

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

У ринковому середовищі першочерговим завданням бізнес-адміністрування стає управління поточними та перспективними можливостями бізнесу, тобто його потенціалом. Грамотне управління потенціалом бізнесу є запорукою його високої конкурентоспроможності, фінансової стійкості, передумовою досягнення стратегічних цілей. Варто зазначити, що у фаховій літературі переважна більшість науковців терміни «потенціал підприємства» і «бізнес-потенціал підприємства» ототожнюють. Це пояснюється тим, що підприємство, 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 та зареєстровані відповідно до законодавства; юридична особа 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; наймані працівники присутні у юридичних осіб, фізичні особи можуть не мати найманих осіб для 1 групи платників єдиного податку згідно Податкового кодексу України; провадження видів економічної діяльності згідно КВЕД ДК 009:2010. Найбільш відмінною рисою між бізнесом, підприємством і підприємництвом є те, що бізнес може провадитись одноразово і систематично, тоді як діяльність підприємства, підприємництва мають системний характер.

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. Визначаючи сутність терміну «бізнес-потенціал» варто зазначити, 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. Також бізнес-потенціал підприємства, як виробничої системи, сприймається як здатність організувати та синхронізувати окремі бізнес-процеси, що виступають підґрунтям його економічного розвитку та конкурентоспроможності. Погоджуємося з думкою зазначених науковців, вважаємо, 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.

Основними етапами управління бізнес-потенціалом підприємства є: формування інформаційної бази щодо управління бізнес-потенціалом; аналіз і виділення з місії підприємства пріоритетів при формуванні стратегії управління; оцінка фінансових результатів діяльності підприємства; оцінка бізнес-потенціалу підприємства; визначення системи взаємозв'язків між досягнутими економічними результатами та існуючим бізнес-потенціалом підприємства; аналіз і контроль управління бізнес-потенціалом та оцінка результатів. Реалізація управління бізнес-потенціалом за наведеними етапами дає можливість комплексно оцінити фінансовий стан підприємства, наявний потенціал, рівень використання ресурсів і внутрішніх резервів, взаємозв'язок рівня використання потенціалу та результатів діяльності підприємства.

Процес управління повинен бути забезпечений якісною інформаційною базою, що є основою для прийняття та реалізації подальших рішень. Інформаційне забезпечення управління бізнес-потенціалом підприємства становить інформація, яку поділяють на зовнішню і внутрішню. Джерелами внутрішньої інформації є: статут, бухгалтерські, фінансові, статистичні та інші звітні документи організації; організаційно-розпорядчі документи (накази, розпорядження, інструкції), а також норми і нормативи; анкети, які заповнюють співробітники організації; створені в організації інформаційні системи, які містять достатньо різноманітну інформацію, яка визначає якість управління. Зовнішня інформація утворюється в результаті обробки свідчень, які отримуються із постанов органів державного управління, регіональних і муніципальних структур.

Таким чином, управління бізнес-потенціалом підприємства – це свідомий цілеспрямований вплив на поточні і майбутні можливості підприємства як виробничо-економічної системи на власний ризик з метою реалізації економічного інтересу – отримання прибутку (підприємницького доходу).