

засобів виробництва, наявність ринкових механізмів урівноваження попиту і пропозиції.

Використані джерела:

1. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. І.А.Дмитрієв, І.М.Кирчата, О.М.Шершенюк. Харків, 2020. 340 с. URL: https://fmab.khadi.kharkov.ua/fileadmin/F-FUB_2020.pdf

Стах Юрій

Західноукраїнський національний університет
(науковий керівник: к.е.н., доцент, доцент кафедри
підприємництва і торгівлі ЗУНУ Смерека С.Б.)

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема управління потенціалом підприємствами в кризових ситуаціях, як в системі регіональної так і національної економіки в цілому є вкрай важливою й актуальною, оскільки саме управління, як одна із невід'ємних функцій будь-якої організованої економічної системи покликане забезпечити збереження і розвиток цієї системи та вимагає адаптації кожного окремого підприємства до нового середовища і відповідно зміни, у зв'язку з цим, логіки і принципів його функціонування [1]. Потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, які визначають його можливості здійснювати у майбутньому виробництво товарів і послуг, одержувати доходи і прибуток. Ефективність функціонування будь-якого підприємства визначається мірою окупності витрачених у процесі виробництва ресурсів та досягнутим при цьому рівнем задоволення потреб населення. Прибуток підприємства, його рентабельність і успіх у конкурентній боротьбі значною мірою залежить від того, як воно розпоряджається своїм капіталом.

Слід погодитися з Краснокутською Н.С., яка надає визначення потенціалу підприємства з урахуванням усіх компетенцій. Беручи до уваги те, що компетенції і ресурси, зумовлюючи внутрішні можливості певного підприємства (внутрішній потенціал цього самого підприємства), за допомогою маркетингу мають забезпечити всі його конкурентні переваги на ринковому середовищі, тобто ринковий (зовнішній) потенціал певного підприємства. Власне автор акцентує свою увагу на взаємодії системи ресурсного забезпечення з системою управління, а також робить наголос на тому, що

тільки така взаємодія може створити гарний результат для осіб зацікавлених в цьому [2].

Тоді як Гуляєв С., зазначає, що складові потенціалу підприємства можуть в певній мірі відрізнитися в залежності від масштабів його діяльності, власне й подав ідею включити в склад потенціалу малого підприємства вже загальне управління та фінансове управління, а також маркетинг, виробництво, науково-дослідну та експериментально-конструкторську роботу, персонал і культуру відносин. Проте автором ніяк не зазначається, чи насправді цей підхід є універсальним у застосуванні щодо великих і середніх підприємств [1].

Здійснюючи структурування потенціалу підприємства, слід звертати свою увагу саме на його кадровий виробничо-технологічний, науково-технічний, а також інноваційний, фінансово-економічний потенціали як на основні структурні елементи потенціалу підприємства.

Так, виділяють такі види потенціалу підприємства: виробничий, інноваційно-інвестиційний, трудовий, соціально-економічний. Виробничий потенціалу підприємства – сукупність факторів виробництва (головних ресурсів), що визначають реальний обсяг продукції, який здатне виробити підприємство при повному використанні ресурсів, які знаходяться у його розпорядженні. Інноваційно-інвестиційний потенціалу підприємства – уся сукупність його ресурсів, включаючи виробничі, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші.

Правильне управління потенціалом передбачає конкурентоспроможність підприємства та визначає його місце на ринку. А механізм управління потенціалом не обмежується реалізацією лише будь-якої однієї складової, а натомість є координуючо-регулюючою системою забезпечення зв'язків між всіма показниками, які формують типи фінансової стійкості виробничого підприємства, а також дозволяють збільшити ефективність управління потенціалом підприємства в загальному. Отож можна сказати, що механізм управління потенціалом формує основні напрямки розвитку і ефективності інструментів перспективного управління усією діяльністю, і відповідає за ефективне забезпечення руху грошових потоків від одних суб'єктів до інших. Окрім цього, правильне управління потенціалом підприємства дозволить швидко приймати рішення з найменшими втратами і дозволяє своєчасно прослідкувати навіть найменші відхилення будь-яких показників від норми. А це дозволить мінімізувати можливість початку кризового стану, що може надалі провокувати настання банкрутства, адже постійне слідкування дає змогу передбачення кризи і своєчасному впровадженню необхідних інструментів, щоб стабілізувати ситуацію і фінансовий стан на підприємстві.

Використані джерела:

1. Ляшенко Н.В. Причини виникнення, функції та вплив кризових явищ на управління підприємством. *Ефективна економіка*. № 2, 2012. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=958>
2. Краснокутська Н.С., Бубенець І.Г. Підприємницький потенціал торговельного підприємства: зміст, особливості та чинники формування. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки*. 2013. № 4. С. 125-129.

Сухінська Діана

Західноукраїнський національний університет
(науковий керівник: к.е.н., доцент, доцент кафедри
підприємництва і торгівлі ЗУНУ Спьяк Г.І.)

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ

Ризик є невід’ємною частиною підприємницької діяльності. В його основі лежить невизначеність умов функціонування суб’єкта господарювання. Невід’ємність ризику - це аксіома бізнесу спричинена мінливістю ринкового середовища та значною кількістю стохастичних факторів, що чинять вплив на діяльність суб’єкта ринку. У ст. 42 Господарського кодексу України зазначено, що «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» [3]. Ризик є однією з характерних ознак підприємництва. Особливістю сучасного ризику є його тотальність, що притаманна ринковій економіці.

В категорійному апараті, який застосовує наука про ризики – ризикологія, підприємницький ризик є різновидом економічного ризику, хоча доволі часто ототожнюється з ним. В економічній літературі також спостерігається неоднозначність у трактуванні сутності ризику, його елементів, співвідношення об’єктивних і суб’єктивних сторін.

Ми поділяємо підхід щодо визначення економічного (підприємницького) ризику пропонуваній Вітлінським В. В., Верченко П. І. За цим підходом «економічний ризик - це об’єктивно-суб’єктивна категорія у діяльності суб’єктів господарювання, що пов’язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, від бажаного (очікуваного) результату, міру невдачі