

Діагностика бізнес-потенціалу підприємства

Проведене наукове дослідження присвячене діагностиці бізнес-потенціалу вітчизняних підприємств, оскільки сучасні умови ведення бізнесу характеризуються як складні, невизначені, обтяжені наслідками російсько-української війни та дестабілізацією всіх сфер діяльності. У статті уточнено сутність поняття «бізнес-потенціал» як здатність суб'єкта господарювання до економічного розвитку. Встановлено, що потенціал бізнесу прямо впливає на фінансовий стан підприємства, рівень його конкурентоспроможності, забезпечує досягнення цілей підприємницької діяльності. Обґрунтовано, що діагностика бізнес-потенціалу є одним із основних етапів управління потенціалом підприємства. Проведення бізнес-діагностики у формі комплексного дослідження передбачає використання достовірної та актуальної інформації з метою формування додатних висновків та прогнозів для обґрунтування управлінських рішень щодо перспектив розвитку, пріоритетних дій підприємства, шляхів подолання кризових ситуацій та проблем у структурі потенціалу бізнесу. Здійснено групування діагностичних методів відповідно до цілей діагностики (діагностика стратегічної перспективи розвитку; діагностика конкурентоспроможності; діагностика складових бізнес-потенціалу; діагностика можливості настання фінансової кризи), що сприяє підвищенню ефективності її реалізації. Доведено, що досягнення мети та вирішення завдань діагностики бізнес-потенціалу можливе за рахунок: формування достовірного інформаційного забезпечення; вдалого обрання діагностичних методів; аналітичного обґрунтування висновку щодо стану та можливостей бізнес-потенціалу; розробки та реалізації заходів щодо покращення існуючої ситуації; проведення контролю за реалізацією заходів.

Ключові слова: бізнес-діагностика; бізнес-потенціал; управління бізнес-потенціалом.

Актуальність теми. На сьогоднішній день ведення бізнесу вітчизняними підприємствами в умовах війни, внаслідок вторгнення на територію України російської федерації, є надскладним завданням. Варто зазначити, що під час війни підприємці націлені не лише на збереження свого бізнесу. В умовах війни бізнес орієнтується на створення робочих місць та допомогу Збройним силам України. Враховуючи існуючу ситуацію, управлінням вкрай важливо бачити загрози і можливості ведення бізнесу, реально оцінювати потенціал підприємства, розробляти та впроваджувати заходи щодо збереження діяльності. Таким чином, виникає потреба у проведенні періодичної діагностики потенціалу підприємства з метою отримання достовірної інформації про стан власного бізнесу і загрози, оскільки використання актуального інформаційного забезпечення для моделювання подальшого розвитку уможливило досягнення стійкості підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління потенціалом підприємства висвітлені у працях низки вітчизняних учених. Зокрема, сутність бізнес-потенціалу та важливість його діагностики досліджували такі науковці, як: К.О. Бояринова [1], А.О. Дідківський [2], І.О. Жувагіна [3], О.О. Охріменко [4], В.В. Солдатов [5] та інші. Вчені-економісти, О.Ю. Біленький [6], Г.Б. Веретенникова [7], В.У. Витвицька [8], В.В. Дідух [9], К.А. Карачарова [10], Т.Ф. Косянчук [11], О.В. Ларченко [12], у своїх працях обґрунтовують методи дослідження перспектив і ризиків підприємництва, визначають фактори, вплив яких може призвести як до суттєвих проблем у функціонуванні бізнесу, так і стати основою для формування конкурентних переваг. Однак, зважаючи на динамічність змін сучасного макрооточення, складність існуючих умов ведення бізнесу, постає необхідність у перегляді процесу та методичного забезпечення діагностики потенціалу підприємства.

Метою статті є уточнення сутності термінів «бізнес-потенціал підприємства», «діагностика бізнес-потенціалу»; формування завдань та етапів діагностики бізнес-потенціалу; групування і опис методів діагностики бізнес-потенціалу відповідно до цілей дослідження.

Викладення основного матеріалу. У ринковому середовищі першочерговим завданням бізнес-адміністрування є управління поточними та перспективними можливостями бізнесу, тобто його потенціалом. Грамотне управління потенціалом бізнесу є запорукою його високої конкурентоспроможності, фінансової стійкості, передумовою досягнення стратегічних цілей. Аналіз фахової літератури допоміг встановити, що більшість сучасних науковців терміни «потенціал підприємства» і «бізнес-потенціал підприємства» отождоюють, оскільки діяльність підприємства, підприємництво і бізнес мають між собою багато спільного, а саме: самостійність діяльності; присутність ризику; мета діяльності – отримання прибутку; провадження виробничої, комерційної, фінансової

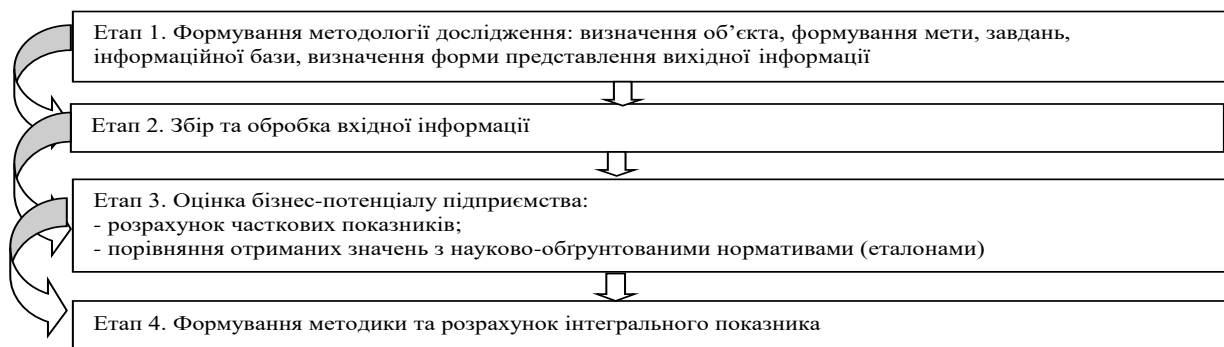
діяльності та діяльності у сфері комерційного посередництва; суб'єктами діяльності можуть бути: громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють самостійну підприємницьку діяльність і зареєстровані відповідно до законодавства; юридичні особи незалежно від форми власності, що займаються діяльністю з виробництва, реалізації, придбання товарів, оренди, лізингу, страхування тощо; група юридичних або фізичних осіб, які діють спільно, для досягнення єдиної мети; наявність найманих працівників (фізичні особи можуть не мати найманих працівників для першої групи платників єдиного податку згідно з Податковим кодексом України); провадження видів економічної діяльності згідно з КВЕД ДК 009:2010 [13, с. 13]. Основною відмінністю між бізнесом, підприємством і підприємництвом є те, що бізнес може провадитись одноразово і систематично, тоді як діяльність підприємства, підприємництва мають системний характер.

Вивчення фахової літератури дало змогу сформулювати висновок про відсутність єдиного підходу до трактування поняття «бізнес-потенціал підприємства». На нашу думку, найбільш повне визначення терміна «потенціал підприємства» дає О.І. Гончар. Науковець зазначає, що основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи, що трансформує вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи таким чином корпоративні та суспільні інтереси [14, с. 247]. Визначаючи сутність терміна «бізнес-потенціал», варто наголосити, що єдиного визначення в літературних джерелах немає, проте науковці-економісти схильні його трактувати через оцінку можливостей продукувати дохід та прибуток, інструмент виміру та оцінювання результативності, яка досягається у зовнішньому середовищі, завдяки потенціалу внутрішнього середовища та ефективності діяльності, що досягається через раціональність діяльності у внутрішньому середовищі [1, 5]. Також бізнес-потенціал підприємства як виробничої системи сприймається як здатність організувати та синхронізувати окремі бізнес-процеси, що є підґрунтям його економічного розвитку та конкурентоспроможності [2]. Погоджуючись з основною думкою науковців, хочемо додати, що бізнес-потенціал – це здатність до економічного розвитку суб'єкта господарювання, що проявляється через отримані фінансові результати від реалізації бізнес-ідеї, існуючий фінансовий стан, рівень конкурентоспроможності, досягнення цілей поточного і стратегічного характеру за рахунок ефективного використання залучених ресурсів.

Оскільки потенціал бізнесу є складним системним поняттям, в економічній літературі наведено класифікацію видових його проявів:

- 1) за об'єктами дослідження (виокремлення складових за ресурсною та результатною концепцією);
- 2) за ступенем реалізації (фактичний та перспективний);
- 3) за сферою реалізації (ринковий (зовнішній) і внутрішній);
- 4) за принципом ієрархії (підприємство як система формується з більш дрібних підсистем – бізнес-одиниць);
- 5) за функціями управління (маркетинговий, виробничий, фінансовий, організаційний) [3, с. 5].

Зазначимо, що діагностику потенціалу підприємства можливо здійснити комплексно та поетапно, досліджуючи потенціал бізнесу за визначеними його складовими елементами. Якщо метою проведення бізнес-діагностики є системний аналіз підприємства, то науковці радять обирати реалізацію комплексного дослідження [7, с. 37–38] (рис. 1).



Джерело: сформовано автором на основі [2, 7, 11]

Рис. 1. Основні етапи комплексного дослідження бізнес-потенціалу підприємства

Зважаючи на те, що потенціал бізнесу має системний характер, вважаємо що його діагностування передбачає комплексне вивчення економічної діяльності підприємства з метою формування

інформаційної бази, придатних висновків, прогнозів для обґрунтування управлінських рішень щодо пріоритетних дій і перспектив розвитку бізнесу, а також виявлення проблем у структурі потенціалу бізнесу та визначення способів їх подолання.

Успіх діагностичного процесу залежить від вдало обраного методичного забезпечення. Вивчення літературних джерел дало змогу зробити висновок, що для виконання завдань діагностики бізнес-потенціалу підприємства, пов'язаних із визначенням та забезпеченням стратегічної перспективи розвитку, найкраще підходить застосування таких методів, як [6]:

- SWOT-аналіз – передбачає визначення сильних та слабких сторін, можливостей та загроз організації. Використання методу дозволяє в умовах обмеженої інформації визначити стратегічний потенціал, можливості підприємства, шляхи реалізації потенціалу, враховуючи умови ведення бізнесу;

- бенчмаркінг – передбачає порівняння параметрів ефективності діяльності підприємств на основі визначеного еталонного значення. Використовуючи метод бенчмаркінгу здійснюється пошук підприємств, які найкраще провадять аналогічну діяльність. Як еталон приймаються значення показників діяльності найбільш розвинених підприємств, що в свою чергу забезпечує підвищення власних стандартів ведення бізнесу;

- аналіз стейкхолдерів – метод передбачає налагодження відносин із зацікавленими сторонами діяльності підприємства (власники, інвестори, постачальники, дистриб'ютори, заклади державного та муніципального управління, кредитори, аудитори). Формування таких зв'язків дає змогу досягти значних конкурентних переваг;

- аналіз ланцюга створення цінностей – суть методу полягає у визначенні процесів, які найбільше впливають на створення споживчої вартості та цінності продукту для споживача. Головна ідея полягає в тому, що оцінка корисності продуктів чи послуг покупцями визначається тим, як виконуються дії щодо їх розробки, виробництва, виведення на ринок, вчасності поставок та підтримки серед споживачів;

- аналіз навичок – метод передбачає вивчення навичок персоналу, які характеризують якість людських ресурсів організації. Аналіз навичок може характеризуватися низкою аспектів, враховуючи такі: склад та навички команди вищого керівництва (типи характеру, управлінські навички, здатність вирішувати неординарні проблеми, співвідношення сил у команді); рівень кваліфікації виконавців, зокрема, визначення гнучкості їх навичок та здатність засвоїти інші професії;

- аналіз гнучкості – метод передбачає виявлення здібності організації реагувати на зовнішні зміни. Під гнучкістю розуміють здатність організації, зіткнувшись з новою непередбачуваною ситуацією, в короткий термін змінити тактику поведінки у своєму внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Забезпечення реалізації завдання щодо діагностування конкурентоспроможності потенціалу підприємства можливе за рахунок застосування таких методів:

- методів різниць – полягає у визначенні переваг та недоліків підприємства за окремими показниками, що порівнюються (об'єктами оцінки). При застосуванні цього методу підприємство, що оцінюється, порівнюється тільки з одним конкурентом. За кожним з показників визначається позиція оцінюваного підприємства і кількісний розрив у досягнутих значеннях. Якщо для порівняння вибрано одне з найкращих у цій галузі або сфері діяльності, то порівняння фактичних показників підприємства, що аналізується, з найкращим може дати оцінку використання конкурентного потенціалу;

- метод рангів – ґрунтується на визначенні місця підприємств конкурентів за кожним об'єктом оцінки шляхом ранжування значень окремих показників. Проведення такої роботи дозволяє визначити, за якими критеріями оцінки підприємство є більш конкурентоспроможним;

- метод балів – дозволяє визначити узагальнену кількісну оцінку положення фірми в конкурентній боротьбі за наявності певної кількості конкурентів. Застосування цього методу дозволяє не тільки визначити основних конкурентів, місце в конкурентній боротьбі та рівень використання конкурентного потенціалу, а й оцінити ступінь наближення до найбільш конкурентоспроможного підприємства;

- метод еталона – графічний метод, який використовується для наочного зображення конкурентних переваг та недоліків підприємства. Цей метод може застосовуватися не лише для оцінки конкурентоспроможності підприємства, а й для порівняння з еталонним станом (ідеальною моделлю) функціонування підприємства. На основі цього можна визначити ступінь використання наявного конкурентного потенціалу та «вузькі місця». Недоліком цього методу є те, що він не дає можливості кількісно оцінити як рівень конкурентного потенціалу, так і ступінь його використання [11, с. 54].

Для діагностики складових потенціалу підприємства найчастіше використовують такі методи:

- аналітичний метод – дозволяє визначити рівень використання потенціалу підприємства як в цілому, так і за окремими складовими. За допомогою економічного аналізу можна виявити «вузькі місця», наявні резерви зростання потенціалу підприємства, вплив певних факторів;

- експертний метод – застосовують для оцінювання таких складових потенціалу (або потенціалу в цілому), про які відсутня статистична інформація. В умовах комерційної таємниці дозволяє провести порівняльний аналіз потенціалу підприємств-конкурентів;

- бальний метод – використовується переважно для оцінювання тих складових, які не мають критеріїв загальноприйнятого кількісного вимірювання [7, с. 37];

- рейтинговий порівняльний аналіз – найбільш ефективний у разі комплексного дослідження потенціалу підприємства. Підсумкова рейтингова оцінка враховує всі найважливіші параметри потенціалу підприємства. Рейтингова оцінка характеризується значенням конкретного показника, який синтезує певні сторони діяльності об'єкта дослідження, отриманого на основі математичної обробки системи окремих показників [8, с. 73; 15, с. 324];

- економіко-математичне моделювання – метод передбачає вираження мовою математики основних властивостей потенціалу підприємства і бізнес-процесів у їх взаємозв'язку і функціональній залежності. Застосування методу в діагностиці потенціалу дозволяє також здійснити конструювання поведінки окремих складових [7, с. 37];

- імітаційне моделювання – метод, який може стати ефективним інструментом у руках висококваліфікованого управлінця. В сучасних складних умовах ведення бізнесу, які характеризуються недостатністю інформації, наявністю комп'ютерної моделі, що імітує ту чи іншу економічну систему, дає змогу виробити ефективні рішення проблем, що в результаті дозволить зберегти не лише фінанси, а й організацію в цілому. Головна перевага імітаційного моделювання полягає у можливості проведення експерименту без участі у ньому реальної системи. Проведення імітаційних експериментів дає змогу відповісти на запитання «що якщо...?» і тому знаходить найширше застосування у багатьох сферах економіки [12, с. 151];

- графоаналітичний метод – передбачає графічне зображення потенціалу підприємства за допомогою радіальної діаграми. Такий графічний образ дозволяє бачити наочно ступінь використання потенціалу та «вузькі місця» [7, с. 37].

Для виконання завдання діагностики бізнес-потенціалу підприємства щодо виявлення загрози стабільності функціонування виробничої системи та можливості настання кризи фінансового стану, найчастіше використовуються методи комплексного дослідження та інтегральні методи встановлення можливості настання банкрутства, а саме: п'ятифакторна модель Е.Альтмана, модель Р.Ліса, модель Р.Таффлера, модель Г.Спрінгейта, модель О.О. Терещенка та ін. [10]. Практика управління підприємствами свідчить, що достовірність висновків за результатами проведення діагностичної процедури забезпечується за рахунок чіткості формування цілей, дотримання певних правил (принципів), використання методів, здатних вирішити поставлені завдання (табл. 1).

Таблиця 1

Цілі, принципи і методи діагностики бізнес-потенціалу підприємства [6, 10, 11, 16, 17]

ЦІЛІ	
Оцінка показників розвитку бізнес-потенціалу та аналіз управлінських рішень щодо: прогнозування та планування поліпшення функціонування окремих елементів виробничої системи; формування моделі стратегічного розвитку; виведення нових продуктів на ринки; підвищення рівня конкурентоспроможності; покращення фінансового стану виробничої системи; контроль за показниками розвитку бізнес-потенціалу	
ПРИНЦИПИ	
Системності, комплексності, об'єктивності, релевантності, оперативності, науковості, однозначності трактування розрахованих показників, ефективності, періодичності проведення, автоматизації діагностичного процесу	
МЕТОДИ	
1. Методи для діагностики та розробки стратегічних альтернатив розвитку бізнес-потенціалу підприємства: SWOT-аналіз, бенчмаркінг, аналіз стейкхолдерів, аналіз ланцюга створення цінностей, аналіз навичок, аналіз гнучкості	2. Методи для діагностики конкурентоспроможності потенціалу підприємства: метод різниць, метод рангів, метод балів, метод еталону
3. Методи діагностики різних складових потенціалу підприємства: аналітичний, експертний, бальний, рейтинговий порівняльний аналіз, економіко-математичне моделювання, імітаційне моделювання, графоаналітичний метод	4. Методи для виявлення загрози стабільності функціонування виробничої системи та можливості настання кризи фінансового стану: методи комплексного дослідження та інтегральні методи встановлення можливості настання банкрутства (п'ятифакторна модель Е.Альтмана, модель Р.Ліса, модель Р.Таффлера, модель Г.Спрінгейта, модель О.О. Терещенка та ін.)

Узагальнюючи наведене вище, можемо констатувати, що діагностика бізнес-потенціалу є важливою складовою загального процесу управління підприємством. Очікується, що за результатами проведення діагностики потенціалу бізнесу можливо отримати висновки щодо: стану, оптимальності формування і використання складових потенціалу підприємства; взаємозв'язку між існуючим потенціалом та

досягнутими фінансовими результатами; резервів підвищення конкурентоспроможності. Пропонуємо діагностику бізнес-потенціалу підприємства проводити, дотримуючись послідовності, яка зображена на рисунку 2.



Джерело: розробка автора

Рис. 2. Процес реалізації діагностики бізнес-потенціалу підприємства

Таким чином, важливість діагностики потенціалу бізнесу пов'язана з тим фактом, що остання наділена широким змістовним наповненням, передбачає дослідження основних характеристик та показників розвитку підприємства як відкритої соціально-економічної системи, комплексну оцінку впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, розробку системи заходів, спрямованих на досягнення визначених цілей розвитку бізнесу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Діагностика потенціалу бізнесу є важливим етапом управлінського процесу, дозволяє встановити характер розвитку підприємства, виявити ознаки кризового стану, визначити причини та можливі наслідки, розробити рефлексивні моделі функціонування та розвитку підприємства, що не можна зробити із застосуванням звичайного аналізу. Відповідно, періодичне застосування діагностичної процедури спрямоване на підвищення якості та ефективності управлінського процесу, тоді як її відсутність у системі адміністрування призводить до втрати можливості адаптувати діяльність підприємства до реальних умов ведення бізнесу.

Список використаної літератури:

1. Бояринова К.О. Інновації як ключовий елемент формування бізнес-потенціалу промислових підприємств / К.О. Бояринова // Проблеми системного підходу в економіці : Електрон. наук. фах. вид. – К. : НАУ. – 2012. – Вип. 4.
2. Дідківський А.О. Обґрунтування необхідності діагностики потенціалу розвитку підприємства / А.О. Дідківський // Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення : Міжнародна наукова інтернет-конференція. – Тернопіль, 2022. – С. 71–72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://surl.li/dufsu>.
3. Жувагіна І.О. Загальнонаукові підходи до формування економічного потенціалу підприємств торгівлі / І.О. Жувагіна, К.С. Козуленко // Ефективна економіка : електрон. журн. – 2018. – № 5. – С. 1–6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6302>.
4. Охріменко О.О. Розвиток бізнес-потенціалу виробничих систем / О.О. Охріменко ; за заг. ред. В.В. Засадко // Стратегічні напрями розвитку національної економіки у посткризовий період : зб. мат. Міжнар. наук.-прак. інтернет-конф. – Львів : ЦСЕД «Ініціатива», 2013. – С. 120–125.
5. Солдатов В.В. Факторы и показатели оптимизации потенциала бизнеса / В.В. Солдатов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vsoldatov.com/2011/08/blog-post.html>.
6. Біленький О.Ю. Аналіз методів ідентифікації стратегічних факторів ділової репутації транснаціональних корпорацій / О.Ю. Біленький // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 3. – С. 25–30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4234>.

7. Веретенникова Г.Б. Методи діагностики та прогнозування розвитку підприємства : навчальний посібник / Г.Б. Веретенникова, Н.М. Омеласко. – Харків : ХНЕУ ім. С.Кузнеця, 2017. – 190 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://surl.li/dpcbp>.
8. Витвицька У.Я. Рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства / У.Я. Витвицька, Ю.В. Шим // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2018. – Вип. 30 (4). – С. 70–74 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/348/345>.
9. Дідух В.В. Організація реінжинірингу бізнес-процесів на основі оцінки бізнес-потенціалу виробничої системи / В.В. Дідух // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 11. – С. 262–270 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/11762/1/44.pdf>.
10. Карачарова К.А. Методи прогнозування фінансової неспроможності підприємства / К.А. Карачарова // Економічний аналіз : збірник наукових праць. – 2015. – Т. 21, № 1. – С. 292–297 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/927/649>.
11. Косянчук Т.Ф. Діагностика конкурентного потенціалу підприємства / Т.Ф. Косянчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер. : Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 51–54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/10.pdf>.
12. Ларченко О.В. Використання імітаційного моделювання під час розв'язання задач економічної оптимізації / О.В. Ларченко // Таврійський науковий вісник. Сер. : Економіка. – 2021. – Вип. 10. – С. 149–156 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/221/217>.
13. Потенціал і розвиток бізнесу : навч. посіб. / За ред. О.М. Полінкевич, Л.В. Шостак. – Луцьк : Вежа-Друк, 2019. – 592 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://surl.li/aerev>.
14. Гончар О.І. Еволюція категорії «потенціал підприємства» та її роль в економічних дослідженнях / О.І. Гончар, Ю.Г. Галкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 3. – С. 245–247 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_5_3/pdf/245-247.pdf.
15. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. / за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 384 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://surl.li/duany>.
16. Ковальчук Т.М. Принципи діалектичної логіки в методології аналітичного обґрунтування сучасних управлінських рішень / Т.М. Ковальчук, А.І. Вергун // Економічний аналіз : зб. наук. пр. – 2014. – Т. 16, № 2. – С. 82–89 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://surl.li/ecnrz>.
17. Сотник А.А. Організаційно-методичне забезпечення бізнес-діагностики виробничо-комерційної діяльності промислового підприємства / А.А. Сотник // Економічний аналіз : зб. наук. пр. – 2021. – Т. 31, № 4. – С. 65–74 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://surl.li/eoaz>.

References:

1. Bojarynova, K.O. (2012), «Innovacii' jak ključovij element formuvannja biznes-potencijalu promyslovyh pidpryjemstv», *Problemy systemnogo pidhodu v ekonomici*, Elektron. nauk. fah. vyd., NAU, K., Issue 4.
2. Didkiv's'kyj, A.O. (2022), «Obg'runtuvannja neobhidnosti diagnostyky potencijalu rozvytku pidpryjemstva», *Informacijne suspil'stvo: tehnologichni, ekonomichni ta tehnični aspekty stanovlennja*, Mizhnarodna naukova internet-konferencija, Ternopil', pp. 71–72, [Online], available at: <http://surl.li/dufsu>
3. Zhuvagina, I.O. and Kogutenko, K.S. (2018), «Zagal'nonaukovi pidhody do formuvannja ekonomichnogo potencijalu pidpryjemstv torgovli», *Efektivna ekonomika*, elektron. zhurn., No. 5, pp. 1–6, [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6302>
4. Ohrimenko, O.O. (2013), «Rozvytok biznes-potencijalu vyrobnych system», in Zasadko, V.V. (ed.), *Strategični naprjamy rozvytku nacional'noi' ekonomiky u postkryzovij period*, zb. mat. Mizhnar. nauk.-prak. internet-konf., CSED «Iniciatyva», L'viv, pp. 120–125.
5. Soldatov, V.V. (2011), *Factory i pokazateli optimizatsii potentsiala biznesa*, [Online], available at: <http://www.vsoldatov.com/2011/08/blog-post.html>
6. Bilen'kyj, O.Ju. (2015), «Analiz metodiv identyfikacii' strategičnyh faktoriv dilovoi' reputacii' transnacional'nyh korporacij», *Visnyk social'no-ekonomichnyh doslidzhen'*, Issue 3, pp. 25–30, [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4234>
7. Veretennykova, G.B. and Omelajenko, N.M. (2017), *Metody diagnostyky ta prognozuvannja rozvytku pidpryjemstva*, navchal'nyj posibnyk, HNEU im. S.Kuznecja, Harkiv, 190 p., [Online], available at: <http://surl.li/dpcbp>
8. Vytvyč'ka, U.Ja. and Shym, Ju.V. (2018), «Rejtyngova ocinka finansovogo potencijalu pidpryjemstva», *Naukovyj visnyk Hersons'kogo derzhavnogo universytetu*, Ser. *Ekonomični nauky*, Issue 30 (4), pp. 70–74, [Online], available at: <http://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/348/345>
9. Diduh, V.V. (2014), «Organizacija reinzhyniringu biznes-procesiv na osnovi ocinky biznes-potencijalu vyrobnychoi' systemy», *Ekonomičnyj visnyk NTUU «KPI»*, zbirnyk naukovykh prac', Issue 11, pp. 262–270, [Online], available at: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/11762/1/44.pdf>
10. Karacharova, K.A. (2015), «Metody prognozuvannja finansovoi' nespromozhnosti pidpryjemstva», *Ekonomičnyj analiz*, zbirnyk naukovykh prac', Vol. 21, No. 1, pp. 292–297, [Online], available at: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/927/649>
11. Kosjanchuk, T.F. (2013), «Diagnostyka konkurentnogo potencijalu pidpryjemstva», *Naukovi zapysky Nacional'nogo universytetu «Ostroz'ka akademija»*, Ser. *Ekonomika*, Issue 23, pp. 51–54, [Online], available at: <https://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/10.pdf>

12. Larchenko, O.V. (2021), «Vykorystannja imitacijnogo modeljuvannja pid chas rozv'jazannja zadach ekonomichnoi' optymizacii'», *Tavrijs'kyj naukovyj visnyk, Ser. Ekonomika*, Issue 10, pp. 149–156, [Online], available at: <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/221/217>
13. Polinkevych, O.M. and Shostak, L.V. (ed.) (2019), *Potencial i rozvytok biznesu*, navch. posib., Vezha-Druk, Luc'k, 592 p., [Online], available at: <http://surl.li/aerev>
14. Gonchar, O.I. and Galkina, Ju.G. (2009), «Evoljucija kategorii' «potencial pidpryjemstva» ta i'i' rol' v ekonomichnyh doslidzhennjah», *Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu*, Vol. 3, pp. 245–247, [Online], available at: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_5_3/pdf/245-247.pdf
15. Simenko, I.V. and Kosova, T.D. (ed.) (2013), *Analiz gospodars'koi' dijal'nosti*, navch. posib., Centr uchbovoi' literatury, K., 384 p., [Online], available at: <http://surl.li/duany>
16. Koval'chuk, T.M. and Vergun, A.I. (2014), «Pryncypy dialektychnoi' logiky v metodologii' analitychnogo obg'runtuvannja suchasnyh upravlins'kyh rishen'», *Ekonomichnyj analiz, zb. nauk. pr.*, Vol. 16, No. 2, pp. 82–89, [Online], available at: <http://surl.li/ecnrz>
17. Sotnyk, A.A. (2021), «Organizacijno-metodychne zabezpechennja biznes-diaagnostyky vyrobnycho-komercijnoi' dijal'nosti promyslovogo pidpryjemstva», *Ekonomichnyj analiz, zb. nauk. pr.*, Vol. 31, No. 4, pp. 65–74, [Online], available at: <http://surl.li/ecoaz>

Сотник Ангеліна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, бізнесу та маркетингових технологій Державного університету «Житомирська політехніка».

<https://orcid.org/0000-0002-0217-988X>.

Наукові інтереси:

– бізнес-діагностика.

E-mail: kornangelina@gmail.com.

Sotnyk A.A.

Diagnostics of the enterprise's business potential

The conducted scientific research is devoted to the diagnosis of the business potential of domestic enterprises, since the modern conditions of doing business are characterized as complex, uncertain, burdened by the consequences of the Russian-Ukrainian war and the destabilization of all spheres of activity. The article clarifies the essence of the concept of «business potential» as the ability of a business entity to economic development. It has been established that business potential has a direct impact on the financial condition of the enterprise, the level of its competitiveness, and ensures the achievement of business goals. It is substantiated that the diagnosis of business potential is one of the main stages of managing the potential of an enterprise. Conducting business diagnostics in the form of a comprehensive study involves the use of reliable and up-to-date information in order to form suitable conclusions and forecasts for the justification of management decisions regarding development prospects, priority actions of the enterprise, ways to overcome crisis situations and problems in the structure of business potential. The grouping of diagnostic methods was carried out in accordance with the goals of the diagnosis (diagnostics of the strategic perspective of development; diagnostics of competitiveness; diagnostics of the components of business potential; diagnostics of the possibility of the onset of a financial crisis), which contributes to increasing the efficiency of its implementation. It has been proven that achieving the goal and solving the tasks of diagnosing business potential is possible due to: the formation of reliable information support; successful selection of diagnostic methods; analytical substantiation of the conclusion regarding the state and opportunities of business potential; development and implementation of measures to improve the existing situation; conducting control over the implementation of measures.

Keywords: business diagnostics; business potential; management of business potential.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2022.