

ПОНЯТТЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ ЙОГО РОЗВИТКУ.

Під підприємницьким потенціалом розуміють сукупність наявних та потенційних можливостей та ресурсів, які контролюються підприємством в результаті минулих подій, ініціативне, самостійне, систематичне, на власний ризик використання яких має на меті досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. [2]

Стан підприємницького потенціалу підприємства є передумовою для досягнення високого рівня конкурентоздатності.

Підприємницький потенціал підприємства є відкритою системою, тому на його формування та ефективне використання впливають зовнішні чинники, зокрема: науково-технічний прогрес, розвиток потреб та уподобань споживачів, економічна політика держави, процеси глобалізації тощо.

Узагальнюючи праці науковців та фахівців-практиків визначимо фактори, що істотно впливають на розвиток підприємницького потенціалу підприємства:[1]

– економічні (тенденції виробництва, фаза економічного циклу розвитку економіки, валютно-грошова політика, рівень зайнятості, фіскальна політика, напрямки ринково-економічних реформ);

– політичні (політичний стан влади, соціальні відносини, налагодженість зв'язків між регіональними і національними органами влади, розвиток підприємництва і бізнесу, прозорість економічних відносин в країні);

– соціально-культурні (соціальні установки і ставлення до культурних цінностей, ставлення соціальних груп до бізнесу і підприємництва, соціальні устої);

- технологічні фактори (інвестиційний клімат, увага до запровадження інновацій, контроль над якістю та безпекою товару, заохочувальні заходи щодо винахідництва і раціоналізаторства);
- міжнародні (валютні курси, митні тарифи і податкові ставки, економічна політика, економічні зв'язки на політичному підґрунті, явища в країні-партнері, законодавче поле, культурно-релігійні традиції країни-партнера);
- екологічні та географічні (екологічна ситуація в країні, наявність нормативів щодо безпечності викидів у навколишнє середовище, доступ до сировинних ресурсів, ціни на сировину, транспортні умови, забезпеченість трудовими ресурсами та їх якість);
- законодавство (однозначність законодавства, ефективність законодавчих рішень, узгодженість окремих законів та підзаконних актів тощо);
- постачальники (бажання до співробітництва, якість сировини і послуг, стабільність і ефективність цінової політики, ритмічність у постачанні та наданні послуг, умови кредитування, тенденції банкрутства-партнерів);
- конкуренти (поведінка конкурентів, бар'єри входу на ринок, якість конкуренції тощо);
- споживачі (налагодження відносин, бажання співпрацювати, фінансовий стан споживача тощо);
- персонал (захист комерційної інформації, рівень кваліфікації і освіти, рівень культурних, морально-етичних якостей працівників, рівень прийняття ефективних управлінських рішень тощо). [1]

Необхідно також відзначити, що протягом реалізації підприємницького потенціалу для всіх галузей діяльності підприємства такі фактори, як час, ризик, інфляція і невизначеність.

Усі наявні ресурси підприємства, а також потенційні можливості можна поєднати як в функціональні елементи потенціалу, з одного боку, так і в цільові можливості з іншого.

В функціональному аспекті підприємницький потенціал являє собою сукупність виробничих, інформаційних, фінансових, маркетингових, та інших потенційних можливостей підприємства.

В цільовому аспекті підприємницький потенціал виражається через сукупність можливостей досягнення підприємницьких системи цілей для окремого суб'єкта господарювання. В такому випадку оцінці підлягають не тільки окремі функціональні можливості, а сукупність можливостей досягнення ефективного використання та функціонування підприємницького потенціалу підприємств.

Визначальну роль в формуванні підприємницького потенціалу відіграє фактор часу, надаючи цьому процесу динамічного характеру.

Виходячи з вище викладеного, під підприємницьким потенціалом підприємства ми розуміємо сукупність наявних та потенційних можливостей та ресурсів, які контролюються підприємством в результаті минулих подій, ініціативне, самостійне, систематичне, на власний ризик використання яких має на меті досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Крім того слід зазначити, що підприємницький, як і сукупний, потенціал підприємства є відкритою системою, тому на його формування та ефективне використання буде впливати багато зовнішніх чинників, зокрема: науковотехнічний прогрес, розвиток потреб та уподобань споживачів, економічна політика держави, процеси глобалізації тощо.

Список використаних джерел:

1. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – 2-е вид., випр. і доп. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 232 с.
2. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом підприємства: формування та оцінка. -К.:ЦНЛ, 2010.-352с.