

Миронець М. А. [1; ORCID ID: 0000-0003-1905-3877],
здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня,
Ширко Б. Ф. [2; ORCID ID: 0000-0001-9430-5136],
к.е.н., доцент,
Іванів Р. Г. [3; ORCID ID: 0009-0008-5089-1821],
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня

¹Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

²Надслучанський інститут Національного університету водного господарства та природокористування, м. Березне

³Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ЗНАЧЕННЯ

У статті висвітлено основні підходи до формування економічної сутності підприємницького потенціалу, досліджено характерні його складники. Запропоновано власне тлумачення означеного поняття. Розглянуто трактування економічних категорій «підприємець», «підприємництво» вітчизняними та зарубіжними науковцями-економістами. Наведено основні характеристики підприємницького потенціалу. Звернено увагу на структуру економічного потенціалу підприємства. Окреслено його складові.

Ключові слова: підприємницький потенціал; підприємництво; підприємець; економічний потенціал.

Актуальність теми. Проблема формування та розвитку підприємницького потенціалу, незважаючи на наявні численні наукові дослідження, що беруть свій початок ще з часів Адама Сміта, залишається актуальною. Макро- та мікросередовище, в якому функціонують підприємства, спонукає до їх адаптації до реальних умов з метою забезпечення ефективного функціонування і розвитку, що уможливлюється через раціональне використання підприємницького потенціалу. Саме від підприємницького потенціалу кожного окремого суб'єкта ринку та здатності до успішної його трансформації в прибутковий бізнес значною мірою залежить подальший розвиток країни в цілому. Отже, тематика дослідження сутності та значення підприємницького потенціалу ще більше актуалізується.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню економічної сутності та проблемам формування підприємницького потенціалу присвятили свої наукові роботи В. Н. Авдеєнко, О. Л. Ануфрієва, Т. Г. Пальчевська, Г. М. Лагоцька, А. І. Орехіна,

О. В. Березіна, О. М. Ждан, Н. С. Краснокутська, О.І. Маслак та ін. Проте, слід зазначити, що деякі питання все ще потребують додаткового вивчення. Дискусійними та малодослідженими залишаються аспекти сутнісної характеристики підприємницького потенціалу, напрями активізації підприємницької діяльності через використання підприємницького потенціалу, його види та значення.

Викладення основного матеріалу. Усі країни світу суттєво відрізняються за їх спроможністю ефективно використовувати підприємницький потенціал, спрямовуючи його на розвиток добробуту населення. Це пояснюється насамперед різним рівнем розвитку, культурними цінностями, менталітетом, геополітичним баченням та ін. В епоху зародження підприємницького потенціалу він переважно реалізовувався через торгівлю та ремесла, його сутність полягала в умінні приймати на себе ризики втрат, як існували під час ведення господарської діяльності. Нині він активно використовується господарюючими суб'єктами задля досягнення поточних, оперативних і стратегічних цілей. Підприємницький потенціал наявний у тих суб'єктів ринку, котрі займаються підприємництвом.

Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями. Господарська діяльність може здійснюватися і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність) [1]. Відповідно до Господарського кодексу України, підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Підприємництво здійснюється на основі:

- вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;
- самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- вільного найму підприємцем працівників;
- комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;
- вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;

- самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд [3].

Таким чином, існують різні підходи до визначення підприємництва.

Підприємництво традиційно розглядається як:

- економічна категорія (має сутність, зміст, суб'єкти та об'єкти);

- фактор виробництва і системоутворювальний елемент процесу становлення ринкової економіки;

- метод господарювання (ризиковий характер діяльності; самостійне планування і організація виробничого процесу, відповідальність за результати своєї діяльності, наявність інформації про кон'юнктуру ринку);

- особливий тип економічного мислення (новаторський, ініціативний характер діяльності).

Вищевикладене дозволяє констатувати, що підприємницька діяльність – це реалізація особливих здібностей індивідуума, яка проявляється в раціональному поєднанні факторів виробництва з урахуванням ризику. Відтак, можна вважати, що підприємництво являє собою самостійну, адаптивну, ініціативну діяльність людини в ринковій економіці, сутність якої проявляється в таких рисах, як володіння капіталом; з'єднання і комбінування факторів виробництва; самостійність в ухваленні оптимальних управлінських рішень в умовах ризику і повної відповідальності за результати своєї діяльності. Це сукупність соціально-економічних, організаційно-правових та психологічних відносин, пов'язаних з ефективним використанням усіх факторів виробництва з метою отримання прибутку в умовах ризику. Метою підприємницької діяльності є отримання прибутку з подальшою капіталізацією доходу в умовах ризику.

Для активного ведення підприємництва потрібен, передусім, підприємницький потенціал. Обґрунтування економічної сутності підприємницького потенціалу в науковій літературі розглядається в контексті виробничого, економічного, трудового потенціалів. Це свідчить про активну взаємодію різних економічних ресурсів у процесі здійснення підприємницької діяльності. Підприємницький потенціал – це складна економічна категорія, вивчення якої важливе для оцінки резервів розвитку підприємства. У працях видатних вчених-економістів можна віднайти такі визначення підприємницького потенціалу (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи науковців щодо визначення економічної сутності понять
«підприємницький потенціал» та «підприємець»

№ з/п	Вчені	Тлумачення поняття «підприємницький потенціал»	Тлумачення поняття «підприємець»
1.	А. Сміт	Мета підприємницької діяльності – отримання підприємницького доходу, під час реалізації якої він сприяє найефективнішому задоволенню потреб суспільства	Власник підприємства
2.	Р. Кантільон, Й. Тюнен	Сукупність функцій підприємця, основною з яких є здатність йти на ризик	Власник, що бере на себе ризик своєї господарської діяльності
3.	І. Шумпетер	Впровадження інновацій та креативність, як основна здатність підприємця	Особистість з яскраво вираженими новаторськими діловими здібностями, що реалізуються в оригінальних, нетрадиційних проєктах, відмінних від наявних комерційних
4.	Ф. Хайек	Індивідуально-психологічні особливості підприємця як управлінські здібності, самостійність при виборі та прийнятті рішень, спроможність реагування на зміни економічної та соціальної ситуацій	Діяльність підприємця передбачає організаційно-господарську новизну та економічну підприємницьку свободу

Джерело: складено за даними: [2; 3]

Дані табл. 1 дають можливість представити підприємця як особу, яка має на меті отримати дохід. При цьому вона повинна мати потенціал, бути наділена управлінськими здібностями, аналізувати та приймати креативні рішення, ризикувати та реагувати на економіко-соціальну ситуацію, не втрачаючи при цьому економічної підприємницької свободи.

Потенціал як економічна категорія відображає наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, які можуть бути використані для досягнення поставленої мети чи ведення господарської діяльності загалом. Слід відмітити, що науковцями сучасності підприємницький потенціал трактується з різних позицій, зокрема як:

- сукупність можливостей (керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу, щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства), ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних тощо), навичок, здатностей реалізації ідейного портфелю підприємця у товари, роботи, послуги, через ведення обраного виду діяльності для отримання максимального прибутку (А. Миргородська, Б. Карапінський, Т. Щира, І. Рєпіна [4–6]);

- індивідуальні характеристики підприємця (здатність, можливість членів домогосподарств і суб'єктів господарювання формувати підприємницьку поведінку, орієнтовану на отримання прибутку на основі використання природно-ресурсних, економічних і соціальних факторів) (Т. Гринчук, Ф. Хайек, І. Кірцнер [7–8]);

- сукупність бізнес-ідей і способів їх реалізації (Ю. Рубін [9]);

- сукупність особистих якостей, набутого досвіду, можливостей, знань, психологічної готовності до змін, постійного самовдосконалення, здатності запобігати ризику, навичок ефективно здійснювати підприємницьку діяльність (В. Хачатрян [10], К. Оксенюк [11]).

З позиції Ковальської Л. Л., підприємницький потенціал становить собою здатність сукупності інтелектуальних характеристик підприємця ефективно використовуючи наявні ресурси успішно генерувати та реалізовувати бізнес-ідеї (стартапи) для досягнення поставлених цілей. Такими цілями можуть бути зростання прибутковості підприємства, розширення ринків збуту продукції, забезпечення довгострокового економічного зростання підприємства [12, С. 132]). Зазначений науковець схиляється до думки, що підприємницький потенціал можна представити у

тривекторному вимірі: ресурси, стартапи та інтелектуальні характеристики.

З нашої точки зору, підприємницький потенціал – це сукупність ресурсів (трудових, фінансових, матеріальних, технічних, інноваційних), навичок і можливостей керівництва різних рівнів управління та власне працівників, спрямованих на максимізацію прибутку, досягнення економічного зростання та забезпечення сталого розвитку підприємства.

Складові підприємницького потенціалу також по-різному ідентифікуються вченими. До прикладу, Ковальська Л. Л. в структурі підприємницького потенціалу виокремлює ресурсний, інтелектуальний та інноваційний [12, С.133]. Під ресурсним потенціалом автор розуміє систему взаємопов'язаних різних видів ресурсів, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення його конкурентоспроможності. Інтелектуальний потенціал передбачає можливості генерації і сприйняття ідей і задумів новацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень. Інноваційний потенціал визначається як максимальна здатність підприємства використання фундаментальних досліджень, прикладних розробок та впровадження досягнень науки та техніки у виробництво.

В структурі підприємницького потенціалу іноді ще виділяється економічний та соціальний потенціал. Основна частка досліджень з теорії потенціалів присвячена такій категорії як «економічний потенціал підприємства». Так, існує думка, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг [2]. Якщо звернутися до Академічного тлумачного словника української мови, то можна простежити таке тлумачення окресленого поняття: «Економічний потенціал – сукупність економічних можливостей держави (або об'єднання держав), які можуть бути використані для забезпечення всіх матеріальних потреб (виробництва, оборони, особистих потреб населення і т. ін.)» [13]. І. Отенко поділяє економічний потенціал підприємства за функціями його складових, виокремлюючи виробничий, маркетинговий, інформаційний, техніко-технологічний, організаційний, соціальний, фінансовий потенціал (табл. 2) [14].

Таблиця 2

Складові економічного потенціалу підприємства

№ з/п	Складові	Характеристика
1.	Виробничий потенціал	Засоби виробництва, їхній стан, кількість, оптимальне використання
2.	Маркетинговий потенціал	Визначення торгівельної марки з урахуванням впливу конкурентного середовища
3.	Інформаційний потенціал	Доступ до адекватної кількості інформації, яка впливає на ухвалення управлінських рішень
4.	Техніко-технологічний потенціал	Здатність до технологічної оптимізації цього циклу виробництва
5.	Організаційний потенціал	Здатність прийняття ефективних управлінських рішень
6.	Соціальний потенціал	Здатність оптимізувати кількісний і якісний склад персоналу та побудувати відповідні відносини «персонал – керівництво – власник»
7.	Фінансовий потенціал	Здатність оптимізації фінансової системи із залученням та використанням фінансових ресурсів

Джерело: складено за даними: [14]

На основі узагальнення та результатів виконаного дослідження ми не можемо не погодитися із таким підходом щодо визначення складових економічного потенціалу. Виробничий потенціал – це сукупність вартісних і натурально-речовинних характеристик виробничої бази, що виражається в потенційних можливостях провадити продукцію певного складу, технічного рівня і якості в необхідному обсязі. Маркетинговий потенціал суб'єкта підприємництва складається з можливостей бізнес-суб'єкта залучати до придбання та споживання його товарів і послуг потенційних споживачів з урахуванням наявних у розпорядженні підприємства ресурсів. Інформаційний потенціал – наявні обсяги інформаційних ресурсів, інформаційної техніки і технологій та інших засобів і можливостей створювати, збирати, накопичувати, обробляти та використовувати різноманітні форми інформації для задоволення інформаційних потреб підприємства. Техніко-технологічний потенціал підприємства – максимальна здатність

господарюючого суб'єкта в сучасних економічних реаліях і в найближчому майбутньому випускати за визначений період часу (рік, квартал, місяць) доброякісну продукцію певного асортименту, технічного рівня та якості на основі створеної системи елементів організаційно-економічної структури, яка постійно удосконалюється на інноваційній основі. Організаційний потенціал – сукупність наявних засобів і можливостей для нових прогресивних змін у межах даної організації, зокрема появи синергетичного ефекту. Під соціальним потенціалом підприємства розуміють можливості окремих працівників та колективу загалом щодо досягнення місії, стратегічних цілей діяльності підприємства і задоволення власних потреб, які формуються та реалізуються у процесі налагодження соціальних зв'язків і забезпечують соціальний розвиток особистості.

Фінансовий потенціал зазвичай вчені розглядають як:

- складову частину економічного потенціалу, яка визначає подальші фінансові можливості організації;
- сукупність усіх наявних фінансових ресурсів підприємства та методів їх використання для забезпечення максимально можливого фінансового результату;
- можливості підприємства щодо залучення та ефективного управління фінансовими ресурсами;
- забезпечення досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства [15].

Отже, підприємницький потенціал – це надскладна економічна категорія, вивчення якої важливо для оцінки резервів розвитку підприємства. Існує декілька підходів у сучасній науці щодо віднесення підприємницького потенціалу до певної категорії потенціалу підприємства.

І. В. Васильєва надає визначення означеному поняттю шляхом інтеграції основоположних ознак підприємницької діяльності з типовою моделлю виробничого потенціалу, і відображає підприємницький потенціал як сукупність внутрішньогосподарських резервів підприємства, що формуються за рахунок кращої колаборації наявних у його розпорядженні трудових і економічних ресурсів, прояву ініціативи, новаторства, реалізація яких дозволить забезпечити зміцнення ринкових позицій, завоювання конкурентних переваг і зростання доходів суб'єкта підприємницької діяльності за рахунок найбільш повного задоволення ринкового попиту [13].

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення діапазону підприємницьких можливостей, їх структуризація та побудова певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення. На всіх етапах

процесу управління потенціалом підприємства виникає потреба в його оцінюванні [14].

Потенціал підприємства характеризується властивостями, типовими для будь-якої економічної системи: цілісністю, взаємозв'язком і взаємодією елементів, складністю, комунікативністю, ієрархічністю, множинністю опису, здатністю до розвитку, альтернативністю форм функціонування та розвитку, пріоритетом інтересів системи глобального рівня, пріоритетом якості, потужністю. Властивість цілісності, відповідно до теорії систем, означає, що системи існують як ціле, яке потім можна членувати на компоненти. Ці компоненти існують лише через існування цілого. Не елементи складають ціле, а навпаки, ціле породжує при своєму членуванні елементи системи, що складає сутність основного постулату теорії систем – її первинності. У цілісній системі окремі частини функціонують спільно, складаючи в сукупності процес функціонування системи як цілого. Кожен компонент може розглядатися тільки в його зв'язку з іншими компонентами системи [2].

Систематизація трактувань економічної сутності поняття «підприємницький потенціал» дозволяє виокремити основні його характеристики, як-от складність, динамічність та ієрархічність [16; 17]; синергійність [18]; тісні взаємозв'язки між складниками економічного потенціалу [16; 17]. А. Я. Степанов і Н. В. Іванов розглядають підприємницький потенціал стосовно організації або підприємства і з цих позицій характеризують його як «сукупні можливості підприємства визначати, формувати і максимально задовольняти потреби споживачів у товарах і послугах в процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем і раціонального використання ресурсів» [14].

В нарощуванні потенціалу підприємства може полягати його стратегія. Розглядаючи питання економічної стратегії, ми поділяємо думку дослідників К. В. Павлова, О. М. Павлової, Л. В. Шостак, Д. А. Романюк, які у своїх наукових дослідженнях наголошують на першочерговості мети при формуванні стратегії нарощення економічного потенціалу [19]. Так, важливим є забезпечення високого перспективного рівня розвитку економічного потенціалу, при визначенні якого вітчизняні підприємства зіштовхуються зі значною кількістю перешкод, які виникають як під впливом зовнішнього середовища, так і в процесі господарсько-виробничої діяльності. Варто зауважити, що при правильному формуванні стратегії розвитку зазначені перешкоди можна мінімізувати завдяки комплексному дослідженню виробничого, фінансового,

маркетингового, логістичного, інвестиційного та інших видів потенціалів бізнесу.

Досить часто на підприємстві існує низка перешкод, що заважають реалізації обраної стратегії та нарощуванню економічного потенціалу. На нашу думку, перешкодами можуть стати низька інвестиційна спроможність, відсутність власних розробок НТП, неспроможність керівництвом підприємства приймати виважені та обґрунтовані рішення. При несприятливому інвестиційному кліматі та фінансовій платоспроможності підприємство не зможе підвищити свій виробничо-технологічний потенціал, що в свою чергу не дозволить нарощувати потенціал бізнесу. Тому при формуванні стратегії нарощування економічного потенціалу підприємства особливо важливо аналізувати стратегічний потенціал. Стратегія, розроблена без професійного обґрунтування, не дасть змогу наростити потенціал, а взагалі може спровокувати негативні та непередбачувані наслідки діяльності підприємства. Відповідно кожна стратегія нарощування загальноекономічного потенціалу або його складових повинна бути обґрунтована фахівцями [19]. Економічна стратегія – обраний державою курс економічної політики, розрахований на тривалу перспективу і спрямований на вирішення крупномасштабних економічних та соціальних завдань, завдань культурного розвитку, забезпечення економічної безпеки держави, збереження і примноження її економічного потенціалу і національного багатства, підвищення народного добробуту. Економічна стратегія включає визначення пріоритетних цілей економіки, засобів та способів їх реалізації, виходячи зі змісту об'єктивних процесів і тенденцій, що мають місце в національному та світовому господарстві, та враховуючи законні інтереси суб'єктів господарювання [3].

Висновки і перспективи подальших розвідок. На основі вищенаведеного можна висновувати про те, що підприємницький потенціал надважливий при формуванні та розвитку економічної політики як макро-, так і мікроекономіки для загального добробуту нації та поліпшенні фінансово-економічного стану конкретного господарюючого суб'єкта. Таким чином, на основі дослідження різноманітних точок зору вітчизняних та зарубіжних науковців, можна стверджувати, що потенціал підприємства характеризується властивостями, типовими для будь-якої економічної системи. Розуміння підприємницького потенціалу дає змогу формувати потенціал підприємства, адаптувати його складники відповідно до вимог ринкового середовища через орієнтацію на економічний розвиток, з урахуванням інтересів різних зацікавлених сторін.



Підприємець – це особа, яка має на меті отримати дохід, при цьому вона повинна володіти потенціалом, бути наділеною управлінськими здібностями, аналізувати та приймати креативні рішення, ризикувати та реагувати на економіко-соціальну ситуацію, не втрачаючи економічної підприємницької свободи. Підприємницький потенціал – це сукупність ресурсів (трудових, фінансових, матеріальних, технічних, інноваційних), навичок і можливостей керівництва різних рівнів управління та власне працівників, спрямованих на максимізацію прибутку, досягнення економічного зростання та забезпечення сталого розвитку підприємства.

1. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 10.09.2022).
2. Довбенко В. І., Мельник В. М. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. Львів: Львівська політехніка, 2010.
3. Ануфрієва О. Л., Пальчевська Т. Г., Лагоцька Г. М., Терещенко О. О. Підприємницька діяльність : навч. посіб. Івано-Франківськ : Лілея, 2014. 304 с.
4. Миргородська А. П. Розкриття сутності поняття «підприємницький потенціал» та його роль в потенціалі підприємства. *Економіка и управление*. 2011. № 5. С. 144–149.
5. Карапінський Б. А., Шира Т. Б. Інноваційно-технологічний потенціал підприємств регіону: аналіз формування та фінансування. *Регіональна економіка*. 2007. № 2. С. 77–86.
6. Рєпіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління. *Вісник Української академії державного управління при Президентові України*.
7. Гринчук Т. П. Підприємницький потенціал сільських територій та фактори його реалізації в сучасних умовах України. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2015. № 3. С. 64–71.
8. Черних О. Оцінка конкурентоспроможності підприємницького потенціалу підприємства. *Збірник наукових праць ЧДТУ*. 2014. Вип. 36. Частина І. Том 1. С. 179–188.
9. Рубин Ю. Б. *Теория и практика предпринимательской конкуренции*. Москва : МФПА, 2004. 572 с.
10. Хачатрян В. В., Богацька Н. М. Змістовні особливості категорії «підприємницький потенціал» в умовах євроінтеграції та глобалізації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 13. С. 98–100.
11. Оксенюк К. І. Підприємницький потенціал регіону: сутність та напрями забезпечення його розвитку. *Економічний форум*. 2017. № 2. URL: <http://eforum-lntu.com/argiv-nomeriv.htm> (дата звернення: 10.09.2022).
12. Ковальська Л. Л. Підприємницький потенціал підприємства: економічна сутність та методика оцінки. *Економічний форум*. 2019. № 4.
13. Академічний тлумачний словник української мови. URL: <http://sum.in.ua/> (дата звернення: 10.09.2022).
14. Отенко І. П. Механизм управления потенциалом предприятия : науч. изд. Х. : Изд-во ХГЭУ, 2003. 220 с.
15. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. К. : Ника-Центр; Эльга, 2004. 720 с.
16. Врода Ю. Ф. Оцінка та формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу машинобудівного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Х., 2009. 23 с.
17. Ільчук О. О. Особливості утворення синергетичного ефекту управління економічним потенціалом торговельного підприємства в сучасних умовах господарювання. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.1 215 с.
18. Ареф'єва О. В., Харчук Т. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 7 (85). С. 71–76.
19. Павлов К. В., Павлова О. М., Шостак Л. М., Романюк Д. А.

Стратегічні напрями нарощення економічного потенціалу підприємства. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер. Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*. Харків, 2021. Вип. № 14. С. 90–95.

REFERENCES:

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (data zvernennia: 10.09.2022).
2. Dovbenko V. I., Melnyk V. M. Potentsial i rozvytok pidpriemstva : navch. posib. Lviv : Lvivska politehnika, 2010.
3. Anufriieva O. L., Palchevska T. H., Lahotska H. M., Tereshchenko O. O. Pidpriemnytska diialnist : navch. posib. Ivano-Frankivsk : Lileia, 2014. 304 s.
4. Myrhorodska A. P. Rozkryttia sutnosti poniattia «pidpriemnytskyi potentsial» ta yoho rol v potentsiali pidpriemstva. *Ekonomika i upravlenie*. 2011. № 5. S. 144–149.
5. Karapinskyi B. A., Shyra T. B. Innovatsiino-tekhnolohichniy potentsial pidpriemstv rehionu: analiz formuvannia ta finansuvannia. *Rehionalna ekonomika*. 2007. № 2. S. 77–86.
6. Riepina I. M. Pidpriemnytskyi potentsial: metodolohiia otsinky ta upravlinnia. *Visnyk Ukrainsoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*.
7. Hrynychuk T. P. Pidpriemnytskyi potentsial silskykh terytorii ta faktory yoho realizatsii v suchasnykh umovakh Ukrainy. *Ekonomika, finansy, menezhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*. 2015. № 3. S. 64–71.
8. Chernykh O. Otsinka konkurentospromozhnosti pidpriemnytskoho potentsialu pidpriemstva. *Zbirnyk naukovykh prats ChDTU*. 2014. Vyp. 36. Chastyna I. Tom 1. S. 179–188.
9. Rubin YU. B. Teoriya i praktika predprinimatelskoy konkurentsii. Moskva : MFPA, 2004. 572 s.
10. Khachatryan V. V., Bohatska N. M. Zmistovni osoblyvosti katehorii «pidpriemnytskyi potentsial» v umovakh yevrointehratsii ta hlobalizatsii. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. 2016. Vyp. 13. S. 98–100.
11. Okseniuk K. I. Pidpriemnytskyi potentsial rehionu: sutnist ta napriamy zabezpechennia yoho rozvytku. *Ekonomichnyi forum*. 2017. № 2. URL: <http://eforum-lntu.com/arxiv-nomeriv.htm> (data zvernennia: 10.09.2022).
12. Kovalska L. L. Pidpriemnytskyi potentsial pidpriemstva: ekonomichna sutnist ta metodyka otsinky. *Ekonomichnyi forum*. 2019. № 4.
13. Akademichnyi tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy. URL: <http://sum.in.ua/> (data zvernennia: 10.09.2022).
14. Otenko I. P. Mehanizm upravleniya potentsialom predpriyatiya : nauch. izd. H. : Izd-vo HGEU, 2003. 220 s.
15. Blank I. A. Finansovaya strategiya predpriyatiya. K. : Nika-Tsentr; Elga, 2004. 720 s.
16. Vroda Yu. F. Otsinka ta formuvannia stratehichnykh napriamiv rozvytku potentsialu mashynobudivnoho pidpriemstva : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04. Kh., 2009. 23 s.
17. Ilchuk O. O. Osoblyvosti utvorennia synerhetychnoho efektu upravlinnia ekonomichnym potentsialom torhovelnoho pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannia. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. 2010. Vyp. 20.1 215 s.
18. Arefieva O. V., Kharchuk T. V. Ekonomichni zasady formuvannia potentsialu pidpriemstva. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2008. № 7 (85). S. 71–76.
19. Pavlov K. V., Pavlova O. M., Shostak L. M., Romaniuk D. A. Stratehichni napriamy naroshchennia ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina. Ser. Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm*. Kharkiv, 2021. Vyp. № 14. S. 90–95.

Myronets M. A. [1; ORCID ID: 0000-0003-1905-3877],

Post-graduate Student,

Shyrko B. F. [2; ORCID ID: 0000-0001-9430-5136],

Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor,

Ivaniv R. H. [3; ORCID ID: 0009-0008-5089-1821],

Master

¹*National University of Water and Environmental Engineering, Rivne*

²*Nadsluchanskyi Institute of National University of Water and Environmental Engineering,
Berezne*

³*Lviv Polytechnic National University, Lviv*

ENTREPRENEURIAL POTENTIAL: ECONOMIC ESSENCE, TYPES AND MEANING

The article highlights the main formations of the essence of entrepreneurial potential, investigates the characteristic components. The organization and conduct of business activities in accordance with the legislation is outlined. The interpretation of the concept of entrepreneurial potential by scientists-economists is considered. The main characteristics of the formation of the potential for the development of entrepreneurship are highlighted.

The problem of formation and development of entrepreneurial potential, despite scientific research, from the time of Adam Smith to the present day, is relevant even in our time. As theoretical definitions, the problems of formation and development of entrepreneurial potential are the definition and classification of its main types of manifestations, which is the methodological basis for the formation of a well-founded concept. The macro- and microenvironment of the enterprise encourages reform and adaptation to real conditions in order to ensure effective functioning and development. Fulfillment of this task is impossible without full and rational use of the potential of the enterprise as a single system.

The substantiation of the essence of entrepreneurial potential in the scientific literature is considered in the context of production, economic, and labor potential. This indicates the interaction of various economic resources in the process of entrepreneurial activity.

Formation of entrepreneurial potential is the process of identification and creation of a range of entrepreneurial opportunities, their structuring and construction of certain organizational forms for stable development and effective reproduction. At all stages of the entrepreneurial potential management process, there is a need for its assessment.

The potential of the enterprise is characterized by properties typical for any economic system: integrity, interconnection and interaction of elements, complexity, communicativeness, hierarchy, multiplicity of description, ability to develop, alternative forms of functioning and development, priority of the interests of the global level system, priority of

quality, power The integrity property, according to systems theory, means that systems exist as a whole, which can then be divided into components. These components exist only because the whole exists. The elements do not make up the whole, but on the contrary, the whole gives rise to the elements of the system during its division, which is the essence of the main postulate of the theory of systems – its primacy. In a complete system, individual parts function together, making up the process of functioning of the system as a whole. Each component can be considered only in its connection with other components of the system.

Economic strategy is a course of economic policy chosen by the state, designed for a long-term perspective and aimed at solving large-scale economic and social tasks, tasks of cultural development, ensuring the economic security of the state, preserving and multiplying its economic potential and national wealth, increasing national welfare. The economic strategy includes the determination of the priority goals of the economy, the means and methods of their implementation, based on the content of objective processes and trends taking place in the national and world economy, and taking into account the legitimate interests of business entities.

On the basis of the above, entrepreneurial potential is important in the development of economic policy in both macro- and microeconomics for the general well-being of the nation. Summarizing the results of our research, we can offer the characteristics of an entrepreneur and his potential for entrepreneurial activity. An entrepreneur is a person who aims to earn income, and must have the potential, be endowed with management skills, analyze and make creative decisions, take risks and respond to the economic and social situation, while not losing economic entrepreneurial freedom. We can offer the following definition of entrepreneurial potential – it is a set of resources (labour, financial, material, technical, innovative), skills and capabilities of management at different levels and employees themselves, aimed at maximizing profits, achieving economic growth and ensuring sustainable development of the enterprise.

Keywords: entrepreneurial potential; entrepreneurship; entrepreneur; economic potential.

Отримано: 1 жовтня 2022 року
Прорецензовано: 6 жовтня 2022 року
Прийнято до друку: 23 грудня 2022 року