

1.2. СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Кобець С.П.

к.е.н., доцент, Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» (м. Полтава)

В умовах війни, коли в сільському господарстві наявні кризові явища особливу актуальність і практичну значущість набувають питання моніторингу поточного стану сільськогосподарського підприємства, оцінки та аналізу використання наявних ресурсів, розробки та реалізації ефективних управлінських рішень. Однією з найгостріших проблем для сучасного підприємства є збереження конкурентоспроможності та підтримка активності в умовах безперервно змінного зовнішнього середовища.

Проблеми ефективності функціонування підприємств пов'язані з використанням їх економічного потенціалу. Управління економічним потенціалом передбачає досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства та спрямоване на забезпечення його ринкової стійкості.

Сьогодні в теорії та практиці управління економічним потенціалом суб'єктів господарювання накопичено значний досвід, що свідчить про актуальність вказаної теми. Але аналіз спеціальної літератури показав, що наявна неузгодженість понятійного апарату економічного потенціалу підприємства та визначення його складових. У зв'язку з цим обґрунтування сутності економічного потенціалу підприємства та визначення його складових на основі узагальнення попередніх наукових результатів є актуальним та важливим завданням.

Підходи до визначення сутності економічного потенціалу суб'єктів господарювання та його складових досліджено в роботах таких вчених, як І.А. Ажаман та О.І. Жидков [1], О.В. Березін та О.Д. Плотник [3], Є.В. Лапін [9], О.М. Панченко та А.О. Смотрицька [11], Г.В. Повстяний [14] та ін.

Вивчення проблеми використання економічного потенціалу підприємств як об'єкта наукового дослідження виявило наявність численних дискусій провідних вчених, пов'язаних із поняттям потенціалу, його структурою, класифікацією ресурсів, що зумовило необхідність детального дослідження та розкриття категорії «потенціал підприємства».

Слово «потенціал» у етимологічному його значенні походить або від французького терміну «potential», що в буквальному перекладі означає «може бути», або від латинського слова «potentia», що трактується як «сила», «міць».

У загальному випадку «потенціал» – джерела, резерви, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення задач, для досягнення мети. Потенціал у спеціальному сенсі – це ступінь можливого прояву будь-якої дії, будь-якої функції. У економічній літературі термін «потенціал» застосовується як кількісна оцінка різних явищ і умов: природний, інвестиційний, інтелектуальний, ресурсний, людський, економічний потенціал.

Термін «потенціал» стосовно окремого підприємства повинен характеризувати не стільки виробничі можливості, скільки інтегральні

здібності підприємства максимально задовольняти потреби споживачів, раціонально використовуючи при цьому ресурси та враховуючи інтереси держави, бізнес-партнерів.

При розкритті сутності категорії «потенціал підприємства» в першу чергу виділяють визначальні моменти: належність суб'єкту (власнику); реалізація під час вирішення конкретних завдань; безперервність руху складових елементів та орієнтованість на загальне зростання. Необхідно особливо наголосити, що процес використання та нарощування потенціалу є безперервним і доповнює один одного. При цьому потенціал не може накопичуватись і витрачатись «сам по собі» – він необхідний для функціонування підприємства, для зростання його конкурентоспроможності на ринку.

Економічний потенціал підприємства – інтегральна оцінка потенційних можливостей, закладених у ресурсному потенціалі, та реалізація їх для досягнення економічного ефекту. Економічний потенціал є генератором, здатним відібрати потрібні ресурси, тобто має здатність ефективно використовувати ресурсний потенціал. Під економічним потенціалом підприємства пропонується розуміти ступінь відкритих можливостей підприємства включатись у нові зовнішні умови середовища, що постійно змінюються, наявними на даний момент матеріально-технічними, організаційно-економічними людськими ресурсами.

Від того, яке значення вкладається в поняття «економічний потенціал», які критерії беруться за основу, залежать як зміст, так і вибір альтернатив розвитку підприємства, конкретні напрями формування його конкурентоспроможності. Можна виділити три основні підходи до розуміння сутності економічного потенціалу підприємства: 1) сукупність наявних ресурсів; 2) сукупність можливостей виробляти продукцію; 3) результат економічних та виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності.

Узагальнемо наявні у літературі підходи до визначення елементів економічного потенціалу підприємства (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Підходи до визначення економічного потенціалу підприємства

№	Підхід	Інтерпретація економічного потенціалу	Автори
1	Ресурсний	Сукупність ресурсів, що є у підприємства – оцінка потенціалу в даному випадку будується на визначенні вартості активів підприємства	[4]
2	Результатний	Здатність підприємства на основі наявних можливостей забезпечувати: забезпечувати очікуваний результат; генерацію доданої вартості; здійснювати економічну, виробничу і фінансову діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого результату	[3] [12] [5]
3	Цільовий (стратегічний)	Здатність підприємства забезпечувати своє довготривале функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання наявної кількості ресурсів	[2]

Аналіз представлених у табл. 1.9 підходів показав:

1. Істотною особливістю певної кількості підходів є їхня орієнтація на ресурсне розуміння економічного потенціалу, що, на наш погляд, визначає специфічні особливості формування економічного потенціалу залежно від галузевої приналежності підприємства. Залежно від специфіки галузі структура економічного потенціалу сучасних підприємств може сильно відрізнятися;

2. При визначенні сутності економічного потенціалу науковці акцентують свою увагу переважно на наявних можливостях підприємства, оцінці ступеня його досягнутого потенціалу чи бажаних для досягнення результатів.

На наш погляд, економічний потенціал підприємства у конкретний момент часу можна розглядати як його здатність видавати певний кількісний та якісний результат. Але разом з тим, при оцінці економічного потенціалу підприємства необхідно враховувати його реальні можливості у найближчій перспективі нарощувати досягнуті результати та забезпечувати стає зростання капіталу.

Наведемо ще одну точку зору вчених, які становлять економічний потенціал як єдність часових та просторових характеристик.

На їхню думку, потенціал відображає минуле (дозволяє ототожнювати його з поняттям «ресурс»), характеризує сьогодення з погляду практичного застосування та використання можливостей (потенціал частково збігається з поняттям «резерв»), орієнтований на розвиток (майбутнє) (рис. 1.3.).

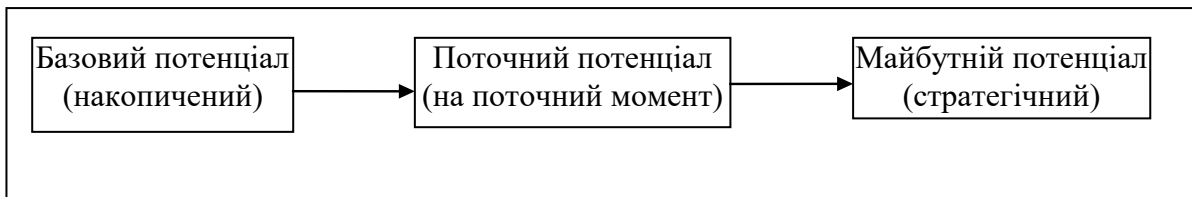


Рис. 1.3. Часові форми економічного потенціалу

Джерело: [11]

Аналіз форм економічного потенціалу, представлених на рис. 1.3., дозволяє зробити висновок, що вони відповідають трьом підходам до визначення економічного потенціалу у табл. 1.9:

базовий потенціал розглядається на основі ресурсного підходу;

поточний – при використанні результатного підходу;

майбутній – на основі стратегічного підходу.

Характеристики економічного потенціалу підприємства наведені на рис. 1.4.

У процесі аналізу виділених характеристик можна стверджувати, що використання економічного потенціалу підприємства підпорядковане меті стійкого розвитку як динамічного процесу, в якому соціально-економічні параметри підприємства покращуються за будь-якої зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

Аналіз підходів до визначення сутності економічного потенціалу дозволив уточнити його зміст та сформулювати авторське визначення. Економічний потенціал підприємства – це комплексне динамічне поняття, що

характеризує: взаємопов'язаність та взаємодію ресурсів; майновий стан; фінансовий стан суб'єкта та рівень його господарсько-виробничих відносин; можливості для здійснення цілеспрямованої діяльності та генерування майбутніх економічних ефектів.

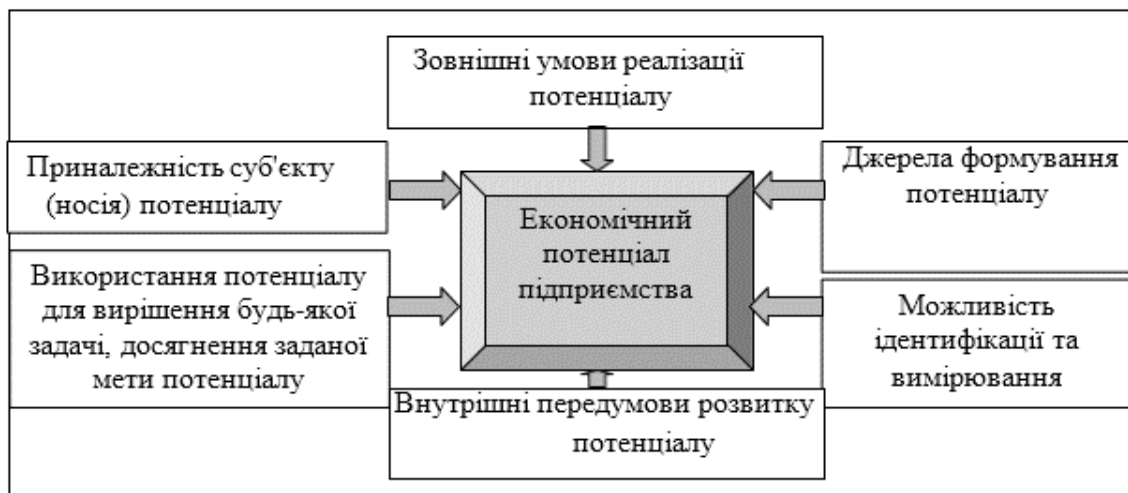


Рис. 1.4. Характеристики економічного потенціалу підприємства
Джерело: складено автором

Для більш глибокого дослідження змісту економічного потенціалу підприємств слід уточнити складові компоненти, що формують економічний потенціал. Економічна література містить різні наукові погляди у виділенні структурних елементів категорії, що вивчається. Як структурні компоненти економічного потенціалу нами виділено природно-ресурсний, виробничо-майновий, фінансовий, людський та інноваційний потенціали (рис. 1.5.).



Рис. 1.5. Структура економічного потенціалу підприємства
Джерело: складено автором на основі [1,7,9,14,16,17].

У кожному компоненті економічного потенціалу виділено нематеріальну частину, що включає технології, прийоми та методи управління, господарський механізм, традиції, корпоративну культуру та багато іншого. Цей взаємозв'язок нематеріальних елементів із матеріальними об'єктами економічного потенціалу, що з логічної системи, є безпосереднім генератором прояви сили (або слабину) економічного потенціалу підприємства. На думку вчених, саме нематеріальна сфера економічного потенціалу визначає ту частину ресурсного потенціалу, яка має бути залучена до виробничого процесу, характеру комбінації окремих видів ресурсів та їх збалансованості, а також рівня ефективності використання всього потенціалу.

Грамотна та логічна аргументація структурних елементів економічного потенціалу, звичайно, має найважливіше значення для розробки методики оцінки та цілеспрямованого управління потенціалом підприємства. Від того, яким чином будуть сформовані дані елементи в залежності від різних комбінацій, і залежатиме стан економічного потенціалу, його динаміка та ефективність використання.

О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексик пропонують такі складові економічного потенціалу підприємства, за елементним складом, як потенціал основних виробничих фондів (засобів), потенціал оборотних фондів (засобів), земельний, інформаційний, технологічний, кадровий (людський) тощо [17].

Грунтуючись на визначенні економічного потенціалу як матеріальної основи господарювання, А.Г. Мазур, М.П. Салтан виділяють такі його складові: природно-ресурсний (еколого-економічний); виробничий; інноваційний та освітній (інтелектуальний); людський (кадровий) потенціали [10].

Г.В. Повстяний виділяє як основні складові економічного потенціалу: управлінський, виробничий, фінансовий, маркетинговий, інноваційний та інвестиційний потенціали [14].

На думку Й.М. Петровича і Л.М. Прокопишина-Рашкевича складовими економічного потенціалу є: інформаційний, фінансово-інвестиційний, інноваційний, виробничий (включає природно-ресурсний, технологічний та технічний), потенціал відтворення, кадровий, науково-технічний, маркетингово-логістичний, а також організаційно-управлінський потенціал, який передбачає потенціал організаційної структури управління й управлінський [13].

Є.В. Лапін, зазначає, що економічний потенціал характеризується соціальною, виробничо-економічною та екологічною складовими [9].

Звертає увагу представлення структури економічного потенціалу, при якому автори ставлять за мету, з одного боку, розкрити складність, багаторівневість, комплексність даного поняття, а з іншого – уявити цілісність, найбільш розгорнуте та об'ємне сприйняття цієї категорії (рис. 1.6.).

Таким чином, структура економічного потенціалу є багатомірною, визначається та характеризується цілою сукупністю соціально-економічних критеріїв, що відображають матеріальну та нематеріальну сфери потенціалу та ефективність його використання.



Рис. 1.6. Структура економічного потенціалу підприємства
Джерело: [1]

Розкриття сутності та складових економічного потенціалу передбачає врахування галузевої специфіки (видів економічної діяльності) господарюючого суб'єкта.

Виходячи з теми дослідження виокремимо питання сутності та складових економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства.

Природною основою сільськогосподарського виробництва є земельні ресурси, обсяг та якісний стан яких можуть визначити рівень земельного потенціалу сільськогосподарського підприємства як одного зі складових виробничого потенціалу.

Воєнний стан призвели до проблем на продовольчому ринку, проблем з людськими ресурсами, порушення нормальних взаємин сільськогосподарських товаровиробників із переробними підприємствами та організаціями сфери послуг. Зазначені процеси вимагають зміни фінансової та інвестиційної політики сільськогосподарських підприємств.

У таких умовах об'єктивно зростає значення гармонійного поєднання чинників виробництва, що використовуються у сільськогосподарському виробництві – землі, праці, капіталу, живих організмів, інформації, інновацій. Сукупність перелічених чинників поряд з діловими якостями управлінського апарату та інструментами управління утворює в цілому величину економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства, структура якого багато в

чому зумовлена різноманітними об'єктивними зовнішніми умовами господарювання: географічними, природними, макроекономічними тощо.

Серед зовнішніх чинників господарювання особливе місце посідають природні та географічні умови. Територіальна схильність сільськогосподарських підприємств висуває об'єктивні вимоги до спеціалізації сільськогосподарського виробництва, здійснення та розвитку відповідних галузевих напрямків, виробництва сільськогосподарської продукції певних видів.

Агропромисловий комплекс України відрізняє висока спеціалізація продукції рослинництва, молочного скотарства, свинарства, птахівництва, овочівництва. Умови агропромислового виробництва, що склалися, визначають необхідність наявності у розпорядженні підприємств відповідної спеціалізації сільськогосподарських угідь, основних виробничих фондів, оборотних ресурсів, людських ресурсів певної кваліфікації.

Існує соціально-економічна особливість агропромислового сектора, щодо сільського та міського життя, різниця менталітетів, культурних особливостей. Все це визначає об'єктивні тенденції, що складаються у формуванні людського потенціалу сільськогосподарського підприємства, що обмежують можливості його розвитку, що зумовлюють дефіцит людських ресурсів у сільському господарстві. Війна, відсутність грамотної соціальної політики держави щодо розвитку сільських територій, міграція людських ресурсів, низькі доходи у сфері сільськогосподарського виробництва обумовлюють виникнення на сільськогосподарських підприємствах хронічної нестачі у висококваліфікованих кадрах, підвищення середнього людського віку працівників, зниження мотивації праці та погіршення її умов. Таким чином, у сформованих умовах людський потенціал сільськогосподарських підприємств виступає найважливішим чинником, що стримує розвиток виробництва, і вимагає розробки чіткої та зрозумілої системи управління людськими ресурсами на всіх рівнях суб'єктів господарювання у сфері сільського господарства.

Рівень організації сільськогосподарського процесу багато в чому визначається здатністю управлінського апарату забезпечити адаптацію сформованого виробничого потенціалу до створення запланованих обсягів валової продукції сільського господарства; підвищенню продуктивності основних чинників виробництва; ефективного використання фінансових ресурсів.

Здатність сільськогосподарського підприємства вдосконалювати та розвивати свій фінансовий потенціал залежить не тільки від сумлінності та професійної підготовки працівників обліково-аналітичних, економічних та фінансових служб, а й від їх фінансового менталітету, фінансового професіоналізму, що виражається у грамотному розумінні необхідності та доцільності застосування адекватних фінансових інструментів управління. На рівень фінансового потенціалу впливають склад та структура капіталу, форми кредитування бізнесу, фінансова політика підприємства. Оптимізація перелічених чинників фінансового потенціалу як інструментів вирішення поточних завдань та досягнення стратегічних цілей розвитку є першорядним завданням фінансових менеджерів.

На основі детального дослідження компонентів економічного потенціалу нами запропоновано авторську модель формування економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства (рис. 1.7.).

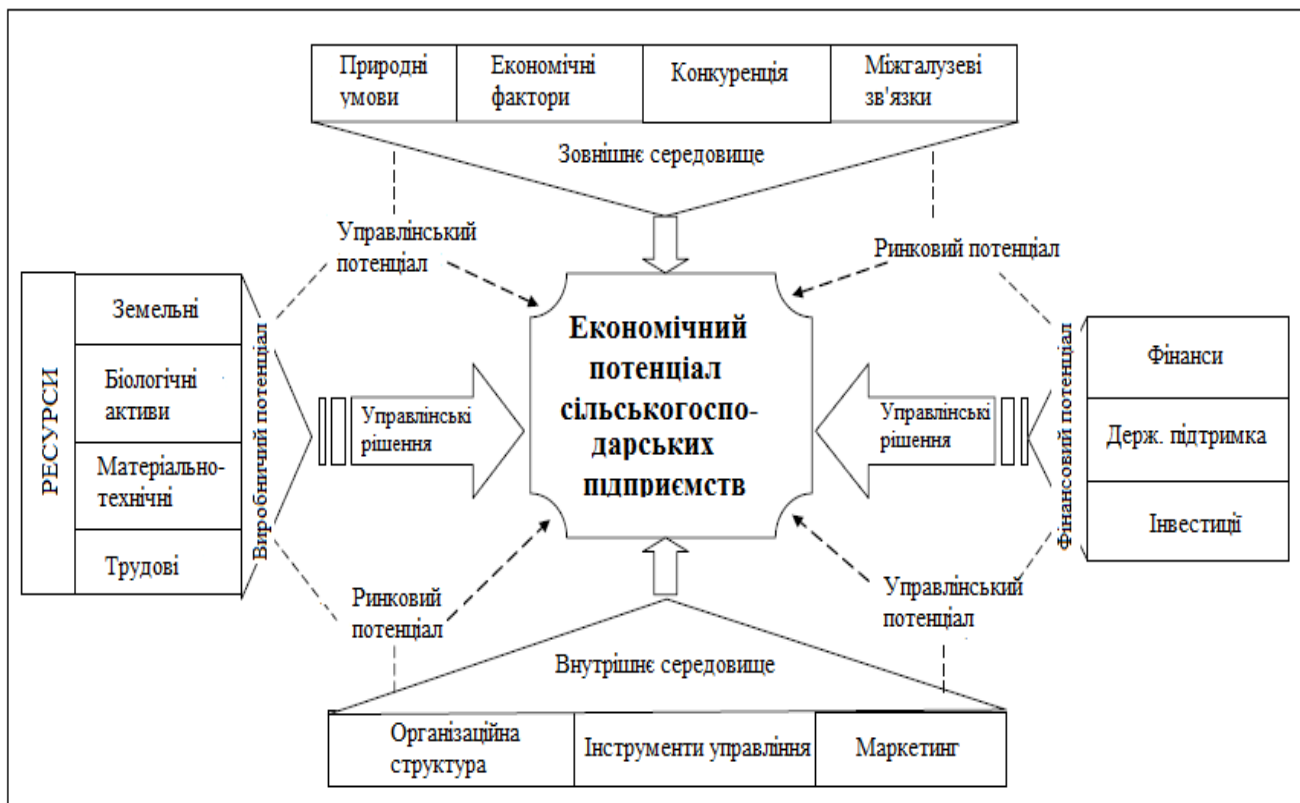


Рис. 1.7. Авторська модель формування економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Джерело: складено автором

На наш погляд, особливість економічного потенціалу підприємства полягає в тому, що це динамічна багатолика та багатокритеріальна характеристика його життєвого стану. Економічний потенціал сільськогосподарського підприємства перебуває у безперервному русі, видозмінюючись під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

При цьому особливий вплив можуть надавати зовнішні чинники у вигляді природних умов та ринкової конкуренції, які слабо піддаються цілеспрямованому управлінню з боку суб'єкта господарювання, що є відмінною особливістю процесу формування економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства.

Економічні чинники зовнішнього середовища будь-якого підприємства можна, за умови професійного управлінського підходу відстежувати, аналізувати та враховувати при проектуванні своїх виробничих процесів, тим самим мінімізуючи їх негативний вплив.

А прояв природних чинників та ринкової конкуренції, навіть за умови максимального використання існуючих технологій та інструментів, неможливо спрогнозувати повністю та підпорядкувати управлінню у світлі фактичних геополітичних та біологічних змін навколишнього середовища.

До основних ресурсів, що формують виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств, відносяться земельні угіддя та біологічні активи. Під впливом природних явищ саме ці ресурси зазнають найбільш сильної видозміни, що може суттєво вплинути на стан економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Представлена авторська модель формування економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств дозволяє виділити такі структурні складові: виробничий потенціал; фінансовий потенціал; управлінський потенціал; ринковий потенціал (рис. 1.8.).

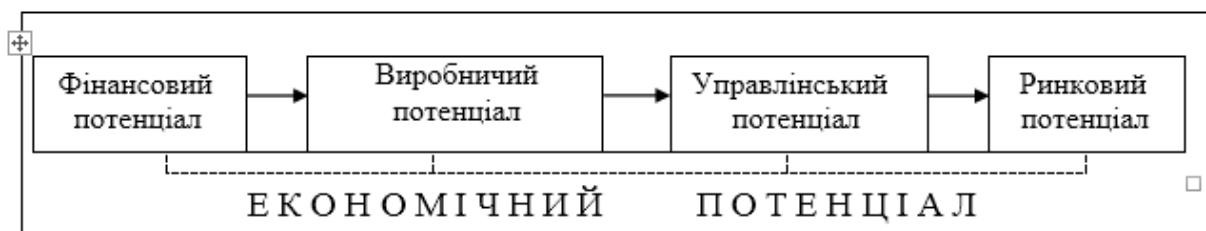


Рис. 1.8. Спрощена схема формування економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Джерело: складено автором

Вважаємо, що всі компоненти економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств необхідно вивчати та аналізувати, ставлячи на визначальне місце оцінку їх можливостей адаптуватися до ринкових умов, що змінюються, гнучкості управлінської політики та рівня фінансового менталітету управлінського апарату, завдяки чому економічний потенціал перетвориться на чинник підвищення ринкової стійкості.

Важливість визначення структури економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств обумовлена необхідністю розробки методичних підходів до оцінки його складових елементів: виробничого потенціалу, фінансового потенціалу, управлінського потенціалу, ринкового потенціалу з метою розробки методики оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств в цілому.

Забезпечення результативності будь-якої економічної оцінки неможливе без належної організації. При цьому під організацією економічної оцінки слід розуміти визначення її мети, завдань, регламентації повноважень підрозділів підприємства, процедур та методичного інструментарію внутрішньої та зовнішньої оцінки, а також порядок підготовки, впровадження та здійснення заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Методика економічної оцінки представляє сукупність спеціальних прийомів та способів дослідження господарських процесів та їх результатів. При цьому зазвичай виділяються такі технологічні етапи:

- 1) уточнення об'єктів, цілі та завдань оцінки, складання плану робіт;
- 2) побудова системи показників, за допомогою яких характеризується об'єкт оцінки;

3) збирання та підготовка необхідної інформації для проведення аналітичних процедур;

4) оцінка фактичних результатів господарювання з показниками плану, фактичними даними минулих періодів, із середньогалузевими даними, з показниками конкуруючих підприємств тощо;

5) вивчення чинників та визначення їх впливу на результати діяльності підприємства;

6) виявлення невикористаних та перспективних резервів підвищення ефективності виробництва;

7) оцінка результатів господарювання з урахуванням впливу різних чинників та виявлених невикористаних резервів, розробка заходів щодо їх використання.

Найважливішим елементом також є інструментарій оцінки, що є сукупністю технічних прийомів і способів оцінки:

логічні прийоми обробки інформації (метод порівняння, групування, середніх та відносних величин, графічний, балансовий, експертний);

способи детермінованого факторного аналізу (ланцюгового підставлення, абсолютних та відносних різниць, індексний, інтегральний);

методи стохастичного факторного аналізу (кореляційний, дисперсійний, багатовимірний імовірнісний факторного аналіз);

методи оптимізаційного рішення економічних завдань (лінійного програмування, дослідження операцій тощо).

На наш погляд, рівень таких складових економічного потенціалу підприємства як виробничий і фінансовий розглядається через призму матеріальної оцінки стану та використання виробничих та фінансових ресурсів. Теорія і практика аналітичної науки рекомендує для цього використовувати різноманітні економічні показники, що характеризують стан, рух, використання основних засобів, оборотних активів, людських ресурсів.

Окрім матеріальної сторони, виробничий та фінансовий потенціал мають і нематеріальну характеристику, що виражається у застосуванні технології виробничого процесу, використанні ефективної кадрової політики, системи матеріального та морального стимулювання, адекватному застосуванні фінансових інструментів управління. Вважаємо, що ця сторона виробничого потенціалу, невловима у конкретних кількісних показниках стану та використання ресурсів, виражається при аналізі величини управлінського та ринкового потенціалу, оцінка яких здійснюється на основі комплексних інтегральних величин.

Проблема формування виробничого потенціалу підприємства та оцінки ефективності його використання є однією з найактуальніших економічних проблем, що постають перед керівниками підприємств. Правильна та адекватна оцінка виробничого потенціалу дозволяє ефективно планувати та вирішувати поточні та довгострокові завдання, забезпечувати поточну платоспроможність та ринкову конкурентоспроможність підприємства.

Для дослідження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств необхідно використати методики, що передбачають розрахунок

галузевих аналітичних показників. Ефективне та вміле використання виробничого потенціалу, його основних фондів та виробничої потужності на підприємстві визначає якість продукції, що випускається, підвищує конкурентоспроможність підприємства в сучасних ринкових умовах.

Важливим моментом в організації економічного аналізу в загальному та аналізі виробничого потенціалу, зокрема, є вибір підрозділу, відповідального за його проведення. На практиці таким підрозділом зазвичай виступає економічна служба підприємства, працівникам якої в сучасних динамічних умовах ринкового середовища необхідно регулярно проводити аналіз потенційних можливостей свого підприємства. Це дозволяє отримувати не тільки систематичну інформацію про реальний рівень використання виробничих можливостей підприємства, а й забезпечувати розробку та обґрунтування довгострокових виробничо-фінансових планів його розвитку. Для грамотного аналізу та оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства насамперед необхідно вивчити його економічну сутність.

Як зазначають автори роботи [15], виробничий потенціал – це система економічних відносин, що виникає між господарюючими суб'єктами на макрота-мікрорівнях, з метою отримання максимально можливого виробничого результату, який може бути отриманий за найефективнішого використання виробничих ресурсів за наявного рівня техніки та технології, передових форм організації виробництва.

Аналогічної точки зору дотримується ряд авторів, на думку яких мірою оцінки виробничого потенціалу є ринковий потенціал. Під виробничим потенціалом рекомендується розуміти відносини, що виникають в організації щодо досягнення максимально можливого виробничого результату. Цей результат повинен забезпечуватися за найефективнішого використання інтелектуального капіталу, наявної техніки та матеріальних ресурсів. Досягненню цих завдань сприяє пошук та знаходження передових форм організації виробництва та управління, впровадження новітніх технологій та забезпечення високих показників оборотності ресурсів та економії матеріальних витрат [7].

Система аналітичних показників для оцінки виробничого потенціалу, на думку авторів роботи [16] має включати такі показники, подані в табл. 1.10.

У розглянутих підходах методика аналізу рівня виробничого потенціалу підприємства включає такі етапи [16]:

1. Підготовчий етап: визначаються рівні виробничого потенціалу суб'єкта господарювання. При цьому виділяються три рівня:

високий рівень – абсолютна рівновага з усіма критеріями оцінки;

середній рівень – наявні подолання труднощі не заважають успішному розвитку підприємства;

низький рівень – спостерігаються хронічні порушення параметрів усіх функціональних складових, що призводить до виникнення проблем у стані виробничого потенціалу;

2. Аналітичний етап: розробляються узагальнюючі та часткові показники оцінки ефективності використання виробничого потенціалу за складовими (основні та оборотні фонди, фінансові ресурси, людські ресурси);

3. Заключний етап: аналізуються граничні значення показників з урахуванням вже виявлених рівнів потенціалу.

Таблиця 1.10

Показники аналізу виробничого потенціалу

Напрямок дослідження	Показники оцінки виробничої складової	Показники оцінки матеріальної складової	Показники оцінки кадрової складової
Аналіз руху складових виробничого потенціалу	Коефіцієнт оновлення основних фондів (ОФ); коефіцієнт вибуття ОФ; коефіцієнт приросту ОФ	Коефіцієнт нерівномірності поставок матеріалів; коефіцієнт варіації	Коефіцієнти оборотності по прийому і по вибуттю; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт стійкості кадрів
Поточний стан складових виробничого потенціалу	Коефіцієнт зносу ОФ; коефіцієнт придатності ОФ; коефіцієнти використання устаткування; показники, які характеризують фонд часу використання устаткування; коефіцієнти використання виробничих потужностей	Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами (фактичний); коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами (плановий)	Середньорічне вироблення продукції одним працюючим; показники балансу робочого часу
Ефективність використання складових виробничого потенціалу	Фондовіддача; фондомісткість; рентабельність ОФ; коефіцієнт завантаження устаткування; коефіцієнт змінності; коефіцієнт інтенсивного навантаження обладнання; показник інтегрального навантаження	Матеріаловіддача продукції; матеріаломісткість продукції; питома вага матеріальних витрат в собівартості продукції; коефіцієнт використання матеріалів	Зміна середнього заробітку робочих; зміна середньорічного виробітку; непродуктивні витрати часу робітника; порівняння середніх тарифних розрядів робіт і робітників; економія (перевитрата) фонду зарплати

Джерело: [16]

У сільськогосподарських підприємствах найважливішою складовою виробничого потенціалу виступає біологічний потенціал, що представляє сукупність сортів сільськогосподарських культур і порід тварин та птиці. Знання стану біологічного потенціалу, розробка стратегії його відновлення, розвитку та ефективного використання необхідні для грамотного управління економічним потенціалом підприємства.

Технологія не є речовим елементом виробництва і завжди матеріалізується в тій чи іншій системі засобів праці. Однак вона визначає форми зв'язку особистих і речових елементів виробництва, а також всі просторові та тимчасові зв'язки між речовими елементами та стадіями виробництва. У цьому полягає основний вплив технології в розвитку продуктивних сил. Технологія завжди відповідає виробленій продукції, завжди тотожна виду знарядь праці, що використовуються, робочої сили та енергетичних ресурсів. Технологічна база підприємства безпосередньо залежить від рівня організації та управління, досвіду та традицій людського

колективу, його сприйнятливості до досягнень науково-технічного прогресу. У процесі праці встановлюється відповідність між матеріалами, знаряддями праці, кількістю та якістю робочої сили та іншими елементами виробництва. Ця залежність прямо пропорційна: чим більше потрібно перетворити у продукцію матеріальних ресурсів, тим більше необхідно витратити живої праці, робочих машин, енергетичних ресурсів. Але це не означає взаємозамінність між предметами праці та переліченими ресурсами.

Необхідно зауважити, що основним елементом у виробничому потенціалі сільськогосподарського підприємства, на наш погляд, є людський потенціал, що включає як сільськогосподарських працівників, так і працівників несільськогосподарського спрямування.

Наявність професійних людських ресурсів, їхній якісний стан може вплинути на зміну рівня виробничого потенціалу підприємства. В економічній літературі нерідко використовують термін «людського потенціалу» як інтегральної характеристики системи управління людськими ресурсами на підприємстві.

Людський потенціал виступає системоутворюючим елементом ринку, з одного боку визначальним напрямком розвитку системи, з другого боку, постійно змінюється у її розвитку.

Поряд з категорією людського потенціалу при оцінці підприємств використовується поняття «кадровий потенціал», під яким, здебільшого, розуміють сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати ефективне функціонування організації.

Як кількісну характеристику людських ресурсів, вчені рекомендують розглядати середньооблікову чисельність працівників підприємства та нарахований фонд оплати праці. Ефективність використання людських ресурсів підприємства характеризують показники продуктивності праці, економії (перевитрат) використання праці.

На нашу думку, специфіка сільськогосподарського виробництва не дозволяє виділити у науковому дослідженні людський потенціал як самостійний вид економічного потенціалу підприємства. Нині, під час війни, сільськогосподарське виробництво зазнає колосального браку людських ресурсів у зв'язку з від'їздом кваліфікованих робочих кадрів та молоді за кордон. Військові дії, міграція, невисокий рівень оплати праці та низький престиж сільськогосподарського працівника поряд із значним скороченням сільськогосподарських угідь, голів худоби тощо викликають постійне зменшення середньооблікової чисельності працівників на сільськогосподарських підприємствах. Відсутність відповідних умов праці, стабільних високих доходів, низька рентабельність, а в окремі періоди та збитковість сільськогосподарського виробництва вибудовують об'єктивні загороджувальні бар'єри для реалізації цілеспрямованої інвестиційної політики, здійснення повної диверсифікації виробництва та ширшого впровадження процесів переробки сільськогосподарської продукції.

На розвиток сільськогосподарського бізнесу суттєво впливають проблеми цінового диспаритету, монополізованість ринків збуту сільськогосподарської продукції та багато інших макроекономічних та політичних чинників. Усе це у сукупності визначає розгляд людських ресурсів сільськогосподарського

підприємства як складової виробничого потенціалу, а не як виду людського потенціалу. Необхідно зазначити, що у методичній та науковій літературі з економічного аналізу оцінка складу та структури активів, що представляють виробничі ресурси підприємства, часто розглядається як аналіз майнового потенціалу.

Найбільш важливою характеристикою структури майнового потенціалу є співвідношення мобільних та іммобілізованих активів та їх питома вага у загальній величині майна підприємства. Методика аналізу майнового потенціалу зазвичай включає: побудову аналітичного балансу-нетто; вертикальний та горизонтальний аналіз балансу; аналіз якісних зрушень у майновому положенні. Формування та використання виробничого потенціалу безпосередньо залежить від фінансових можливостей підприємства, від величини та стану його фінансового потенціалу.

Перехід до сталого розвитку підприємства в умовах жорсткої конкуренції неможливий без об'єктивної оцінки його сучасного фінансового потенціалу, який представляє узагальнену характеристику фінансових можливостей та ресурсів.

Під фінансовим потенціалом підприємства, як одного зі складових ресурсного потенціалу, розуміють відносини підприємств, що мають фінансову природу, які виникають у процесі досягнення максимально можливого фінансового результату за наявності достатнього власного капіталу, здатності підприємства залучати та ефективно розпоряджатися необхідними позиковими джерелами фінансування. Наявність високого рівня фінансового потенціалу є запорукою ефективної системи управління фінансами в цілому.

Н.А. Іщенко зазначає, що фінансовий потенціал характеризується стійкою платіжною готовністю, достатньою забезпеченістю власними оборотними коштами та ефективним їх використанням із господарською доцільністю, чіткою організацією розрахунків, наявністю стійкої фінансової бази [6].

Основними складовими фінансового потенціалу підприємства виступають інвестиційна привабливість та кредитоспроможність, що досліджено у роботі [6] (рис. 1.8.).

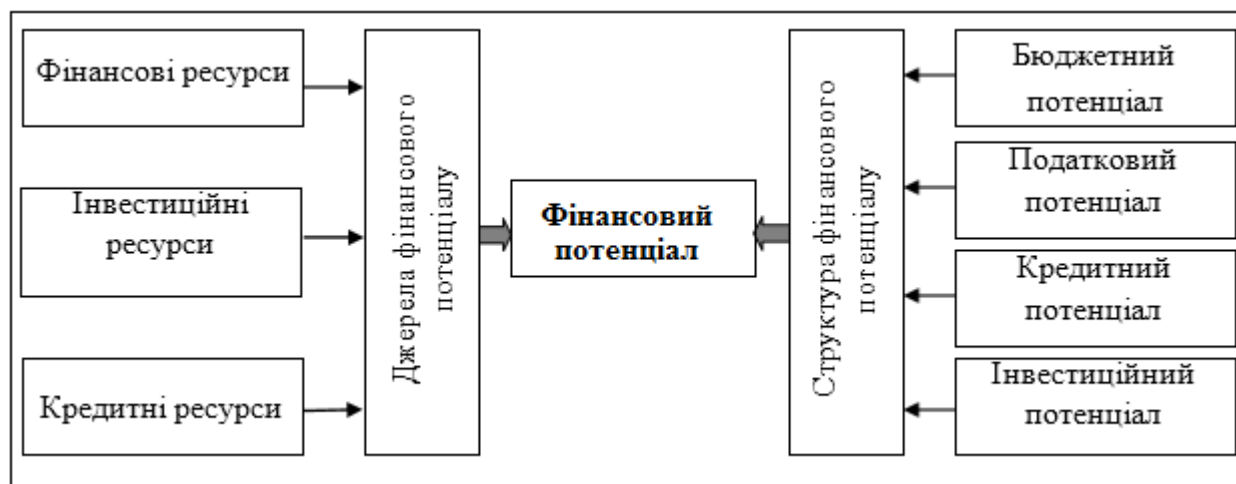


Рис. 1.8. Елементи фінансового потенціалу підприємства
Джерело: [6]

Фінансовий потенціал включає фінансові ресурси, тобто грошові доходи та надходження, що знаходяться у розпорядженні підприємств та призначені:

для виконання фінансових зобов'язань перед державою, кредитною системою, постачальниками, страховими органами, іншими підприємствами та фізичними особами, працівниками підприємства;

для здійснення витрат на розвиток господарської діяльності та об'єктів невиробничої сфери, споживання, накопичення, до спеціальних резервних фондів тощо.

Таким чином, різні підходи до визначення фінансового потенціалу наголошують на різнобічній сутності даної характеристики підприємств.

Як стверджує Г.В. Корнійчук, фінансовий потенціал має складну багаторівневу структуру, де ядром виступає оцінка фінансового стану [8].

Структура фінансового потенціалу підприємства наведена на рис. 1.9.



Рис. 1.9. Структура фінансового потенціалу підприємства

Джерело: складено автором

Основні підходи до аналізу фінансового потенціалу передбачають: оцінку фінансової стійкості; оцінку ділової активності; оцінку ліквідності; оцінку ефективності управління; оцінку стану активів і пасивів; оцінку платоспроможності; оцінку ринкової активності; аналіз оборотності оборотних коштів; аналіз руху коштів; аналіз дебіторської й кредиторської заборгованості; аналіз використання капіталу; аналіз рентабельності та аналіз позиції підприємства на фінансовому (інвестиційному) ринку.

Огляд літературних джерел показав, що аналіз фінансового потенціалу передбачає насамперед оцінку фінансового стану підприємства. Як показує вищевикладене, фінансовий потенціал підприємств оцінюється на основі аналізу динаміки показників вартості капіталу, його складу та структури; коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан; ефективності використання капіталу в цілому та за окремими елементами. Оцінка фінансового потенціалу проводиться також шляхом вивчення системи фінансових відносин підприємства, ефективності укладених фінансових контрактів з лендерами, обґрунтованості дивідендної, податкової та інвестиційної політики, раціональності фінансової системи управління підприємством.

У спеціальній літературі, управлінський потенціал, здебільшого, розуміють як сукупність знань, інформації, досвіду, віку персоналу управління, інноваційної активності, мотивації, організаційних можливостей, які

використовуються даною підприємницькою структурою з метою досягнення сталого та ефективного функціонування підприємства.

Управлінський потенціал підприємств визначається внутрішнім середовищем господарювання та включає такі складові як організаційна структура, система фінансового менеджменту, інструменти управління. Структура підприємства, як логічні взаємовідносини рівнів управління та функціональних напрямів, має бути спрямована на встановлення чітких взаємозв'язків між окремими підрозділами, розподіл між ними прав та відповідальності. Вона покликана сприяти реалізації різноманітних управлінських завдань.

На наш погляд, управлінський потенціал представляє інтегральну оцінку системи управління як сукупності суб'єкта, структури та важелів управління, можливості її адаптації та зміни з урахуванням вимог правового, екологічного, соціального та ринкового характеру. Управлінський потенціал постає як результат функціонування організаційно-економічного механізму господарювання та інтелектуальних здібностей, як окремих працівників, так і колективу в цілому. Цінність управлінського потенціалу проявляється у майстерності та вмінні інтегрувати в господарський процес наявні ресурси, знання, використовувати творчі можливості працівників та забезпечувати інноваційний розвиток підприємства. Ефективність управлінського потенціалу проявляється безпосередньо у ступені впливу (сприятливого чи несприятливого) чинників довкілля на внутрішні виробничі процеси підприємства. Як результат можна розглядати наявність економії або перевитрати виробничих та фінансових ресурсів, що зрештою веде до підвищення або зниження економічного потенціалу підприємства в цілому.

Підприємство, прагнучі зайняти власну ринкову нішу, формує певний ринковий потенціал з позиції використання сформованих ресурсів та досягнутих економічних результатів. На величину ринкового потенціалу істотно впливають зовнішні умови господарювання. При цьому основною характеристикою ринкового потенціалу є цінність, яка оцінюється вартістю.

На наш погляд, величина ринкового потенціалу є результуючою характеристикою, яка комплексно відображає наявність та використання виробничого, фінансового та управлінського потенціалу, та в інтегральній оцінці, що акумулює потенційні ринкові можливості сільськогосподарського підприємства.

Ринковий потенціал – це межі, у яких підприємство могло б максимально задовольнити попит цільових ринків за рахунок реалізації товарів та послуг з метою максимізації товарообороту і оптимізації ринкової позиції підприємства.

При аналізі ринкового потенціалу враховуються як власні зусилля, можливості та здібності суб'єкта господарювання, так і загальна економічна кон'юнктура, потенціал ринку, на якому працює підприємство. Структура ринкового потенціалу може бути представлена елементами: потенціал ринку продукції, кон'юнктура ринків, маркетингова діяльність підприємства, якість портфеля замовлень, якість договірної роботи.

Вважаємо, що для оцінки ринкового потенціалу необхідно вивчати: потенційний попит на продукцію та частка ринку, займана підприємством;

потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства; підприємство та ринок праці; підприємство та ринок чинників виробництва.

Зрештою, управління ринковим потенціалом спрямоване на реалізацію стратегічних цілей розвитку сільськогосподарських підприємств, забезпечення стійкості економічного потенціалу, де основна мета аналізу економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств полягає у встановленні та вивченні всіх зазначених вище його складових, оцінці показників, що відображають його динаміку, структуру та ефективність використання.

Література

1. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 22–25
2. Артеменко Л.П., Фурсік О.І. Підвищення стратегічного потенціалу як напрям стратегічного розвитку підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. Вип. 1. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2670> (дата звернення: 21.01.2024).
3. Березін О.В., Плотник О.Д. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку. Полтава: Інтер Графіка, 2012. 221 с.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. та гол. ред. В.Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2005. Т. VIII. 1728 с.
5. Ждан О.М. Економічне обґрунтування терміну «потенціал підприємства». *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.3. С. 139–142.
6. Іщенко Н.А. Фінансовий потенціал організації виробництва : навч. посіб. Кропивницький : Ексклюзив-Систем, 2021. 130 с.
7. Касьянова Н.В., Солоха Д.В., Морєва В.В., Белякова О.В., Балакай О.Б. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. : підручник. К. : «Центр учбової літератури». 2013. 248 с.
8. Корнійчук Г.В. Структурні компоненти фінансового потенціалу агроформувань. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 11. С. 73–77. – URL: <http://surf.li/pplbf> (дата звернення: 21.01.2024).
9. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : дис. ... д ра екон. наук: 08.07.01. Суми, 2006. 432 с.
10. Мазур А.Г., Салтан М.П. Розвиток соціально-економічного потенціалу: регіональний аспект. Вінниця: ТОВ «Планер», 2012. 292 с.
11. Панченко О.М. Смотрицька А.О. Обліково-аналітичні аспекти управління економічним потенціалом підприємства . *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 2. С. 239–245.
12. Пастошук О.В. Визначення сутності понять потенціал та вартість. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 4. Т. 4. С. 305–308.
13. Петрович Й.М. Прокопишин-Рашкевич Л.М. Економіка та фінанси підприємства: підручник. Львів, 2014. 408 с.
14. Повстаний Г.В. Дослідження структури та класифікація видів потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9910> (дата звернення: 21.01.2024).
15. Старостенко Г.Г., Онишко С.В., Поснова Т.В. та ін. *Національна економіка : навч. посіб. для ВНЗ*. К. : Ліра, 2011. 432 с.
16. Теліженко О.М. Лапін Є.В., Жулавський А.Ю. Система показників використання економічного потенціалу підприємства. *Вісник Сумського державного університету*. Серія : Економіка. 2015. № 1. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2015_1_6 (дата звернення: 21.01.2024).
17. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник, 2-ге вид. К.: КНЕУ, 2006. 316 с.