

СТРУКТУРИЗАЦІЯ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАСІННИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Орлов Віталій Володимирович*, кандидат економічних наук,
докторант кафедри обліку, аудиту та оподаткування
Державний біотехнологічний університет

*ORCID 0000-0003-3521-8790

© Орлов В.В., 2022

*Стаття отримана редакцією 30.11.2022 р.
The article was received by editorial board on 30.11.2022*

Вступ. Сучасний етап розвитку та необхідність подальшої післявоєнної розбудови економіки України в умовах невизначеності ставить нові виклики перед господарюючими суб'єктами, владою та країною загалом. Економічний потенціал як базовий індикатор економічного зростання підприємств, галузей та національного господарства містить низку складових, на які впливає галузева специфіка конкретного бізнесу. Як наслідок, від правильної ідентифікації складників економічного потенціалу, який варто аналізувати з погляду системного підходу, залежить достовірність методології його оцінки та розробка подальших заходів щодо його максимальної віддачі в умовах мінливості та невизначеності конкурентного середовища, а також підвищення результативності підприємницької діяльності.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Проблематика ідентифікації складових економічного потенціалу як важливої категорії економічної науки є предметом дослідження низки науковців, серед яких І. Ажаман [1], О. Ареф'єва [2], О. Балахонова [3], О. Балацький [4], О. Богма [5], К. Васківська [6], О. Виноградова [7], Л. Головова [8], Ю. Гудзь [9], В. Козловський [10], І. Отенко [11], А. Орехова [12] та ін. У наукових публікаціях вчених глибоко досліджені особливості трактування економічного потенціалу та суміжних з ним категорій, охарактеризовані його структурні компоненти та складні причинно-наслідкові зв'язки між ними, проте структуризація економічного потенціалу саме насінницьких підприємств з позицій важливості трансферу інновацій у аграрній сфері досліджена не досить обширно і має актуальність.

Метою статті є аналіз теоретичних поглядів дослідників та обґрунтування системного підходу до структуризації економічного потенціалу насінницьких підприємств.

Методологічну основу дослідження становлять базисні положення діалектичного методу пізнання дійсності. Також під час критичного огляду літературних джерел використані монографічний, абстрактно-логічний методи та метод порівняння. Для обґрунтування структури економічного потенціалу підприємств використано метод системного підходу.

Основний матеріал і результати. Теорія економічного потенціалу почала формуватися як окремий напрям досліджень у 1970-ті рр. і була орієнтованою переважно на управління наявними ресурсами та потужностями господарюючих суб'єктів. На початку XXI ст. погляди науковців щодо економічного потенціалу доповнилися орієнтацією на можливості, здібності та управління ресурсами. У міру трансформації поглядів щодо трактування економічного потенціалу, змінювались підходи до структуризації його складових.

Як підкреслює А. Орехова, «економічний потенціал підприємства є основою прийняття стратегічних управлінських рішень, зумовлює формування та реалізацію відповідної програми дій на перспективу, є головним драйвером управління суб'єктом господарювання» [12, с. 308]. Ідентифікація сутності економічного потенціалу підприємства як основи його економічного зростання та виокремлення його функціональних елементів з подальшим їх аналізом є основою формування принципів активізації економічної політики підприємства та інтенсифікації основних економічних процесів [5].

Щодо складових економічного потенціалу підприємств єдиної думки серед учених не існує. Вони різняться, виходячи як із різного розуміння сутності потенціалу, так і диференціації форм його прояву з огляду на організаційно-правову форму підприємства, галузь національної економіки, специфіку управління тощо.

Структура економічного потенціалу підприємства включає «сукупність підсистем: потенціалів і складових, сукупність та взаємодія яких в певний момент часу за дії чинників зовнішнього середовища створює умови для здатності до задоволення потреб суспільства, розвитку, досягнення поставлених цілей та отримання визначених результатів» [1, с. 24]. Водночас структура економічного потенціалу підприємства має характеризуватися такими рисами як стійкість, стабільність, гнучкість, пропорційність, збалансованість та ін. [4].

На думку О.В. Ареф'євої, під час визначення сутності та складових економічного потенціалу доцільно виокремити такі його складники: імідж та конкурентоспроможність а також економічну безпеку, яка пов'язана з його формуванням. При цьому фактори впливу на складники іміджу потенціалу підприємства запропоновано поділити на фактори зовнішнього та внутрішнього впливу [2].

Під час структурування економічного потенціалу Ю.Ф. Гудзь пропонує два рівні ієрархії, а саме: «потенціали вищого рівня (виробничий, трудовий, фінансовий та інтелектуальний) та локальні потенціали другого рівня (ринковий, маркетинговий, інформаційний, інноваційний, інвестиційний, експортний, матеріально-технічний, тех-нологічний та ін.), що отримують розвиток на рівні управління економічним потенціалом підприємства» [9, с. 73].

На думку В. Козловського та І. Причепа, «потенціал підприємства є багатоелементною системою із складною ієрархією зв'язків, що значно ускладнює як структурування внутрішнього середовища, так, відповідно, і оптимізацію потенціалу підприємства. І важливим завданням керівників має стати не стільки визначення максимальних можливостей підприємства, скільки їх оптимізація відповідно до зовнішніх та внутрішніх змін» [10, с. 32].

У табл. 1 згруповані погляди окремих дослідників щодо структурних елементів економічного потенціалу.

Аналіз поглядів вчених свідчить про переважну єдність щодо виокремлення фінансового, трудового (кадрового), виробничого, інноваційного, інформаційного, маркетингового, інвестиційного, управлінського складників економічного потенціалу. При цьому окремі автори виокремлюють специфічні складові, що обумовлено методологічною спрямованістю та масштабом конкретних досліджень або специфікою функціонування підприємств різних галузей.

Підтримуємо думку вчених щодо вирішального значення фінансового, виробничого (що включає матеріально-технічні ресурси), кадрового та управлінського складових у процесі забезпечення безперервності виробничого процесу на підприємствах. Проте, на нашу думку, сформоване концептуальне розуміння економічного потенціалу з погляду виключно наявності ресурсів та можливостей не повною мірою характеризує його атрибути як показника, що включає весь спектр здатностей, компетентностей та можливостей насінницьких підприємств. Водночас, однією із відмінних рис галузі насінництва загалом, та насінницьких підприємств зокрема, є вирішальна роль трансферу інновацій у процесі створення нової цінності.

Галузь насінництва традиційно є наукоємною та інноваційною, що пов'язане із постійним вдосконаленням та розробкою високоврожайних зразків сортів рослин, використання яких дозволяє виробляти насіння високих генерацій. Відтак, запорукою ефективного розвитку насінницьких підприємств є трансфер інновацій між стейкхолдерами галузі насінництва, що має враховуватись під час управління економічним потенціалом насінницьких підприємств.

Тому у своїх дослідженнях ми розглядаємо економічний потенціал насінницького підприємства як сукупність наявних ресурсів, здатностей, компетентностей, можливостей до трансферу інновацій, економічних відносин та управлінських рішень, синергія яких сприяє зміцненню конкурентних позицій насінницьких підприємств у мінливому конкурентному середовищі та зростанню показників ефективності їх господарювання, формує еквіфінальність створення нової цінності та поширення біологічних, технологічних, економічних, соціальних, екологічних та інформаційних інновацій у процесі задоволення інтересів стейкхолдерів галузі насінництва.

Пропонуємо виокремити, на нашу думку, найбільш вагомні компоненти економічного потенціалу з погляду системного підходу, який передбачає синергетичний ефект від їх взаємодії та взаємозв'язку із інноваціями, які становлять основу посилення конкурентних переваг насінницьких підпри-

Диференціація поглядів науковців щодо складових економічного потенціалу

Складові економічного потенціалу	І Ажаман та ін. [1]	Л. Головкова [8]	О. Виноградова та ін. [7]	О. Балахонова [3]	К. Васьківська та ін. [6]	С. Козловський та ін. [10]	О. Богма та ін. [5]	Ю. Гудзь [9]	А. Орехова [12]
фінансовий	+	+	+	+		+	+	+	+
трудовий (кадровий)	+	+	+	+	+		+	+	+
виробничий		+	+	+	+	+		+	+
матеріально-технічний								+	
техніко-технологічний		+						+	
науково-технологічний				+					
торговельно-технологічний							+		
інноваційний	+	+		+	+	+	+	+	
інформаційний	+	+	+	+	+			+	
маркетинговий	+	+						+	+
ринковий							+	+	
інтелектуальний		+				+		+	
соціальний		+							
інвестиційний	+	+		+	+		+	+	+
управлінський (потенціал менеджменту)	+	+		+		+			+
виконавчий				+					
функціональний				+					
організаційний				+			+		+
екологічний		+							
пасіонарний		+							
квзірентний		+							
експортний								+	
конкурентний	+								
підприємницький	+								

Джерело: систематизовано автором на основі [1; 3; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 12]

емств у мінливому конкурентному середовищі та сприяють зростанню показників ефективності їх господарювання (рис. 1).

Водночас підкреслимо, що наведений підхід є застосовним до мікрорівня управління економічним потенціалом, оскільки вихід на вищі рівні управління передбачає його взаємодію із іншими потенціалами. Зокрема, як наголосила О. Балахонова складові економічного потенціалу як системи слід «розглядати разом з потенціалом ринку (який характеризується ємністю, налагодженістю, рівнем і темпами розвитку), потенціалом конкурентів і державним потенціалом» [3, с. 110].

Висновки. Таким чином, структуризація складових економічного потенціалу є основою системного підходу до управління ним, а також базисом обґрунтування прогнозів і основних показників результативності діяльності підприємств в умовах невизначеності та мінливості конкурентного середовища. Інноваційна спрямованість спеціалізованих насінницьких підприємств, головною метою яких є виробництво насіння високих генерацій та задоволення попиту в насінні на регіональному ринку, апробація новітніх технологій у рослинництві, впровадження їх у широке виробництво, трансфер інновацій (біологічних, технологічних, екологічних, економічних, інформаційних), уможливує досягнення максимального ефекту від взаємодії усіх структурних елементів економічного потенціалу.

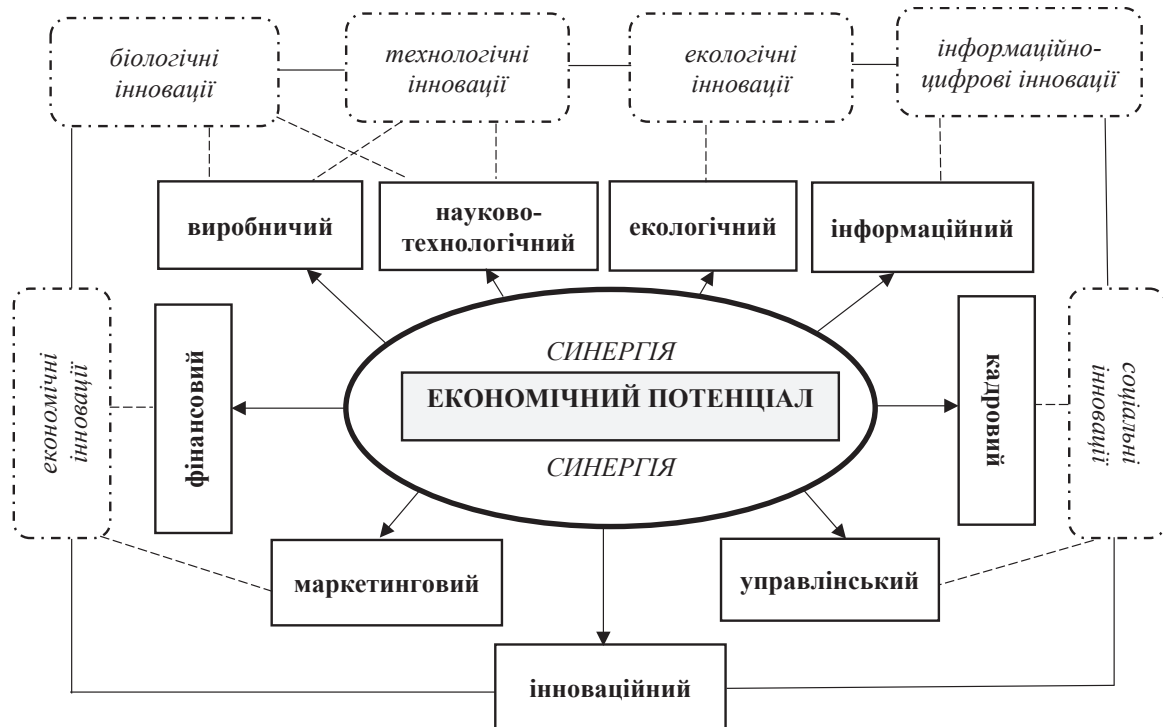


Рис. 1. Системний підхід до структуризації економічного потенціалу насінницьких підприємств

Джерело: авторська розробка

У статті обґрунтовано теоретичний підхід щодо структуризації економічного потенціалу із виокремленням фінансового, кадрового, інноваційного, виробничого, науково-технологічного, екологічного, інформаційного, маркетингового та управлінського складників, які перебувають під впливом різних груп інновацій, характерних для аграрних підприємств насінницького профілю. Вважаємо, що цей підхід є найбільш доцільним із огляду на вирішальну роль трансферу інновацій та передових досягнень української сільськогосподарської генетики та селекції у аграрне виробництво, сприятиме максимальному синергетичному ефекту від взаємодії й віддачі складових економічного потенціалу підприємств, і, як наслідок – задоволенню інтересів стейкхолдерів галузі насінництва та зміцненню продовольчої безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ажаман І.А., Жидков О.І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 22–25.
2. Ареш'єва О.В., Мізюк С.Г., Ращепкін М.Д. Особливості формування економічного потенціалу підприємств із позицій економічної безпеки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 22. Ч. 1. С. 5–9.
3. Балахонова О.В. Узагальнення складових економічного потенціалу підприємства і механізми його розвитку. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2021. Т. 20. Вип. 2 (48). С. 98–115.
4. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография / [под общ. ред. О.Ф. Балацкого]. Сумы : Университетская книга, 2006. 972 с.
5. Богма О.С., В'ялець О.В., Верчак А.О. Оцінка економічного потенціалу підприємств торгівлі. *Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі*. 2020. № 4. С. 43–49.
6. Васьківська К.В., Лозінська Л.Д., Галімух Ю.О. Економічний потенціал підприємства в умовах змін: суть та характерні особливості. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7858> DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.7
7. Виноградова О.В., Євтушенко Н.О., Гончаренко С.В. Методологія оцінювання потенціалу конвергентно-орієнтованого розвитку підприємств телекомунікаційної галузі. *Ефективна економіка*. 2017. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5713>
8. Головка Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія. Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2009. 340 с.

9. Гудзь Ю.Ф. Науково-методологічні підходи до формування структури економічного потенціалу підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. Вип. 19. Ч. 1. С. 69–74.
10. Козловський В.О., Причепа І.В. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства. *Вісник Вінницького політехнічного інституту. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2007. № 3. С. 28–33.
11. Отенко І.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия : науч. изд. Харьков : Изд. ХНЭУ, 2004. 216 с.
12. Орехова А.І. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 17. С. 308–313.

REFERENCES:

1. Azhaman, I.A. and Zhydkov, O.I. (2018), “The nature and structure of the economic potential of the enterprise”, *Ekonomika ta derzhava*, no. 4, pp. 22–25.
2. Arefjeva, O.V., Mizjuk, S.Gh. and Rashhepkin, M.D. (2018), “Specifics of enterprise capability development based on economic security”, *Naukovyj visnyk Uzhgorodskogo nacionalnogo universytetu. Serija: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove gospodarstvo*, vol. 22, issue 1, pp. 5–9.
3. Balakhonova, O.V. (2021), “Generalization of the components of economical potential enterprise and mechanism development in it sphere”, *Rynkova ekonomika: suchasna teorija i praktyka upravlinnja*, vol. 20, issue 2 (48), pp. 98–115.
4. Balackij, O.F. (2006), *Economic potential of administrative and production systems*, Universitetskaja kniga, Sumy, Ukraine.
5. Boghma, O.S., V'jalecj, O.V. and Verchak, A.O. (2020), “Assessment of the economic potential of trade enterprises”, *Industrija turizmu i gostynnosti v Centralnij ta Skhidnij Jevropi*, no. 4, pp. 43–49.
6. Vaskivska, K.V., Lozinska, L.D. and Halimuk, Yu.O. (2020), “The enterprise economic potential in the face of change: the essence and characteristics”, *Efektivna ekonomika* (electronic journal), no. 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7858>
7. Vynogradova, O.V., Jevtushenko, N.O. and Ghoncharenko, S.V. (2017), “Methodology of evaluation of the potential of convergently oriented development of telecommunication industry enterprises”, *Efektivna ekonomika* (electronic journal), no. 8, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5713>
8. Holovkova, L.S. (2009), *Aggregate economic potential of the corporation: formation and development*, Vyd-vo KPU, Zaporizhzhia, Ukraine.
9. Ghudzj, Ju.F. (2016), “Positioning scientific and methodological approaches to the formation of the economic potential of enterprises”, *Naukovyj visnyk Khersonskogo derzhavnogo universytetu. Serija «Ekonomichni nauky»*, vol. 19, issue 1, pp. 69–74.
10. Kozlovskij, V.O. and Prychepa, I.V. (2007), “Theoretical and methodological approaches to determining the potential of the enterprise”, *Visnyk Vinnyc'kogo politekhnichnogo instytutu. Serija «Ekonomika ta menedzhment»*, no. 3, pp. 28–33.
11. Otенko, I.P. (2004), *Methodological foundations of enterprise potential management*, HNEU, Kharkiv, Ukraine.
12. Oriekhova, A.I. (2018), “Economic potential of the enterprise: intrinsic characteristics and structuring”, *Ekonomika i suspiljstvo*, vol. 17, pp. 308–313.

УДК 338.005: 633.1:631.53.01

JEL M21, O12, O13, Q12, Q17

Орлов Віталій Володимирович, кандидат економічних наук, докторант кафедри обліку, аудиту та оподаткування, Державний біотехнологічний університет. **Структуризація складових економічного потенціалу насінницьких підприємств.**

Статтю присвячено аналізу теоретичних поглядів дослідників та обґрунтування системного підходу до структуризації економічного потенціалу насінницьких підприємств. Визначено, що економічний потенціал є базовим індикатором економічного зростання підприємств, галузей та національного господарства загалом і проаналізовано теоретичні підходи до визначення його складових. Встановлено, що у науковій літературі відсутній уніфікований підхід до дефініції та встановлення складових економічного потенціалу через його багатоаспектність та галузеві особливості діяльності господарюючих суб'єктів. Обґрунтовано теоретичний підхід щодо структуризації економічного потенціалу із виокремленням фінансового, кадрового, інноваційного, виробничого, науково-технологічного, екологічного, інформаційного, маркетингового та управлінського складників, які перебувають під впливом різних груп інновацій, характерних для аграрних підприємств насінницького профілю.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, насінницькі підприємства, трансфер інновацій, ресурси, насінництво, мінливе конкурентне середовище, синергія.

UDC 338.005: 633.1:631.53.01

JEL M21, O12, O13, Q12, Q17

Vitalii Orlov, Candidate of Economic Sciences, Doctoral Candidate of Accounting, Audit and Taxation Department, State Biotechnological University. **Structuring of the economic potential components of seed enterprises.**

From the correct identification of the economic potential components as an important economic category from the point of view of the systemic approach, the reliability of its assessment methodology and the development of further measures for its maximum return in the conditions of variability and uncertainty of the competitive environment, as well as increasing business performance, depend. Agricultural enterprises, in particular with seed specialization, have a powerful economic potential, the management of which is an important task of economic science. The article is devoted to the analysis of the researchers' theoretical views and the justification of the systematic approach to the structuring of the economic potential of seed enterprises. It was determined that the economic potential is a basic indicator of the economic growth of enterprises, industries and the national economy in general, and theoretical approaches to determining its components were analyzed. It has been proved that there is no unified approach to the definition and establishment of the components of economic potential in the scientific literature due to its multifaceted nature and the branch features of economic entities. The theoretical approach to the structuring of the economic potential is substantiated, with the identification of financial, labour, innovation, production, scientific and technological, environmental, information, marketing and management components, which are under the influence of various groups of innovations, characteristic of agrarian enterprises of the seed profile. The novelty of the obtained results lies in the deepening of the theoretical basis for the management of the economic potential of seed enterprises from the point of view of the innovations transfer and advanced achievements of Ukrainian agricultural genetics and selection into agricultural production. This will contribute to the maximum synergistic effect of the interaction and return of the components of the economic potential of enterprises, and, as a result, to the satisfaction of the interests of the stakeholders of the seed industry and the strengthening of food security in general.

Key words: economic potential of the enterprise, seed enterprises, innovation transfer, resources, seed production, changing competitive environment, synergy.