

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Орел Анна Миколаївна

кандидат економічних наук, докторант

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка (м. Харків, Україна)

ORCID: 0000-0003-0823-3346

Розглянуто взаємозалежність між конкурентним потенціалом, конкурентним статусом і конкурентними перевагами. Узагальнено існуючі підходи дослідників щодо розуміння структури конкурентного потенціалу. Розглянуто взаємозв'язок між потенціалом підприємства, конкурентним потенціалом, стратегічним потенціалом. Запропоновано авторську схему структури конкурентного потенціалу підприємства, яка об'єднує входи у вигляді ресурсів і виходи як готову продукцію, де безпосередньо потенціал підприємства як його спроможність виробляти продукцію із наявних ресурсів визначено як функціональний. Разом з ним виокремлено ринковий потенціал і ресурсний, які складають економічний потенціал підприємства. Досліджено вплив ресурсного потенціалу на економічний і конкурентний в залежності від галузей. Доведено вирішальну роль ресурсного потенціалу у формуванні конкурентного потенціалу підприємств аграрного сектору. Розглянуто зміст, призначення і структуру функціонального потенціалу підприємства. Конкурентний потенціал аграрного підприємства є похідною економічною категорією від взаємодії ресурсного потенціалу, функціонального і ринкового потенціалів підприємства, де на першому рівні знаходяться параметри ресурсного й ринкового потенціалів, на другому рівні знаходиться функціональний потенціал підприємства, і вже на третьому - конкурентний потенціал.

Ключові слова: конкурентний потенціал, аграрні підприємства, ресурсний потенціал, ринковий потенціал, потенціал підприємства, стратегічний потенціал.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.12>

Постановка проблеми. Питання забезпечення належного рівня конкурентоспроможності продукції та підприємства була і залишається наріжним каменем економічної науки. В ринкових економіці конкуренція, виступаючи її основним і вирішальним феноменом, обумовлює постійний розвиток підприємств для найкращого задоволення потреб споживачів у порівнянні з основними конкурентами. Відповідно конкурентний потенціал як сфера наукового пошуку дозволяє знаходити ключові важелі успіху в конкурентній боротьбі. А реалізація конкурентних переваг забезпечує високий рівень конкурентоспроможності. На відміну від останньої конкурентний потенціал виступає менш однозначною науковою категорією, тісно пов'язаною з потенціалом підприємства й ресурсним потенціалом, дослідження якого забезпечить підприємства конкурентними перевагами високого рівня.

Найважливішою рисою сучасного аграрного сектору виступає високий попит на його продукцію на зовнішньому ринку у порівнянні з продуктами інших галузей національної економіки, що свідчить про вищий рівень конкурентоспроможності галузі. З іншого боку, такі результати досягаються переважно за рахунок унікальних природно-кліматичних умов, не обґрунтоване використання яких (особливо земельних і водних ресурсів) призвело до порушення балансу, що матиме негативний вплив не лише на соціально-екологічний стан, але й на економічну ефективність діяльності суб'єктів аграрного ринку. Така специфіка обумовлює важливу характерну рису досліджуваного сектору: аналіз конкурентного потенціалу виключно як економічної категорії неможливий без врахування екологічних і соціальних компонентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження конкурентного потенціалу займалися такі дослідники як: Г. В. Омельчак, О. Є. Бабина, Н. С. Беляєва, О. Д. Гудзинський, І. М. Кирчата, Е. В. Попов, О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк, М. В. Стахова, О. В. Малик, А. Є. Воронкова та інші; а його особливості на підприємствах агропромислового комплексу досліджували: Н. І. Демчук, Д.

О. Котелевець, Ф. В. Зінов'єв, К. М. Речка, М. О. Шульга, К. О. Кучкова, О. І. Мельник, О. М. Николюк, В. Б. Полянко. Але, не зважаючи на отримані результати, для окремих галузей національного господарства питання формування та підвищення ефективності використання конкурентного потенціалу залишається недостатньо проаналізованими, що обумовлює мету дослідження. Підприємства різних галузей відрізняються як за кількістю конкурентів на ринку, так і за характером конкурентної боротьби. Крім того вплив зовнішнього середовища на суб'єктів господарювання різних галузей відрізняється, що обумовлено як регуляторним впливом держави, так і станом світової торгівлі продуктами різних ринків.

Мета статті. Мета статті полягає у визначенні вирішальних рис конкурентного потенціалу і його структури для аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Конкурентний потенціал часто розглядають поряд з такими категоріями як: конкурентні переваги, конкурентний статус, конкурентоспроможність, потенціал конкурентоспроможності, конкурентне середовище. З нашої точки зору, критичним є не тільки встановлення взаємозв'язку між цими категоріями відносно діяльності суб'єктів аграрного бізнесу, але й визначення природи даного потенціалу в контексті його походження від інших категорій потенціалу суб'єктів господарювання. Це дозволить встановити причинно-наслідкові зв'язки, обумовити вирішальні чинники в його формуванні й визначити пріоритетні напрями його ефективного використання.

Як зазначають дослідники [1, 2] конкурентний потенціал обумовлює конкурентний статус, що цілком очевидно – в залежності від спроможності підприємства використовувати існуючі резерви, запаси та можливості з урахуванням потреб ринку для виробництва конкурентоспроможної продукції воно отримує належне місце на ринку. Варто погодитися [3], що конкурентний статус відображає використання потенціалу, але не тільки конкурентного, але й потенціал підприємства як соціально-економічної системи.

Як зазначає К. О. Кучкова [4] конкурентні переваги виступають спроможністю підприємства до забезпечення конкурентоспроможного розвитку завдяки сформованого конкурентного потенціалу, розрізняючи їх в тому, що потенціал виступає можливістю забезпечити перевагу над конкурентами, а для його реалізації у вигляді конкурентної переваги потрібна множина інших чинників. Розподіл конкурентних переваг на потенційні й фактичні натомість вбачається недоцільним, так як потенційні конкурентні переваги відповідають за своєю економічною сутністю змісту конкурентного потенціалу.

Н. С. Беляєва [5, с. 44] розглядає конкурентний потенціал у стратегічному плані як наявні конкурентні переваги, де внутрішні представлені потенціалом підприємства, а зовнішні – перевагами положення на ринку, та можливості їх використання та розвитку в майбутньому для забезпечення стійкої конкурентної позиції. Автор розуміє конкурентний потенціал як множину ресурсів і можливостей підприємства для отримання конкурентних переваг. Зовнішні можливості відносяться не стільки до підприємства, скільки характеризують ринок, а підприємство в свою чергу або спроможна ефективно їх використовувати або ні. Цікавим є підхід автора щодо ролі ланцюжка цінностей при формуванні конкурентного потенціалу, що дозволяє безпосередньо визначити локалізацію джерел втрати конкурентоспроможності за вартістю. Також дослідником розглянуто його складові, до яких віднесено маркетинговий, інноваційний, ресурсний і творчий, де в рамках кожної складової розглянуто шляхи його розвитку на основі внутрішніх і зовнішніх можливостей і ресурсів.

Д. О. Котелевець [6, с. 45] пропонує розглядати конкурентний потенціал будь-якого підприємства на основі консолідації в собі рівнів в зв'язку і відносин з потенціалом ринку, під яким він розуміє прогнозу суккупність споживчих і виробничих сил, що обумовлюють попит і пропозицію: на ресурсному рівні він відображає можливості по створенню й реалізації накопичених в процесі становлення підприємства конкурентних переваг, які обумовлюють здатність його функціонування; на резервному рівні він характеризує адаптаційні можливості до змінюваних конкурентних умов і використання наявних можливостей; на рівні розвитку розглядається узгодження складових зовнішнього конкурентного потенціалу з потенціалами ринків інформації, інновацій і фінансових ресурсів. В розробленій моделі формування конкурентного потенціалу переробних підприємств автор розглядала його як цільовий, який формується в результаті реалізації управлінських рішень під впливом зовнішнього і внутрішнього середовища, а також виробничого і фінансового потенціалу. Це дозволяє стверджувати, що конкурентний потенціал є похідними від виробничого у взаємодії з управлінським під впливом ринкового.

Взаємозв'язок між потенціалом підприємства й конкурентним потенціалом О. І. Мельник [7] розглядає таким чином: із потенціалу підприємства в конкурентний потенціал потрапляють лише конкурентні переваги, а останній розглядається як зовнішньо-внутрішній. Дослідник також дотримується думки що реалізація потенціалу підприємства і конкурентного потенціалу обумовлює конкурентну позицію. Крім цього автора розподіляє внутрішні фактори конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників на 2 групи: конкурентоспроможності потенціалу і безпосередньо продукції. До першої групи автор відносить структурні складові потенціалу, представлені виробничим, техніко-технологічним, трудовим,

управлінським, фінансовим тощо. Друга група об'єднує параметри якості продукції та сервісу, характер споживання, маркетингове просування, екологічність ціну й інноваційність продукції.

Подібний підхід представлено в роботі Шульги М. О. [8], де автор розглядає складові конкурентоспроможного потенціалу підприємств харчової промисловості, який включає ресурсний потенціал, виробничий і економічний. Перший об'єднує сировинні, кадрові, енергетичні ресурси й основні засоби виробництва. Виробничий включає інформаційні, маркетингові, управлінсько-організаційні. Економічний потенціал представлено як задоволення потреб споживачів у певному виді продукту за допомогою взаємозалежних ресурсів, де акцент ставиться на фінансових, які об'єднують власні і позикові кошти, а також інвестиції.

Ф. В. Зінов'єв та К. М. Речка [9] визначають, що структура конкурентного потенціалу й аналіз конкурентних переваг підприємства становлять основу правління конкурентоспроможність. Його структуру на прикладі садівницьких підприємств запропоновано на базі ресурсного і функціонального підходів, яка включає управлінський, виробничий, трудовий, маркетинговий, фінансово-економічний, інноваційний і інформаційний потенціали. Відповідно він представляє собою систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства для здобуття конкурентних переваг в мінливому зовнішньому середовищі і обмежених ресурсів, що забезпечує досягнення конкретних цілей і високий конкурентний статус.

В роботі О. М. Николюка та В. Б. Полянко [10] конкурентний потенціал розглядається як похідний від потенціалу підприємства, де останній об'єднує організаційний, виробничий, фінансовий і маркетинговий. Крім того його ключовими структурними елементами визначені конкурентні переваги, особливості і механізми створення яких спираюся на потенціал підприємства.

Крім взаємодії з потенціалом підприємства конкурентний потенціал розглядають у співвідношенні із стратегічним. В роботі Демчук Н. І. [11, с. 23] визначено, що конкурентний потенціал сільськогосподарського підприємства, на відміну від стратегічного, не виступає внутрішньою якістю підприємства, являючись відносною характеристикою підприємства щодо його невикористаних можливостей у сфері конкуренції, а оцінюється шляхом порівняння стратегічного потенціалу підприємств-конкурентів.

На основі проведеного огляду для визначення змісту конкурентного потенціалу аграрне підприємство необхідно визначити його співвідношення із такими поняттями як: потенціал підприємства, стратегічний потенціал, ринковий потенціал, ресурсний потенціал і встановити взаємозв'язки між ними, встановити його особливості для досліджуваної галузі.

Сутність самого поняття «потенціал» розглянуто в попередніх дослідженнях автора [12]. Його варто розглядати як системну характеристику обраного об'єкта, яка об'єднує можливості, запаси, ресурси, компетентності, реалізовані, або такі, які можуть бути реалізовані, для здійснення основної функції об'єкта дослідження. Це обумовлює ресурсний, результативний, функціональний і соціально-економічні підходи до його розуміння.

Потенціал підприємства як його вирішальна властивість в ринковому конкурентному середовищі розглянуто в чисельних дослідженнях таких авторів як: О. І. Олексюк,

Є. В. Лалін, Н. С. Краснокутська, І. З. Должанська, Т. О. Загорних, О. О. Удалих, О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, Ю. М. Сафонов, Н. С. Завізіна, Н. В. Касьянов, О. О. Гетман, В. М. Шаповал, Л. А. Костирко, І. П. Отенко, Л. М. Малярець, В. С. Спірін та інших.

Однією з найбільш вдалих варто визнати дефініцію потенціалу підприємства, запропоновану О. І. Олексюком, – це максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання як ситуаційно-ринкова складова з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень [13]. Найчастіше потенціал підприємства розглядається з точки зору його виробничої, економічної та ринкової складових [14]. Вартує уваги запропоноване автором твердження [15], що базовим виступає

потенціал підприємства, а всі інші види потенціалу відрізняються цілями, на досягнення яких вони направлені. Складових потенціалу крім ресурсів дослідник відносить ресурсів потенціал включає динамічні можливості підприємства, які об'єднують організаційні здатності, компетентності персоналу та ключові компетенції бізнесу.

Частково можна погодитися із таким твердженням, але для одностайної дефініції досліджуваної ознаки необхідно визначитися із умовними межами типів потенціалу (рис. 1). В ході своєї діяльності, з точки зору системного підходу, підприємство взаємодіє із зовнішнім середовищем в аспекті отримання від нього необхідних ресурсів і надання на ринок готової продукції. Відповідно, з точки зору процесного підходу, існують окремі фази діяльності підприємства, які в більшій або меншій мірі інтегруються із зовнішнім середовищем. Запропонована структура конкурентного потенціалу також умовно відображає шлях створення доданої вартості.

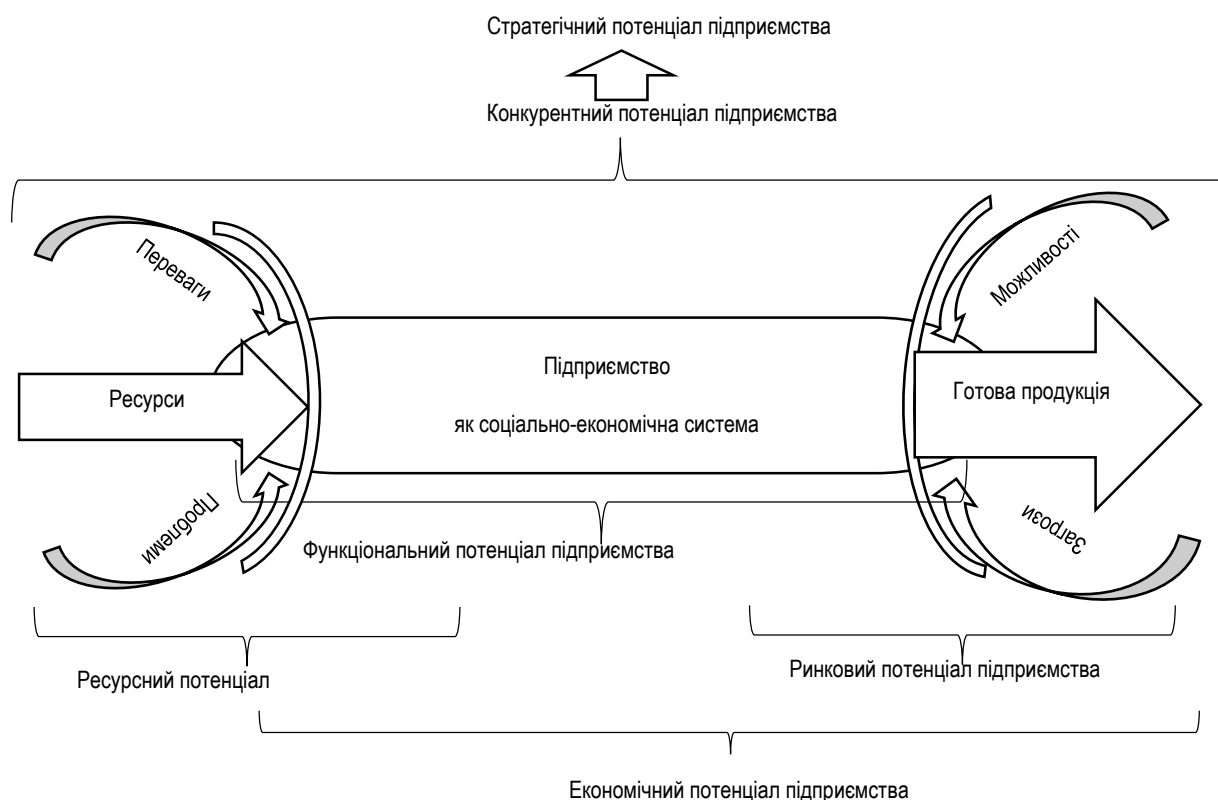


Рис. 1. Структура конкурентного потенціалу підприємства

Підприємство як соціально-економічна система створюється для реалізації основної функції – виробництва продукції, надання послуг або виконання робіт на невизначений час. Прибуток часто розглядають як одну із цілей діяльності підприємства. Насправді це не зовсім коректно – в умовах планової економіки підприємства можуть функціонувати без прибутку – тобто він виконує функцію подальшого розширення й розвитку. Для реалізації своєї основної операційної функції підприємство має володіти відповідним набором основних і оборотних фондів як матеріальних активів і множиною компетентностей, здібностей і здатностей як нематеріальних активів. Більш глибока класифікація цих активів дозволяє виокремлювати структурні складові потенціалу підприємства, до яких традиційно відносять кадровий, інноваційний, інвестиційний, виробничий, маркетинговий тощо.

Навіть за відсутності ресурсів на підприємстві воно виступає системою взаємодії зазначених типів активів. Саме цю множину варто розглядати як функціональний потенціал підприємства – тобто спроможність його як суб'єкта господарювання й агента ринку виробляти та поставляти визначений набір продукції належного рівня якості й у відповідній кількості.

Важливість ресурсного потенціалу в рамках економічного обумовлена вирішальним впливом якості вхідних ресурсів на якість готової продукції. Аналогічний вплив стосується і вартості: в сучасних умовах господарювання, враховуючи передові інноваційні технології, собівартість продукції все менше залежить від вартості сировини та напівфабрикатів, але ця залежність існує. Впливу ресурсного потенціалу на

економічний потенціал підприємства й конкурентний потенціал диференціюються залежності від галузей. В сучасних інноваційних галузях або а в рамках функціонування транснаціональних корпорацій взаємозамінність типів ресурсів є досить великою, як і альтернативність вибору. В окремих галузях машинобудування (виробництва електронних приладів, літакобудування, виробництво медичного обладнання) останнім часом все частіше класичні металеві комплектуючі частини замінюються аналогами, виробленими з полімерних сучасних матеріалів. Це дозволяє розглядати роль ресурсного потенціалу як досить помірного в розрізі його вирішального впливу на кінцевий результат у ланцюгу створення доданої вартості.

В таких класичних галузях народного господарства як аграрний сектор ресурсний потенціал варто вважати вирішальним для потенціалу підприємства та створення доданої вартості продукції. Від стану ґрунтів, доступності до водних ресурсів і їх якості, забезпеченості мінеральними й органічними добривами, наявності кваліфікованої робочої сили, яка проживає в сільській місцевості (що останнім часом стало складною проблемою для України) залежить обсяг, якість і вартість готової продукції. Крім того, варто розуміти, що цей потенціал фактично є безальтернативним для України. На відміну від інших галузей змінити постачальників ресурсів в контексті ґрунтів або водних ресурсів є неможливим. Це значно обмежує варіативність господарської діяльності й шляхи її диверсифікації. Враховуючи сучасні технології вирощування окремих видів екзотичних фруктів і ранніх овочів, множина можливих продуктів рослинництва й видів живих тварин, враховуючи природно-ресурсний національний потенціал України та кліматичні умови, є визначеним та обмеженим. Специфічною рисою ресурсного потенціалу аграрних підприємств виступає його первинна залежність від територіального розміщення, ніж від підприємства як суб'єкта господарювання. Це дозволяє чітко розмежувати ресурсний потенціал як такий, що включає земельні і водні ресурси, та природно-кліматичні умови господарювання, від функціонального потенціалу підприємства, який об'єднує активи, вибір яких залежить виключно від політики діяльності суб'єкта господарювання. Такі ресурси як кадрові, що сильно залежить від рівня розвитку соціальної інфраструктури на селі, знаходяться на пересіченні цих потенціалів, стаючи складовою підприємства, в разі їх залучення до виробництва.

Описана структура функціонального потенціалу підприємства для суб'єктів аграрного ринку, де вирішальну роль

відіграє сучасна техніка, обладнання та технології, обумовлює інший критично важливий параметр потенціалу – його потужність – тобто продуктивність. Цілком очевидно, що сучасна техніка дозволяє в коротші строки забезпечувати якісний збір готової продукції, зменшуючи втрати, аналогічно до обробки земель в ході основної діяльності. Варто зауважити, що розуміння цієї риси потенціалу підприємства підтверджується прихильності вітчизняних аграріїв до придбання вартісної імпоротної сільськогосподарської техніки.

З іншого боку, без врахування потреб ринку неможливо запропонувати конкурентоздатну продукцію. Також лише у порівнянні із іншими виробниками можна визначити наявність або відсутність у підприємства конкурентних переваг – це дозволяє підтвердити дефініцію, що конкурентний потенціал відрізняється від потенціалу підприємства, включенням множини конкурентних переваг відповідної природи та рівня.

Економічна природа потенціалу підприємства проявляється лише в ході реалізації готової продукції на ринку, що особливо гостро відчувається для сільськогосподарської продукції, ціни на яку значно варіюються впродовж року як на національному, так і на зовнішньому ринках. Економічний характер потенціалу, який виражається у конкретних значеннях ціни, обсягу і якості виробленої продукції, реалізується виключно на ринку, що дозволяє включати до його складу лише ту частину ресурсів, яка вже залучена в діяльність, а не ту, яка може бути в неї залучена.

Отже, аналіз ресурсного потенціалу й попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках виступають вирішальними орієнтирами вибору напрямів діяльності вітчизняних сільськогосподарських виробників, складаючи таким чином лівову частку конкурентного потенціалу. Це дозволяє розглядати конкурентний потенціал аграрного підприємства як похідну економічну категорію від взаємодії ресурсного потенціалу, функціонального і ринкового потенціалів підприємства, де на першому рівні знаходяться параметри ресурсного й ринкового потенціалів, обмеження за якими створюють границі для сільгоспвиробників, на другому рівні знаходиться функціональний потенціал підприємства, і вже на третьому – конкурентний потенціал, який об'єднує всі елементи внутрішнього й зовнішнього середовища підприємства для реалізації поставлених цілей конкурентної боротьби, що в довготривалій перспективі забезпечує реалізацію поставлених цілей і прийнятої стратегії діяльності, виступаючи у свою чергою основною складовою стратегічного потенціалу підприємства.

Список використаної літератури:

1. Холод В. В. Чотирихвекторна модель розвитку конкурентного статусу [Електронний ресурс] / В. В. Холод. – Режим доступу.: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68045.doc.htm
2. Кузьминчук Н. В. Конкурентний статус підприємства: теоретичний аспект / Н. В. Кузьминчук, О. Ю. Терованесова // Матер. Міжнар. наук.-практ. конф., 14-15 листопада 2014р. // Нац. гірничий ун-т. У 2-х частинах. – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – Ч. 1. – 188 с.
3. Філіппова С.В. Оцінювання та аналіз конкурентоспроможності промислових підприємств як основні функції управління процесом її організаційно-економічного забезпечення / С.В. Філіппова, С.О. Черкасова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 110–115.
4. Кучкова К. О Конкурентні переваги сільськогосподарського підприємства в сучасних умовах господарювання / К. О. Кучкова // Ефективна економіка. – 2018. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
5. Беляєва Н. С. Методи оцінки та роль ланцюжка цінностей при формуванні конкурентного потенціалу промислового підприємства / Н. С. Беляєва // Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки". – 2013. – Т. 2, № 4. – С. 43-52.

6. Котелевець Д. О. Удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю переробних підприємств / Д. О. Котелевець. Дис. на зд. наук. ст. канд. ек. наук 08.00.04. – Запоріжжя. – 2018, 235 с.
7. Мельник О. І. Внутрішні фактори конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників / О. І. Мельник // Економіка і управління. – 2014. – № 1. – С. 55-60.
8. Шульга М. О. Управління конкурентоспроможним потенціалом підприємств харчової промисловості / М. О. Шульга. Дис. на зд. наук. ст. канд. ек. наук за спец. 08.00.04. – Херсон. – 2015, 210 с.
9. Зінов'єв Ф. В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентних переваг садівницьких підприємств / Ф. В. Зінов'єв, К. М. Речка // Таврійський державний агротехнологічний університет. – 2012. – С. 67-73.
10. Николіук О. М. Оцінка використання конкурентного потенціалу сільськогосподарського підприємства / О. М. Николіук, В. Б. Полянюк // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4. – С. 112-117.
11. Демчук Н. І. Підвищення конкурентоспроможності виробництва насіння соняшнику / Н. І. Демчук. Дис. на зд. наук. ст. канд. ек. наук за спец. 08.00.04. – 2017, 224 с.
12. Орел А. М. Науково-методологічні засади детермінації конкурентного потенціалу підприємства / А. М. Орел // Економічний простір. – 2019. – № 151. – С.170-184.
13. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств: автореф. дис. канд. екон. наук / О. І. Олексюк. – К., 2001. 20 с.
14. Турило А. А. Потенціал підприємства: сутність та методологічні підходи до визначення / А. А. Турило // Науковий журнал Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2014. – №3. – С. 65-71.
15. Гринь Є. Л. Ефективність управління організаційними змінами в менеджменті підприємств: теорія, методологія, практика: монографія / Є. Л. Гринь. – Харків : «Смугаста типографія», 2018. – 478 с.
16. Терованесова О. Ю. Конкурентний статус підприємства в системі наукових категорій / О. Ю. Терованесова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 48. – С. 153-158. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2014_48_31

Orel A. M., PhD, Doctoral Student, Kharkiv Petro Vasilenko National Technical University of Agriculture (Kharkiv, Ukraine)

Features of competitive potential of agricultural enterprises.

Competitive potential unlike all other types of potential differs complexity because of the inclusion in its structure of both internal and external components, which necessitates its research and identification of features for agricultural production. The interdependence between competitive potential, competitive status and competitive advantages is considered. The existing approaches of researchers to understanding the structure of competitive potential are generalized. The relationship between enterprise potential and competitive potential is examined. The relation of competitive potential with strategic is determined. The most widespread visions of the enterprise potential as a researched category are generalized. The author's scheme of competitive potential structure of an enterprise is proposed, which combines inputs in the form of resources and outputs as finished products, where directly the enterprise potential as its ability to produce products from available resources is defined as functional. Together with it the market and resource potential are distinguished that make up the economic enterprise potential. The influence of resource potential on economic and competitive potentials depending on industries is investigated. The crucial role of the resource potential in the competitive potential formation of the enterprises in agricultural sector has been proved. The structure of the resource potential is determined. The content, purpose and structure of the enterprise functional potential are considered.

It is determined that the analysis of resource potential and demand in the domestic and foreign markets are decisive guidelines for choosing the activity directions of domestic agricultural producers, thus constituting most of the competitive potential.

The competitive potential of an agricultural enterprise is a derivative economic category from the interaction of resource potential, functional and market potentials of the enterprise, where at the first level there are parameters of resource and market potentials, restrictions beyond which create boundaries for agricultural producers, at the second level there is the enterprise functional potential, and at the third - competitive potential, which combines all elements of the internal and external environment of the enterprise to achieve the goals of competition, which in the long term ensures the implementation of the goals and the adopted strategy of activity, acting in its the main component of the strategic potential at the enterprise.

Key words: *competitive potential, agricultural enterprises, resource potential, market potential, enterprise potential, strategic potential.*

Дата надходження до редакції: 21.10.2019 р.