

Сьогодні система корпоративного управління в Україні проходить етап розвитку та становлення, що характеризується наявністю загальних рис як з англо-американською (основну роль відіграють інституційні інвестори й акціонери), так і з німецькою (система управління компанією складається з виконавчо<sup>1</sup> та наглядової (спостережної) рад) та японською (деякі ринки мають ознаки існування ключового банку та фінансово-промислової мережі, акціонери-інсайдери заінтересовані в довгостроковому контролі над товариством більше, ніж в отриманні швидкого прибутку) моделями.

#### Список літератури

1. *Євтушевський В. А.* Основи корпоративного управління: Навч. посіб./ Євтушевський В. А. - К.: Знання-Прес, 2002. - 317 с.
2. *Довгань Л.Є.* Управління корпораціями: Монографія / Довгань Л.Є., Пастухова В.В., Савчук Л.М.. - К.: ІВЦ "Вид-во "Політехніка", 2004. 236 с.
3. *Козаченко Г.В.* Корпоративное управление: Учебник для студентов высших учебных заведений / Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова. - К.: Либра, 2004. - 368 с.
4. Формування моделі корпоративного управління в трансформаційній економіці: Навч. посіб. / [Круш П.В., Кавтиш О.П., Гречко А.В., Чихічова Ю.С.]; під заг. ред. к.е.н., проф. П.В. Круша. - К.: ЦУЛ, 2007 - 264 с.
5. Корпоративне управління: Підручник / [Мостенська Т.Л., Новак В.О., Луцький М.Г., Симоненко Ю.Г.] - К.: Каравелла; Піча Ю.В., 2008. - 384 с.

*Рассмотрены основные подходы сущности корпоративного управления, его принципы и модели. Акцентировано внимание важности построения механизма управления корпоративной собственностью. Определенно основные проблемные аспекты создания системы корпоративного управления в Украине.*

*Корпоративная собственность, корпоративное управление, корпорация, модель корпоративного управления, акционерное общество.*

*The main approaches of the corporate managements essence, its principles and modets are highlighted in the article. Attention is paid to the significance of forming a mechanism of the corporate property management. The main probiem aspects of creating the corporate management system in Ukraine are defined there.*

*Corporate property, corporate management, corporation, a model of corporate management, joint-stock company.*

УДК 330.341.1:631.11

## ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ

О.І. ЛУГОВА, здобувач<sup>\*</sup>

Миколаївський державний аграрний університет

*Розглянуто теоретичні аспекти щодо розкриття сутності, значення, взаємозв'язку елементів економічного потенціалу підприємств з урахуванням особливостей сільськогосподарської діяльності. Визначено напрями подальших досліджень.*

*Економічний потенціал, структура потенціалу, синергізм.*

Потенціал підприємства становить дуже складну, динамічну, поліструктурну систему. Увага науковців та представників бізнесу сконцентрована на найрізноманітніших аспектах управління потенціалом і розвитком підприємства. Потенціал підприємства повинен розглядатися не просто як характеристика його можливостей, а як дієвий інструмент розвитку бізнес-діяльності [1]. Оцінка процесів формування, використання і розвитку потенціалу підприємства вимагає аналізу його внутрішньої побудови: з яких конкретних частин він складається і як ці частини пов'язані між собою, тобто складу структурних елементів, співвідношення й форми взаємозв'язку та взаємодії між ними [2].

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Проблеми економічного потенціалу, визначення його структури та складових знайшли відображення у працях В.В. Россохи, О.С. Федоніна, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна та ін. Незважаючи на зростання уваги вчених-економістів до питань, пов'язаних з економічним потенціалом, наукова розробка цієї проблеми є актуальною і потребує подальшого дослідження, особливо для сільськогосподарських підприємств.

**Мета дослідження.** Розкрити теоретичні положення і основні концепції складових економічного потенціалу підприємств аграрної сфери та їх взаємозв'язок і взаємний вплив.

**Виклад основного матеріалу.** Економічний потенціал підприємства – це сукупність природних умов, можливостей і ресурсів, які можуть бути використані для досягнення конкретних цілей у процесі взаємодії із зовнішнім середовищем [3]. Дану категорію можна визначити як можливості, які не існують до того часу, поки во-ни не виявляються в конкретних результатах [1].

<sup>\*</sup> Науковий керівник – М.В. Дубініна, кандидат економічних наук.

О.С. Федонін [4] визначає структуру потенціалу підприємства як відносно стійкий спосіб організації елементів потенціалу, що розкриває його будову, елементний склад, принцип формування і розвитку. При цьому зазначається, що до елементів потенціалу можна віднести все, що пов'язане з функціонуванням і розвитком підприємства. Відповідно до цього саме поняття "структура потенціалу" має характеризуватися такими основними рисами: стійкість, стабільність, гнучкість, пропорційність, збалансованість тощо.

На сьогодні немає синтетичної класифікації видів потенціалу, а також загальноприйнятої позиції про основний вид потенціалу, який формує фундаментальну базу розвитку економічної одиниці в економічному середовищі. Намагання окремих дослідників сформувати певну узагальнену класифікацію потенціалу підприємства, очевидно, безперспективне, оскільки кожне підприємство має свої відмінності у характері діяльності, що передумовлює структуру економічного потенціалу [5].

Сутність потенціалу виявляється, з одного боку, в інтегральних властивостях елементів системи, з іншого – у вигляді відносної автономності цих елементів, тому характерні ознаки потенціалу як системи трансформуються в його складових. Розподіл компонентів потенціалу на кілька підсистем дає можливість розглядати їх і як самостійні системи, і як підсистеми в межах системи вищих порядків. Такий методичний підхід дозволяє здійснити структурування потенціалу аграрного підприємства. Отже, потенціал являє собою складну, динамічну, ієрархічну і стохастичну систему [6].

В епоху постіндустріального розвитку продуктивних сил поява нових видів потенціалу в діяльності і функціонуванні суб'єкта господарювання має динамічний і непередбачуваний характер, що додатково ускладнює його класифікаційне структурування і прямо впливає на вироблення організаційно-економічного механізму управління потенціалом підприємства [5].

О.С. Федонін [4] розглядає структуру потенціалу підприємства, розмежовуючи його на об'єктні та суб'єктні складові. Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства і споживаються в процесі функціонування. До них належить: інноваційний потенціал, виробничий, фінансовий та потенціал відтворення. Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх виявлення і включають: науково-технічний потенціал, управлінський, організаційної структури управління, маркетинговий потенціал. На особливу увагу у структурі потенціалу підприємства заслуговують трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціали, які не можна однозначно віднести чи до суб'єктних чи до об'єктних складових.

Економічний потенціал являє собою інтегральну модель потенціалів, яку представляють як багаторівневу структурну модель [7, 8]. Нижнім рівнем є виробничий потенціал, що представляє здатність виробничої системи виробляти матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва, та характеризується потенційним обсягом товарної продукції. Проміжною ланкою виступає господарський потенціал, тобто сукупна здатність виробничого потенціалу підприємства і рівня його ділової активності в умовах існуючого маркетингового середовища задовольняти потреби ринку в певному обсязі продукції, та характеризується потенційним обсягом продажу.

Економічний потенціал формується на інституціональному рівні, який характеризується потенційним обсягом прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства і складається з інноваційного, господарського і фінансового потенціалів.

Для кожної галузі існує певний склад елементів системи економічного потенціалу, який, як складна ієрархічна система взаємодіючих елементів, може розкладатися на складові частини по різному. В.В. Россоха [2] у структурі потенціалу підприємств аграрної сфери виділяє три компоненти: соціальний, виробничий і природний, що об'єднують сім основних структуроутворювальних елементів першого рівня (управлінський, інформаційний, підприємницький, природний, біологічний, техніко-технологічний, фінансовий потенціал), які в свою чергу містять по дві складові.

Є.В. Лапін [9] у структурі економічного потенціалу виокремлює такі підсистеми: кадровий потенціал, виробничий, інноваційний, та організаційно-управлінський потенціал.

У сукупності трудові, виробничі, інноваційні, організаційно-управлінські ресурси утворюють ресурсну структуру економічного потенціалу підприємства. При цьому він визначається не просто кількістю і якістю ресурсів, які є в розпорядженні підприємства в даний момент, а й їх оптимальним співвідношенням, відповідністю величини і складу потребам вирішуваних завдань.

Отже, в економічній літературі немає однозначної думки щодо складу ресурсного потенціалу, тому необхідно виокремлювати:

виробничий потенціал – земля, основні фонди, їхній технічний стан, знос основних фондів, виробничі запаси;

кадровий потенціал – сукупність штатних працівників, кількісні та якісні характеристики яких за відповідної мотивації та з урахуванням особливостей сільського господарства забезпечують можливість і здатність в умовах ринкового середовища здійснювати виробничо-господарську діяльність з максимальною результативністю [10];

фінансовий потенціал – характеризується наявними

фінансовими ресурсами та їх можливостями, визначається прибутковістю підприємств та при цьому враховує можливість самофінансування розвитку останнього, його можливості щодо залучення зовнішніх джерел фінансування у своїй господарській діяльності й обслуговування боргових зобов'язань, ступінь фінансової незалежності, інвестиційну політику й привабливість підприємства для зовнішніх інвесторів, фінансовий прогноз з викладенням у подробицях поточного стану справ і конкретної ідеї його досягнення [11];

інформаційний потенціал – можливість інформаційної бази системи гарантувати забезпечення потреб у достовірній інформації для прийняття управлінських рішень, оволодіння працівниками сучасними методами обробки даних, прогресивними інформаційними технологіями. При цьому інформація відіграє не допоміжну, а об'єднуювальну функцію стосовно інших елементів економічного потенціалу;

інвестиційний потенціал – можливість щодо формування та відновлення основних фондів з метою забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції та послуг;

інноваційний потенціал – визначається застосовуваними технологіями, науковими розробками, наявними ліцензіями тощо і може певною мірою характеризуватися розмірами нематеріальних активів. Саме технологія визначає форми зв'язку елементів виробництва, просторові та часові зв'язки між речовими елементами та стадіями виробництва;

управлінський потенціал – можливість організаційної структури управління забезпечувати високий рівень ефективності функціонування підприємства в умовах нестабільності зовнішнього середовища [3].

Крім зазначених вище складових у структурі потенціалу також виділяють наступні компоненти:

науково-дослідницький потенціал – науково-технічні розробки та винаходи, персонал, який володіє науково-технічними знаннями та виробничим досвідом;

техніко-технологічний потенціал – прогресивність використання техніки і технології виготовлення продукції, відповідність якості світовим стандартам, мінімальні витрати виробництва, економічність ресурсів. Не будучи речовим елементом виробництва, технологія є тим ланцюгом виробничого процесу, в якому в першу чергу реалізуються наукові та технологічні рішення [12];

організаційний потенціал – можливість запровадження організаційних нововведень у системі підприємства; включають невикористовувані чи неефективно використовувані ресурси, якими володіє підприємство як система;

маркетинговий потенціал – здатність забезпечувати прискорення віддачі основних і оборотних засобів, підвищення мобільності виробництва і рівня конкурентоспроможності продукції та її виробників; своєчасне створення нових товарів і швидке їх просування на ті ринки, на яких можна одержати максимальний ефект [1].

Зважаючи на наведене вище, слід зазначити, що активними елементами виступають управлінці, інформація, стратегія, організаційна структура, а пасивними – персонал, ресурсний, фінансовий, виробничий потенціали тощо.

Численність елементів у поєднанні з різноманітністю економічних, соціальних, технологічних факторів аграрного виробництва знаходиться в основі поступального розвитку потенціалу як процесу його постійного вдосконалення і наближення до потреб виробництва, що динамічно змінюються.

Потенціал підприємства у різні часи розвивався за рахунок різних елементів, відповідно зазнавали змін і їхні співвідношення. Тому поряд із структурою потенціалу як статичного явища в окремі часові періоди необхідно виділяти структуру його розвитку як процесу. Змінність структури потенціалу є об'єктивною закономірністю, відповідно до якої у його складі збільшується частка найбільш суттєвих елементів, а структурні зрушення направлені на створення умов для підсилення дії тих компонентів, які визначають його прогресивний розвиток. Тому з розвитком продуктивних сил закономірно виділяються нові елементи, які характеризуються різними співвідношеннями різноякісних ресурсів і факторів виробництва [6].

Спостерігається підвищена увага науковців до так званих нових складових потенціалу підприємства: інтелектуальний, технологічний, інформаційний, інноваційний потенціали. Тому управління потенціалом повинно спрямовувати підприємство на інновації і розвиток, здатність до змін і модернізацію, активне використання людського капіталу та інформаційних технологій.

В умовах науково-технічного прогресу інформація стає специфічним ресурсом, необхідною умовою та елементом будь-якої виробничої діяльності. Вона слугує сполучною ланкою відносно інших елементів потенціалу підприємства, об'єднуючи їх в єдине ціле [2].

Отже, важливою особливістю потенціалу сучасних підприємств є його інформатизація, що тісно пов'язана із соціально-трудою складовою. Зв'язок реалізується через процеси нагромадження та обробки комерційної інформації персоналом підприємства в процесі ведення бізнесу (господарської діяльності). Таким чином, цінність персоналу підприємства визначається інформаційними потоками, які він генерує в процесі господарювання.

Слід зазначити, що фінансові труднощі більшості підприємств, поряд з об'єктивними чинниками, є наслідком невдач і провалів у виробничій діяльності. У свою чергу нерозв'язаність фінансових проблем є причиною, що не дає можливості підприємствам вести розширене товарне виробництво на високому технічному й технологічному рівнях, освоювати ресурсозберігаючі технології, забезпечувати підвищення продуктивності рослин і тварин та прибутковість господарювання.

Важливим фактором, який визначає ефективність сільськогосподарського виробництва, є забезпеченість трудовим потенціалом та рівень його використання. Недостатня забезпеченість робочою силою може призвести до несвоєчасного виконання запланованого обсягу робіт, порушення технології виробництва та як наслідок – втрати врожаю, а надлишок – до неповного її використання, зниження продуктивності праці.

Трудовий потенціал підприємств аграрної сфери використовується не повністю, що зумовлено слабкою мотивацією праці, низьким рівнем соціально-економічного захисту сільських працівників, а також з значним впливом фактора сезонності, що призводить до нерівномірного завантаження працівників підприємства упродовж року в галузі рослинництва. Тому важливим чинником формування потенціалу сучасних підприємств даної галузі слід вважати рівень кількісного забезпечення та якісні характеристики трудових ресурсів.

Діяльність сільськогосподарських підприємств характеризується сильним впливом природно-кліматичних умов, їхній потенціал безпосередньо залежить також від якості насіннєвого матеріалу, племінного фонду, технології вирощування (садіння), догляду та збирання. Сьогодні більшість підприємств України ще працює традиційним способом, не використовуючи ні нових сортів рослин чи порід тварин, ні нових технологій виробництва.

Основою структурного формування і необхідною умовою функціонування потенціалу підприємства є комплексне поєднання його складових, взаємодія між якими збільшує ефективність кожної з них. Лише взаємодіючи між собою в єдиній системі, компоненти економічного потенціалу підприємства дозволяють одержати інтегрований ефект, який не можна визначити як суму ефектів від функціонування окремих складових частин. Економічний потенціал зумовлений не тільки обсягом ресурсів, а й їхньою якістю, структурою, ступенем збалансованості складових, раціональністю використання.

Отже, основою успіху діяльності підприємства є збалансований потенціал, оскільки за рахунок впливу локальних потенціалів створюється ефект синергізму, який значно перевищує сумарні

можливості в ірробничій системі [11].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Економічний потенціал має складну структуру, є багатоаспектним у своєму застосуванні, проте на сьогодні серед науковців відсутній єдиний підхід до розуміння суті, змісту та структури потенціалу підприємств аграрної сфери. Розглянуті теоретичні положення слугують базою для проведення подальшого дослідження структури економічного потенціалу підприємств аграрної сфери більш практичного характеру, встановлення зв'язків між його елементами та складовими розвитку й управління.

#### Список літератури

1. Харченко С.В. Управлінські аспекти забезпечення результативності використання потенціалу підприємства / С.В. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 141-149.
2. Россоха В.В. Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємств аграрної сфери АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 36-42.
3. Мяких І.М. Аналіз і оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І.М. Мяких // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 136-142.
4. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Федонін О.С., Реліна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
5. Яремко І.І. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства / І.І. Яремко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.9. – С. 233-238.
6. Россоха В.В. Потенціал аграрного підприємства: методологія дослідження / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 35-40.
7. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / [О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотько, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
8. Краснукотська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н.С. Краснукотська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
9. Лалін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.07.01 – економіка промисловості / Є.В. Лалін. – Х., 2006. – 37 с.
10. Прижигалінська Н.В. Формування та підвищення ефективності використання кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Н.В. Прижигалінська. – Миколаїв, 2008. – 21 с.
11. Россоха В.В. Теоретичні положення оцінки потенціалу підприємств АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 45-51.
12. Россоха В.В. Ефективність використання виробничого потенціалу в аграрній сфері АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 16-22.