

ІНТЕГРУЮЧІ СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Постановка проблеми. Повільне відновлення посткризової аграрної економіки України ускладнює процес ефективного використання та реалізації економічного та виробничого потенціалу підприємств агропродовольчої сфери через відсутність єдиного методологічного підходу, визначеної методики та стандартного набору інструментів щодо його оцінки, що актуалізує питання оцінки економічного потенціалу підприємства, як інструменту вирішення багатьох завдань, що стають перед суб'єктами ринкових економічних відносин в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням визначення наукової дефініції категорії «економічний потенціал підприємств» та науково-методичним засадам його оцінки присвячені наукові праці таких відомих вчених, як: І.Ю. Гришова, І.С. Должанський, В.С. Кушель В.В., І.О.Крюкова, М.І. Лагун, Є.В. Лапін, Отенко, Л.С. Сосненко, І.О. Тарасенко, Малік М.Й., Лагодієнко В.В. Наумов О.Б., Чупіс А.В., Борисова В.А., Непочатенко О.О., Пасхавер Б.Й., Андрійчук В.Г., Саблук П.Т., Лупенко Ю.О., Хома І.Б., Шабатура Т.С., Чирва О.Г., Стоянова-Коваль С.С., та інші.[1-10]

Проте, не зважаючи на вагомість їх наукового доробку, варто зазначити, що увага науковців акцентується переважно на термінологічній та класифікаційній проблематиці, тоді як майже відсутні конкретні розробки щодо оцінки складових економічного потенціалу підприємства, що і підкреслюю необхідність поглиблення методологічного апарату проблеми дослідження.

Мета статті. Мета статті полягає в поглибленні методологічних засад оцінки інтегруючих складових економічного потенціалу підприємства аграрного виробництва з урахуванням розвитку сучасних ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу. Економічний потенціал підприємства розглядають як сукупність наступних часткових потенціалів:

- *трудового*, який характеризує необхідний і достатній для досягнення цілей підприємства кількісний склад співробітників, виходячи з їхніх персональних здатностей, навичок і інших якостей, що впливають на трудову діяльність;
- *потенціалу основних фондів*, що характеризує кількісний склад і ефективність використання основних фондів, що перебувають у розпорядженні підприємства;
- *потенціалу обігових фондів*, що характеризує кількісний склад і ефективність використання обігових фондів підприємства;
- *фінансового потенціалу*, який характеризує забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами, необхідними для його стабільного функціонування, і ефективність їх розподілу й використання;
- *організаційно-управлінського потенціалу*, який характеризує здатність керівництва поєднувати ресурси підприємства в процесі господарської діяльності для збереження й створення конкурентних переваг;
- *маркетингового потенціалу*, який являє собою оцінку здатності маркетингової системи вчасно і якісно виконувати маркетингові функції з метою збереження й підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- *інноваційного потенціалу* – оцінки здатності підприємства використовувати наявні ресурси для здійснення інноваційної діяльності з метою задоволення існуючих або перспективних потреб [1].

При цьому перші три види потенціалу автор поєднує в «*виробничий потенціал*». Ми солідарні з автором у такому з'єднанні, однак вважаємо, що, наприклад, об'єднання ресурсів (організаційно-управлінський потенціал) також є частиною виробничого

потенціалу, а виділені автором складові слід іменувати «ресурсно-виробничим потенціалом».

У дослідженні [2] структуру потенціалу підприємства розглядають як сукупність об'єктних і суб'єктних складових.

Об'єктні складові зв'язані з матеріально-речовинною формою потенціалу підприємства. Вони споживаються й відтворюються в тій або іншій формі в процесі функціонування. До них належать:

- *інноваційний потенціал* – сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття й впровадження нових ідей;

- *виробничий потенціал* – наявні й приховані можливості підприємства щодо залучення й використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг). Його розуміють також як сукупність ресурсів, які функціонують і здатні виробляти певний обсяг продукції. До його складу входять: *потенціал землі й природно-кліматичні умови* – можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства в господарській діяльності; *фондовий потенціал* – наявні й приховані можливості основних фондів, які формують техніко-технологічний базис виробничої потужності підприємства; *потенціал обігових фондів* – це частина виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці, які перебувають у виробничих запасах, незавершеному виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення й видатках майбутніх періодів; *потенціал нематеріальних активів* – сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові або наявні продукти інтелектуальної праці в господарському процесі з метою реалізації корпоративних інтересів на принципі задоволення суспільних потреб; *потенціал технологічного персоналу* – здатність робітників виробляти різні продукти, надавати послуги або виконувати роботи;

- *фінансовий потенціал* – обсяг власних, позикових і притягнутих фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних видатків;

- *потенціал відтворення* – це сукупність матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових і інших ресурсів капіталу, які перебувають у розпорядженні підприємства або можуть бути додатково притягнуті й використані для простого або розширеного відтворення факторів виробництва й інших складових потенціалу підприємства.

Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх прояву:

- *науково-технічний потенціал* – узагальнююча характеристика рівня наукового забезпечення виробництва, науки, техніки, технології, інженерної справи, виробничого досвіду, можливостей і ресурсів, у тому числі науково-технічних кадрів, які є в розпорядженні підприємства для вирішення науково-технічних проблем;

- *управлінський потенціал* – це навички й здатності керівників усіх рівнів управління по формуванню, організації, створенню належних умов для функціонування й розвитку соціально-економічної системи підприємства;

- *потенціал організаційної структури управління* – це загальнокорпоративний управлінський механізм функціонування підприємства, який втілює в собі рівень організації функціональних елементів системи й характер взаємозв'язків між ними;

- *маркетинговий потенціал* – це здатність підприємства систематизувати й планомірно направляти всі свої функції на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту;

- *логістичний потенціал* – це максимальна продуктивність системно інтегрованих підрозділів, які охоплюють усі види діяльності щодо пересування в просторі й руху в часі: персоналу; матеріалів і готових виробів; енергетичних і інформаційних потоків.

Інтегруючі складові не підлягають під відзначену класифікацію складових потенціалу підприємства, їх не можна однозначно віднести чи то до суб'єктних, чи то до об'єктних складових:

- *трудоий потенціал* – це персоніфікована робоча сила, яка розглядається в сукупності своїх якісних характеристик;

- *інфраструктурний потенціал* – збалансовані з вимогами виробництва можливості цехів, господарств і служб забезпечити необхідні умови для діяльності основних підрозділів підприємства, задоволення соціальних потреб його персоналу;

- *інформаційний потенціал* – це єдність організаційно-технічних інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень і впливають на характер виробництва через збір, зберігання, обробку й поширення інформаційних ресурсів.

У данім дослідженні представлені різні види потенціалів, однак не зазначено, яким чином взаємозалежні між собою різні складові, який потенціал уважати інтегральним. Функції деяких потенціалів об'єктної й суб'єктної складової однакової й дублюють одна одну. Крім того, інфраструктурну й інформаційну характеристики, на нашу думку, взагалі не коректно називати потенціалом.

На нашу думку, становить інтерес дослідження, у якому для вивчення кількісних взаємозв'язків між гамою потенціалів промислового підприємства їх розділяють на три групи. До першої групи, названої *формуючою*, відносять виробничі потенціали, засновані на триєдності елементів виробництва: основних, обігових засобів і персоналу: потужнісний, ресурсний і економічний виробничі потенціали. До другої групи, названої *формованою*, відносять потенціали, які утворені на основі фінансової бази групи формуючих потенціалів: фінансовий, інвестиційний і інноваційний. До третьої групи, названої *керуючою*, відносять ті, які забезпечують формування й функціонування названих вище двох груп потенціалів: управлінський і маркетинговий [40, с 85]. Автор вважає, що початковою ланкою комплексної характеристики потенціалів підприємств виступає потужнісний виробничий потенціал, який є розрахунковою величиною й вимагає наповнення розрахунковими гармонізованими обсягами основних засобів, обігових коштів і персоналу. Наповнений реальними обсягами ресурсів виробництва потужнісний потенціал трансформується в ресурсний, який характеризує максимальну можливість виробництва продукції при існуючому обсязі ресурсів виробництва й рівні їх гармонізації. Результатом функціонування ресурсного потенціалу є обсяг виробленої продукції при певному рівні витрат, що визначає існування економічного виробничого потенціалу, який можна характеризувати мінімально можливим рівнем витрат ресурсів виробництва.

Такий підхід, на нашу думку, відображає всі взаємозв'язки між елементами узагальнюючого потенціалу підприємства й може бути використаний для дослідження питань трансформації ресурсно-виробничого потенціалу підприємства.

Визначившись із місцем ресурсно-виробничого потенціалу в сукупності потенціалів підприємства, слід розглянути склад самого ресурсно-виробничого потенціалу.

Досліджуючи склад ресурсно-виробничого потенціалу, потрібно, насамперед розглянути основні види ресурсів і їх характеристики.

У науковій літературі існують різні підходи до визначення поняття «економічні ресурси» і до їхньої структури. Ряд авторів розглядає економічні ресурси як джерела, засоби забезпечення виробництва, і підрозділяє їх на природні (сировинні, географічні), трудові (людський капітал), капітальні (фізичний капітал), обігові кошти (матеріали), фінансові (грошовий капітал) і інформаційні ресурси [3,8]. Інші автори трактують цю категорію як сукупність матеріальних і нематеріальних сил, які використовуються або можуть бути використані в процесі виробництва продукції, товарів, послуг, підрозділяючи їх на матеріальні, трудові, фінансові й нематеріальні ресурси [5]. Розглядається й розмежування економічних ресурсів лише на дві групи – матеріальні (земля, або сировинні матеріали, і капітал) і людські. При цьому характерною властивістю всіх видів економічних ресурсів є їхня натурально-речовинна й вартісна обмеженість (недоступність

для використання) у конкретний момент часу, що і є для суб'єктів ринкової економіки стимулюючим фактором ресурсозбереження.

Економічні ресурси можна класифікувати за:

- приналежністю до сфери виробництва – основні, допоміжні, підсобні;
- за стадіями виробничого процесу – постачання, виробництво, збут;
- етапами управління – стратегічне, тактичне, оперативне;
- рівнями управління – генеральне управління, менеджмент, виробниче управління [5].

Основними властивостями економічних ресурсів, крім їхньої обмеженості, є:

- *економічна результативність ресурсів* – порівнянність витрат і результатів;
- *організованість ресурсів* – просторова, часова, технологічна орієнтованість ресурсів;

- *системотехнічність ресурсів* – об'єктна технологічність, фондова технологічність, ресурсна технологічність;

- *розподіленість ресурсів* – за джерелами одержання, процесами переробки, напрямками поставки;

- *здатність інформаційного відображення ресурсів*: перетворення, агрегування, деталізація, постачання.

Організація ресурсів у системі економічних ресурсів здійснюється в просторово-часовій формі, що забезпечує ефективне їхнє використання в процесі створення продукції.

У самій загальній постановці елементами ресурсно-виробничого потенціалу підприємства можна вважати всі ресурси, що яким-небудь чином пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства. Вибір найбільш важливих з них являє собою досить складну проблему, про що свідчить безліч думок про склад ресурсного потенціалу. Головні труднощі полягають в тому, що всі його елементи функціонують одночасно й у сукупності. Отже, закономірності розвитку потенціалу можуть бути розкриті не як окремо взяті закономірності розвитку його складових, а тільки як їхня комбінація. Тому найбільш об'єктивним методом дослідження складу елементів ресурсного потенціалу промислового підприємства, як складної системи представляється системний підхід.

Як зазначає Шабатура Т.С., вартісний підхід це принципово новий підхід в ідеології оцінювання економічного потенціалу підприємства, 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.[8]

Висновки та пропозиції. Проведені дослідження дають підставу для висновку, що за сучасних ринкових умов розвитку економічний потенціал підприємства варто розглядати як здатність підприємства створювати конкурентні переваги за для максимізації ринкової вартості бізнесу, аспектом забезпечення яких є ринкові фактори успіху та ключові компетенції. Як було відзначено вище, до складу ресурсно-виробничого потенціалу повинні бути включені основні елементи виробничого процесу: основні засоби, матеріальні ресурси й персонал підприємства, які представляють відповідно: потенціал основних фондів; потенціал матеріальних ресурсів; потенціал персоналу, інвестиційний та інноваційний потенціал, вартісний потенціал, що дозволяє нарощувати ринкову вартість підприємства в майбутньому періоді.

Анотація

Стаття присвячена дослідженню методологічних засад інтегруючих складових економічного потенціалу підприємства з урахуванням розвитку сучасних ринкових відносин агропродовольчої сфери України. Проведена систематизація основних методичних підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства, а саме: ресурсний, вартісний, порівняльний та комплексний; визначенні принципи оцінки та методичний інструментарій.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, конкурентні переваги, ресурсний підхід, складові економічного потенціалу, комплексний підхід.

Abstract

The article investigates methodological framework integrating components of the economic potential of the company with the development of modern market economy agro sector of Ukraine. The systematization of basic methodological approaches to assessing the economic potential of the company, namely: resource, cost, comparative and comprehensive; determining the valuation principles and methodological tools.

Keywords: economic potential of the company, competitive advantage, resource approach that make economic potential of an approach complex

Список використаної літератури:

1. Каткало В.С. Методологические особенности и перспективы развития ресурсной концепции стратегического управления / В.С. Каткало // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 2. – с. 61 – 70.
2. Краснокутська Н. С. Методологічні основи оцінювання реалізації потенціалу підприємства / Н.С. Краснокутська // Академічний огляд. – 2010. – № 1 (32). – С. 67-72.
3. Крюкова І.О. Ресурсний потенціал аграрних підприємств та комплекс заходів з його відтворення і раціонального використання / І.О. Крюкова. Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – № 3. – Харків, 2007. – с. 94-98
4. Лагун М.І. Економічний потенціал як основа розвитку бізнесу / М.І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №5. – С. 77 – 82.
5. Гришова І.Ю. Финансовое обеспечение перерабатывающих предприятий в контексте формирования финансовых потоков./ И.Ю. Гришова// Азимут научных исследований: экономика и управление.- Россия. - 2012.- № 1. - С.22-24.
6. Саблук П.Т. Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві / П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська. - К.: ННЦ ІАЕ, 2012. - 46 с
7. Хома І.Б. Економіко-математичні методи аналізу діяльності підприємств: Навч.-метод.посіб./І.Б. Хома, В.В. Турко. - Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2008. – 328 с.
8. Гришова І.Ю. Імплементція принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу харчових підприємств/ І.Ю. Гришова, Т.С.Шабатура// Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3.- С. 13-22. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>
9. Кужель В.В. Методологические основы формирования стратегий повышения конкурентоспособности предприятия /В.В. Кужель // Стратегическое планирование развития городов и регионов. IV Международная научно-практическая конференция. Сборник научных трудов. – 2014. – Ч.1.- С. 48-53.
10. Кужель В.В Особенности реализации экономического потенциала пищевых предприятий в контексте формирования продовольственной безопасности / В.В. Кужель, Т.С. Шабатура //Вектор науки. Научный журнал. Серия: Экономика и управление. - 2014. - № 2(17). – С. 55-57.