

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Матвеев Павло Миколайович

кандидат економічних наук
директор ТОВ «ЗЕМІНФОРМ»
Email: MPM@i.ua

Окреслено спосіб визначення чинників впливу на потенціал та розвиток суб'єктів господарювання, охарактеризовано сутність та склад ресурсного, інноваційного, фінансового, соціального та маркетингового потенціалу підприємства, виокремлено чотири основні ознаки класифікації чинників та наведено їх складові. Охарактеризовано сутність та запропоновано власну класифікацію критичних факторів успіху, розглянуто концепцію механізму формування і розвитку виробничого потенціалу, узагальнено етапи процесу формування потенціалу підприємства. Наведено очікувані результати впровадження концепції розвитку аграрного підприємства, окреслено сутність принципів, на яких базується концепція розвитку.

Ключові слова: потенціал, аграрне підприємство, критичні фактори успіху, класифікація факторів, відтворення ресурсного потенціалу.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.16>

Постановка проблеми. Потенціал підприємства характеризується обсягом, структурою, якістю і технічним рівнем використання трудових, виробничих, фінансових та матеріальних ресурсів. Обмеженість та збалансованість, сила і форми прояву та можливості кожної з складової, кожного елементу потенціалу залежить від сфери діяльності підприємства, його можливостей та стратегій розвитку, розміру підприємства. Обмеженість кожного елементу потенціалу зумовлена впливом та необхідністю розвитку іншого елементу, визначає невідповідність можливостей інтересам виробничої системи, що вирішується шляхом покращення використання ресурсів. В умовах перерозподілу сили та форм прояву елементів потенціалу окремі види ресурсів постають потенційними факторами виробництва або розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ресурсного потенціалу в системі менеджменту аграрних підприємств досліджували такі науковці, як: Ареф'єва О. В. [1], Мягих І. М. [2], Коваль О.М. [3], Краснокутська Н. С. [4], Кужель В. В. [5], Лозовський О. М. [6], Підлісецький Г.М. [7], Піняга Н. О. [8]. Враховуючи значний науковий доробок, методологічні підходи до відтворення ресурсного потенціалу аграрного підприємства потребують додаткового дослідження

Метою статті є визначення методологічних підходів до відтворення ресурсного потенціалу аграрного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Для визначення сутності та форм прояву соціально-економічного розвитку аграрних підприємств доцільно визначити сукупність факторів, що відображають їх специфіку. Вплив чинників варто визначати не тільки з урахуванням галузевих особливостей, а також з урахуванням їх форм прояву та напрямів такого впливу. З метою фокусування уваги розвитку потенціалу підприємств саме на актуальних сучасних та стратегічно важливих напрямках доцільним є розгляд актуальних елементів потенціалу та характеристика чинників їх розвитку.

Виявлення структури потенціалу підприємства, його діагностика, аналіз конкурентних переваг і слабких сторін діяльності підприємства складають основу стратегічного аналізу потенціалу підприємства. Його проведення вимагає докладного вивчення особливостей кожного елемента формування потенціалу.

Ресурсний потенціал аграрного підприємства є сукупністю можливостей, заснованих на технологічному і ресурсному забезпеченні, спрямованих на створення підґрунтя стійкого та поступового розвитку всіх підсистем підприємства для реалізації основних цілей його діяльності. Ресурсний потенціал має наступні складові: предмет праці, праця, відносини власності, машини, устаткування, виробничі будівлі, споруди, частина засобів виробництва. Оцінка ресурсного потенціалу за складовими дозволяє визначити стан його внутрішніх підсистем, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку. Оцінка має бути системною та комплексною. Також оцінка має визначити потенційні можливості та перспективи розвитку підприємства. Показниками, які виражають представлені характеристики, є обсяг продукції або послуг, виробнича потужність, ступінь використання основних фондів, термін окупності витрат, вартість загальних витрат на виробництво, забезпечення активності підприємства на ринку.

При цьому інноваційним потенціалом підприємства є сукупність можливостей підприємства в сфері генерації, освоєння та імплементації нових та перспективних інтелектуальних проектів підприємства. Основні завдання формування інноваційного потенціалу підприємства: розробка інноваційних проектів, моделей і заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності і лідерства; упровадження нових досягнень в даній галузі; розробка прогресивних норм і нормативів, що забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції; вдосконалення концепції продукції, що випускається, відповідно до вимог ринку.

Результативність інноваційного потенціалу ілюструється низкою різних показників. Форми прояву наявності інноваційного потенціалу також різні. До форм прояву можна віднести лояльність споживачів, кількість споживачів, кількість інноваційного устаткування та частота випуску нових та інноваційних продуктів. Можливо віднести і встановлення норм на підприємстві та швидкість їх досягнення.

Фінансовий потенціал можна визначити як сукупність наявних та потенційних можливостей самостійного одержання стійких фінансових находжень від ведення господарської та фінансової діяльності. Він є комплексним поняттям, характеризує не тільки внутрішні можливості, а й зовнішні загрози та елементи внутрішньої стійкості протидії ним. Реальні і потенційні фінансові можливості підприємства є системою

показників, що характеризують Фінансовий потенціал. Такими є загальні витрати на виробництво, об'єм проведеної продукції і послуг, структура активів підприємства, інвестиційний потенціал, рентабельність продукції, норма прибутку капіталу, структура оборотних коштів і період їх обігу, структура витрат, і платоспроможність, інтенсивність інвестицій.

Чинники, що впливають на фінансовий потенціал підприємства, – це, перш за все, стійкість темпів зростання власних засобів підприємства, якість управління поточними активами, забезпечення запасів і витрат власними засобами, забезпечення допустимої залежності підприємства від кредиторів, обіг акцій, виплачувані дивіденди.

Достатньою забезпеченістю власними оборотними коштами, стійкою платіжною готовністю, наявністю стійкої фінансової бази, ефективним їх використовуванням з господарською доцільністю, чіткою організацією розрахунків характеризується фінансовий потенціал підприємства.

Фінансовий потенціал підприємства можна вважати ефективним, якщо він покриває власними засобами не менше 50 % фінансових ресурсів, необхідних для здійснення конкурентоспроможної діяльності підприємстві. Ефективно використовує фінансові ресурси і є конкурентоспроможним.

Економічний потенціал в ринкових умовах, в умовах дефіциту фінансових коштів на ринку капіталів та зростання вартості їх залучення ззовні, є головним, адже власні джерела ресурсів розвитку отримують найважливіше значення. У цих умовах власний капітал підприємства стає головною характеристикою потенціалу його розвитку. Виходячи з того, що власний капітал підприємства, як і будь які інші різновиду капіталу є категорією вартісною, питання його оцінки та управління набувають все більшої актуальності.

Соціальний потенціал містить людські ресурси, що має підприємства, атмосферу й клімат організації. На увагу заслуговує відношення з постачальниками, споживачами, суспільством. Соціальний капітал додає вартості підприємству, сприяє розвитку відносин з споживачами, створює нематеріальні переваги, які зміцнюють потенціал підприємства і є запорукою його розвитку.

На особливу увагу заслуговує розвиток маркетингового потенціалу підприємства, направлений на гнучке і постійне реагування на зміни умов збуту за допомогою вживання ситуативного підходу в ухваленні рішень, реалізації проактивної організаційної стратегії, що забезпечує управління і контроль за ринковими процесами. В рамках підприємства маркетинговий потенціал придбаває нове значення і зміст. Однією з центральних задач маркетингового забезпечення потенціалу підприємства є дослідження конкурентів. Оцінка діяльності основних конкурентів визначається за допомогою виявлення ключових чинників успіху в конкуренції. При оцінці конкурентів доцільне визначення їх сильних і слабких сторін на основі використовування наступних критеріїв: ступеня ринкового обхвату, задоволеності споживачів, досягнутих результатів, поточних можливостей.

Вивчення зовнішнього ринку підприємства дає можливість своєчасної реакції на загрози для підприємства і здібність, що з'явилися на ринку, до розробки заходів, які в змозі не тільки врахувати і запобігти цим загрозам, але і витягнути з ситуації нові вигідні можливості.

Піддаються контролю з боку керівництва, знаходяться усередині підприємства, вимагають вивчення та містять

зміни (сильні і слабкі сторони) – внутрішнє середовище підприємства. Відповідно до цільової спрямованості воно об'єднує всі функціональні підсистеми згідно окремих видів діяльності підприємства. Ця група змінних формує внутрішній потенціал підприємства.

З метою визначення найбільш актуальних складових потенціалу аграрних підприємств варто встановити чинники впливу на зовнішнє і внутрішнє середовище підприємств галузі, які мають найбільш значущий прояв.

Під чинниками розуміються ті рушійні сили і інструменти впливу, які формують потенціал підприємств. Чинники є достатньо складним об'єктом вивчення. Вони враховуються при розробці стратегії використання і нарощування ресурсного потенціалу. Різноманіття чинників зумовило необхідність їх дослідження і класифікації. Проте дослідженням встановлено, що є декілька класифікацій чинників впливу на діяльність підприємств. Відрізняються вони напрямками та формами прояву впливів, галузевою специфікою.

В класифікації чинників виділено чотири основні ознаки: джерела освіти; відношення до підприємств, природа чинника, об'єкт впливу.

До об'єктивно існуючих відносяться чинники, діючі незалежно від функціонування аналізованого підприємства і органів його управління: економічні закони суспільства і природні процеси; дії, що робляться урядом і державними органами; стан національного регіонального і світового ринку; природний стан об'єкту.

Суб'єктивно існуючі – це чинники, які виникають в результаті дій, рішень керівників як вищих керівних по відношенню до підприємства, так і керівників самого підприємства. Серед них можна виділити чинники зовнішнього і внутрішнього характеру. Суб'єктивно існуючі чинники зовнішнього характеру – це економічна політика, нав'язувана державою; позиція і думка керівників міністерств або інших вищих керівних організацій; політична кон'юнктура на момент ухвалення рішення.

До суб'єктивно існуючих чинників внутрішнього характеру відносяться: індивідуальна позиція власника підприємства; індивідуальна позиція керівника підприємства вищого рівня; інформаційні, зокрема прагматичні, шуми на середньому і нижньому рівні; професійно-кваліфікаційна підготовка вищих керівників; професійно-кваліфікаційна підготовка керівників середньої ланки.

Чинники, класифіковані за ознакою «відношення до підприємств», можна розділити на зовнішні і внутрішні. Зовнішні чинники – це чинники зовнішнього середовища: державна економічна політика; стан внутрішнього і зовнішнього ринку; правова база підприємницької діяльності; стан фінансово-кредитної системи держави. Внутрішні – це чинники внутрішнього середовища підприємства, такі як стан технологічного устаткування підприємства; економічна ситуація на підприємстві; стан виробничих потужностей; рівень кадрової політики.

За ознакою «об'єкт впливу», чинники діляться на дві групи: чинники, що впливають на все підприємство, і чинники, що впливають на окремі елементи підприємства.

До чинників, що впливають на все підприємства, відносяться: кон'юнктура світового ринку, тобто світові ціни на нафту, газ і т. д.; кон'юнктура внутрішнього ринку; державне управління, а саме – зміни законодавства.

Чинники згруповані за елементами, що визначають ресурсний потенціал: за основними виробничими фондами, у

тому числі по активній і пасивній частині, по предмету праці, по чинниках, що впливають на працю, чинникам власності, ринковим чинникам, правовим, інноваційним, фінансовим, управлінським і організаційним.

Головним завданням у процесі аналізу чинників зовнішнього середовища є виявлення загроз і можливостей для діяльності потенціалу і його галузей промисловості. З цією метою важливо звернути увагу на політику керівництва потенціалу відносно галузей, на склад та інтенсивність конкуренції, характер постачальників і т.д.

В складному, динамічному і невизначеному світі кожне підприємство, щоб забезпечити собі гідне місце в майбутньому, прагне своєчасно і гнучко реагувати на зміни, що відбуваються, і адаптуватися до них. Інтеграція, що росте, в світі, глобалізація в економіці, посилення конкуренції на національних і міжнародних ринках, висока інтенсивність науково-технічного і технологічного процесу занурюють підприємства в середовище, яке вимагає від них все більш глибокого і масштабного оновлення основних сфер діяльності.

Серед великої кількості чинників невизначеності необхідно виділити для аграрного підприємства найбільш значимі. Вибір цих чинників для підприємства залежить від загальної стратегії, галузі, виду діяльності, розміру, етапу життєвого циклу, географічного положення. Даний вибір повинен ґрунтуватися на економіко-математичних методах. Найістотніші чинники на певний момент часу для кожного конкретного аграрного підприємства необхідно враховувати в процесі розробки, а згодом і зміни при необхідності, стратегії господарської діяльності.

Успіх роботи аграрного підприємства багато в чому визначається усвідомленням чинників, реалізація яких дозволяє сконцентрувати ресурси в тих сферах, де аграрне підприємство може досягти значної переваги над основними конкурентами і завоювати кращу позицію на цільовому ринку. Ці чинники називаються критичними факторами успіху (КФУ). Від їх практичного використання залежить як потенціал, так і конкурентоспроможність підприємства, так і успішність проведення проектів.

Проте, в області аграрної економіки немає однозначної відповіді на питання, які внутрішні чинники є визначаючими для успішності діяльності постачальників послуг, яким чином здійснити їх формування, контроль і оцінку. В зв'язку з цим представляється актуальним дослідження в області розробки КФУ для аграрних підприємств.

КФУ можна визначити як ті небагато ключових областей, досягнення задовільних результатів в яких забезпечує успіх в конкурентній боротьбі аграрним підприємствам. Їх відмітною особливістю є невелика кількість – тільки дійсно важливі, «критичні» для успіху напрями діяльності, на яких потрібно зосередити увагу керівництву. Проте наявність невизначеності значно ускладнює процес розробки стратегії розвитку потенціалу. Багато моделей ґрунтуються на тому, що чинники, що впливають на рішення, відомі точно, проте дійсність не відповідає таким уявленням. Не врахування невизначеності чинників впливу приводить до значних втрат економічного, соціального і іншого змісту. Тому стратегія розвитку потенціалу аграрного підприємства може існувати тільки як гнучка, рухома, постійно змінна відповідно до змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Увага повинна бути зосереджена на мистецтві імпровізації, умінні швидко реагувати

на нову ситуацію і знаходити незвичайну відповідь на дії конкурентів. Наведена частина класифікацій, в цілому демонструє сучасний підхід до визначення чинників впливу на потенціал підприємства. Тому доцільно розробити власну систему впливу чинників на аграрні підприємства, що більш адресно визначає саме групи чинників та показує напрями форм прояву чинників впливу.

Чинники можна поділити на критерії контрольованості підприємством. Вони поділяються на контрольовані ним і на такі, що не залежать від підприємства. До контрольованих віднесемо вибір постачальників матеріальних ресурсів і засобів виробництва, підвищення кваліфікації персоналу, створення громадської думки про підприємство і його продукцію. Не контрольованими є поведінка постачальників матеріалів, рівень інтенсивності конкуренції в області або регіоні, поведінка конкурентів.

Обов'язковими та ігнорованими є чинники зовнішнього середовища, що характеризуються за реакцією підприємства на зовнішній вплив. Обов'язковими є чинники, на які підприємство повинне здійснити реакцію. Такі чинники неможна ігнорувати для стабілізації діяльності. Реакція на такі чинники обумовлює життєздатність підприємства. Чинниками такої групи є: падіння попиту на продукцію підприємства; зміна вимог споживачів до якості продукції, її упаковки і доставки; зміни умов поставки і транспортування матеріалів тощо. До групи чинників, що можна ігнорувати відносяться такі, від яких не залежить існування підприємства.

Системне сполучення інформації, праці, предметів праці, ресурсів, устаткування, фінансів і інновацій створює певний результат, а саме досягнення певного рівня розвитку потенціалу. Визначена сукупність являє собою сполучення утворюючих його елементів. Вони визначають потенціал, обумовлюють його можливості, перспективи й обмеження підприємства у виробництві того або іншого виду продукції. Певні кінцеві та чіткі показники й індикатори кожної складової мають складати підґрунтя оцінки виробничого потенціалу. Їх комплексне використання дозволить найбільш повно визначити стан і перспективи потенціалу аграрних підприємств. У якості таких об'єктів детально і по елементах можна виділити наступні: оцінка потенціалу основних фондів і потенціалу предметів праці, оцінка інноваційного, інформаційного, фінансового і кадрового потенціалу.

Кожний із зазначених елементів може бути охарактеризований різною кількістю показників, як загальних, так і часткових. Результативність роботи виробничого потенціалу можна визначити за різними параметрами кількісно і якісно. За обсягом послуг або виробленої продукції, за грошовими потоками або вартісними показниками, результативністю праці можна визначити кількісні показники виробничого потенціалу. Якісні показники не мають кількісної системи виміру, отже відображають нематеріальні об'єкти: імідж, репутацію, конкурентні переваги. До оцінки виробничого потенціалу доцільно застосовувати системний підхід, який комплексно забезпечить облік кількісних та якісних аспектів у діяльності підприємства, його потенційних можливостей.

Об'ємні характеристики визначають повноту використання ресурсів, які використовуються у діяльність підприємства, в усіх напрямках: виробничі фонди, оборотні кошти, матеріали, фінансові ресурси, інтелектуальні ресурси та ін. Якісні характеристики оцінюються позиціями підприємства на ринку і характеризують повноту використання можливостей

підприємства.

Системний підхід передбачає оцінку з урахуванням діагностики потенціалу за низкою вимог. До таких основних відносяться: оцінка планових та фактичних показників, даних за всіма сферами виробничої діяльності, характеристика процесів та виробничих елементів, які визначають ресурсний потенціал.

Інформаційні ресурси впливають на потенціал через параметри їх достатності і швидкості використання, технологічних можливостей обробки. До основних властивостей інформації, що роблять її специфічною можна віднести: відсутність втрати. Тобто вона є, і її об'єктивно не відняти. Її особливості, можливість тиражування, поширення і використання багатогранна та супроводжується сукупними технічними можливостями. Інформація має значну роль і функцію у відношенні інших елементів виробничого потенціалу, інколи вона виконує допоміжну інформаційну функцію. Інформація є зв'язком підсистем підприємства та грає роль посередника. Сприяє підвищенню продуктивності праці, ефективності використання предметів праці, регулює функціонування процесу виробництва; координує витрату енергетичних ресурсів, вирішує можливість ефективного управління й прийняття рішень.

Фінанси як елемент, який утворює виробничий потенціал, впливає через: достатність фінансів, як для фінансування поточних витрат, так і для фінансування інвестиційних програм в області науково-технічних розробок і створення нової виробничо-технологічної бази підприємства або ж розширення фінансування чинників, що підвищують його комерційні можливості по реалізації своєї продукції, і т.п. Крім того, фінансові ресурси визначаються ефективністю фінансового менеджменту, тобто ефективністю управління використанням наявних фінансових ресурсів у частині оборотності оборотних коштів, норми прибутку по використанню оборотних коштів і інвестиційних ресурсів, ефективності управління короткостроковими і довгостроковими фінансовими активами підприємства [33].

Концепція механізму формування і розвитку виробничого потенціалу визначає правила побудови потенціалу, внутрішньої інфраструктури підприємства, основні архітектурні рішення і стандарти, модель управління інфраструктурою і вимоги до процесів управління. Концепцією визначаються і принципи переходу з існуючого стану підприємства в цільовий. При розробці концепції проводиться аналіз поточного стану забезпечення потенціалу підприємства АПВ, що включає оцінку існуючої інфраструктури, рівня інформаційної безпеки, організаційного забезпечення. Після проведення аналізу оцінюються різні варіанти розвитку, визначається напрям розвитку і структури потенціалу, розробляється цільова архітектура, вимоги до інфраструктурних сервісів. На підставі одержаних даних визначається рівень відповідності поточного стану потенціалу підприємства, його структурних елементів цільовому і формується етапи досягнення необхідного рівня, проводиться вибір програмних рішень. Підготовка і впровадження вибраних рішень проводиться на проектній основі. Під проектом розуміється комплекс дій, направлений на отримання очікуваного результату і обмежений в часі. Розроблене рішення дозволяє організувати проектне управління згідно міжнародними стандартами і методологіями з контролем термінів, ресурсів, ризиків. Об'єм і терміни реалізації проектів фахівців підприємства визначає за наслідками оцінки

поточного стану і забезпечення підприємства, детального аналізу результатів і визначення напрямку розвитку.

Програма реалізації проектів індивідуальна і починається з виконання комплексу робіт з підготовки до впровадження і детального планування робіт за окремими задачами автоматизації бізнес-функцій в рамках стратегії концептуального розвитку потенціалу підприємства.

Стратегії, направлені на концептуальний розвиток потенціалу підприємства, будуються на основі:

- чітко сформульованих стратегічних цілях і задачах на кожному рівні виконання;
- плані стратегічних заходів, направлених на досягнення стратегічних цілей і задач;
- єдиній функціонально-організаційній схемі відповідальності відповідних структур;
- системи показників моніторингу виконання стратегії, що містять як ведучі показники (оцінку виконання стратегічних заходів), так і підсумкових показників (результатів досягнення стратегічних цілей);
- системи автоматизації моніторингу виконання стратегії.

В результаті формування концепції розвитку потенціалу підприємства одержує: загальне розуміння пріоритетів розвитку підприємства; підвищення рівня мотивації і співпраці між керівниками підрозділів; довгострокову стратегію розвитку бізнесу; детальний план перетворень; і головне: швидке стабільне зростання бізнесу. Моделювання і регламентація бізнес-процесів дозволяє оптимізувати систему управління підприємства, зробити її прозорою для керівництва і здатної гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Концепція розвитку дозволяє оптимізувати бізнес-процеси підприємства, що робить можливим: поліпшення взаємодії між підрозділами підприємства; чіткий розподіл відповідальності і розмежування повноважень посадовців; визначення порядку і форми звітності співробітників перед вищим керівництвом; поліпшення системи показників, що характеризують результативність і ефективність діяльності підприємств в цілому і виконання окремих процесів. Концепція розвитку ґрунтується на низці принципів, які є основними керівними ідеями, що відображають вимоги об'єктивних закономірностей побудови концепції механізму розвитку потенціалу підприємства. Через свою дуальну природу принципи, з одного боку, відображають правила функціонування і розвитку підприємства, а з іншою – особливості системи.

У зв'язку з цим, враховуючи характер принципів, в роботі запропоновані наступні принципи механізму розвитку фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства [10].

Унікальність, особливість та неоднозначність має принцип специфічності розвитку, що проявляється в нестандартних рішеннях та поведінки, специфічності рішень з функціонування та розвитку потенціалу підприємства.

Засновуючись на дослідженні минулих рішень, поведінки, ситуації формується сучасна поведінка, що враховує причинно-наслідковий зв'язок минулої і перспективної поведінки системи, характеризує розвиток, з поведінкою її у минулому і формує принцип залежності розвитку.

Принцип адаптивної дозволяє проводити активне або пасивне пристосування елементів потенціалу до зовнішніх і внутрішніх умов існування підприємства, які постійно змінюються під впливом циклічних коливань економіки.

Принцип динамічності указує на те, що стійке функціонування і розвиток підприємства повинне не тільки зберігатися при дії динамічних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища в умовах циклічних процесів економіки, але і характеризуватися ступенем безперервності.

Принцип циклічності відображає природу розвитку систем: спадкоємність і строго певну послідовність стадій і фаз циклічного розвитку економіки.

Принцип стабілізації обумовлює забезпечення стабільності таких режимів всіх процесів і таких станів підприємства, які приводять до найефективнішого (в значенні прийнятого критерію ефективності) використання потенціалу.

Розвиток потенціалу підприємства як процес формує розвиток потенціалу підприємства як результат. Важливою умовою є ресурсна достатність для проведення сукупності змін. Значна частина змін вимагає сукупності різних видів ресурсів. Відсутність або недостатність хоча б одного з них робить неможливим або різко зменшує результативність змін. Зміни в контексті розвитку і ресурси фінансово-інвестиційного потенціалу знаходяться протягом тривалого періоду в зворотній залежності: зміни в діяльності суб'єктів реального сектора економіки сприяють формуванню ресурсів, які є основою для реалізації подальших змін. Але у будь-який момент часу у суб'єкта економіки має бути достатня кількість ресурсів для здійснення поточних змін, інакше процес розвитку

може і не привести до поточних результатів.

Висновок. Розвиток потенціалу підприємства припускає позитивну зміну сутнісних характеристик потенціалу шляхом оптимізації його активно-пасивної структури в умовах фаз циклічного розвитку економіки для досягнення стійкого функціонування і розвитку підприємства. Досягнення стійкого функціонування і розвитку підприємства в умовах циклічних процесів економіки є метою механізму розвитку потенціалу підприємства. Стійкість підприємства визначається відносно його функціонування та можливих перспектив розвитку. Отже вона розглядається як можливість системи зберігати запланований розвиток незважаючи на зміни внутрішніх та зовнішніх чинників впливу та їх форм прояву. Ігнорування перешкод та можливість їх подолання поряд з збереженням внутрішніх характеристик є важливою властивістю протидії перешкодам. Певна сукупність перешкод і передумов розвитку потенціалу підприємств дозволила визначити найбільш актуальні проблемні сфери, актуалізувати і сфокусувати увагу на основних проблемах потенціалу підприємств. Визначене проблемне коло питань дозволило виділити основні напрями вирішення проблеми формування і розвитку потенціалу підприємств, формування системи його інструментарію, обґрунтувати необхідність створення концепції підтримки і розвитку потенціалу підприємств.

Список використаної літератури:

1. Ареф'єва О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №7(85). – С. 71–76.
2. Мягих І. М. Аналіз та оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І. М. Мягих // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №1(91). – С. 136–142.
3. Коваль О.М. Оптимізація ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств України [Електронний ресурс] / О.М. Коваль. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 352 с.
5. Кужель В. В. Потенціал підприємств аграрної сфери: сутність, структура, тенденції нарощення / В. В. Кужель // АгроСвіт. – 2013. – № 13. – С. 47-50.
6. Лозовський О. М. Взаємозв'язок факторів і показників відтворення ресурсів аграрного сектора / О. М. Лозовський, М. А. Горшков. // Економіка: реалії часу. – 2016. – №1. – С. 107-113.
7. Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектора / Г.М.Підлісецький, М.І. Толкач // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 65-66.
8. Піняга Н. О. Вивчення потреби ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств системним підходом / Н. О. Піняга // Агросвіт. – 2013. – № 9. – С. 62-64.

Matvieiev Pavlo, PhD in Economics, Director of «Zeminform» LLC (Kyiv, Ukraine)

The methodological approaches to reproduce resource potential of an agrarian enterprise.

The way of determining the factors influencing the potential and development of business entities is outlined. The analysis basis of the enterprise potential is determined. The essence and composition of the resource, innovative, financial, social and marketing potential of the enterprise are characterized. The criterion of effective financial potential is determined. The definitions of the factors influencing the enterprise potential are given. There are four main features of the factors classification and their components.

It is proved that the main task in the process of environmental factors analysis is to identify threats and opportunities for the enterprise. The reasons which cause the enterprises to deepen and scale the major areas of activity are identified. The basic features are substantiated on which the choice of the main factors influencing the potential of the enterprise depends. The essence of the critical success factors is described. The own classification of critical factors of success of agrarian enterprise is offered. It is suggested to use such factors analysis as a basis for determining indicators in the methodology of resource potential diagnostics. The basic elements are highlighted that characterize the potential of the agricultural enterprise. It is suggested to use quantitative and qualitative indicators in an evaluation. The expediency of using the systematic approach is substantiated in the evaluation process. The importance of information resources influence on the enterprise potential is noted. It defines finance as the main element that forms the enterprise potential. The mechanism concept of formation and development of production potential is characterized. The process stages of enterprise potential formation are generalized. It is established that the preparation and implementation of the selected solutions is carried out on a project basis. The basis of strategies is determined aimed at conceptual development of the enterprise potential. The expected

results of the concept implementation of the agricultural enterprise development are characterized. The essence of the principles is outlined on which the development concept is based. It is established that the mechanism purpose of the enterprise potential development is to achieve stable functioning and enterprise development in the conditions of cyclical processes of economy.

Key words: potential, agricultural enterprise, critical success factors, classification of factors, reproduction of resource potential.

Дата надходження до редакції: 29.08.2019 р.