

УДК: 330.341.1

DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.201.317-321>**Кальченко М.М.**

кандидат економічних наук

Інститут тваринництва Національної академії аграрних наук України

Kalchenko Mykola

PhD in Economics

Livestock Farming Institute of National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

<https://orcid.org/0009-0009-2977-5049>

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

Стаття присвячена дослідженню сутності та структури потенціалу економічного зростання підприємств-виробників продукції тваринництва в сучасних умовах. Визначено, що потенціал економічного зростання не є статичною величиною; це динамічна категорія, що відображає сукупність наявних та прихованих можливостей підприємства щодо збільшення обсягів виробництва, підвищення ефективності використання ресурсів та покращення фінансових показників.

Встановлено, що визначальною характеристикою потенціалу економічного зростання підприємства є здатність до розширеного відтворення та підвищення конкурентоспроможності на ринку тваринницької продукції. Обґрунтовано, що його структура не обмежується лише матеріальними активами. Вона охоплює чотири взаємопов'язані та взаємозалежні складові (ресурсну, продуктивну, функціональну та системну), кожна з яких відіграє унікальну роль.

Ключові слова: економічне зростання, інвестиції, конкурентоспроможність, потенціал підприємства, підприємства-виробники продукції тваринництва, сталий розвиток.

THE ESSENCE AND STRUCTURE OF THE ECONOMIC GROWTH POTENTIAL OF LIVESTOCK PRODUCTION ENTERPRISES

The article is devoted to the study of the essence and structure of the potential for economic growth of livestock production enterprises in modern conditions.

Today, a clear definition of the essence and structure of the potential is the foundation for the operational improvement of organizational and economic principles of management. Only under the condition of optimal organization of production of competitive products using all available resources, production and management capabilities can sustainable economic growth be ensured.

It is determined that the potential for economic growth is not a static value; it is a dynamic category that reflects the totality of the available and hidden capabilities of the enterprise to increase production volumes, increase the efficiency of resource use and improve financial indicators.

It is established that the defining characteristic of the potential for economic growth of the enterprise is the ability to expand reproduction and increase competitiveness in the livestock products market.

It is substantiated that the structure is not limited only to material assets. It includes four interconnected and interdependent components (resource, productive, functional and systemic), each of which plays a unique role.

It has been proven that effective management of the economic growth potential of livestock production enterprises requires not only the increase in resources, but also their optimal structuring, continuous improvement of production processes, optimization of management functions and the ability to quickly adapt. Only a comprehensive approach to the assessment and development of all components of the potential will allow livestock production enterprises to ensure stable economic growth, increase their competitiveness and effectively respond to the challenges of the modern market.

Keywords: economic growth, investments, competitiveness, enterprise potential, livestock producers, sustainable development.

JEL Classification: O47, Q13, L25

Постановка проблеми. Тваринництво є однією зі стратегічно важливих галузей агропромислового комплексу, яка відіграє ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни, формуванні її експортного

потенціалу та підвищенні рівня життя населення. Однак, попри значний природний і ресурсний потенціал, вітчизняне тваринництво часто стикається з викликами, такими як скорочення поголів'я, низька

ефективність виробництва, технологічна відсталість та нестабільність ринкових умов.

Саме тому глибоке розуміння того, що саме становить потенціал економічного зростання цих підприємств, і як він структурований, є критично важливим. Це дозволяє не просто констатувати проблеми, а й виявити приховані резерви, визначити ключові драйвери розвитку та розробити ефективні механізми їхньої реалізації. Без чіткого уявлення про складові цього потенціалу – чи то ресурсна база, інноваційні можливості, кадровий потенціал, виробнича інфраструктура або ринкові позиції – неможливо побудувати обґрунтовану стратегію розвитку.

У нинішніх умовах, коли підприємствам необхідно динамічно реагувати на зовнішні зміни, адаптуватися до мінливих споживчих вподобань та формувати конкурентні переваги, чітке визначення сутності та структури потенціалу є фундаментом для оперативного вдосконалення організаційно-економічних засад управління. Лише за умови оптимальної організації виробництва конкурентоспроможної продукції з використанням усіх наявних ресурсів, виробничих та управлінських можливостей можна забезпечити стає економічне зростання. Таким чином, дослідження цієї теми є не лише теоретично значущим, але й має високу практичну цінність для підвищення конкурентоспроможності та стабільності функціонування підприємств тваринництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових публікаціях значна увага приділяється дослідженню виробничого потенціалу підприємств, його оцінці та ефективному управлінню. Чимало вчених (Т. Гнат'єва [1], Ю. Гринчук [2], О. Зайцева [3], М. Захаренко [4], Л. Кобрин [5], Ю. Король [6], Н. Краснокутська [7], О. Ніколюк [8] та ін.) розглядають ці питання, проте їхні погляди на сутність, компоненти, методи оцінки та механізми управління ресурсним потенціалом підприємств загалом часто різняться. Важливо підкреслити, що ці розбіжності не є взаємовиключними. Навпаки, вони дозволяють детальніше розкрити окремі аспекти досліджуваного предмета, доповнюючи та збагачуючи загальне розуміння.

Незважаючи на широке висвітлення окресленої тематики в працях провідних вчених, деякі аспекти формування потенціалу виробничих підприємств, потребують подальшого удосконалення. Зокрема в літературі не представлено комплексного підходу до визначення потенціалу економічного зростання підприємств-виробників продукції тваринництва, який сприяв би обґрунтованості рішень та мінімізації ризиків їх функціонування.

Мета статті полягає у дослідженні сутності та структури потенціалу економічного зростання підприємств-виробників продукції тваринництва в сучасних умовах.

Виклад основних результатів дослідження. Сучасна світова економіка вимагає від бізнесу динамічної відповіді на зовнішні виклики та постійної адаптації до змінних уподобань споживачів. Щоб здобути конкурентні переваги на ринку, необхідно розробляти дієві

інструменти. Тільки тоді можна ефективно вдосконалювати організаційно-економічну основу управління розвитком підприємств, адже виробництво конкурентоспроможної продукції можливе лише за умови оптимальної організації з використанням усього потенціалу – ресурсів, виробничих та управлінських можливостей [6].

Потенціал підприємства є багатогранною категорією, що відображає сукупність усіх наявних у підприємства можливостей і ресурсів, які можуть бути використані для досягнення його стратегічних цілей, забезпечення сталого функціонування, зростання та розвитку [7]. Це не лише те, що підприємство має зараз, а й те, на що воно здатне в майбутньому за умови ефективного управління.

В цілому, потенціал підприємства відповідає на питання – що може зробити підприємство зі своїми активами та можливостями для досягнення бажаних результатів.

Розрізняють різні види потенціалу, які, як правило, взаємопов'язані та в сукупності формують загальний потенціал підприємства [1, 2, 8], а саме:

1. *Ресурсний потенціал*, який стосується всіх видів ресурсів, що є у розпорядженні підприємства:

- матеріально-технічні (будівлі, споруди, обладнання, транспорт, сировина, матеріали);
- фінансові (власний капітал, залучені кошти, резерви, здатність до інвестування);
- інформаційні (бази даних, знання, доступ до інформації, ІТ-системи);
- природні (земля, вода, кліматичні умови (особливо актуально для аграрного сектору)).

2. *Кадровий (людський) потенціал*, який є інтелектуальним капіталом підприємства (сукупність знань, навичок, досвіду, кваліфікації, мотивації та креативності працівників).

3. *Виробничий потенціал*, тобто здатність підприємства виробляти певну кількість продукції чи надавати послуги певної якості за наявних ресурсів та технологій. Це максимальний обсяг випуску.

4. *Інноваційний потенціал* – це можливість підприємства створювати, впроваджувати та використовувати нові ідеї, технології, продукти, методи управління, що дозволяє йому адаптуватися до змін та випереджати конкурентів.

5. *Ринковий потенціал*, або здатність підприємства утримувати та розширювати свої позиції на ринку, залучати нових клієнтів, задовольняти їхні потреби, будувати сильний бренд та ефективно взаємодіяти з партнерами.

6. *Управлінський потенціал* – це здатність керівництва раціонально використовувати всі інші види потенціалу (ефективність системи управління підприємством, якість планування, організації, мотивації, контролю та прийняття рішень).

Розуміння потенціалу підприємства є фундаментальним каменем успішного управління та розвитку в сучасних економічних реаліях. Воно слугує незамінним орієнтиром при розробці стратегії розвитку, дозволяючи чітко визначити, які саме внутрішні можливості та

приховані резерви можна ефективно задіяти для досягнення довгострокових цілей підприємства. Окрім стратегічного планування, глибоке усвідомлення власного потенціалу критично важливе для прийняття зважених інвестиційних рішень, адже лише так можна обґрунтовано оцінити, куди доцільно спрямувати фінансові ресурси для отримання максимальної віддачі.

Більше того, розуміння потенціалу є невід'ємною частиною оцінки конкурентоспроможності на ринку. Воно дає змогу не тільки об'єктивно зіставити власні можливості та сильні сторони з аналогічними показниками конкурентів, але й ефективно використовувати ці знання для формування унікальних переваг. Також, аналіз потенціалу дозволяє ідентифікувати «вузькі місця», тобто ті слабкі сторони або обмеження, які гальмують зростання та розвиток підприємства, і, відповідно, вчасно розробити заходи для їхнього усунення. Зрештою, все це веде до системного підвищення ефективності діяльності, адже чітке бачення потенціалу відкриває шляхи для оптимального використання всіх

наявних ресурсів та можливостей, забезпечуючи сталий розвиток і процвітання підприємства.

Таким чином, потенціал підприємства – це не статичний показник, а динамічна характеристика, яка вимагає постійного аналізу, розвитку та ефективного управління для забезпечення успішного функціонування та зростання в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Визначення потенціалу економічного зростання підприємств-виробників продукції тваринництва є багатогранним і не має єдиного універсального підходу. Зазвичай, його розглядають як сукупність наявних і прихованих можливостей підприємства щодо забезпечення сталого розвитку, збільшення обсягів виробництва, підвищення ефективності та конкурентоспроможності. Ці можливості реалізуються через оптимальне використання усіх видів ресурсів та управлінських рішень.

Можна виділити кілька основних підходів (рис. 1), в тому числі:

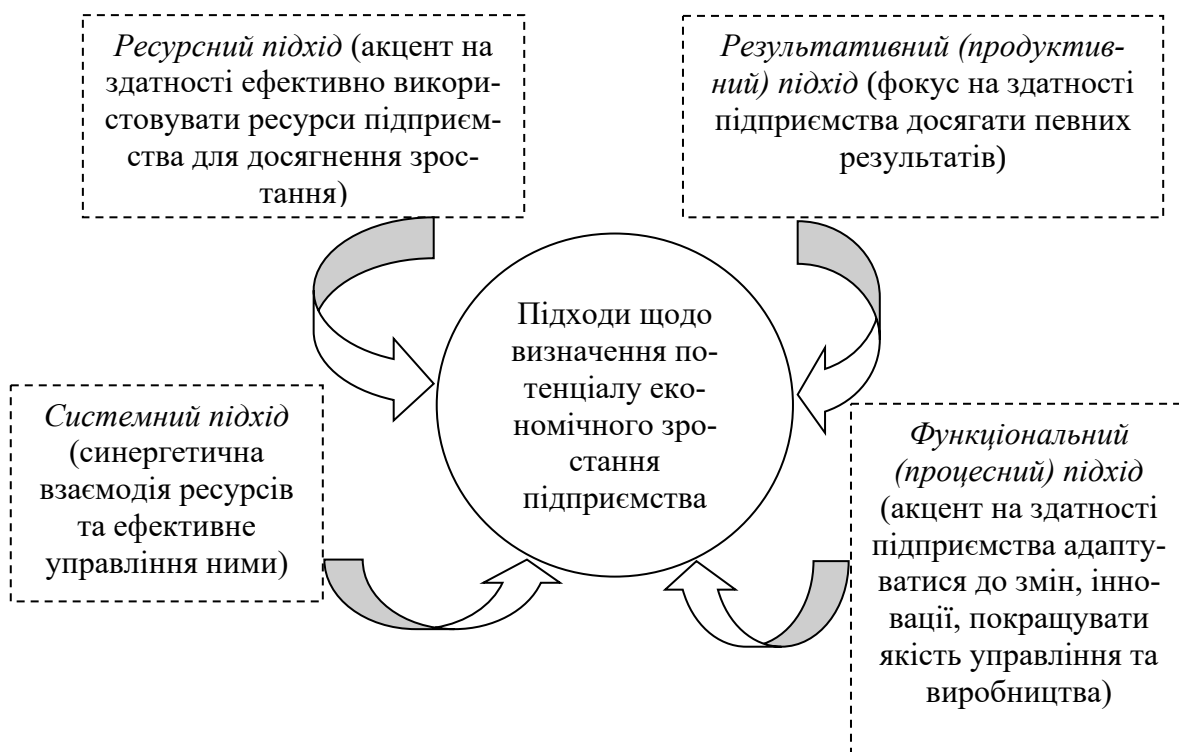


Рис. 1 Підходи щодо визначення потенціалу економічного зростання підприємств-виробників продукції тваринництва
Джерело: складено автором на основі [1, 3 - 6].

1. *Ресурсний підхід*, який розглядає потенціал як сукупність доступних підприємству ресурсів (земля, капітал, праця, інформація, технології). Акцент робиться на здатності ефективно використовувати ці ресурси для досягнення зростання. У контексті тваринництва це, наприклад, кількість і якість поголів'я, наявність кормової бази, виробничі приміщення, обладнання.

2. *Результативний (продуктивний) підхід*, який фокусується на здатності підприємства досягати певних результатів – обсягів виробництва, прибутку, частки ринку. Потенціал тут розглядається як максимальний рівень випуску продукції або економічних показників,

який може бути досягнутий за наявних умов.

3. *Функціональний (процесний) підхід*, який визначає потенціал через ефективність внутрішніх процесів та функцій управління. Це здатність підприємства адаптуватися до змін, інновації, покращувати якість управління та виробництва.

4. *Системний підхід*, який об'єднує попередні підходи, розглядаючи потенціал як складну динамічну систему взаємопов'язаних елементів, кожен з яких робить внесок у загальну здатність до зростання. Тут важлива не просто наявність ресурсів, а їхня синергетична взаємодія та ефективне управління ними.

Вибір підходу до визначення потенціалу економічного зростання залежить від конкретних цілей аналізу, доступних даних тощо. Розглянемо більш детально, коли використовувати кожен підхід окремо, а коли краще застосовувати їх комплексно.

Окремі підходи корисні для фокусованого аналізу конкретних аспектів діяльності підприємства. Отже, ресурсний підхід доречно використовувати для оцінки потенціалу зростання з точки зору наявних ресурсів (земля, худоба, корми, обладнання, трудові ресурси, фінанси). Це актуально, коли підприємство стикається з обмеженнями ресурсів або планує інвестиції в їх розширення. Наприклад, при аналізі достатності у господарства пасовищ для збільшення поголів'я або стосовно вистачення оборотних коштів для закупівлі якісних кормів. Крім того, для аналізу невикористаних земельних угідь, які можна залучити для вирощування кормових культур, або оцінки можливості збільшення виробництва за рахунок оптимізації використання наявних приміщень для тварин.

Якщо основна увага зосереджена на кількісних та якісних показниках виробництва продукції тваринництва та ефективності її створення, то логічним буде використання продуктивного підходу. Цей підхід підходить для оцінки виробничих потужностей та їх реалізації. Наприклад, під час аналізу потенціалу збільшення надоїв молока за рахунок покращення генетики стада або інтенсифікації годівлі; при оцінці можливості підвищення приросту живої маси тварин шляхом впровадження нових технологій вирощування тощо.

Коли необхідно оцінити потенціал зростання через ефективність виконання окремих функцій підприємства (виробництво, маркетинг, управління, логістика, фінанси), то доречним буде використання функціонального підходу. Це дозволяє виявити слабкі сторони або обмеження у процесах. Наприклад, при аналізі ефективності ветеринарного обслуговування та його впливу на збереження поголів'я, оцінці потенціалу покращення збуту продукції шляхом розширення ринків або впровадження нових маркетингових стратегій, або ж під час аналізу ефективності управління персоналом для підвищення продуктивності праці.

Що стосується системного підходу, то він рідко використовується окремо в повному обсязі, оскільки його сутність полягає в інтеграції. Однак, якщо є потреба у проведенні поверхневого, загального огляду та визначення взаємозв'язків між різними елементами без глибокого занурення в деталі, то системний підхід може бути використаний як відправна точка. Наприклад, швидкий SWOT-аналіз підприємства, для виявлення сильних і слабких сторін, можливостей та загроз, що впливають на зростання, або побудова схеми взаємодії основних відділів підприємства.

Для глибокого та всебічного аналізу потенціалу економічного зростання підприємств-виробників продукції тваринництва, на нашу думку, найбільш ефективним і рекомендованим є комплексний підхід. Він дозволяє не тільки виявити окремі аспекти, але й зрозуміти їх взаємозв'язок та взаємовплив і використовуватись:

- при стратегічному плануванні (розробка довгострокових планів розвитку підприємства, визначення пріоритетних напрямків інвестицій);

- при пошуку інтегрованих рішень (коли потрібно виявити «вузькі місця», які зачіпають декілька сфер діяльності, та розробити комплексні заходи для їх усунення);

- при оцінці інвестиційних проєктів (для всебічної оцінки доцільності інвестицій у розвиток тваринництва, враховуючи всі аспекти – ресурси, виробництво, управління, ринки);

- при кризовому менеджменті (якщо необхідно провести глибокий аналіз причин зниження ефективності та розробити комплексний план виходу з кризи);

- для підвищення конкурентоспроможності (щоб не лише оптимізувати окремі процеси, а й сформувати цілісну стратегію, яка дозволить підприємству займати лідерські позиції на ринку).

Серед ключових переваг комплексного підходу наведемо такі:

1. Холістична картина, яка дозволяє побачити підприємство як єдиний організм, де всі елементи взаємопов'язані.

2. Виявлення синергії, що допомагає знайти можливості для підвищення ефективності за рахунок взаємодії різних функцій та ресурсів.

3. Обґрунтовані рішення, оскільки рішення, прийняті на основі комплексного аналізу, є більш важеними та мають значний шанс на успіх.

4. Мінімізація ризиків, що дозволяє врахувати більше факторів та передбачити потенційні проблеми.

Отже, при необхідності зосередження на одній певній сфері діяльності доцільно обирати окремий підхід. Відповідно, для отримання глибокого, всебічного розуміння потенціалу економічного зростання підприємства-виробника продукції тваринництва, при розробці стратегії розвитку або прийнятті важливих інвестиційних рішень, тоді комплексне використання ресурсного, продуктивного, функціонального та системного підходів є незамінним. Ці підходи доповнюють один одного, дозволяючи створити повну та достовірну картину потенціалу підприємства-виробника продукції тваринництва.

Висновки. Дослідження сутності та структури потенціалу економічного зростання підприємств-виробників продукції тваринництва дозволяє зробити низку важливих висновків, що є ключовими для стратегічного планування та управління в аграрному секторі.

Потенціал економічного зростання не є статичною величиною; це динамічна категорія, що відображає сукупність наявних та прихованих можливостей підприємства щодо збільшення обсягів виробництва, підвищення ефективності використання ресурсів та покращення фінансових показників. Його визначальною характеристикою є здатність до розширеного відтворення та підвищення конкурентоспроможності на ринку тваринницької продукції.

Ключовим висновком є багатоаспектність та комплексна природа цього потенціалу. Його структура не обмежується лише матеріальними активами. Вона

охоплює чотири взаємопов'язані та взаємозалежні складові (ресурсну, продуктивну, функціональну та системну), кожна з яких відіграє унікальну роль.

В цілому, потенціал економічного зростання підприємств-виробників продукції тваринництва – це не просто сума окремих можливостей, а їхня складна, динамічна взаємодія, що формує цілісну систему. Ефективне управління цим потенціалом вимагає не лише нарощування ресурсів, а й їхньої оптимальної

структуризації, постійного вдосконалення виробничих процесів, оптимізації управлінських функцій та здатності до швидкої адаптації. Лише комплексний підхід до оцінки та розвитку всіх складових потенціалу дозволить підприємствам-виробникам продукції тваринництва забезпечити стабільне економічне зростання, підвищити свою конкурентоспроможність та ефективно реагувати на виклики сучасного ринку.

Список використаних джерел:

1. Гнатська, Т.М., & Лівінський, А.І. (2019). Методологічне забезпечення виробничого потенціалу підприємств аграрного виробництва. Інвестиції: практика та досвід. № 5. С. 25-31. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2019.5.25>
2. Гринчук, Ю. С. (2015). Структура виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств та управління її удосконаленням. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 15(1). С. 48- 51.
3. Зайцева, О.І. (2016). Шляхи попередження ризиків в управлінні виробничим потенціалом підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. № 5(2). С. 39-42. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_5\(2\)_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_5(2)_10)
4. Захаренко, М.М. (2018). Теоретичні підходи до трактування економічної сутності виробничого потенціалу в сільськогосподарському виробництві. Агросвіт. № 22. С. 66-73. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2018_22_12.
5. Кобрин, Л.І. (2019). Застосування інструментів управління виробничим потенціалом з метою підвищення результативності діяльності підприємства. Наукові записки. №1 (58). С. 132-138.
6. Король, Ю., & Письмак, В. (2024). Розвиток маркетингового потенціалу аграрних підприємств. Modeling the development of the economic systems, vol. (3), pp. 394–400. DOI: <https://doi.org/10.31891/mdes/2024-13-56>
7. Краснокутська, Н.С. (2005). Потенціал підприємства, формування та оцінка. Київ: Центр навчальної літератури. 352 с.
8. Ніколюк, О.В. (2018). Теоретико-методологічні засади інституційного регулювання соціально-економічної безпеки аграрного виробництва: монографія. Одеса: Друкарський дім, Друк Південь. 298 с.

References:

1. Hnatieva, T. M., & Livinskyi, A. I. (2019). Metodolohichne zabezpechennia vyrobnychoho potentsialu pidpriemstv ahrarnoho vyrobnytstva [Methodological support for the production potential of agricultural enterprises]. Investytzii: praktyka ta dosvid - Investments: Practice and Experience, vol. 5, pp. 25–31. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2019.5.25> [in Ukrainian]
2. Hrynchuk, Yu. S. (2015). Struktura vyrobnycho-resursnoho potentsialu ahrarnykh pidpriemstv ta upravlinnia yii udoskonalenniam [Structure of the production and resource potential of agricultural enterprises and management of its improvement]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky - Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences, vol. 15(1), pp. 48–51. [in Ukrainian]
3. Zaitseva, O. I. (2016). Shliakhy poperedzhennia ryzykiv v upravlinni vyrobnychym potentsialom pidpriemstva [Ways to prevent risks in the management of the enterprise's production potential]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky - Bulletin of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences, vol. 5(2), pp. 39–42. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_5\(2\)_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_5(2)_10) [in Ukrainian]
4. Zakharenko, M. M. (2018). Teoretychni pidkhody do traktuvannia ekonomichnoi sutnosti vyrobnychoho potentsialu v silskohospodarskomu vyrobnytstvi [Theoretical approaches to interpreting the economic essence of production potential in agricultural production]. Ahrosvit - Agroworld, vol. 22, pp. 66–73. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2018_22_12 [in Ukrainian]
5. Kobryn, L. Yi. (2019). Zastosuvannia instrumentiv upravlinnia vyrobnychym potentsialom z metoiu pidvyshchennia rezultatyvnosti diialnosti pidpriemstva [Application of tools for managing production potential to improve enterprise performance]. Naukovi zapysky - Scientific Notes, vol. 1(58), pp. 132–138. [in Ukrainian]
6. Korol, Yu., & Pysmak, V. (2024). Rozvytok marketynhovoho potentsialu ahrarnykh pidpriemstv [Development of marketing potential of agricultural enterprises]. Modeling the Development of the Economic Systems, vol. 3, pp. 394–400. DOI: <https://doi.org/10.31891/mdes/2024-13-56> [in Ukrainian]
7. Krasnokutska, N. S. (2005). Potentsial pidpriemstva, formuvannia ta otsinka. [Enterprise potential: formation and evaluation]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury. 352 p. [in Ukrainian]
8. Nikoliuk, O. V. (2018). Teoretyko-metodolohichni zasady instytutitsiinoho rehuliuвання sotsialno-ekonomichnoi bezpeky ahrarnoho vyrobnytstva: monohrafiia [Theoretical and methodological principles of institutional regulation of the socio-economic security of agricultural production: monograph]. Odessa: Drukarskyi dim, Druk Pivden. 298 p. [in Ukrainian]