

УДК 330: 332.01

К.М. Воронич

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ ФОРМ
ГОСПОДАРЮВАННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

У статті проведено аналіз основних методичних підходів до вивчення економічної сутності категорії «підприємницький потенціал» та визначено специфічні особливості його формування у аграрному секторі економіки в сучасних умовах ринку. В ході дослідження використано метод системного та ресурсного підходу до аналізу категорії «підприємницький потенціал» малих агроформувань у сільському господарстві. Запропоновано авторське трактування категорії «підприємницький потенціал малих форм господарювання» та визначено його компонентну будову.

Ключові слова: підприємництво, потенціал, підприємницький потенціал, сільське господарство, малі форми господарювання.

В статье проведен анализ основных методических подходов к изучению экономической сущности категории «предпринимательский потенциал» и определены специфические особенности его формирования в аграрном секторе экономики в современных условиях рынка. В ходе исследования использован метод системного и ресурсного подхода к анализу категории «предпринимательский потенциал» малых агроформирований в сельском хозяйстве. Предложена авторская трактовка категории «предпринимательский потенциал малых форм хозяйствования» и определено его компонентное строение.

Ключевые слова: предпринимательство, потенциал, предпринимательский потенциал, сельское хозяйство, малые формы хозяйствования.

© Воронич К.М., 2014

In the article the major approaches of economical essence of “entrepreneur potential” category is analysed and specific features of it's forming in agriculture in modern terms of market economy is determined. In the research the methods of system and resource analysis of “entrepreneur potential” of small forms of management in agriculture are applied. The author's interpretation of “entrepreneur potential of small forms of management” category is proposed and it's structure is determined.

The analysis of the existing economic approaches to the understanding of the nature of entrepreneur potential of small agriculture forms of management shows that despite of considerable interest to the study of these problemse, there is no single approach to the determing of "entrepreneurial potential" category and there is no unity in clarifying of it's component structure, so the problem of the formation of entrepreneurial potential of small agricultural enterprises should be considered in the complex. It changes the approach to use of entrepreneur potential that operates under perfect competition and especially inherent for agricultural markets. According to these changing the system of small businesses management in agricultural, which is aimed for the realization of interests of small business.

In our opinion the entrepreneurial potential of small forms of management in agriculture should be interpreted as a set of existing and potential entrepreneurs that influenced by economic, geographical, political and socio- psychological factors and ensure efficient use of available and potential resources by implementing the basic functions of business. The proposed definition of “entrepreneurial potential of small forms of management” differs from the existing business potential in the economic literature in that entrepreneurial potential is not seen in the narrow sense (as the potential of the individual or company) but as well as integrated category, which combines the potential of businesses, resource potential (including natural resources, manufacturing and labor) and the conditions for their implementation.

Keywords: *entrepreneurship, potential, the entrepreneurial potential, agriculture, small forms of management.*

Постановка проблеми. Становлення ринкової економіки, зумовленої процесами роздержавлення та приватизації власності, супроводжується складними і суперечливими процесами в сфері виробництва, соціально-трудомих відносин, зайнятості та ринку праці. Інструментом, здатним вирішити складні економічні проблеми, що склалися в сучасних умовах господарювання, є підвищення соціальної активності широких верств населення, включення їх в орбіту економічних реформ, що передусім проявляється у сфері підприємницької діяльності, шляхом реалізації підприємницького потенціалу [12. С.3].

Огляд останніх досліджень і публікацій. Не зважаючи на складність категорії «підприємницький потенціал», вона ще недостатньо досліджена як у науковому, так і прикладному аспекті. В економічній літературі існують різні підходи щодо дослідження проблеми формування та розвитку підприємницького потенціалу, що пояснюється складністю даної категорії, її змістового навантаження, можливістю форм прояву та компонентної будови. У працях О. Барановського, З. Варналія, М. Газуди, М. Козоріз, М. Лендела, В. Мікловди, М. Пітюлича, П. Саблука, В. Юрчишина та багатьох інших вчених розкриваються різні аспекти розвитку підприємництва та реалізації підприємницького потенціалу у аграрному секторі економіки. Разом з тим, дослідження цієї проблематики знаходиться на початковій стадії й вимагає більш глибокого вивчення. Зокрема, дискусійним залишається питання щодо визнання найбільш ефективних форм господарювання у сільському господарстві, питання надання переваги великому чи малому бізнесу в зазначеній сфері, формування механізму стимулювання підприємницької діяльності на селі, ефективності форм і методів залучення широких верств населення до активної підприємницької діяльності.

Завдання дослідження. Мета дослідження полягає у поглибленні теоретичних засад соціально-економічної сутності підприємницького потенціалу малих форм господарювання як економічної категорії та її об'єктивного характеру.

Методологічною основою проведеного дослідження стали класичні положення сучасної економічної теорії. Для досягнення поставленої мети застосовувалися такі засоби і прийоми: компаративний – для порівняння розвитку підприємницького потенціалу малих форм господарювання у просторовому зрізі; причинно-наслідкових зв'язків – при обґрунтуванні факторів стійкості розвитку підприємницького потенціалу малих форм господарювання у сільському господарстві; системного аналізу – при дослідженні генезису категорії «підприємницький потенціал».

Основний матеріал дослідження. Аналізуючи поняття підприємницький потенціал, в першу чергу виникає необхідність в розкритті його сутності, зокрема терміну «підприємництво» та «потенціал». Згідно зі ст.42 Господарського кодексу України підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [7]. Як економічна категорія підприємництво виражає відносини між економічними суб'єктами з приводу виробництва, розподілу, обміну і привласнення матеріальних благ та послуг.

Підприємництво в Україні здійснюється на основі таких принципів:

- вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;
- самостійного формування підприємцем програм діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- вільного найму підприємцем працівників;

- комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;
- вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
- самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд [7].

Зафіксовані в Кодексі принципи, фактично, підводять законодавчу базу під розвиток різних форм підприємництва, що є основою для створення нових робочих місць і, разом з цим, для вирішення важливих соціально-економічних проблем. Суб'єктами підприємницької діяльності є фізичні та юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку [7]. Сьогодні основними господарюючими суб'єктами у сільському господарстві виступають особисті селянські, фермерські господарства, колективні сільськогосподарські підприємства (спілки селян, кооперативи, акціонерні об'єднання), приватно-орендні формування та державні підприємства. Так, у аграрному секторі економіки України діє близько 7769 господарських товариств, 4243 приватних підприємств, 952 виробничих кооперативи, 41726 фермерських господарств, 322 державних підприємства та 1481 підприємство інших форм господарювання. Ці підприємства забезпечують обробіток понад 21,6 млн. га сільськогосподарських угідь, виробництво більше 78 млрд. грн товарної сільськогосподарської продукції, зайнятість 595 тис. найманих працівників (за середньообліковою чисельністю). У сільському господарстві також функціонують 710 обслуговуючих кооперативів, що надають послуги сільськогосподарським товаровиробникам. Суб'єкти малого підприємництва забезпечують зайнятість 254,3 тис. осіб, у т.ч. 185,0 тис. найманих працівників, обсяг реалізованої продукції якими складає близько 25600,3 млн. грн. При цьому малі підприємства забезпечують реалізацію продукції на суму

22136,5 млн. грн, а фізичні особи-підприємці реалізацію продукції на 3463,8 млн. грн. Тобто, суб'єкти сільськогосподарського підприємництва забезпечують зайнятість близько 18,1 % зайнятого у сільському господарстві населення з середньомісячною заробітною платою 1800 грн. із розрахунку на одного штатного працівника (проти 2633 грн. по економіці в цілому). Проте такі обсяги розвитку сільського підприємництва та кооперації недостатні для забезпечення зайнятості сільського населення, ефективної збалансованості різних форм господарювання на селі. Низькою залишається дохідність багатьох суб'єктів підприємництва. Внаслідок дефіциту носіїв підприємницької ініціативи та неналежного виконання цільових програм підтримки підприємництва, на селі недостатньо розвиваються і його несільськогосподарські види [16]. З цього слідує, що сучасний стан аграрної економіки можна охарактеризувати як складний, за своєю формою, що поєднує діяльність різних форм господарювання, не визначених юридично, які містять в собі елементи всіх можливих організаційно-правових структур. Основною умовою розвитку багатоукладності економіки є множинність форм власності. Саме вона створює підґрунтя для розвитку різних організаційно-правових форм господарювання, ефективність діяльності яких значною мірою залежать від використання наявних та потенційних можливостей, тобто реалізації підприємницького потенціалу.

Аналіз законодавчої бази у сфері аграрного виробництва та дослідження категорії «малі форми господарювання» вказує на те, що на даний час не має законодавчо визначеного поняття даної категорії. Як зазначає О. Левандівський, «враховуючи нинішню складну економічну ситуацію та недосконалість нормативно-законодавчих актів, неможливо чітко провести межу між малими формами сільського господарювання, враховуючи лише один показник – площу землекористування» [11]. Основними критеріями віднесення суб'єктів господарювання у аграрній сфері до малих форм є те, що вони, по перше, займаються виробництвом сільськогосподарської продукції без створення

юридичної особи; по-друге, працюють індивідуально, сім'ями чи разом із родичами і спільно проживають (виняток становлять тільки фізичні особи-підприємці) [11]. Погоджуючись з думкою вище цитованого автора, слід зазначити, що до малих форм сільського господарювання слід відносити: особисті селянські господарства – господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму [8]; виробників сільськогосподарської продукції на присадибних ділянках (для будівництва та обслуговування житлового будинку та господарських будівель), на ділянках колективного та індивідуального садівництва, на ділянках колективного та індивідуального городництва, на дачних ділянках та фізичних осіб-підприємців, які працюють у галузі сільського господарства [11].

Звернення до європейського досвіду ведення бізнесу в аграрній сфері показує, що за західними стандартами малі форми господарювання – це вже фермерські господарства, які оподатковуються як суб'єкти підприємницької діяльності, функціонують у сфері виробництва сільськогосподарської продукції, а їх власник є платником фіксованого сільськогосподарського податку, який у кілька разів більший, ніж плата за землю. Проте, фермерські господарства, на відміну від господарств населення є формою підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону [9].

З наведеного вище слідує, що існуючі підходи до визначення суті «малих форм господарювання» у сільському господарстві носять фрагментарний характер, що пояснюється відсутністю єдиного підходу не тільки до визначення малих форм сільського господарювання взагалі, а й малого та середнього підприємництва зокрема. Тому існуючі на сьогодні проблеми в розвитку малих форм сільського господарювання зумовлюють наявність широкого поля досліджень щодо ефективної їх діяльності.

Розкриваючи зміст категорії «потенціал», слід зазначити, що у своєму етимологічному значенні термін «потенціал» походить від латинського слова «potencia» й означає «приховані можливості», «потужність», «сила», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю. У Великому економічному словнику «потенціал», як економічна категорія, означає «наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого» [3].

Вагомим імпульсом до вивчення категорії «потенціал» стало дослідження видатного вченого-економіста К.Г. Воблого, який у 1927 році вводить у науковий обіг категорію «потенціал виробничих сил», під якою розуміє потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення [5. С. 126-149]. Поглиблюючи цю думку, Вейц В. під потенційними виробничими силами розуміє не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес [6. С. 22]. Таким чином відбувається збагачення змістового навантаження даного поняття за рахунок включення нових складових. Зокрема, Архангельський В.М. визначає потенціал як засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі [1]. Важливість запропонованого підходу до трактування суті виробничого потенціалу полягає в тому, що автор чітко проводить межу між наявним потенціалом і фактичною його реалізацією. Поглиблюючи цю думку, академік Струмін С.Г. дає визначення категорії «економічний потенціал», як

сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства [17. С. 12-28]. Тобто категорія «економічний потенціал» вище цитованим автором зводиться лише до людського чинника, при цьому до уваги не береться виробничий потенціал. У агрегованому вигляді елементами потенціалу можна вважати всі економічні ресурси, які залучені чи реально можуть бути залучені до господарського обороту, у єдності з можливостями їх цільового використання.

Наведені вище праці відомих вчених-економістів заклали надійний фундамент для подальших наукових досліджень. Їх глибокий аналіз показує, що більшість дослідників аналізують підприємницький потенціал з позиції окремого підприємства чи індивіда, тобто на мікрорівні, концентруючи увагу на окремому аспекті даного явища (виробничому, маркетинговому, трудовому потенціалі). Зокрема, у методології дослідження «Global entrepreneurship monitor» під «підприємницьким потенціалом нації» розуміється сукупність фізичних осіб віком від 18 до 64 років, які розглядають можливість або почали займатися підприємницькою діяльністю. У країнах з інноваційним характером економіки відсоток економічно активного населення, що розглядає можливість започаткування власного бізнесу коливається від 4 % у Німеччині до 13 % у Франції. У країнах, розвиток яких спрямований на підвищення ефективності за рахунок інвестицій (Хорватія, Угорщина, Латвія), частка населення, що здатне до підприємництва, також не перевищує 10 %. Лише в ресурсорієнтованих країнах транзитного типу (Боснія і Герцеговина), підприємницький потенціал, визначений за часткою латентних підприємців, досягає найбільшого рівня. Як бачимо, акцент у даному дослідженні ставився на людському факторі, як складової підприємницького потенціалу [19].

Такий підхід щодо трактування «підприємницького потенціалу» розділяє Краснокутська Н., розглядаючи дану категорію як сукупність здібностей, знань і навичок фізичних осіб щодо здійснення підприємницької діяльності [10]. В цьому контексті заслугоує на увагу думка вищевитованого автора з при-

воду ефективності використання підприємницького потенціалу в різних країнах світу. Зокрема, автор зазначає, що «ціннісні пріоритети розвитку різних суспільств не завжди спрямовані на активізацію підприємництва, що пов'язано з домінуючим суспільно-політичним устроєм, культурними цінностями і традиціями, власним геополітичним баченням тощо. Саме тому країни дуже сильно різняться за своєю спроможністю до використання підприємницького потенціалу та спрямування його на зростання суспільного добробуту» [10].

Інші джерела під категорією «підприємницький потенціал» розуміють можливості збільшення темпів економічного зростання в країні через розвиток підприємницьких здібностей, що має важливе значення у становленні ефективної економіки, створенні ефективної структури бізнесу. Це ресурси організацій, підприємств, що визначають можливість досягнення поставлених цілей, таких як реалізація проектів, впровадження інновацій в процесі ведення діяльності. Іншими словами, підприємницький потенціал характеризує ті можливі результати, яких можуть досягти підприємці країни. Так, на думку О. Березіна, підприємницький потенціал – це здібності, навички, інтуїція керівника, схильність його до ризику, вміння використовувати існуючу економічну ситуацію з метою отримання максимальних вигод для підприємства або створення оптимальних умов для його подальшого розвитку [2. С. 36].

І. Репіна вказує на те, що підприємницький потенціал – це сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. ін.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, надання послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [15]. Цю думку поділяє О. Федонін, який розглядає підприємницький потенціал з позицій розвитку окремого підприємства. На його думку, основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегрованому відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей еконо-

мічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси. Автор вказує на те, що категорія «потенціал підприємства» включає в себе такі складові як: науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал, логістичний потенціал, трудовий потенціал, інфра-структурний потенціал, інформаційний потенціал [18].

Аналогічної думки у своєму визначенні дотримується О. Олексюк зазначаючи, що потенціал підприємства – це максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень [14].

Оскільки підприємницький потенціал є складовою економічного потенціалу, що являє собою сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу, то, на нашу думку, категорію «підприємницький потенціал» доцільно розглядати з позицій системного аналізу, що має важливе значення для його ефективного використання. В цьому контексті підприємницький потенціал можна трактувати як сукупність елементів потенціалу цілісної економічної системи, які знаходяться в тісному взаємозв'язку і певній субординації за ознаками процесів, явищ, функцій, які відображають сукупність реакцій на зміни умов внутрішнього і зовнішнього середовища, що в цілому характеризує існування, дію і утворення системи.

Заслужовує на увагу визначення вчених Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень (А.І. Бутенко, С.В. Лазарева, І.М. Сараєва), які зазначають, що підприємниць-

кий потенціал – це комплексне, обумовлене економічними, соціальними та інституціональними факторами явище, що відображає сукупність рамок умов підприємницької діяльності, наявність ресурсів і можливостей займатися цією діяльністю, схильність населення регіону до цієї діяльності, й реалізовану в певному періоді підприємницьку активність населення [4]. Для емпіричного аналізу й моделювання підприємницького потенціалу, як складної соціально-економічної категорії, потрібна сегментація його складових, а сутність і структуру підприємницького потенціалу доцільно розглядати з погляду:

- цілей підприємницької діяльності;
- ресурсів, що забезпечують різні рівні можливостей;
- носіїв підприємницької діяльності;
- можливостей, що забезпечують реалізацію цілей підприємництва [4].

Так, у цільовому аспекті підприємницький потенціал являє собою сукупність можливостей досягнення системи підприємницьких цілей для конкретного суб'єкта господарювання. Основними цілями такої діяльності є одержання прибутку від вкладеного в той чи інший об'єкт підприємництва капіталу, фінансових, ресурсних, матеріальних і нематеріальних засобів, а також задоволення попиту суспільства щодо конкретних потреб його членів.

Із закону цілісності системи витікає, що в результаті взаємодії всіх ресурсів, що створюють систему, в силу ефекту синергії, з'являються нові якості, яких не має кожний окремий вид ресурсу. Виходячи з вище цитованого та з метою більш повної характеристики сутності і оцінки підприємницького потенціалу, що відповідає системному аналізу, доцільним є включення ресурсного підходу, оскільки ресурси являються основними елементами, які має у розпорядженні система і які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку. В ході ресурсного підходу, економічний потенціал розглядається як сукупність використовуваних у виробництві продукції ресурсів, засобів і предметів виробництва. Як зазначають

В. Мікловда та М.І. Пітюлич, на нинішньому етапі економічних реформ, в Україні забезпечення сталого економічного зростання в усіх регіонах на основі ефективного і комплексного використання їхнього ресурсного потенціалу є одним з головних важелів зміцнення позитивних тенденцій у соціально-економічному розвитку держави і пріоритетним завданням державної регіональної політики [13].

Доцільність використання ресурсного підходу до дослідження категорії «підприємницький потенціал» виходить також із основних функцій підприємництва (ресурсної, організаційної та творчої), що передбачають інтегроване використання наявного ресурсного потенціалу певної економічної системи. Зокрема, основою успішної виробничої діяльності будь-якого підприємства є використання наявного природно-ресурсного потенціалу, який не може бути раціонально використаний без задіяння трудового потенціалу. Особливу увагу в структурі підприємницького потенціалу автор відводить раціональному використанню наявних засобів виробництва, які в сукупності з трудовими ресурсами забезпечують структурну збалансованість у розвитку особистого і уречевленого факторів виробництва, сприяють науково-технічному забезпеченню виробництва, використанню інформаційних складових техніко-технологічної та управлінської бази сучасних підприємств.

Розглядаючи підприємницький потенціал з погляду носіїв підприємницької діяльності, слід аналізувати ті суб'єкти економічної діяльності, які забезпечують реалізацію основних функцій підприємництва (ресурсної, організаційної та творчої). Доцільною є не тільки персоніфікація якої-небудь ознаки підприємництва, а й визначення характеру реалізації підприємницької функції, коли носієм підприємництва виступають різноманітні організаційно-правові форми підприємництва.

Аналізуючи підприємницький потенціал через призму можливостей, що забезпечують його реалізацію, зазначимо, що наявність або відсутність таких можливостей залежить від ряду факторів зовнішнього та внутрішнього характеру, зокрема еко-

номічних, політичних, юридичних та соціально-психологічних умов, які впливають на формування підприємницького потенціалу, як економічної системи.

В ході аналізу категорії «підприємницький потенціал» виникає потреба розрізняти такі його складові як реалізований та нереалізований потенціал. Зокрема, О.В. Березін реалізований потенціал підприємства розглядає, як наявний потенціал, що безпосередньо використовується для досягнення певної мети на момент оцінки. На його думку, для реалізації існуючого потенціалу необхідно щоб властивості носія, відповідали вимогам ринку, а також поточні витрати на його втілення [2]. Нереалізований потенціал підприємства автор визначає як «частина існуючого потенціалу підприємства, який на момент оцінки не використовується, що зумовлено внутрішніми або зовнішніми чинниками й існування якого доцільно лише як тимчасове становище, або як резерв» [2].

З цих теоретико-методологічних засад стає можливим аналіз підприємницького потенціалу різних сфер економіки, в структурі яких важливе місце відводиться аграрному, який має свою специфіку та особливості формування та використання, що виводить його в самостійний об'єкт наукового аналізу. На цьому робиться особливий акцент, оскільки сільському господарству притаманна ціла низка специфічних особливостей, пов'язаних з характером його виробництва, що об'єктивно накладається на ефективність реалізації підприємницького потенціалу. Першою і головною особливістю в сільському господарстві є те, що земля є одночасно і предметом і знаряддям праці, а отже – головним чинником виробництва. Це робить мультиплікаційний ефект на процес формування, використання та розвитку підприємницького потенціалу, оскільки наслідки виробництва визначаються якістю земельних ділянок, місцем розташування до ринків збуту продукції, баз постачання сільськогосподарської техніки. Важливий вплив на функціонування підприємницького потенціалу у сільському господарстві відіграють кліматичні умови, біологічні чинники, сезонний характер виробництва, специфіка формуван-

ня виробничих фондів тощо. Звідси підвищена увага до наукового аналізу та дослідження проблем формування підприємницького потенціалу в сільському господарстві в умовах його адаптації до ринкових умов господарювання.

На нашу думку, підприємницький потенціал малих форм господарювання у сільському господарстві слід трактувати як сукупність наявних та потенційних можливостей суб'єктів підприємницької діяльності, які в процесі господарювання під впливом факторів економічного, географічного, політичного та соціально-психологічного характеру забезпечують раціональне використання наявних та потенційних ресурсів, реалізуючи основні функції підприємництва. Запропонована дефініція підприємницького потенціалу відрізняється від існуючих в економічній літературі тим, що підприємницький потенціал тут розглядається не у вузькому розумінні (як потенціал окремого індивіда чи підприємства), а як інтегрована категорія, що об'єднує в собі потенціал суб'єктів господарювання, ресурсний потенціал (в тому числі природно-ресурсний, виробничий та трудовий), а також умови їх реалізації.

Висновки. Підсумовуючи існуючі в економічній літературі погляди на розуміння сутності підприємницького потенціалу малих агроформувань, можна зробити висновок, що не зважаючи на значний інтерес до досліджуваної проблеми, в науковій літературі не існує єдиного підходу щодо визначення категорії «підприємницький потенціал» та відсутня єдність у з'ясуванні його компонентної будови, тому питання формування підприємницького потенціалу малих агроформувань слід розглядати в комплексно, що змінює підходи до використання підприємницького потенціалу, який функціонує в умовах досконалої конкуренції, що властива особливо аграрним ринкам. Відповідно до цього змінюється система управління дрібними підприємствами, які функціонують в аграрному виробництві, мотивація їх трудової діяльності, що спрямовується на реалізацію інтересів суб'єктів малого підприємництва.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. *Архангельский В.Н. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении / В.Н. Архангельский, Л.Е. Зиновьев. – М.: Наука, 1983. – 120 с.*
2. *Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку / О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава: Інтер Графіка, 2012. – 221 с.*
3. *Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 6-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с. – ISBN: 5-89378-012-4.*
4. *Бутенко А.І. Потенціал підприємництва в парадигмі сталого розвитку регіонів України / А.І. Бутенко, Є.В. Лазарева, І.М. Сарасва // Матеріали науково-практичної конференції, м. Одеса, 11-12 жовтня 2012р. / ІПРЕЕД НАН України. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2012. – 166 с.*
5. *Вобльий К.Г. Производительные силы Украины. Техника, экономика и право / К.Г. Вобльий // Науч. записки института народного хозяйства. – 1924. – № 4-5. – С. 126-149.*
6. *Вейц В. Потенциальные и кинетические производительные силы мирового хозяйства Кн. 1. / В. Вейц. – М., 1927. – 326 с.*
7. *Господарський кодекс України: чинне законодавство України зі змінами та доповненнями станом на 25 серпня 2009 р. – К., 192 с.*
8. *Закон України «Про особисте селянське господарство». Земельне законодавство України. – К.: Істина, 2010. – 342 с.*
9. *Закон України «Про фермерське господарство». Земельне законодавство України. – К.: Істина, 2010. – 342 с.*

10. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / Н.С. Краснокутська / – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
11. Левандівський О. Теоретичні аспекти малих форм сільського господарювання / О. Левандівський // Аграрна економіка. – 2012. – Т. 5. № 3-4.
12. Мікловда В.П., Варцаба В.І., Пітюлич М.М., Сідун О.Я. Регіональні механізми підтримки і розвитку малого підприємництва: Монографія. – Ужгород, Карпати. – 2005. – 150 с.
13. Мікловда В.П., Пітюлич М.І. Область еколого-економічного розвитку. До питання формування концепції соціально-економічного розвитку Закарпатської області. Ужгород: Ужгородський державний університет, 1999. – 40 с.
14. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств / О.І. Олексюк: Автореф. дис. канд. екон. наук. – К., 2001.
15. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2.
16. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2012. – 182 с.
17. Струмилин С.Г. К вопросу об изменении народного благосостояния / С.Г. Струмилин // Вопросы статистики. – 1954. – № 5. – С. 12-28.
18. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

19. *Global Entrepreneurship Monitoring 2008 Executive Report* / N. Bosma, Z. J. Acs, E. Autio, A. Coduras, J. Levie. — *Wayofaccess: <http://www.gemconsortium.org>*.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2013

Рецензенти

доктор економічних наук, професор, завідувач відділу гуманітарного розвитку Карпатського регіону ЗРЦ СЕ і ГД НАН України **М.І. Пітюлич**.

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Менеджмент і маркетинг на морському транспорті» Одеського національного морського університету **М.Я. Постан**.