Диверсифікація як основа структурної модернізації економічної діяльності аграрних підприємств. *Зб. наук. пр. Луцького національного технічного університету «Економічний форум»*. 2016. Вип. 1. С. 189–197.

229. Панюк Т.П., Лукомська О.І. Диверсифікація як основа структурної модернізації економічної діяльності аграрних підприємств : *зб. наук. пр. Луцького національного технічного університету «Економічний форум»*. Луцьк. 2016. Вип. 1 С. 189–197.

230. Панюк Т.П. Роль соціальної відповідальності бізнесу в діяльності молокопереробних підприємств. *Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал*. 2015. № 2(2). С. 118–122.

231. Панюк Т.П. Формирование социальной ответственности на перерабатывающих предприятиях Украины. *Актуальные проблемы аграрной науки и пути их решения* : сборник научных трудов. Кинель : РИЦ СГСХА, 2016. С. 634–640.

232. Парацій О. Аналіз фінансового потенціалу підприємства. *зб. наук. пр. Терноп. акад. народ. господарства*. 2005. Вип. 14. С. 18–21.

233. Партин Г.О., Фаріон С.Я. Систематизація підходів до визначення сутності поняття «потенціал підприємства». *Вісник університету банківської справи НБУ*. 2012. № 2(14). С. 76–80.

234. ПАТ «Миронівський хлібопродукт»: веб-сайт. URL: <http://www.mhp.com.ua/uk/consumers/brands/nr> (дата звернення: 09.02.2018).

235. Петренко О.П. Аналіз тенденцій розвитку зернового та зернобобового виробництва України. *Modern Economics*. 2019. № 13. С. 207–212.

236. Петренко О.П. Значення концентрації виробництва для зернових підприємств. *Економіка харчової промисловості. Економічні науки*. 2014. Вип. 2(22). С. 54–57.

237. Пілевич Д.С. Сутність комплементарної інвестиційної політики держави. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. URL: <http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=31&id=16> (дата звернення: 09.02.2018).

238. Податковий кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011р., № 1317, ст. 209. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua> (дата звернення: 12.11.2017).

239. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017рр.: веб-сайт. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1> (дата звернення: 09.02.2018).

240. Портер М. Конкуренція. : уч. пос. Москва : Вільямс, 2001.425 с.

241. Про державну підтримку сільського господарства України. Закон України від 24.06.2004 № 1877IV (зі змінами і доповненнями від 01.01.2013 р.). URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/187715> (дата звернення: 23.12.2017).

242. Про затвердження Концепції перебудови системи державних субсидій, що надаються галузям національної економіки. Розпорядження КМУ від 31 березня 2003 р. № 182р. URL: <http://uainfo.biz/legal/basehe/uacmtokr.htm> (дата звернення: 09.02.2018).

243. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів: Закон України 771/97-ВР: Із змінами від 08.12.2015 року. URL: <http://document.ua/docs/tdoc8391.php> (дата звернення: 09.10.2017).

244. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні. Закон України № 234614 від 5.04.2001 URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/234614/page> (дата звернення: 09.02.2018).

245. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/672018%D1%80> (дата звернення:

16.08.2017).

246. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України : аналіт. доп. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. К. : НІСД, 2011. 104 с.

247. Россіхіна О.Є. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства. *Держава та регіони*. 2010. № 2. С. 184–187.

248. Россоха В.В. Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємств аграрної сфери АПК. *Економіка АПК*. 2005. № 8. С. 36–42.

249. Русан В.М., Ніколюк О.В., Галицький О.М. Пріоритети сучасного розвитку аграрної сфери. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2017. № 8. С. 49–55.

250. Русан В.М., Ніколюк О.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку пріоритетних галузей аграрного виробництва. *Фінансові дослідження*. 2017. № 1(2). С. 180–185.

251. Рябикіна Н.І. Теоретико-методичні засади оцінки та оптимізації використання потенціалу промислового підприємства (на прикладі гірничозбагачувальних підприємств) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. О., 2003. 20 с.

252. Саблук П.Т., Коденська М.Ю. Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві. К. : ННЦ ІАЕ, 2012. 46 с.

253. Саблук П.Т., Лузан Ю.Я. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні. *Економіка АПК*. 2011. № 5. С. 3–17.

254. Сакур А.Ж., Марчук Л.Л. Бінарна природа економічних конфліктів у контексті економічної безпеки суб'єктів господарювання. *Економічний аналіз* : зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет; редкол. : О.В. Ярошук (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. Том 27. №3. С. 261–

268. ISSN 19930259.

255. Сафонов В.В., І.Ю. Гришова Сучасні маркетингові інструменти та методики їх оцінки. *Ukraine EU. Modern Technology, Business and Law collection of international scientific papers : Part1. Modern Priorities of Economics. Engineering and Technologies. Chernihiv : CNUT, 2016. P. 111–113.*

256. Свиноус І.В. Щодо проблеми конкурентоспроможності українських м'ясопродуктів. *Економіка та управління АПК : Зб. наук. праць. 2010. Вип. 4(81). С. 136–141.*

257. Світковська А.О. Конкурентоспроможність аграрних підприємств в умовах поглиблення євроінтеграційних відносин. *Інвестиції : практика та досвід. 2013. № 8. С. 38–40.*

258. Свон М. Блокчейн : схема нової економіки. М. : Олимпбизнес, 2017. 240 с.

259. Система экономической безопасности. Стоимостной подход для количественной оценки её эффективности (часть 1). URL: http://www.psj.ru/saver_magazines/detail.php?ID=13867. (дата звернення: 09.02.2018).

260. Собкевич О.В. Проблеми реального сектору економіки України у контексті економічної безпеки держави. *Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск. 15. С. 136–141.*

261. Собкевич О.В., Шевченко А.В. Розвиток кластерів як чинник інвестиційно– інноваційного зростання економіки України. *Стратегія розвитку України Економіка, соціологія, право. 2011. № 3. С. 38–43.*

262. Социальная ответственность : веб-сайт. URL: <http://www.sistema.ru>. (дата звернення: 09.01.2017).

263. Социальная ответственность бизнеса: веб-сайт. URL: <http://www.socotvet.ru/> (дата звернення: 11.12.2017).

264. Социальная ответственность бизнеса : лучшие практики : веб-сайт. URL: <http://www.socotvet.ru/> (дата звернення: 09.02.2018).

265. Соціальна відповідальність бізнесу – міф чи реальність : веб-сайт.

URL: <http://www.csr.aiesec.lviv.ua/> (дата звернення: 11.01.2017).

266. Соціальна відповідальність бізнесу : розуміння та впровадження : веб-сайт. URL : <http://www.un.org.ua/ua/> (дата звернення: 29.12.2017).

267. Стасюк В.П. Моделі адаптивного управління підприємством у нестабільному зовнішньому середовищі : автореф. дис. дра екон. наук. Донецьк ДНУ, 2003.

268. Стоянова-Коваль С.С., Наумов О.Б. Стратегічні пріоритети інституційного регулювання інноваційного розвитку харчової промисловості. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. № 1. 2017. С. 131–137.

269. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. 182 с.

270. Струмилин С.Г. К вопросу о изменении народного благосостояния. *Вопросы статистики*. 1954. № 5. С. 12–28.

271. Супіхонов Б.К. Про підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва в сучасних умовах. *Економіка АПК*. 2008. № 5. С. 3–8.

272. Сухай, О.Є., Яремко І.І. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19.9. С. 233–238.

273. Тараш Л.И. Стратегическое управление через призму повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. *Управління економікою : теорія та практика* : зб. наук. праць. 2009. №8. URL: http://www.iep.donetsk.ua/publish/sbor/all_text/12009/18.pdf. (дата звернення: 09.02.2018).

274. Тищенко О.С., Кушнір С.О. Інвестиційна характеристика підприємств харчової промисловості України. *Науковий вісник Херсонського національного університету. Серія : Економічні науки*. 2018. Вип. 30, Част. 2. С. 20–23.

275. ТОП 10 виробників продуктів харчування у світі. URL: <http://nsportgame.org/uk/top10rating/rating?id=621&translit=Nayvidomishi-kompanii-z-virobnitstva-produktiv-harchuvannya-v-sviti> (дата звернення: 09.02.2017).

276. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. М. : Финансы и статистика, 2003. 176 с.

277. Українські агрохолдинги за липень 2017 року подорожчали на 7%». URL: agravery.com/uk/posts/show/ukrainskiagroholdingizalipenporozzcalina (дата звернення: 19.10.2018).

278. Уланчук В.С., Альошкіна Л.П. Шляхи підвищення ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах регіону. *Економіка АПК*. 2009. № 9. С. 10–14.

279. Урманцева А. Цифровая экономика : как специалисты понимают этот термин: веб-сайт. URL: https://news.rambler.ru/economics/37159885/?utm_content=rnews&utm_medium=read_more&utm_source=copylink. (дата звернення: 09.02.2018).

280. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навчальний посібник. К. : КНЕУ, 2003. 316 с.

281. Федоренко В.Г. Інвестування : підруч. К. : Алерта, 2006. 443 с.

282. Фіщук Б.П., Лукашенко О.П., Хмарук О.М. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції. *Збірник наукових праць ВНАУ : Економічні науки*. 2012. № 4(70). С. 160–164.

283. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий. URL: <http://www.cis2000.ru> (дата звернення: 09.02.2018).

284. Хвесик М.А., Сундук А.М. Управління розвитком національної економіки в контексті дії глобальних процесів. *Економіка України*. 2013. № 3(616). С. 4–5.

285. Хома І.Б., Турко В.В. Економіко-математичні методи аналізу діяльності підприємств : навч. метод. посіб. Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2008. 328 с.

286. Хомяков В.І., Бакум І.В. Управління потенціалом підприємства. К. : Кондор, 2007. 400 с.

287. Хоу Тецзянь, Гришова І., Осадца Ю.В. Конкурентні війни бізнесу в умовах стрімкого розвитку цифрової економіки та фінансового інжинірингу. Цифрова економіка : тренди та перспективи : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Тернопіль : 2018. С. 120–122.

288. Чабан В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка. *Фінанси України*. 2006. № 5. С. 142–148.

289. Чиженькова Е.В. Формирование экономического механизма адаптации хозяйствующего субъекта к рыночной среде : автореферат дис. канд. экон. наук. М. 2006.

290. Чирва О.Г. Генезис и тенденции развития системы управления региональной политикой повышения конкурентоспособности пищевых предприятий в Украине. *Азимут научных исследований экономика и управление*. г. Тольятти, 2012. № 1. С. 67–71.

291. Чуйкин А.М. Концепция динамических способностей и анализ стратегического потенциала обучающейся организации. *Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта*. 2011. Вып. 9. С. 147–162.

292. Чумак Л.Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства. *Економіка и управление*. 2013г. № 1. С. 62–69.

293. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2001. 204 с.

294. Чупіс А.В., Корецький М.Х., Кашенко О.Л. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства : науково-методичне видання. Суми : Довкілля, 2001. 404 с.

295. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення : монографія / Н. Чухрай. – Л. : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2002. – 316 с.

296. Шабатура Т.С. Аксіологічні детермінанти реалізації економічного потенціалу в контексті соціально-орієнтованого бізнесу. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій*. 2015. № 3. С. 100–105.

297. Шабатура Т.С., Бутенко В.В. Концептуальные аспекты финансовой составляющей экономической безопасности предприятия. Современное общество в условиях глобального вызова : преобразования и перспективы развития : материалы II междунар. науч.-практ. конф. Тольятти – Москва, 26 апреля 2013 г. Самара : ООО «Издательство Ас Горд». 2013 г. С. 249–254.

298. Шабатура Т.С., Галицький О.М. Методологічне забезпечення захисту економічних інтересів інноваційного розвитку суб'єктів аграрного виробництва. *Наукові записки інституту законодавства Верховної Ради України*. 1/2017. С. 123–131.

299. Шабатура Т.С., Голубков Є.В. Економічний потенціал підприємства : теоретичні аспекти. *Аграрний вісник Причорномор'я. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип.75. С. 91–98.

300. Шабатура Т.С. Економічний потенціал підприємства : фактори та принципи формування. *Соціально-гуманітарний вісник : зб. наук. пр.* Вип. Харків : СГ НТМ «Новий курс», 2019. С. 252–253.

301. Шабатура Т.С., Замлинський В.В. Формування ринку інвестицій переробних підприємств продовольчої сфери : принципи та методи. *Економіка харчової промисловості. Щоквартальний науковий журнал*. 2014. № 3(23). С. 56–60.

302. Шабатура Т.С. Концептуальні напрямки до визначення змісту інвестиційного потенціалу підприємства. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки : Збірник наукових праць*. 2014. Чернівці : Технодрук. Вип. 27. С. 202–207.

303. Шабатура Т.С., Кужель В.В. Особливості реалізації економічного потенціалу харчових підприємств в контексті продовольчої безпеки. *Вектор науки Тольяттинського державного університету. Ежеквартальний*

научный журнал. 2014. № 2(17). С. 55–58.

304. Шабатура Т.С., Кужель В.В. Управление стоимостью предприятия в контексте социальной ответственности аграрного рынка Украины. *Актуальные проблемы экономики и менеджмента*. 2014. Выпуск № 3. С. 127–132.

305. Шабатура Т.С., Лагодієнко Н.В. Методологічне забезпечення реалізації фінансового потенціалу підприємства аграрного виробництва. *Економічний аналіз*. Збірник наукових праць. 2015. Том 19, № 3. С. 101–106.

306. Шабатура Т.С., Манзій О.П. Інтеграція ресурсного та вартісного підходів в процес формування економічного потенціалу підприємства. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2014. Випуск 3. С. 183–187.

307. Шабатура Т.С. Методологические подходы управления финансовой безопасностью предприятий пищевой промышленности. *Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Ежеквартальный научный журнал*. 2014. № 4(19). С. 33–37.

308. Шабатура Т.С. Методологічні засади оцінки економічного потенціалу підприємства. *Вісник Чернігівського національного технологічного університету*. 2014. № 2(74). С. 54–60.

309. Шабатура Т.С., Мотинга А.В. Теоретичні аспекти стратегічного розвитку аграрних підприємств. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва* : матеріали XII Міжнародної науково–практичної конференції. Х. : ХНАДУ. 2018. С. 287–289.

310. Шабатура Т.С. Оцінка державної підтримки аграрного сектору України. *Аграрний вісник Причорномор'я*. Серія «Економічні науки». Вип. 89. 2018. С. 99–108.

311. Шабатура Т.С., Плотніченко А.О. Ефективність розвитку аграрних підприємств Одеської області. Сучасні управлінські та соціально-економічні аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання в умовах трансформації публічного управління : тези Міжнародної науково-

- практичної конференції. М. Одеса, 7 листопада 2018 р. Одеса, 2018. С. 82–85.
312. Шабатура Т.С. Проблеми нарощення економічного потенціалу машинобудівних підприємств. *Інвестиції : практика та досвід*. 2013. № 9. С. 35–42.
313. Шабатура Т.С., Руснак К.І., Маруха І.В. Шляхи підвищення ефективності виробництва аграрних підприємств. *Підприємницька модель економіки та управління розвитком підприємства* : тези I Міжнародної науково-практичної конференції. М. Житомир, 8-9 листопада 2018 р. Житомир, 2018. С. 259–262.
314. Шабатура Т.С. Соціально-відповідальна поведінка вітчизняних бізнес-одиниць. *Проблеми і перспективи економіки та управління* : науковий журнал / Чернігів. нац. технол. Ун-т. Чернігів : ЧНТУ, 2018. № 4 (16). С. 43–49. DOI: 10.25140/2411–5215–2018–4(16)–43–48.
315. Шабатура Т.С., Стоянова-Коваль С.С. Инвестиционная привлекательность предприятия в контексте оценки рыночной стоимости бизнеса. *Институциональные основы функционирования экономики в условиях трансформации* : тезисы докладов Международной научно-практической конференции. м. Нюрнберг, 23 мая 2014р. Нюрнберг, 2014 р. С. 332–335.
316. Шабатура Т.С., Стоянова-Коваль С.С., Непочатенко В.О. Інвестиційні потоки як фактор нарощення інноваційного потенціалу підприємств. *Економіка : реалії часу. Науковий журнал*. № 3(8), 2013. С.160–165.
317. Шабатура Т.С. Структурно-системні детермінанти формування економічного потенціалу підприємства. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. Випуск 4(75). 2018. С. 41–45.
318. Шабатура Т.С. Тенденції впровадження принципів соціальної відповідальності в економічний розвиток агропродовольчих підприємств. *Розвиток сучасної науки : теорія, практика, інновації* : тези доповідей XV

Міжнародної науково-практична інтернет-конференція. 29 березня 2019 р. Дніпро : ГО «НОК», 2019. Ч. 2. С. 50–55.

319. Шабатура Т.С. Теоретичні засади визначення економічного потенціалу підприємства. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 1. С. 26–30. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/prcu_2015_1_5

320. Шабатура Т.С. Формування адаптивної стратегії економічного розвитку підприємств в контексті євроінтеграції. *Журнал «Менеджмент та підприємництво : тренди розвитку»*. 2019. № 1(07). С. 109–120.

321. Шабатура Т.С. Формування інвестиційного потенціалу в контексті вирішення економічних конфліктів. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2016. № 1(5). С. 235–242. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/prcu_2015_1_5

322. Шаульська Г.М. Сучасні західні управлінські моделі. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. Київ, 2018. № 3. С. 111–116. URL: <https://instzak.com/index.php/journal/article/view/1598/1473> (дата звернення: 16.12.2018).

323. Шевчук Н.В. Ефективність ресурсного забезпечення діяльності підприємств : проблеми оцінювання. *Ефективна економіка*. 2010. №8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>

324. Шibaева Н.А. Методы оценки эффективности социальных инвестиций. *Проблемы управления*. 2008. № 3. С. 64–68.

325. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М. : Прогресс, 1982.

326. Щелкунов В.І., Різниченко О.В., Паламарчук В.А. Економічний механізм регулювання діяльності та розвитку виробничого потенціалу підприємств України. К. : Наук. думка, 2003. 188 с.

327. Экономический потенциал развитого социализма / Под ред. Б.М. Мочалова. М. : Знание, 1982. 175 с.

328. Эфендиев Б.А. Разработка и функционирование адаптивных систем управления организацией. *Российское предпринимательство*. 2008.

№ 11. Вып. 1 (122). С. 21–25. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/5095/> (дата звернення: 09.10.2017).

329. Юдина Т.Н., Тушканов И.М. Цифровая экономика сквозь призму философии хозяйства и политической экономии. *Философия хозяйства*. 2017. №1. С. 193–201.

330. Як ІТ врятує агросектор. Agronews : головні аграрні новини: веб-сайт. URL: <https://agronews.ua/node/87784> (дата звернення: 09.02.2018).

331. Яценко В.М. Сучасний стан та формування стратегії розвитку економічного потенціалу підприємств молочного скотарства на регіональному рівні. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. Вип. 26. Ч. I. Черкаси ЧДТУ, 2010. С. 33–38.

332. About GM: Our Company. http://www.gm.com/company/aboutGM/our_company.html (дата звернення: 09.10.2017).

333. All Cryptocurrencies URL: <https://coinmarketcap.com/all/views/all/> (дата звернення: 13.12.2017).

334. Bloomberg – Nestle готова купити Roshen за 1 млрд доларів URL: [//zn.ua/ECONOMICS/nestlegotovakupitroshenza1mlrddollarovbloomberg175456_.html](http://zn.ua/ECONOMICS/nestlegotovakupitroshenza1mlrddollarovbloomberg175456_.html) (дата звернення: 05.01.2017).

335. Clarck C. Conditions of economic progress. 3d ed. / C. Clarck. London: The Macmillian Co. New York: St. Martin's press, 1957. 236 p.

336. Corporate Social Responsibility and Corporate Values: URL: <http://www.eba.com.ua/>.

337. Crane A., D. Matten. Business Ethics xford: Oxford University Press, 2007. 566 p.

338. CSR and Apparel Industry in Jordan: URL: <http://www.bsr.org/>. (дата звернення: 09.10.2017).

339. Davis K. 1973. The case for and against business assumption of social responsibilities. P. 313–321.

340. Distributed ledger technology in payments, clearing, and settlement /

Finance and Economics Discussion Series 2016095. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, 2017. 34 p. URL: [https://www.federalreserve.gov/econresdata/feds/2016/files/2016095 pap.pdf/](https://www.federalreserve.gov/econresdata/feds/2016/files/2016095%20pap.pdf) doi: 10.17016/FEDS.2016.095. (дата звернення: 01.02.2018).

341. Doing Business – Ukraine 2017. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine#trading-acrossborders> (дата звернення: 12.02.2018).

342. Enagas General Management Committee. URL: http://www.enagas.es/cs/Satellite?cid=1142417697561&language=en&pagename=ENAGAS%2FPAGE%2FENAG_comiteDireccion (дата звернення: 09.10.2017).

343. Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL: http://www.fao.org/statistics/yearbook/vol_1_1/ (дата звернення: 20.11.2017).

344. Grinciuc L., Bujor T. The impact on the small business in the agricultural sector in order to enhance competitiveness. *Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development* Vol. 17, Issue 1, 2017 (дата звернення: 09.10.2017).

345. Grishova I., Krasnorutskiy A., Shabatura T., Koval-Stoyanova S., Halytskiy A. Financial resources asymmetry as a destructive factor in the enterprise economic growth. *Business Economics*. 2016. Issue 4 (2), (October). Volume 51. «Palgrave Macmillan Ltd.». P. 610–620.

346. Gryshova I., Kryukova I., Mityay O. Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness. *Економічний часопис XXI*. 2015. № 56. С. 24–27.

347. Gryshova I., Shestakovska T., Glushko O. The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development. *The Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2017. (4). P. 75–80.

348. Gryshova I., Shestakovska T. FinTech business and prospects of its development in the context of legalizing the cryptocurrency in Ukraine. *Scientific*

Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine. 2018. № 5. 77–89.

349. Gryshova, I., Strielkowski, Kalyugina W., Modern S. Technologies in Public Administration Management: A Comparison of Estonia, India and United Kingdom. *Administratie si Management Public*. 2017. № (28). P. 174-185.

350. Gryshova, I.Yu. Mityay O.V., Gnatyeva T.M. Competitiveness of agricultural enterprises as a key factor in sustainable development of agricultural sector / *Ukrainian Journal of Applied Economics*. 2016. Volume1. No. 2. P. 25–35.

351. Gryshova I.Yu., Naumov O.B., Shabatura T.S. Brand capitalization as a tool to maximize business value. *Науковий вісник Полісся*. 2016. №3 (7). С. 168–175.

352. Gryshova I.Yu., Shestakovska T.L. The asymmetry of the resource configuration and its destructive impact on the capitalization of agribusiness. *The Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2017. № 2. P. 128–133.

353. International Institute for Management Development, IMD: URL: <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf> (дата звернення: 08.17.2017).

354. Is Bitcoin Legal? URL: <http://www.coindesk.com/information/isbitcoinlegal/>(дата звернення: 13.12.2017).

355. Jason Bloomberg. Digitization, Digitalization, And Digital Transformation: Confuse Them At Your Peril. URL: <https://www.forbes.com/sites/jasonbloomberg/2018/04/29/digitizationdigitalizationanddigitaltransformationconfusetheamatyourperil/#1e1fe3d02f2c> (дата звернення: 06.07.2017).

356. Kopylenko, O., Gryshova, I., Diachenko, O. Leading institutional mechanism of the state regulation and the shadow economy. In: Strielkowski, W. (ed.). *Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL 2018), Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, vol. 217, pp. 60-68. doi: 10.2991/icseal-18.2018.10

357. Livinsky A. Improving the mechanism of innovative development of agricultural producers in Ukraine. *Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2018. (4). P. 85–94.

358. Livinsky A. Methodological aspects of forecasting the renovation development of livestock enterprises. *Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2018. (3). P. 57–64. URL: <https://instzak.com/index.php/journal/article/view/1590> (дата звернення: 06.07.2017).

359. Logist.fm. URL: <http://logist.fm/news/zagalniyeksportto-variivskorotivsyana-115doieszris> (дата звернення: 06.07.2017).

360. Mehdi KhosrowPour. Encyclopedia of Information Science and Technology. *Fourth Edition, 2017*. Volumes 10. IGI Global, June, 8104 p.

361. Methodology for the measurement of support and use in policy evaluation / Organisation for economic cooperation and development (Trade and Agriculture Directorate). URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/36/47/1937457.pdf> (дата звернення: 22.02.2018).

362. Millward Brown: Рейтинг 100 самых дорогих мировых брендов 2017 года. Центр гуманитарных технологий URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2017>. (дата звернення: 06.07.2018).

363. Mityay O.I., Gryshova I.Iu. Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness. *Економічний часопис XXI*.

364. Nikoliuk O., Gryshova I., Shestakovska T. The organic production in the context of improving the ecological safety of production of the food industry. *Food Science and Technology*. 2017. Volume 11, №4. P.103–111.

365. Odrekhivskiyi M.V., Nakonechnyi B.V. Economic analysis of indexes of economic effectiveness evaluation of innovation. *Journal of the Lviv Academy of Commerce*. 2011. Volume 38. Pp.68–72.

366. Shabatura T.S., Gryshova I.Yu., Naumov O.B. Brand capitalization as a tool to maximize business value. *Науковий вісник Полісся*. 2016. №3 (7). С. 168–175.

367. Shabatura T.S., Kravchuk A.A., Hnatieva T.M. Model of economic development enterprise in the context of European integration. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 3 (11). Ч. 2. С. 89–94. URL : http://journals.uran.ua/nvp_chntu/issue/view/6943

368. Stewart B. *The Quest for Value: A Guide for Senior Managers*. New York: Harper Collins Publishers; 27th dition, 1991. 800 p.

369. Strielkowski W., Lisin E., Gryshova I. Climate Policy of the European Union: What to Expect from the Paris Agreement? *Romanian journal of European affairs*. 2016. – Vol. 16. № 4. P. 79–84.

370. Teece D. J. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*. 1997. № 18(7). P. 509–533. URL: <http://pages.stern.nyu.edu/~eyoon/seminar/CrossDisciplinary/Teece.pdf/>

371. Terpstra, v. and Sarathy, R. (2000) *International Marketing*, 8th Edition, Dryden Press. 753 p.

372. The Global Competitiveness Index 2016-2017. URL: <http://reports.weforum.org/globalcompetitivenessreport20142015> (дата звернення: 22.02.2018).

373. WTO Statistical Database. Trade Profiles 2016 URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_profiles_e.pdf (дата звернення: 08.12.2017).

ДОДАТКИ

Характеристика методичних підходів оцінки економічного потенціалу підприємства*

Критерії оцінки економічного потенціалу підприємства					
Базовий елемент ЕПП, що оцінюється	Цілі оцінки	Алгоритм оцінки	Переваги	Недоліки	Кінцевий показник оцінки
1	2	3	4	5	6
М.Г. Чуяченко [293, с. 112]					
Цільовий					
Показники ефективності організації системи управління діяльністю та реалізацією потенціалу, показники фінансового стану; рівень витрат, інформатизації та забезпечення устаткуванням	Об'єктивна оцінка стану ПП, моніторинг	Вибір оціночних показників, визначення їх нормативів, розрахунок безрозмірних та конкретних показників із застосуванням універсального показника-функції бажаності Харрінгтона	Посадання об'єктивних результатів із твердженнями експертів, врахування особливостей досліджуваного підприємства	У випадку нульового значення хоча б одного із оціночних елементів рівень ПП визнається нульовим	Комплексний показник ефективності використання ПП як середнє геометричне окремих бажаних результатів
С. М. Ілляшенко [134, с. 68–80]					
Стратегічно-орієнтований					
Інтелектуальний, кадровий, технологічний, науково-дослідний, інтерфейсний, інформаційний, ринковий потенціали	Визначення достатності ПП для реалізації стратегічних цілей	Переведення у відносні показники рівнів кожної із локальних складових, визначення їх вагомості	Простота, комплексність та гнучкість процедури оцінювання	Переведення рівнів значень локальних потенціалів у відносні оцінки, що деякою мірою знижує точність отриманих результатів	Інтегральний показник як середньозважена складових
Н. В. Краснокутська [158, с. 134–136]					
Системно-цільовий					
Ресурс – функція – проект	Детальна та діагностична оцінка	Оцінка елементних потенціалів по відношенню до конкретного нового проекту	Можливість обмеження переліку досліджуваних параметрів при діагностичному оцінюванні	Необхідність значної інформаційної бази, трудомісткість розрахунків при детальному оцінюванні	Інтегральний показник як сукупність потенціалів всіх проектів

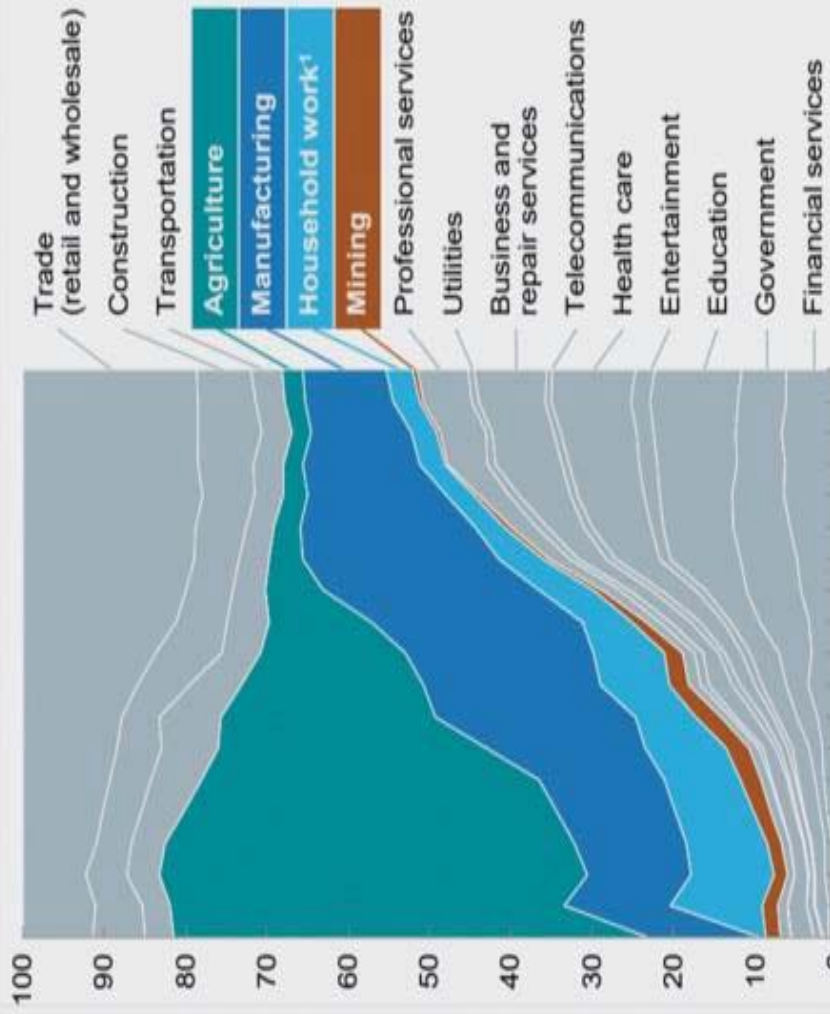
Продовження Додатку А

1	2	3	4	5	6
Є.В. Лапін [171, с. 112]					
Проблемно-орієнтований					
Ресурси потенціалу (РП), каталізатори (К)	Діагностика ПП	Комплексний аналіз складових ПП з урахуванням коефіцієнтів вагомості залежно від ступеня залученості підприємства до інноваційного процесу (експертне оцінювання)	Доступність вхідної інформації, врахування життєвого циклу підприємства та проблемно-орієнтоване обґрунтування	Обмежене врахування зовнішніх факторів	Інтегральний показник на основі середньої геометричної складових
О. В. Князь, Ю. О. Андріанов [141, с. 220–226]					
Процесний					
Частота і ефективність впровадження інновацій в усі сфери діяльності підприємства, потенціал підприємства, готовність персоналу до змін	Визначення рівня ПП	Аналіз частоти та ефективності реалізації інновацій, розрахунок їх узагальнюючого показника, аналіз ПП, аналіз готовності працівників до змін	Простота розрахунків	Непрозорість вибору коефіцієнтів вагомості для різних показників, не вказано, які показники визначають часткові потенціали, основний акцент зроблено лише на інноваційній складовій	Комплексний показник ПП як сума розрахованих показників з врахуванням їх вагомості
Н. Чухрай, Р. Пагора [295, с. 220–230]					
Стратегічно-, конкурентно-орієнтований					
Економічний потенціал, потенціал матеріальних ресурсів, інформаційний потенціал, інтелектуальний потенціал	Визначення основних відхилень ПП від бажаних позицій, моніторинг ПП	Визначення кластер-чинників та показників оцінки на різних етапах формування потенціалу, розрахунок коефіцієнтів вагомості показників, вибір бази порівняння, розрахунок показника рівня ПП	Пріоритетність інтелектуальної складової, можливість застосування для внутрішніх потреб та для галузевого (конкурентного) порівняння	Присутність незначного суб'єктивізму при проведенні попарного порівняння показників	Узагальнюючий показник росту та інтенсивності ПП

1	2	3	4	5	6
С. Кочетков [152, с. 36–37]					
Витратний					
Кадровий, виробничий та інвестиційний потенціали	Співставлення ПП, максимальних можливостей та інноваційних резервів	Розрахунок суми витрат, що виникають при формуванні і реалізації елементів ПП (функціональних потенціалів)	Простота розрахунків, можливість визначення резерву ПП	Обмеження структурних компонент ПП, використання даних минулих періодів	Інтегральний показник як сума потенціалів структурних елементів
А. А. Трифілова [276], В. Г. Чабан [287]					
Фінансово-діагностичний					
Фінансові ресурси та можливості підприємства до їх залучення	Аналіз економічних можливостей підприємства	Визначення фінансового забезпечення підприємства із включенням витрат, пов'язаних з розробленням і впровадженням нових і/або технологій поліпшення	Простота розрахунків, доступність вхідної інформації, практичне застосування	Досліджуються лише фінансово-економічні можливості для здійснення діяльності	Трикомпонентний показник та класифікація чотирьох типів ПП

*Узагальнено і систематизовано автором

Історичне скорочення робочих місць у сільському господарстві США



-46%
з 1962 до 2012

2,5%
робочої сили
зайнято в агросекторі
сьогодні

MGI Jobs Lost, Jobs Gained-Report, 2017

Показники державної підтримки аграрної сфери в Україні

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
I. Обсяг виробництва	35 982	37 543	54 989	103 323	1 681 103	63 006	386 175	1 817 664	23 852	25 851	24 958	31 812	46 756	55 696	52 723	58 325	75 152	91 429
II. Обсяг споживання	35 506	36 362	52 573	110 606	1 734 115	59 254	404 043	1 710 611	24 691	24 394	25 509	31 851	47 247	48 596	47 574	60 522	67 686	86 474
III.1. Оцінка підтримки виробників (PSE)	34 471	36 317	42 243	77 196	714	6 175 554	703	715 529	-1 785	3 702	1 997	114	2 225	3 705	-3 832	-4 067	2 571	11 256
A. Підтримка ринкових цін	24 801	23 917	31 276	62 147	692	-6 037	-50 777	-851 046	-2 989	2 987	1 174	-2 962	-180	750	-7 869	-8 243	-3 380	4 949
B. Платежі відповідно до обсягу виробництва	3 953	7 445	5 456	9 221	345 107	6 882 191	10 198	600	0	48	207	235	407	634	752	549	1 549	2 176
C. Платежі відповідно до площі посівів / гонів худоби	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	26	31
D. Платежі відповідно до історичних відомостей	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
E. Платежі з ресурсного забезпечення	5 717	4 955	5 512	2 244	55 685	618 108	27 904	48 854	733	348	364	847	499	740	1 694	2 059	2 372	2 483
F. Платежі відповідно до ресурсних обмежень	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
G. Платежі відповідно до доходів виробників	0	0	0	3 585	131 055	4 711 884	38 406	81 342	468	293	248	1 989	1 400	1 400	1 470	1 400	1 900	1 407
H. Інші платежі	0	0	0	0	131	932	0	5 320 123	3	27	3	5	99	181	122	164	103	210
III.2. PSE, %	75,51	72,72	64,05	65,21	-32,58	8,21	5,56	-36,63	-7,12	13,94	7,74	0,33	4,53	6,32	-6,75	-6,51	3,17	11,52
III.3. Нормальний коефіцієнт підтримки виробників (NACR)	4,08	3,67	2,78	2,87	0,66	1,09	1,06	0,73	0,93	1,16	1,08	1,00	1,05	1,07	0,94	0,94	1,03	1,13
IV. Оцінка підтримки загальних послуг (GSSE)	1 685	1 787	1 880	2 152	72 736	660 780	12 353	43 603	622	507	511	595	410	603	938	1 979	2 571	3 259
I. Посидження та розширення	413	459	647	775	17 516	192 854	979 700	4 683 300	58	52	66	66	82	81	127	80	106	191
J. Аграрна освіта	197	200	192	241	32 218	354 724	1 802 000	6 366 500	83	89	93	115	133	180	215	485	604	851
K. Інспектування	102	120	170	211	977	93 513	959 800	4 898 000	42	30	23	46	65	50	276	427	568	723
L. Інфраструктура	145	132	3	5	22 024	10 514	8 010 600	25 956	427	299	298	324	93	256	254	494	707	971
M. Маркетинг та просування продукції	0	0	0	0	0	0	19 000	114 000	2	13	9	10	8	8	3	4	7	7
N. Утримання державних установ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
O. Інші	828	876	867	920	0	9 174	582 120	1 585 320	11	24	22	34	28	27	54	50	130	85
V.1. Оцінка підтримки споживачів (CSE)	-15 438	-14 095	-22 884	-54 821	1 962 388	6 786 859	46 776	848 101	3 658	-2 726	-1 682	2 457	-461	-1 368	6 207	4 714	1 790	-6 298
P. Трансферти виробникам від споживачів (-)	-25 965	-24 563	-36 167	-71 676	1 965 597	4 978 875	37 105	849 884	4 588	-2 935	-1 489	2 866	-108	-852	7 249	6 683	2 876	-4 775
Q. Інші трансферти від споживачів (-)	-928	-1 009	-793	-6 775	135 512	808 345	-1 281	39 904	7	-107	-332	-92	-294	-193	-534	-2 462	-670	-1 319
R. Трансферти споживачам від платників податків	9 287	9 513	8 675	15 816	74 147	63 926	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S. Вертісність надлишків продукції	2 167	1 965	5 401	7 814	-212 868	935 713	10 951	-41 687	-937	316	139	-318	-58	-323	-507	493	-415	-204
V.2. CSE, %	-58,88	-52,50	-52,13	-57,83	118,22	11,47	11,58	49,58	14,82	-11,17	-6,60	7,71	-0,98	-2,82	13,05	7,79	2,65	-7,28
V.3. Нормальний коефіцієнт захисту споживачів (NACCS)	2,43	2,11	2,09	2,37	0,46	0,90	0,90	0,67	0,87	1,13	1,07	0,93	1,01	0,88	0,93	0,93	0,97	1,08
VI. Оцінка загальної підтримки (TSE)	45 444	47 617	52 798	95 163	831	6 900 260	923	587	-1 163	4 209	2 508	709	2 635	4 308	-2 894	-2 088	5 142	14 514
T. Трансферти від споживачів	26 893	25 572	36 960	78 451	109	-5 787	-889 788	857	-4 595	3 042	1 821	-2 775	402	1 045	-6 715	-4 222	-2 206	6 094
U. Трансферти від платників податків	19 479	23 054	16 631	23 487	948 766	135	11 879	177 958	3 425	1 274	1 018	3 575	2 527	3 456	4 355	4 595	8 018	9 739
V. Увіракти доходів бюджету	-928	-1 009	-793	-6 775	135 512	808 345	-1 281	39 904	7	-107	-332	-92	-294	-193	-534	-2 462	-670	-1 319
VI.2. TSE, % (питома вага у ВВП)	-20,20	4,65	3,16	-12,33	-1,43	4,51	2,44	0,54	1,55	2,11	-1,28	-0,78	1,49	3,47

*Складено автором за джерелом [2]

Підписано до друку 08.04.2019 р. Формат 60x84/16

Папір офсетний. Ум. др. арк. 22,5

Тираж 300 прим. Зам. 0450

Видавництво та друкарня «ТЕС»

(Свідоцтво ДК№ 771) Одеса, вул.Канатна 81/2

Тел.:(0482)42-90-98, (0482)42-89-72