

УДК 658.009

РОЗКРИТТЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ» ТА ЙОГО РОЛЬ В ПОТЕНЦІАЛІ ПІДПРИЄМСТВА

Миргородська А.П

Розглянуто підходи щодо визначення підприємницького потенціалу, як економічної категорії, визначено місце та роль підприємницького потенціалу як невід'ємної частини загального потенціалу підприємства.

Ключові слова: *потенціал, підприємництво, елементи, підприємство.*

На сучасному етапі економічного розвитку українських підприємств досить гостро постає питання своєчасного виявлення та ефективного використання наявного підприємницького потенціалу. Відтак, підприємництво виступає рушійною силою економіки, а ступінь його розвитку, в свою чергу залежить від формування і реалізації підприємницького потенціалу. Підприємницький потенціал підприємств має свої специфічні особливості, які визначаються характерними рисами наявної економічної системи. Для української економіки дослідження підприємницького потенціалу є достатньо новим, оскільки в радянські часи існування такої економічної категорії як «підприємницький потенціал» не знаходило свого відображення. Саме тому дослідження підприємницького потенціалу підприємств є актуальним і своєчасним.

Питаннями визначення потенціалу підприємств займалися наступні вчені-економісти: В. Авденко [1], І. Ансофф [2], О. Арєф'єва [3], І. Бузько [4], Є. Лапіна [5] та інші. Проблема формування та розвитку підприємницького потенціалу займалися такі вчені як Ю.Ю. Донець [6], Б. М. Мочалов [7], І.М. Рєпіна [8] та інші.

Метою стаття є уточнення підприємницького потенціалу як економічної категорії, а також його місце та роль в загальному потенціалі підприємства.

Потенціал підприємства напряму залежить від навичок, вмінь, освіченості та далекоглядності підприємців, а також керівників інституціонального рівня, які завдяки своїй інтуїції приймають рішення, напрямки діяльності та розвитку в відповідності до обраної стратегії та потреб ринку. Аналіз літературних джерел [5, 8] вказує на те, що найчастіше потенціал підприємства розглядають як багатофакторну, комплексну характеристику завдяки якій у ринкових відносинах стає можливим рівневий розподіл підприємств, визначення інвестиційної привабливості, конкурентних можливостей, рівень гнучкості, адаптивність до змін у зовнішньому середовищі. Саме потенціал підприємства зумовлює вибір цілей у стратегічному періоді, визначає доцільність та напрями організаційних змін, вказує на направленість та темпи зростання виробничих потужностей, а також дозволяє визначити підприємницький вклад у досягнення економічного зростання та рівня виготовлення готової продукції підприємства.

При цьому в економічній науці загальна увага приділяється розгляду категорії потенціал підприємства та його структурних елементів. Воронкова А.Е. пропонує підхід до визначення складових економічного потенціалу підприємств [9] а саме: виробничий, фінансовий, інноваційний (науково-технічний), маркетинговий, кадровий потенціал. Крім того, виокремлюють ще управлінський, інформаційний, комунікаційний, збутовий потенціали підприємства. Такий розподіл складових економічного потенціалу підприємства можна охарактеризувати як функціональний через приналежність функціональних ознак кожної зі складових, але при такому розподілі виникає дублювання збутового та маркетингового потенціалі за своїми функціями. Виокремлення управлінського потенціалу з категорії основних складових, на нашу думку, є неможливим, оскільки ефективність управління всіма іншими складовими дозволяє підприємству підіймати рівень економічного потенціалу, також є запорукою економічної безпеки, фінансової незалежності та підвищення інвестиційної привабливості.

Малярець Л.М. та Отенко поділяють економічний потенціал підприємства за функціями його складових, що зображено на рисунку 1. [10].

Можна погодитися саме з такою структуризацією елементів економічного потенціалу підприє-

мства в розрізі розгляду його, як складової частини потенціалу підприємства без при рівняння цих двох понять. Оскільки економічний потенціал у такому розумінні в жодній мірі не включає в себе можливості та здатності реалізації потенціалів – елементів. Як показує світовий досвід, сам підприємницький сектор є надійною основою формування конкурентного середовища, головним структуроутворюючим елементом, рушійною силою розвитку економічної системи. Лише підприємницький сектор дає змогу вирішувати серйозні економічні і соціальні проблеми. Його рухливість та динамічність сприяє повнішому задоволенню потреб споживачів, розвитку реального сектору економіки, розширює можливості працевлаштування населення.

Підприємництво являє собою доволі складну економічну категорію, тому існує багато визначень цього терміну. Підприємництво – це ініціативна, самостійна, що здійснюється від свого ім'я, на свій ризик, під свою майнову відповідальність діяльність громадян, фізичних та юридичних осіб, спрямована на систематичне отримання доходу, прибутку від користування майном, продажу товарів, виконання робіт, надання послуг. Підприємництво переслідує також ціль підвищення іміджу, статусу підприємця [11].

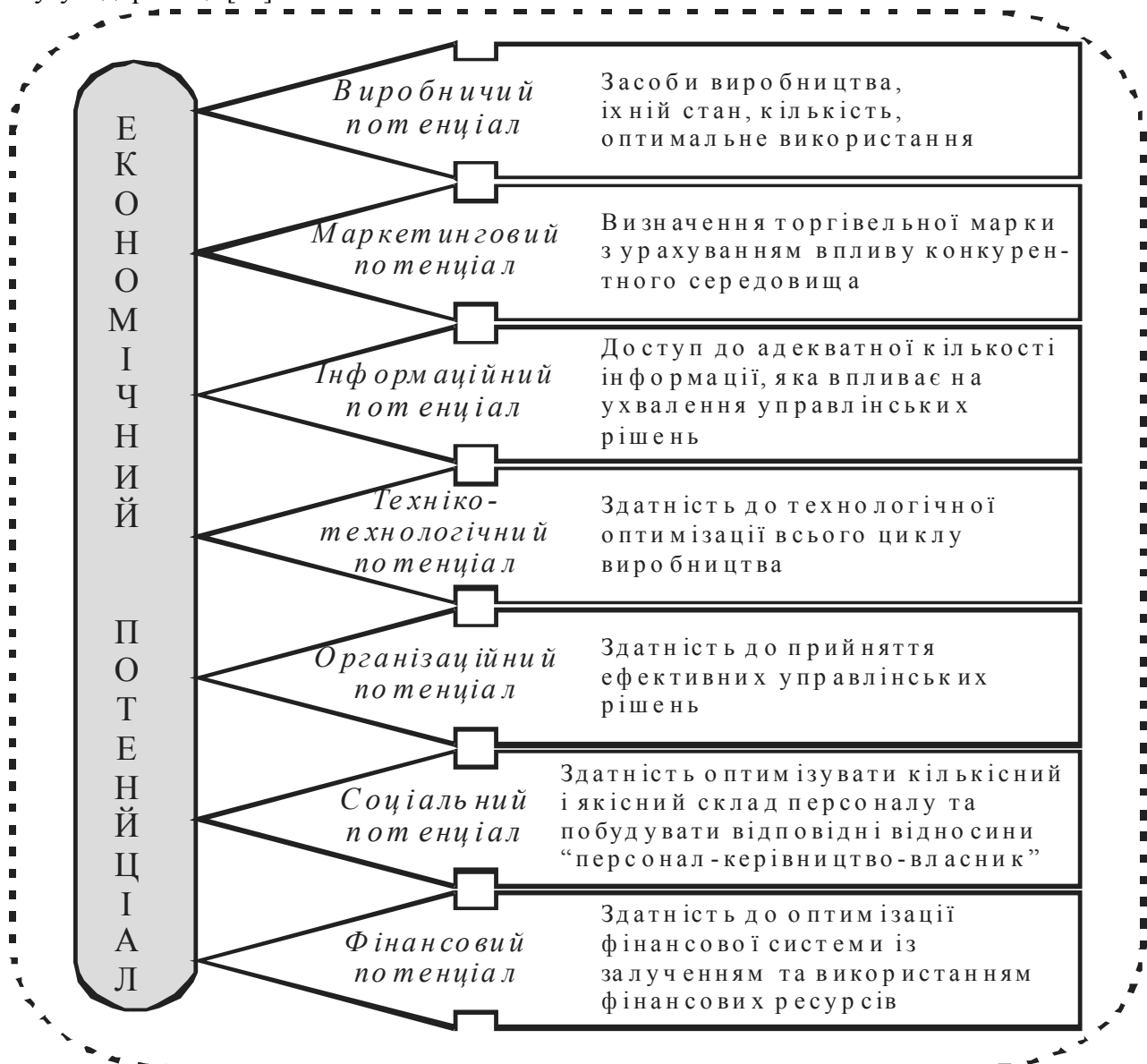


Рис 1. Складові економічного потенціалу підприємств

Ряд авторів [12] розглядають підприємництво як безпосередньо самостійну, систематичну, здійснювану легально і на власний ризик діяльність по виробництву і реалізації товару з метою одержання прибутку. Підприємництво відіграє особливу роль в економічному зростанні. Завдяки підприємництву відбуваються глибокі структурні зрушення в економіці, господарській поведінці суб'єктів ринкових відносин, що надає економічній системі динамізму в прогресивних перетвореннях.

У вітчизняній науці фундаментальні теоретичні визначення категорії підприємницький потенціал починалися з праць таких вчених В.Н.Авдєєнко, Т.А. Ашимбаєвої, Р.А Білоусова, Е.П. Горбунова, Н.М. Кириєнко, В.А. Котлова, Б. М. Мочалової, Е.П. Фігурного та інших. При цьому практично у всіх працях вчених 1971-1991 рр. основою виступає «виробничий потенціал», де він порівнюється з такими поняттями як «підприємницький потенціал» або «потенціал підприємства». І.М. Рєпіна розглядає підприємницький потенціал через сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [8].

На сучасному етапі досліджень що проводяться можна зустріти два підходи до визначення поняття підприємницький потенціал [6]: дослідження різних ринкових аспектів потенціалу, відповідно, ринковій концепції підприємницького потенціалу [13, 14, 15]; розвиток виробничої концепції потенціалу підприємства. У рамках розгляду даної концепції підприємницький потенціал розглядається як складовий елемент більш високого рівня: економічного потенціалу.

Дослідження категорії «підприємницький потенціал» є досить новими для української економічної науки. Питанням вмісту, оцінки категорії підприємницький потенціал на наш погляд приділено недостатньо уваги. У зв'язку з цим представляється кошовною і обґрунтованою необхідність систематизації методологічних підходів до уточнення економічної суті, змісту та структурного аналізу підприємницького потенціалу. Заслугує на увагу підхід, зроблений зарубіжними ученими - економістами, що виділили в цій категорії підприємницький потенціал індивіда. Таким чином можна виділити характерні якості підприємця без яких неможливе його успішне функціонування:

Винахідливість – вміння підприємця швидкого пошуку оптимального рішення під час виникнення загрозливих ситуацій, а також швидке реагування на позитивні результати діяльності для отримання ще кращих результатів. Здебільшого потреба у винахідливості виникає при виникненні спонтанних ситуацій.

Інтелект – здатність до ефективного рішення проблем та якісного їх усунення. Від рівня інтелекту залежить досягнення максимально чіткого виконання рішення за мінімальний проміжок часу.

Передбачення – дана характерна риса має істотний вплив при плануванні діяльності підприємства як у стратегічному, так і у тактичному періодах. Вміння заздалегідь передбачити ринкові перетворення та можливі загрози дає підприємцю можливість сталого розвитку у стратегічному періоді.

Інноваційність – здатність застосовувати новітні науково-технічні розробки та своєчасно впроваджувати зміни у всі аспекти діяльності суб'єкта господарювання з огляду на зміни у зовнішньому середовищі, спираючись на розвиток у стратегічному періоді.

Ризикованість – схильність підприємця до ведення діяльності, яка супроводжується можливими негативними наслідками, але при цьому може принести високий рівень прибутку у майбутньому і т.д.

Вищенаведені основні якості підприємця дають змогу йому направляти свою діяльність на пошук, освоєння та розвиток стержневих концепцій ведення своєї діяльності та прийнятті рішень. Дані якості підприємця, як основному суб'єкту ринкового процесу, дозволяють йому володіти підприємницьким потенціалом. При цьому підприємницький потенціал виступає однією з головних рушійних сил господарського процесу. Під час розгляду літературних джерел, як вітчизняних, так і закордонних вчених-економістів простежується узагальнення у дослідженнях в контексті розгляду індивіда в якості головного суб'єкта підприємницької діяльності при створенні та використанні інновацій під час ведення своєї діяльності.

Проте, у сучасній українській економічній науці до теперішнього часу, відсутня однакова позиція та єдиний підхід поняття «підприємницький потенціал». У роботах М.В. Грачова визначення підприємницького потенціалу розглядається як сукупність орієнтацій на досягнення успіху, особистої та колективної відповідальності, свободи самовираження та творчості [16]. Можна погодитися з основною думкою про те що специфіка діяльності підприємства відображається на підприєм-

ницькій діяльності, оскільки в залежності від галузевого відношення організації виникають розходження під час управління під кутом впливу соціальних, економічних, законодавчих демографічних, освітніх та інших факторів, а також відмінності пролягають в площині часових проміжків під час планування, реалізації та технологічній складності діяльності, що в свою чергу відображається на швидкості обігу всіх видів ресурсів та отриманні прибутку. До представників даного підходу можна віднести А. Степанова, він представляє підприємницький потенціал як інтегральні підприємницькі здібності носіїв підприємницької діяльності, що направлені на визначення, пошук, формування та задоволення потреб у товарах чи послугах, а також отриманні прибутку [17].

Представники наступного підходу розглядають підприємницький потенціал через ототожнення з підприємницькими здібностями, а підприємець виступає їх носієм [18]. В табл. 1 нами запропоновано розглянути найпоширеніші трактування «підприємницького потенціалу» як економічної категорії.

Найбільш широке та повне поняття підприємницького потенціалу, як економічної категорії пропонує використовувати П.В. Журавльов, він включає до структурної побудови наступні складові: професійні знання, уроджені або набуті навички, інноваційний потенціал, а також функціональні кваліфікації. При цьому слід відмітити, що його висновки та дослідження направлені на комплексне визначення сумарного потенціалу співробітників організації і незначною мірою на розгляд особистості підприємця, що у повній мірі є носієм підприємницького потенціалу.

Таблиця 1.

Підходи авторів щодо визначення категорії «підприємницький потенціал»

Вчені	Трактування
1	2
Р. Кантільон, Й. Тюнен	Сукупність функцій підприємця, основною з яких є здатність йти на ризик.
Й. Шумпетер	Впровадження інновацій та креативність, як основна здатність підприємця.
Мізес, Ф. Хайек, И. Кірцнер	Індивідуально-психологічні особливості підприємця, як управлінські здібності, самостійність при виборі та прийнятті рішень, спроможність реагування на зміни економічної та соціальної ситуацій.
М.В. Кібакін, В.А. Лапшов	Підприємницький потенціал розглядається через ототожнення з потенціалом підприємства та використовується як термін економічної теорії, але не формулюється у явній формі.
В.Б. Супян	Прирівнює підприємницький потенціал до підприємницьких здібностей, а підприємця розглядає у якості носія цих здібностей.
М.В. Грачов	Підприємницький потенціал – сукупність спрямованості на досягнення успіху, особистої та колективної відповідальності, а також незалежності самовираження та творчості.

Але при такому розгляді повністю відсутня найважливіша складова підприємництва така, як вироблена продукція. Оскільки основною метою підприємницької діяльності є отримання прибутку, який стає можливим лише при реалізації товарів, робіт, послуг, то визначення суті та поняття неможливе без урахування даної складової.

На нашу думку підприємницький потенціал підприємств можна охарактеризувати наступними поняттями:

1. Підприємницький потенціал – сукупність можливостей та здатностей реалізації ідейного портфелю підприємця у товари, роботи, послуги, через ведення обраного виду діяльності для отримання максимального прибутку.
2. Підприємницький потенціал – сукупність особистих якостей за допомогою яких здійснюється господарська діяльність для отримання максимального прибутку.
3. Підприємницький потенціал можна визначити як вплив його складових на структурні еле-

менти економічного потенціалу для досягнення максимальної ефективності їх функціонування.

На відміну від інших авторів, нами пропонується розглядати підприємницький потенціал як частину потенціалу підприємства, окремо виділену від економічного потенціалу. Оскільки підприємницький потенціал включає в себе виокремлені особливості які притаманні лише підприємцю та не залежать від внутрішніх та зовнішніх процесів які відбуваються на підприємстві. Серед таких особливостей можна виділити наступні: фізіологічні, вони включають в себе рівень здоров'я підприємця, його функціональні можливості організму, розумові здібності, склад мислення тощо; освіченість, здобута освіта, рівень знань у сфері функціонування організації, кваліфікаційний рівень; набуті, до них відносяться звички, знайомства, комунікативність, тобто вміння знаходити спільну мову зі співробітниками, а також з представниками зовнішнього середовища; впливовість визначається через вплив на підлеглих, а також залежність від зворотнього впливу.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило розкрити зміст підприємницького потенціалу, виявити існуючі підходи щодо розгляду підприємницького потенціалу, як складової частини потенціалу підприємств. Враховуючи вище викладене при нагальній зацікавленості до підприємницького потенціалу у сучасній літературі відсутня всебічність розгляду даного поняття. Відкритими також залишаються питання щодо формування підприємницького потенціалу та його практичного впровадження через методичні розробки та рекомендації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф / науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В.Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2003. – 210 с.
4. Бузько І.Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: моногр. / І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко, О.А. Сущенко. – Алчевськ: Вид-во ДГМІ, 2002. – 216 с.
5. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : моногр. / Е. В. Лапин. – Сумы: Итд «Университетская книга», 2002. – 310 с.
6. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Ю.Ю. Донец. – К.: Знание, 1978. – 135 с.
7. Мочалов Б.М. Экономический потенциал развитого социализма. / Б.М.Мочалов. – М.: Наука, 1982. – 309 с.
8. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
9. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : моногр. / А. Э. Воронкова. - Луганск: Изд-во Восточно-украинского национального ун-та, 2000. - 315 с.
10. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия : науч. изд. / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Х.: Изд-во ХГЭУ, 2003. - 220 с.
11. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А.Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцев. – М.: ИНФРА-М, 1996 – 496 с.
12. Перерва П.Г. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: навч. посібник / П.Г. Перерва, О.М. Гаврись, М.І. Погорелов. – Х.: НТУ «ХП», 2004. – 640 с.
13. Примак Т.О. Економіка підприємства: навч. посібник / Т.О. Примак. –К.: Віхор, 2001. – 250 с.
14. Томпсон - мл А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд III - 12-е изд.: пер. с англ. - М.: Изд. дом «Вильямс», 2006. - 928 с.
15. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов – М.: Центр экономики и маркетинга, 1997. – 192 с.

16. Грачев М.В. Предприниматель в современной экономике / М.В. Грачев // Общество и экономика. - 1993. - №4. - С. 28-40.
17. Степанов А.Я. Оценка предпринимательского потенциала фирмы: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук.: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством А.Я. Степанов. - СПб, 2001. – 19 с.
18. Супян В. Б. Корпорация: американская модель / В. Б. Супян, Г. Б. Кочетков – [1-е изд.]. - СПб., 2005. - 320 с.
19. Федулова Л.І. Менеджмент організацій / Л.І. Федулова. - К.: Лібра, 2003. – 484 с.
20. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. - К.: Кондор, 2007. - 400 с.