



УДК 330.3

<https://doi.org/10.31713/ve420245>

JEL: O10, M21

Зінкевич О. В. [1; ORCID ID: 0000-0002-8908-9368],

к.е.н., доцент,

Гуменна-Дерій М. В. [2; ORCID ID: 0000-0003-0901-0080],

д.е.н., доцент

¹Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

²Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИКА ОЦІНКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено дослідженню сутності поняття «підприємницький потенціал». Виокремлено основні підходи до трактування підприємницького потенціалу вітчизняними науковцями, охарактеризовано його властивості та ключові етапи оцінки. Наведено авторське трактування підприємницького потенціалу підприємств. Узагальнено сукупність методів, що використовуються при проведенні оцінки підприємницького потенціалу підприємств. Запропоновано формулу оцінки підприємницького потенціалу підприємств за інтегральним підходом.

Ключові слова: потенціал; підприємницький потенціал; підприємство.

Постановка проблеми. Перетворення бізнес-ідеї в успішний бізнес залежить від ініціативності та підприємницького потенціалу будь-якого суб'єкта господарювання [1, С. 130]. Підприємницький потенціал – поняття багатогранне. Воно охоплює ресурси, процеси, стратегії, інновації та соціальну взаємодію. Комплексний підхід до аналізу підприємницького потенціалу надає можливість ефективно використовувати його для розвитку як окремого бізнесу, так і держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми. Сутність, властивості та методика оцінки підприємницького потенціалу підприємств різних видів економічної діяльності – об'єкт, що досліджували багато науковців, як-от: Ковальська Л. Л. [1], Хачатрян В. В. [2; 3], Крахмальова Н., Слонопас В. [4], Белей С. І., Лагодин Н. В. [5] Мясников В. О. [6], Микитюк П. П., Крисько Ж. Л., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Скочиляс С. М. [7], Командровська В. Є., Грядун А. І. [8],

Кулакова С. Ю., Мінжайленко І. В. [9] та ін. Однак питання сутності та методики оцінки підприємницького потенціалу потребують подальшого обґрунтування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виокремлення основних підходів до трактування сутності категорії «підприємницький потенціал» та характеристика етапів і методів оцінки підприємницького потенціалу підприємств.

Виклад основного матеріалу. Підприємницький потенціал є важливим фактором конкурентоспроможності та успішного функціонування підприємств. Існує декілька підходів до визначення сутності підприємницького потенціалу, кожен з яких відображає окремі сторони його формування та реалізації:

1. *Системний підхід:* підприємницький потенціал – це взаємодія внутрішнього середовища підприємства (структура, культура, управління) та зовнішнього середовища (законодавство, ринкові відносини, конкуренція).
2. *Ресурсний підхід:* підприємницький потенціал – це здатність підприємства ефективно використовувати різноманітні наявні ресурси: матеріальні (обладнання, виробничі потужності); фінансові (власний капітал, інвестиції, кредити, позики); людські (кваліфікація персоналу); інтелектуальні (технології, ноу-хау, патенти).
3. *Процесний підхід:* підприємницький потенціал – це здатність підприємства виявляти ринкові можливості, створювати нову продукцію або послуги, забезпечувати ефективність бізнес-процесів, впроваджувати інновації.
4. *Маркетинговий підхід:* підприємницький потенціал – це здатність підприємства ефективно управляти ринковими можливостями (аналізувати ринок та виявляти нові сегменти, формувати потреби клієнтів, ефективно комунікувати з цільовою аудиторією).
5. *Інноваційний підхід:* підприємницький потенціал – це здатність підприємства генерувати нові ідеї, впроваджувати інноваційні технології та розробляти унікальну продукцію або послуги (інноваційна активність, що здатна забезпечити конкурентні переваги).
6. *Стратегічний підхід:* підприємницький потенціал – це здатність підприємства розробляти й реалізовувати стратегії довгострокового розвитку, завойовувати нові ринки збуту, управляти ризиками.



7. *Компетентнісний підхід*: підприємницький потенціал – це набір компетенцій (управлінських (ефективне ухвалення рішень), технічних (впровадження технологій), соціальних (налагодження партнерства)), що притаманні підприємству та його працівникам і дозволяють швидко адаптуватися до викликів ринку й досягти успіху.
8. *Соціально-економічний підхід*: підприємницький потенціал – здатність підприємства як забезпечувати прибутковість підприємства, так і позитивно впливати на суспільство (формування робочих місць, соціальна відповідальність, вплив на економічний розвиток регіону).

Науковці також називають такі підходи: *функціональний* (здатність підприємства шукати нові, оригінальні технічні рішення для задоволення існуючих або потенційних потреб), *відтворювальний* (здатність до постійного поновлення виробництва продукції з меншою ресурсоемністю та вищою якістю порівняно з аналогічною продукцією на даному ринку для задоволення потреб клієнтів), *нормативний* (встановлення для найважливіших елементів потенціалу нормативів, що відповідають вимогам обґрунтованості, комплексності, ефективності та перспективності застосування), *інтеграційний* (націленість на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими елементами потенціалу), *динамічний* (необхідність розгляду потенціалу в діалектичному розвитку, у встановлення причинно-наслідкових зв'язків і співпідпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому тимчасовому відрізку), *оптимізаційний* (визначення кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами потенціалу з використанням економіко-математичних і статистичних методів обробки інформації), *адміністративний* (регламентація функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, пов'язаних з реалізацією елементів потенціалу, у нормативних актах за допомогою методів примушування), *поведінковий* (ґрунтується на підвищенні ефективності сукупного потенціалу за рахунок підвищення ефективності його кадрової складової), *ситуаційний* (заснований на альтернативності досягнення цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі формування потенціалу підприємства), *структурний* (заснований на структуризації потенціалу і визначенні значимості, пріоритетів серед елементів потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення і

підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними) [9, С. 19–21; 10, С. 20–23].

Враховуючи наведені підходи до сутності поняття «підприємницький потенціал», можемо запропонувати таке тлумачення досліджуваної категорії: підприємницький потенціал – це сукупність ресурсів, здібностей, компетенцій та інноваційних можливостей, що дозволяють підприємству ідентифікувати, розвивати та ефективно реалізовувати ринкові можливості, адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, впроваджувати інновації та забезпечувати конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Здатність підприємницького потенціалу до розвитку, адаптації, інновацій та ефективного використання ресурсів надає змогу виокремити його основні властивості (табл. 1), які демонструють підприємницький потенціал як багатогранну категорію, що потребує комплексного підходу до аналізу та розвитку.

Таблиця 1

Основні властивості підприємницького потенціалу

Властивість	Сутність властивості підприємницького потенціалу
Цілісність	Підприємницький потенціал існує як ціле, яке можна членувати на компоненти
Системність (взаємозв'язок і взаємодія елементів)	Підприємницький потенціал є результатом взаємодії різних елементів системи підприємства, зокрема персоналу, ресурсів, стратегії, організаційної культури тощо
Складність (структурність)	Підприємницький потенціал характеризується обсягом інформації, необхідної для його формування та розвитку, складністю опису та управління, складністю розвитку та неадитивністю властивостей та інших параметрів
Комплексність	Підприємницький потенціал охоплює різноманітні аспекти діяльності підприємства: ресурси; інновації; управлінські компетенції; здатність до аналізу ринку
Комуникативність	Підприємницький потенціал формує та виявляє свої властивості тільки в процесі взаємодії з зовнішнім середовищем
Ієрархічність	Кожен компонент підприємницького потенціалу може розглядатися як система (підсистема) більш широкої глобальної системи



продовження табл. 1

Динамічність	Підприємницький потенціал зазнає змін під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, зокрема економічних умов, ринкових трендів, технологічного процесу
Адаптивність (здатність до розвитку)	Здатність підприємства швидко реагувати на зміни в ринковому середовищі, пристосовувати свої стратегії до нових умов господарювання та ефективно використовувати нові можливості
Інноваційність	Підприємницький потенціал характеризується здатністю створювати та впроваджувати нові продукти, послуги, технології тощо
Альтернативність форм функціонування та розвитку	Залежно від конкретних умов розвитку тих чи інших господарських ситуацій, як правило, завжди існує кілька альтернативних шляхів досягнення конкретної мети
Ресурсна забезпеченість	Підприємницький потенціал базується на наявності та ефективному використанні фінансових, матеріальних, людських та інтелектуальних ресурсів
Цілеспрямованість	Підприємницький потенціал спрямований на досягнення конкретних бізнес-цілей, зокрема розширення ринку, підвищення конкурентоспроможності, максимізацію прибутку
Результативність	Підприємницький потенціал вимірюється через здатність підприємства досягати встановлених цілей, зокрема збільшення прибутку, зростання частки ринку, підвищення інноваційної активності тощо
Стратегічна орієнтованість	Підприємницький потенціал надає можливість підприємству як вирішувати поточні завдання, так і формувати довгострокові плани для сталого розвитку
Конкурентоспроможність	Рівне підприємницького потенціалу визначає здатність підприємства успішно конкурувати на ринку та створювати унікальні пропозиції для клієнтів
Потужність	Кількісна оцінка ступеня реалізації досягнутого підприємницького потенціалу підприємства, що дозволяє визначити внесок потенціалу конкретного підприємства у формування галузевого або загальноекономічного потенціалу регіону, країни

Джерело: узагальнено авторами за [9, С. 18–19; 10, С. 18–20]

Оцінка підприємницького потенціалу – процес, що дозволяє визначити ключові напрямки розвитку підприємства, можливості досягти бізнес-цілей, виявити слабкі сторони, що потребують вдосконалення, розробити стратегії для підвищення конкурентоспроможності, адаптуватися до ринку та впровадити інновації. Ключові етапи оцінки підприємницького потенціалу наведено на рис. 1.

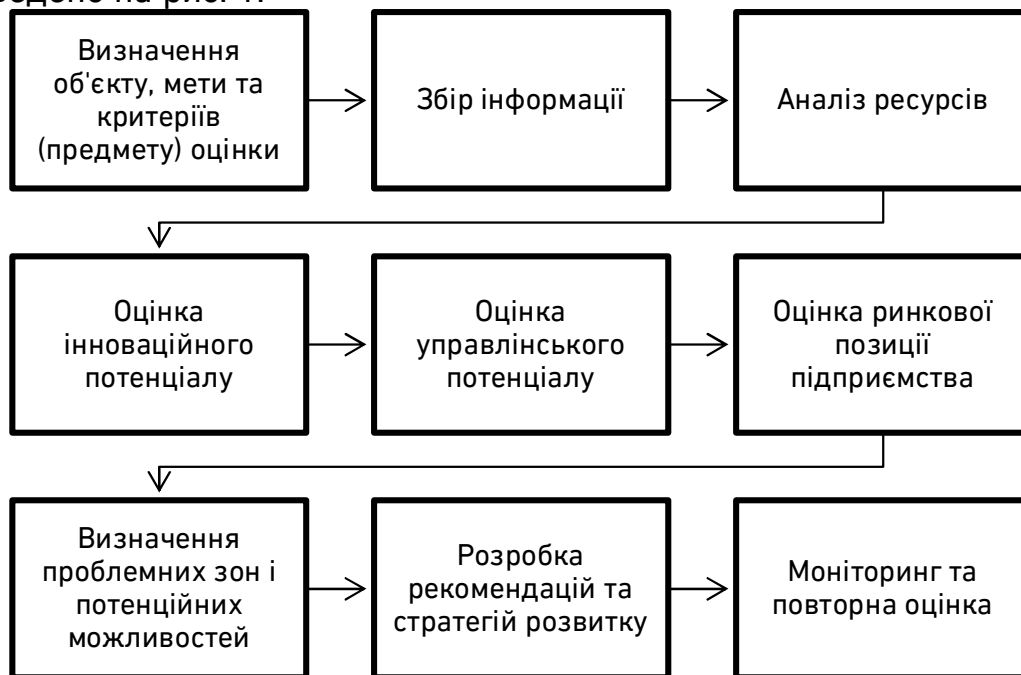


Рис. 1. Ключові етапи оцінки підприємницького потенціалу
Джерело: узагальнено авторами за [1, С. 134–137; 6; 7]

Об'єктом оцінки є підприємство в цілому та його підприємницький потенціал зокрема. Метою оцінки підприємницького потенціалу підприємства може стати підготовка до впровадження інновацій, оцінка можливості підвищення ефективності функціонування підприємства, аналіз конкурентоспроможності підприємства тощо. Основними критеріями (предметом) оцінки підприємницького потенціалу можуть стати: рівень інноваційної активності, ефективність управлінських процесів, фінансова стабільність і доступ до ресурсів, компетенції та мотивація персоналу, адаптивність до змін зовнішнього середовища, ринкові можливості. При цьому, збір інформації для розрахунку визначених критеріїв може здійснюватися шляхом аналізу як внутрішньої інформації (аналіз фінансової звітності, проведення внутрішнього аудиту, опитування персоналу, дослідження ринкових умов), так і



зовнішньої (аналіз ринку та конкурентів, дослідження трендів галузі).

Важливим етапом оцінки підприємницького потенціалу є *аналіз ресурсів* підприємства, які включають матеріальні (оцінка інфраструктури, стану обладнання тощо), фінансові (аналіз платоспроможності, ліквідності тощо), людські (оцінка рівня кваліфікації персоналу, продуктивності праці, кадрового резерву тощо) та інтелектуальні (патенти, ноу-хау тощо) ресурси.

Оцінка інноваційного потенціалу передбачає визначення рівня витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, кількості та якості впровадження інновацій, оцінку використання нових технологій, ступеня оновлення продуктів і послуг.

Оцінка управлінського потенціалу передбачає оцінку ефективності стратегічного планування, здатності управляти ризиками, якості прийнятих управлінських рішень, зокрема в кризових умовах.

Оцінка ринкової позиції підприємства ідентифікує частку ринку, зайняту підприємством, його конкурентні переваги, взаємодію з партнерами, постачальниками, клієнтами.

Визначення проблемних зон і потенційних можливостей – це виявлення слабких сторін в господарській діяльності підприємства, що потребують поліпшення, та ідентифікація можливостей для зростання, впровадження інновацій, виходу на нові ринки.

Результати проведених оцінок сприяють *розробці рекомендацій та стратегій розвитку підприємства*, зокрема пропозицій щодо покращення використання ресурсів, рекомендацій для посилення управлінських компетенцій, стратегій адаптації до змін зовнішнього середовища.

Заключним етапом оцінки підприємницького потенціалу підприємства є встановлення системи регулярного *моніторингу* показників підприємницького потенціалу та його повторна оцінка після впровадження запропонованих змін з метою відстеження прогресу.

Таким чином, комплексне аналітичне дослідження динаміки підприємницького потенціалу та ефективності його використання передбачає виконання певної послідовності дій, спрямованих на аналіз ресурсів, компетенцій та можливостей для виявлення його здатності до розвитку, інновацій та адаптації до ринкових умов, та аналітичних розрахунків, алгоритм яких узагальнено на рис. 2.

Такий алгоритм може бути адаптований до умов господарювання конкретного підприємства, виду економічної діяльності, галузі. Він надає змогу як оцінити поточний стан підприємницького потенціалу підприємства, так і розробити план дій для його підвищення.

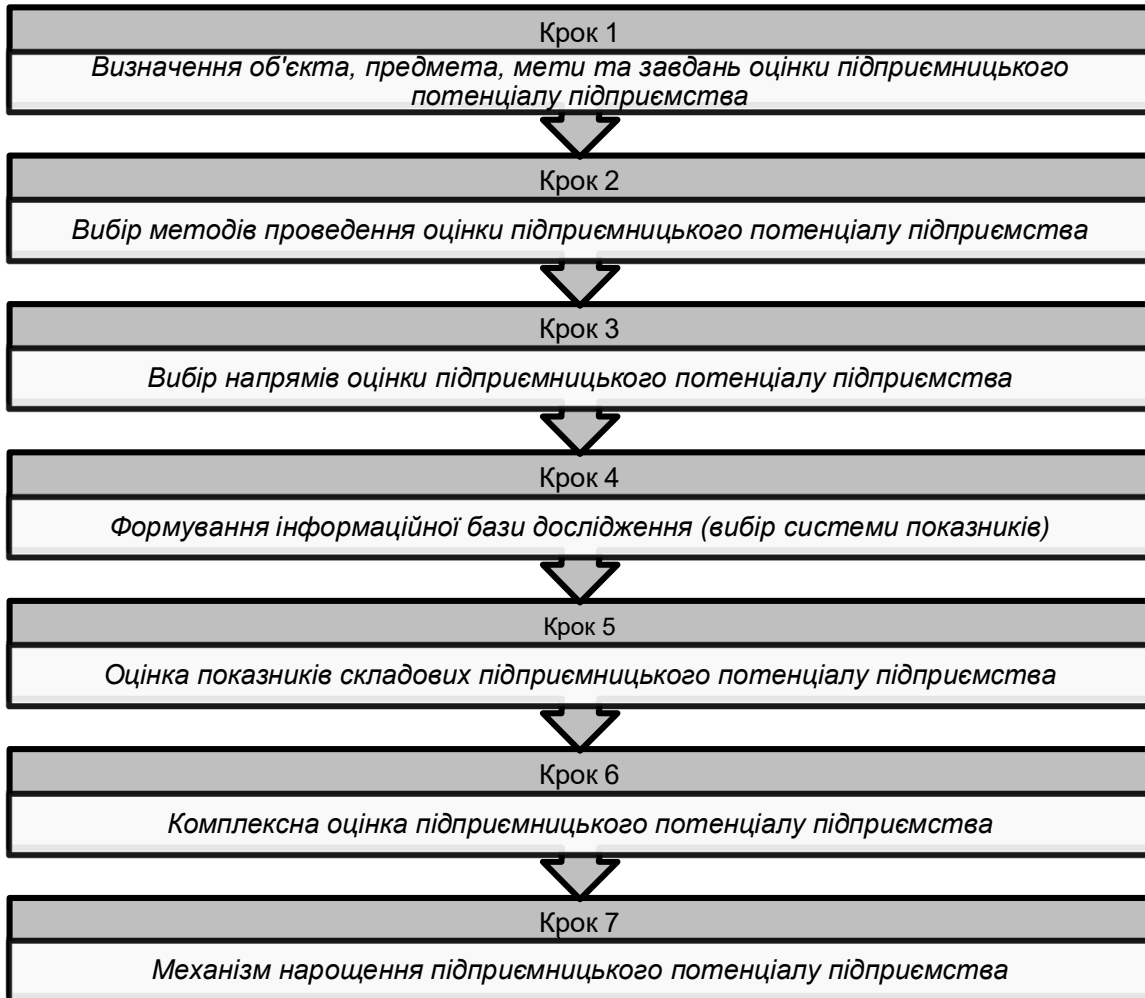


Рис. 2. Алгоритм оцінки підприємницького потенціалу підприємства [1, С. 135]

При оцінці підприємницького потенціалу застосовують різноманітні методи дослідження (статистичні, графічні, табличні, індексні, стратегічні, математичні, аналітичні), окремі з яких представимо в таблиці 2.



Таблиця 2

Методи оцінки підприємницького потенціалу

Назва методу	Сутність методу
SWOT-аналіз	Виявляє сильні та слабкі сторони господарської діяльності підприємства, а також можливості та загрози. Базується на визначенні та порівнянні ринкових можливостей і загроз із сильними і слабкими сторонами функціонування підприємства. Найбільш доцільний до реалізації є напрямок, де співпадають сильні сторони та ринкові можливості підприємства
STP-аналіз	Визначає цільові сегменти ринку, на яких підприємство може у повній мірі реалізувати власні порівняльні переваги і нівелювати існуючі недоліки відносно конкурентів
GAP-аналіз	Дає можливість на основі дослідження фактичних і потенційних потоків прибутку від реалізації різних видів продукції, робіт та послуг виділити прогалини ринку, які можна заповнити інноваційною продукцією
Стратегічна модель Портера	Дозволяє підприємству виявити власні конкурентні переваги залежно від частки ринку, яку воно займає, та рівня рентабельності окремих видів продукції та на підставі цього здійснити вибір інноваційного напрямку розвитку підприємства
Матриця Бостонської консультативної групи	Порівнюючи існуючі або прогнозовані частки охопленого ринку та темпи їх зростання, підприємство для кожного з видів власної продукції оцінює їх ефективність та визначає варіанти подальшого інноваційного розвитку
Бенчмаркінг	Процес стратегічного удосконалення різноманітних сфер діяльності (у тому числі й економічної), що базується на порівняльному стратегічному аналізі роботи підприємства з лідерами галузі, який полягає в оцінюванні власної та галузевої ефективності, ідентифікації та вивчення роботи галузевих лідерів і провадженні найкращих галузевих прикладів у власній діяльності
Ключові показники ефективності (КПІ)	Фінансова та нефінансова система оцінки, що допомагає підприємству визначити ступінь досягнення стратегічних цілей. Вимірюють успішність таких аспектів господарської діяльності підприємства: задоволення клієнтів, виручка, рентабельність, грошовий потік тощо

продовження табл. 2

PESTLE-аналіз	Вивчає вплив політичних, економічних, соціальних, технологічних, правових та екологічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес підприємства
Інтерв'ю та анкетування	Дає змогу отримати інформацію про компетенцію, мотивацію та бачення керівництва й персоналу

Джерело: узагальнено авторами за даними [7; 8]

Комплексна оцінка підприємницького потенціалу може визначатися методом середньозваженої собівартості на основі трьох основних його складових (формула 1) [1, С. 136–137]:

$$ПП = \frac{РП+ІП+ІнП}{3}, \quad (1)$$

де РП, ІП, ІнП – значення критеріального показника ресурсного потенціалу, інтелектуального потенціалу та інноваційного потенціалу підприємства.

Формула оцінки підприємницького потенціалу підприємства може бути створена також на основі інтегрального підходу, який враховує ключові компоненти, що впливають на такий потенціал (формула 2):

$$ППП = \omega_1 \times R + \omega_2 \times K + \omega_3 \times I + \omega_4 \times A + \omega_5 \times Y, \quad (2)$$

де ППП – підсумковий показник підприємницького потенціалу підприємства;

R – рівень ресурсного потенціалу;

K – рівень компетенцій персоналу;

I – інноваційний потенціал;

A – адаптивність;

Y – управлінський потенціал;

$\omega_1, \omega_2, \omega_3, \omega_4, \omega_5$ – вагові коефіцієнти для кожного компонента, які вплив на загальний потенціал (визначаються залежно від специфіки підприємства, виду економічної діяльності, галузі).

Висновки. Таким чином, підприємницький потенціал підприємства визначається факторами, що формують систему постійного спостереження за реалізацією внутрішніх бізнес-процесів і компетенцій з метою виявлення відповідності результатів, що досягаються, результатам що планувалися. Таке спостереження передбачає збір, обробку, зберігання та розповсюдження інформації про наявний підприємницький потенціал, його окремі складові та рівень його реалізації. Представлений алгоритм оцінки підприємницького потенціалу підприємства дозволяє комплексно та



системно проводити таку оцінку з метою розробки механізму його нарощення. На сьогоднішній день знаходить своє застосування значна кількість методів і підходів до оцінки підприємницького потенціалу підприємства, найбільш об'єктивним серед яких можна вважати комплексний метод.

1. Ковальська Л. Л. Підприємницький потенціал підприємства: економічна сутність та методика оцінки. *Економічний форум*. 2019. № 4. Том 9. С. 129–137. URL: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-20>. **2.** Хачатрян В. В. Мотивація працівників як індикатор розвитку підприємницького потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2021. № 3. С. 16–20. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/24958/1/apie_2021_r03_a3.pdf. (дата звернення: 15.11.2024). **3.** Хачатрян В. В. Зовнішнє середовище реалізації підприємницького потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 3. С. 268–272. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/12/2021-en-3-45.pdf>. (дата звернення: 15.11.2024). **4.** Крахмальова Н., Слонопас В. Особливості формування підприємницького потенціалу в контексті сталого розвитку. *Проблеми інтеграції освіти, науки та бізнесу в умовах глобалізації*. Київський національний університет технологій та дизайну, 2023. С. 161–163. URL: https://pm.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/25904/1/PIONBUG_2023_P161-163.pdf. (дата звернення: 15.11.2024). **5.** Белей С. І., Лагодін Н. В. Підприємницький потенціал сільських територій: сучасні реалії. *Contemporary challenges of society and ways to overcome them: The 4th International scientific and practical conference (January 30 – February 02, 2024)*. Tallinn, Estonia, International Group. 2024. 297 p. P. 43–45 URL: <https://surl.li/xszvdv>. (дата звернення: 15.11.2024). **6.** Мясников В. О. Методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 12-1. С. 167–174. URL: http://bses.in.ua/journals/2016/12-1_2016/36.pdf. (дата звернення: 15.11.2024). **7.** Микитюк П. П., Крисько Ж. Л., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Скочилиас С. М. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посіб. Тернопіль : ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с. **8.** Командровська В. Є., Грядун А. І. Оцінка стратегії діяльності підприємства за допомогою методу бенчмаркінгу. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури* : зб. наук. праць. 2011. Вип. 30. URL: <https://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/306>. (дата звернення: 15.11.2024). **9.** Кулакова С. Ю., Міняйленко І. В. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. для студентів напрямі підготовки 6.030504 «Економіка підприємства». Полтава : ПолтНТУ імені Юрія Кондратюка, 2015. 214 с. URL: <https://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolntNU/716/1/POTENTsIAL.pdf>. (дата звернення: 15.11.2024). **10.** Конспект лекцій з дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства» для студентів денної форми навчання з напрямку підготовки 6.030504 «Економіка підприємства». Дніпропетровськ : Державний ВНЗ «Національний гірничий університет». 2014. 62 с. URL: <https://surl.li/mevzwi>. (дата звернення: 15.11.2024).

REFERENCES:

1. Kovalska L. L. Pidpriemnytskyi potentsial pidpriemstva: ekonomichna sutnist ta metodyka otsinky. *Ekonomichni forum*. 2019. № 4. Tom 9. S. 129–137. URL: <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-4-20>.
 2. Khachatrian V. V. Motyvatsiia pratsivnykiv yak indyktor rozvytku pidpriemnytskoho potentsialu pidpriemstva. *Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky*. 2021. № 3. S. 16–20. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/24958/1/apie_2021_r03_a3.pdf. (data zvernennia: 15.11.2024).
 3. Khachatrian V. V. Zovnishnie seredovyshe realizatsii pidpriemnytskoho potentsialu pidpriemstva. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky*. 2021. № 3. S. 268–272. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/12/2021-en-3-45.pdf>. (data zvernennia: 15.11.2024).
 4. Krakhmalova N., Slonopas V. Osoblyvosti formuvannia pidpriemnytskoho potentsialu v konteksti staloho rozvytku. *Problemy intehratsii osvity, nauky ta biznesu v umovakh hlobalizatsii*. Kyivskiy natsionalnyi universytet tekhnologii ta dyzainu, 2023. S. 161–163. URL: https://pm.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/25904/1/PIONBUG_2023_P161-163.pdf. (data zvernennia: 15.11.2024).
 5. Belei S. I., Lahodyn N. V. Pidpriemnytskyi potentsial silskykh terytorii: suchasni realii. *Contemporary challenges of society and ways to overcome them : The 4th International scientific and practical conference (January 30 – February 02, 2024)*. Tallinn, Estonia, International Group. 2024. 297 p. P. 43–45. URL: <https://surl.li/xszvdv>. (data zvernennia: 15.11.2024).
 6. Miasnykov V. O. Metodychnyi pidkhid do otsinky innovatsiinoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv. *Prychornomorski ekonomichni studii*. 2016. Vyp. 12-1. S. 167–174. URL: http://bses.in.ua/journals/2016/12-1_2016/36.pdf. (data zvernennia: 15.11.2024).
 7. Mykytiuk P. P., Krysko Zh. L., Ovsianiuk-Berdadina O. F., Skochylias S. M. Innovatsiinyi rozvytok pidpriemstva : navch. posib. Ternopil : PP «Prynter Inform», 2015. 224 s.
 8. Komandrovskaya V. Ye., Hriadun A. I. Otsinka stratehii diialnosti pidpriemstva za dopomohoiu metodu benchmarkinhu. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury : zb. nauk. prats.* 2011. Vyp. 30. URL: <https://jrnل.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/306>. (data zvernennia: 15.11.2024).
 9. Kulakova S. Yu., Miniailenko I. V. Potentsial i rozvytok pidpriemstva : navch. posib. dlia studentiv napriami pidhotovky 6.030504 «Ekonomika pidpriemstva». Poltava : PoltNTU imeni Yurii Kondratiuka, 2015. 214 s. URL: <https://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolNTU/716/1/POTENTIAL.pdf>. (data zvernennia: 15.11.2024).
 10. Konspekt leksii z dystsypliny «Potentsial i rozvytok pidpriemstva» dlia studentiv dennoi formy navchannia z napriamu pidhotovky 6.030504 «Ekonomika pidpriemstva. Dnipropetrovsk : Derzhavnyi VNZ «Natsionalnyi hirnychiy universytet». 2014. 62 s. URL: <https://surl.li/mevzwi>. (data zvernennia: 15.11.2024).
-



Zinkevych O. V. [1; ORCID ID: 0000-0002-8908-9368],
Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor,
Humenna-Derii M. V. [2; ORCID ID: 0000-0003-0901-0080],
Doctor of Economics, Associate Professor

¹National University of Water and Environmental Engineering, Rivne

²Western Ukrainian National University, Ternopil

ECONOMIC ESSENCE AND METHODOLOGY OF ASSESSING THE ENTREPRENEURIAL POTENTIAL OF ENTERPRISES

The article is devoted to the study of the essence of the concept of «entrepreneurial potential». The main approaches to the interpretation of entrepreneurial potential by domestic scientists are highlighted, its properties and key stages of assessment are characterized.

The approaches to determining the essence of entrepreneurial potential are: systemic, resource, process, marketing, innovation, strategic, competence, socio-economic, functional, reproducible, normative, integration, dynamic, optimization, administrative, behavioral, situational, structural.

The author's interpretation of the entrepreneurial potential of enterprises as a set of resources, abilities, competencies and innovative capabilities that allow an enterprise to identify, develop and effectively implement market opportunities, adapt to changes in the external environment, introduce innovations and ensure competitiveness in the long term is presented.

The main properties of the entrepreneurial potential of enterprises are identified: integrity, systematicity (interconnection and interaction of elements), complexity (structurality), comprehensiveness, communicativeness, hierarchy, dynamism, adaptability (ability to develop), innovation, alternative forms of functioning and development, resource availability, purposefulness, effectiveness, strategic orientation, competitiveness, power.

An algorithm for assessing the entrepreneurial potential of enterprises is presented.

The set of methods used in assessing the entrepreneurial potential of enterprises is summarized (SWOT analysis, STP analysis, GAP analysis, Porter's strategic model, Boston Consulting Group matrix, benchmarking, key performance indicators (KPI), PESTLE analysis, interviews and questionnaires).

A formula for assessing the entrepreneurial potential of enterprises using an integrated approach is proposed.

Keywords: potential; entrepreneurial potential; enterprise.

Отримано: 10 грудня 2024 року
Прорецензовано: 15 грудня 2024 року
Прийнято до друку: 20 грудня 2024 року