

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2019 № 975) www.economy.nayka.com.ua | № 10, 2021 | 28.10.2021 р.

DOI: [10.32702/2307-2105-2021.10.9](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.10.9)

УДК 338.001.36

*О. Ю. Ємельянов,
д. е. н., доцент,
професор кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID ID: 0000-0002-1743-1646*

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*O. Yemelyanov
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of Business Economics and Investment,
Lviv Polytechnic National University*

ECONOMIC EFFICIENCY OF ECONOMIC ACTIVITY AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Мета цього дослідження полягала у встановленні механізму впливу економічної ефективності господарської діяльності на рівень конкурентоспроможності підприємств. Було розглянуто основні різновиди ефективності господарської діяльності. Проаналізовано індикатори оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств. Визначено головні чинники, які справляють вплив на формування потенціалу підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. До цих чинників віднесено собівартість продукції, її якість та питому капіталомісткість. Розглянуто показники оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств, зокрема, індикатор частки ринку продажів певної продукції, яку займає підприємство. Вказано на існування тісного взаємозв'язку між цим індикатором та окремими показниками економічної ефективності господарської діяльності. Показано, що ця ефективність сильніше впливає на конкурентоспроможність продукції, ніж на загальний рівень конкурентоспроможності підприємств. Отримані результати можуть бути використані власниками та менеджерами підприємств при розробленні стратегій підвищення рівня їх конкурентних переваг.

Among the goals that are set before the owners and managers of enterprises in carrying out their economic activities, the increase in the level of competitiveness of economic entities is one of the most important. This is due to the fact that such an increase is a necessary condition for a stable financial and economic situation of enterprises, growth in sales of their products and entry into new markets. As a result, revenues and profits of enterprises increase and their market value grows. At the same time, increasing the level of competitiveness of economic entities is usually a difficult task. Among other things, this is due to the fact that this level is influenced by a number of different

factors, and the mechanism of this influence is quite complex. In particular, among these factors is the economic efficiency of economic activity, which is characterized by the ratio between the financial and economic results of this activity and the cost of resources for its implementation. The purpose of this study is to establish the mechanism of influence of economic efficiency of economic activity on the level of competitiveness of enterprises. The main types of economic efficiency were considered. Indicators for assessing the economic efficiency of enterprises are analyzed. The main factors that influence the formation of the potential to increase the competitiveness of economic entities have been identified. These factors include the cost of production, its quality and specific capital intensity. The indicators of assessing the level of competitiveness of enterprises are considered, in particular, the indicator of the market share of sales of certain products occupied by the enterprise. The existence of a close relationship between this indicator and individual indicators of economic efficiency of economic activity is indicated. It is shown that this efficiency has a stronger effect on the competitiveness of products than on the overall level of competitiveness of enterprises. The obtained results can be used by owners and managers of enterprises in developing strategies to increase the level of their competitive advantages.

Ключові слова: господарська діяльність; підприємство; економічна ефективність; конкурентоспроможність; чинник; показник.

Key words: economic activity; enterprise; economic efficiency; competitiveness; factor; indicator.

Постановка проблеми. Серед цілей, які постають перед власниками та менеджерами підприємств у процесі здійснення їх господарської діяльності, важливе місце посідає підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Це пов'язано із тим, що таке підвищення є необхідною умовою забезпечення стабільного фінансово-економічного становища підприємств, зростання обсягів реалізації їх продукції та виходу на нові ринки її збуту. Внаслідок цього збільшуються доходи та прибутки підприємств та підвищується їх ринкова вартість. Водночас, збільшення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, як правило, є непростим завданням. Серед іншого, це зумовлено тим, що на рівень конкурентоспроможності підприємств справляє вплив одночасно низка різноманітних чинників, а механізм цього впливу є доволі складним. Зокрема, серед цих чинників варто виділити економічну ефективність господарської діяльності, яка характеризується співвідношенням між фінансово-економічними результатами цієї діяльності та витратами ресурсів на її провадження. У зв'язку з цим, дослідження механізму впливу економічної ефективності господарської діяльності на рівень конкурентоспроможності підприємств є необхідною умовою розроблення науково обґрунтованих рекомендацій щодо підвищення цього рівня.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній науковій літературі представлено низку публікацій, присвячених як формуванню та оцінюванню економічної ефективності господарської діяльності, так і вимірюванню та управлінню конкурентоспроможністю підприємств. Значних успіхів у вирішенні зазначених питань досягли, зокрема, такі вчені, як Н. І. Горбаль [1], В. В. Джеджула [2], І. Ю. Єліфанова [3], І. Б. Запужляк [4], Н. П. Карачина [5], О. Є. Кузьмін [6], Т. І. Лепейко [7], А. В. Линенко [8], С. О. Машенко [9], М. М. Мітрахович [10], В. С. Сімонова [11], В. М. Шарманська [12] та ін. Серед іншого, науковцями було запропоновано низку показників оцінювання економічної ефективності господарської діяльності та конкурентоспроможності підприємства, розглянуто механізми та розроблено методи управління ними. Також вченими встановлено роль, яку відіграють показники економічної ефективності при обґрунтуванні асортиментної політики підприємств [13] та оцінюванні рівня їх економічного розвитку [14]. Водночас, питання впливу економічної ефективності господарської діяльності на конкурентоспроможність підприємств на даний час не є остаточно дослідженим та потребує подальшого розгляду.

Мета статті полягає у встановленні механізму впливу економічної ефективності господарської діяльності на рівень конкурентоспроможності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Не зважаючи на наявність значної кількості методів та показників оцінювання ефективності господарської діяльності підприємств, можна стверджувати, що таке оцінювання здійснюється з метою вимірювання рівня використання ресурсів суб'єктів господарювання з урахуванням впливу чинників зовнішнього середовища та виконується шляхом зіставлення результатів функціонування цих суб'єктів з витратами економічних ресурсів, понесених для забезпечення цього результату. При цьому залежно від характеру результатів господарської діяльності можливо виділити економічну, соціальну, екологічну та інші види ефективності цієї діяльності. Своєю чергою, за характером здійснюваних витрат економічну ефективність господарської діяльності підприємств варто поділити на такі її види, як:

1) економічна ефективність використовуваних підприємством матеріалів та інших предметів праці. Прикладом індикаторів, за допомогою яких вимірюється цей вид економічної ефективності, є показник оборотності виробничих запасів підприємств;

2) економічна ефективність використовуваних підприємством технічних ресурсів та інших основних засобів. Прикладами індикаторів, за допомогою яких вимірюється цей вид економічної ефективності, є показники фондівдачі та прибутковості основних засобів;

3) економічна ефективність використовуваних підприємством людських ресурсів. Прикладом індикаторів, за допомогою яких вимірюється цей вид економічної ефективності, є показник виробітку;

4) економічна ефективність використовуваного підприємством капіталу. Зокрема, з метою оцінювання цього різновиду економічної ефективності господарської діяльності застосовуються показники прибутковості сукупного капіталу підприємств, а також власного, оборотного та інших видів капіталу суб'єктів господарювання;

5) економічна ефективність понесених підприємством витрат. На відміну від попередніх видів економічної ефективності господарської діяльності підприємств, при оцінюванні ефективності понесених витрат ці витрати визначаються за певний проміжок часу, наприклад, за рік. Водночас, при оцінюванні економічної ефективності використовуваних підприємством ресурсів або капіталу, відповідні витрати визначаються як середні за певний проміжок часу (для прикладу, за рік). Враховуючи ту обставину, що витрати підприємства можуть бути, зокрема, поділеними на поточні та інвестиційні, доцільно виділити три групи показників економічної ефективності цих витрат, а саме:

– показники економічної ефективності здійснення підприємством поточних витрат. Обчислення цих показників передбачає зіставлення результатів господарської діяльності (доходів від операційної діяльності, обсягів товарної продукції, валового чи операційного прибутку тощо) з величиною поточних витрат, пов'язаних із отриманням цих результатів, або з частиною величини поточних витрат. Таким чином, можливо виділити два різновиди індикаторів економічної ефективності поточних витрат підприємств. Прикладом першого їх різновиду є прибутковість продукції, яка оцінюється, зокрема, співвідношенням між операційним прибутком та операційними витратами суб'єктів господарювання. Щодо другого різновиду індикаторів економічної ефективності поточних витрат підприємств, то їх прикладом є показник матеріалівдачі;

– показники економічної ефективності здійснення підприємством інвестиційних витрат. Обчислення цих показників передбачає зіставлення результатів господарської діяльності із величиною інвестиційних витрат, які здійснило підприємство за певний проміжок часу. Прикладом таких показників є співвідношення між середнім приростом річного чистого прибутку підприємства, зумовленого інвестиціями, вкладеними у підприємство протягом базового річного періоду, до величини цих інвестицій;

– показники економічної ефективності здійснення підприємством витрат підприємства. Розрахунок цих показників передбачає зіставлення результатів господарської діяльності із величиною приведених витрат підприємства за певний проміжок часу (наприклад, за рік). При цьому ця величина обчислюється як сума поточних витрат підприємства за відповідний період та середнього за цей проміжок часу обсягу активів підприємства, помноженого на норму прибутковості інвестицій. Зокрема, доцільно подати такий аналітичний вираз одного з показників, за допомогою якого можливо оцінити економічну ефективність приведених витрат підприємства:

$$E_{on} = \frac{D_{on}}{B_{on} + A_{on} \cdot H_{np}}, \quad (1)$$

де E_{on} – показник економічної ефективності здійснення приведених операційних витрат підприємства, частки одиниці; D_{on} – річна величина доходу підприємства від його операційної діяльності, грошових одиниць; B_{on} – річна величина операційних витрат підприємства, грошових одиниць; A_{on} – середньорічна величина активів підприємства, які прямо чи опосередковано беруть участь у провадженні ним операційної діяльності, грошових одиниць; H_{np} – річна норма прибутковості інвестицій, тобто мінімально припустимий рівень такої прибутковості, за якого інвестори погоджуються інвестувати у певне підприємство, частки одиниці.

Введемо тепер поняття похідних показників економічної ефективності господарської діяльності підприємств. Під такими показниками будемо розуміти ті, які утворюються шляхом виконання певних алгебраїчних операцій над виразами показників економічної ефективності за умови, що при цьому виконується така умова: якщо значення похідного індикатора економічної ефективності для певного підприємства перевищує значення цього ж індикатора для іншого підприємства, то тоді і значення початкового індикатора для першого підприємства є вищим, ніж для другого. Зокрема, для показника (1) похідним може виступати такий показник:

$$E_{onn} = 1 - \frac{1}{E_{on}}, \quad (2)$$

де E_{onn} – показник економічної ефективності господарської діяльності підприємств, що є похідним від показника (1), частки одиниці.

Здійснивши низку алгебраїчних перетворень, показник (2) можна подати у такому вигляді:

$$E_{onn} = \frac{D_{on} - (B_{on} + A_{on} \cdot H_{np})}{D_{on}}. \quad (3)$$

Чисельник виразу (3) являє собою величину операційного надприбутку підприємства. Відповідно, економічний зміст показника (3) є достатньо прозорим – він характеризує частку операційного надприбутку підприємства у величині його операційного доходу за певний проміжок часу (наприклад, за рік).

Формулу (3) можна модифікувати, перейшовши до питомих значень відповідних показників, які у ній фігурують:

$$E_{onnn} = \frac{u - c - i \cdot H_{np}}{u} = \frac{u - v_{nn}}{u}, \quad (4)$$

де E_{onnn} – частка надприбутку у ціні деякого виду продукції, який виготовляє певне підприємство, частки одиниці; u – ціна одиниці цієї продукції, грошових одиниць; c – собівартість одиниці цієї продукції у певного підприємства, грошових одиниць; i – питома капіталомісткість цієї продукції у певного підприємства; грошових одиниць; v_{nn} – питоми приведені витрати на виробництво та збут певним підприємством цієї продукції, грошових одиниць.

Базуючись на виразах (3) та (4), можна перейти до розгляду взаємозв'язку між економічною ефективністю господарської діяльності підприємства та його конкурентоспроможністю. При цьому слід відзначити, що, як і у випадку економічної ефективності, конкурентоспроможність підприємств може бути оціненою за допомогою різних індикаторів. Ці індикатори доцільно поділити на дві великі групи:

– одиничні показники, обчислення яких базується на первинних статистичних даних і не потребує застосування спеціальних методів оброблення цих даних. Прикладом одиничних показників конкурентоспроможності є частка ринку збуту певної продукції, яку займає або може зайняти певне підприємство, у загальній ємкості цього ринку;

– комплексні показники, обчислення яких передбачає об'єднання декількох одиничних показників в один узагальнюючий індикатор за допомогою певних методів (зокрема, методів, що базуються на експертному опитуванні).

Не відкидаючи комплексних показників оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств, тим не менш, слід зазначити, що описаний вище показник частки ринку теж є достатньо інформативним з точки зору такого оцінювання. Дійсно, розглянемо модель встановлення ринкової рівноваги, коли існує низка підприємств-конкурентів, які виробляють однакову продукцію. При цьому залежно від обраних технологій виробництва цієї продукції у різних підприємств можуть відрізнятися величини питомих приведених витрат на таке виробництво. Тоді оптимальний натуральний обсяг виготовлення відповідного виду продукції певним підприємством визначатиметься на засадах максимізації такої цільової функції:

$$P_n(O) = (u(O_0 + O) - v_{nn}) \cdot O, \quad (5)$$

де $P_n(O)$ – величина надприбутку певного підприємства від виробництва та збуту ним O фізичних одиниць відповідного виду продукції, грошових одиниць; $u(O_0 + O)$ – ціна одиниці цього виду продукції як функція від сумарного фізичного обсягу її виробництва та збуту усіма підприємствами – її виробниками, грошових одиниць; O_0 – фізичний обсяг виробництва та збуту цієї продукції усіма підприємствами, крім досліджуваного.

Провівши операцію максимізації величини виразу (5), можна дійти до загальновідомого висновку про те, що в умовах рівноваги на ринку оптимальне значення фізичного обсягу виробництва та збуту деякого виду продукції певним підприємством задовольняє таку умову:

$$O_{onn} = \kappa_1 \cdot (u_p - v_{nn}), \quad (6)$$

де O_{onn} – оптимальне значення фізичного обсягу виробництва та збуту деякого виду продукції певним підприємством; κ_1 – коефіцієнт пропорційності; u_p – рівноважна ціна одиниці цієї продукції, грошових одиниць.

Однак, тоді справедливими є такі рівності:

$$\alpha_{onn} = \frac{O_{onn}}{O_{zag}} = \left(\frac{\kappa_1 \cdot u_p}{O_{zag}} \right) \cdot \left(\frac{u_p - v_{nn}}{u_p} \right) = \kappa_2 \cdot E_{onnn}, \quad (7)$$

де α_{onn} – оптимальна частка певного підприємства у загальному фізичному обсязі виробництва та збуту продукції усіма підприємствами-конкурентами, частки одиниць; O_{zag} – загальний фізичний обсяг виробництва та збуту продукції усіма підприємствами-конкурентами; κ_2 – коефіцієнт пропорційності.

Таким чином, як випливає з виразу (7), оптимальна частка певного підприємства у загальному фізичному обсязі виробництва та збуту продукції усіма підприємствами-конкурентами є прямо пропорційною частці надприбутку у ціні відповідного виду продукції, який виготовляє певне підприємство. Отже, за таких умов рівень конкурентоспроможності підприємства за відповідним видом його продукції є прямо пропорційним значенню показника економічної ефективності господарської діяльності, який розраховується за формулою (4).

Слід відзначити, що продукція, яку виготовляють підприємства-конкуренти, може відрізнитися не лише величиною питомих приведених витрат, але й рівнем її якості у різних виробників. Врахування цієї обставини потребує певної модифікації виразу (4), а саме – представлення його у такому вигляді:

$$E'_{onnn} = \frac{c_0 + \Delta c - \epsilon_{nn}}{c_0 + \Delta c}, \quad (8)$$

де E'_{onnn} – частка надприбутку у ціні деякого виду продукції, який виготовляє певне підприємство, з урахуванням рівня її якості, частки одиниці; c_0 – ціна одиниці продукції базового (найнижчого) рівня якості, грошових одиниць; Δc – приріст ціни, зумовлений покращеною якістю продукції у певного підприємства порівняно із базовим рівнем якості цієї продукції, грошових одиниць.

Таким чином, як впливає з виразів (4) та (8), головними чинниками, які справляють вплив на формування потенціалу підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, є собівартість продукції, яку вони виготовляють, її якість та питома капіталомісткість. При цьому показник частки надприбутку у ціні певного виду продукції підприємства може розглядатися як один з індикаторів оцінювання рівня її конкурентоспроможності. Зокрема, таке оцінювання може відбуватися на засадах зіставлення значення цього показника у досліджуваного підприємства та у його конкурентів. Тому застосування формули (8) дає змогу оцінити вплив використовуваної підприємством технології виготовлення певної продукції на рівень його конкурентоспроможності.

Основна проблема, яка постає при практичному застосуванні отриманих вище результатів, полягає у тому, що в реальних умовах господарювання рівності (6) та (7) виконуються не завжди. Це зумовлено тим, що конкурентоспроможність підприємства визначається не лише конкурентоспроможністю його продукції, але й наявними обсягами економічних ресурсів суб'єкта господарювання та споживчими властивостями цих ресурсів. За таких умов оптимальний фізичний обсяг виробництва та збуту підприємством відповідного виду продукції за наявного у суб'єкта господарювання обсягу економічних ресурсів визначатиметься за допомогою такого виразу:

$$O'_{onm} = \min(O_{onm}, \Phi_1, \dots, \Phi_i, \dots, \Phi_n), \quad (9)$$

де O'_{onm} – оптимальний фізичний обсяг виробництва та збуту підприємством відповідного виду продукції за наявного у суб'єкта господарювання обсягу економічних ресурсів; Φ_i – величина фізичних обсягів виробництва та збуту підприємством відповідного виду продукції з урахуванням i -того фактора або певної комбінації взаємопов'язаних факторів, які обмежують цей збут; n – кількість факторів або сукупностей взаємопов'язаних факторів, які обмежують фізичні обсяги збуту певного виду продукції, що виготовляється та реалізується досліджуваним підприємством.

Таким чином, оптимальний фізичний обсяг виробництва та збуту підприємством відповідного виду продукції без врахування наявного у суб'єкта господарювання обсягу економічних ресурсів визначається лише значеннями питомих показників діяльності підприємства (зокрема, собівартістю одиниці відповідної продукції та її питомою капіталомісткістю) та загальною ємністю ринку збуту продукції. Стосовно факторів, які обмежують фізичні обсяги виробництва та збуту певного виду продукції, то до них можуть належати виробнича потужність підприємства, наявні обсяги його обігових коштів, збутові можливості суб'єкта господарювання тощо. Ці фактори можуть бути властивими і підприємствам-конкурентам, що потребуватиме внесення коригувань у величину обсягу збуту досліджуваним підприємством відповідного виду продукції без врахування наявного у цього суб'єкта господарювання обсягу економічних ресурсів. Тоді, поділивши результат обчислень, які базуються на застосуванні виразу (9), на загальну ємність ринку відповідної продукції, можна оцінити прогнозу конкурентоспроможність досліджуваного підприємства за цим видом продукції. Також, враховуючи викладене вище, можна дійти висновку про те, що економічна ефективність господарської діяльності сильніше впливає на конкурентоспроможність продукції, ніж на загальний рівень конкурентоспроможності підприємств.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. За характером здійснюваних витрат економічну ефективність господарської діяльності підприємств варто поділити на такі її види, як: економічна ефективність використовуваних підприємством матеріалів та інших предметів праці; економічна ефективність використовуваних підприємством технічних ресурсів та інших основних засобів; економічна ефективність використовуваних підприємством людських ресурсів; економічна ефективність використовуваних підприємством капіталу; економічна ефективність понесених підприємством витрат. Стосовно індикаторів конкурентоспроможності підприємства, то вони можуть бути поділені на дві великі групи: одиничні показники, обчислення яких базується на первинних статистичних даних і не потребує застосування спеціальних методів оброблення цих даних, та комплексні показники, обчислення яких передбачає об'єднання декількох одиничних показників в один узагальнюючий індикатор за допомогою відповідних методів. Проведене дослідження показало, що такий одиничний показник як частка ринку збуту певної продукції, яку займає або може зайняти деяке підприємство, у загальній ємності цього ринку, може бути достатньо інформативним з точки зору оцінювання конкурентоспроможності підприємств. При цьому в умовах ринкової рівноваги оптимальна частка певного підприємства у загальному фізичному обсязі виробництва та збуту продукції усіма підприємствами-конкурентами є прямо пропорційною частці надприбутку у ціні відповідного виду продукції, який виготовляє певне підприємство. Отже, за таких умов рівень

конкурентоспроможності підприємства за певним видом його продукції є прямо пропорційним рівню відповідного показника економічної ефективності господарської діяльності. Тому показник частки надприбутку у ціні певного виду продукції підприємства може розглядатися як один з індикаторів оцінювання рівня її конкурентоспроможності. Зокрема, таке оцінювання може відбуватися на засадах зіставлення значення цього показника у досліджуваного підприємства та у його конкурентів. Це дає змогу встановити вплив використовуваної підприємством технології виготовлення певної продукції на рівень його конкурентоспроможності. Подальші дослідження, серед іншого, потребують більш докладного обґрунтування норми прибутковості інвестицій та оцінювання впливу чинників на співвідношення між прогнозним та фактичним рівнем конкурентоспроможності підприємств.

Список літератури.

1. Горбаль Н. І., Романишин С. Б. Системи управління конкурентоспроможністю підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. № 20(12). С. 112–117.
2. Джеджула В. В. Оцінка економічної ефективності інвестицій в енергозберігаючі проекти. Економічний простір. 2011. № 54. С. 124–130.
3. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. Економіка і суспільство. 2016. № 3. С. 189–192.
4. Запукхляк І. Б. Оцінка ефективності функціонування механізму енергозбереження підприємства. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2011. № 25. С. 179–184.
5. Карачина Н. П. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства. Економічний простір. 2014. № 86. С. 164–172.
6. Кузьмін О. Є., Чернобай Л. І., Романенко, О. П. Методи аналізування конкурентоспроможності підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2011 № 21(10). С. 159–166.
7. Лепейко Т. І., Кривобок К. В. Удосконалення інструментів адаптації підприємств до впливу конкурентного середовища. Бізнес Інформ. 2016. № 12. С. 176–181.
8. Линенко А. В., Шевченко О. Л. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2008. № 4. С. 111–116.
9. Мащенко С. О. Методи оцінки енергоефективності як основного аспекту енергозбереження в економіці. Економічний простір. 2014. № 88. С. 257 – 266.
10. Мітрахович М. М., Герасимчук І. С. Методика розрахунку основних показників енергоефективності підприємства. Наукові технології. 2009. № 3. С. 93–95.
11. Сімонова В. С. Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 6. С. 194–195.
12. Шарманська В. М., Вітюк В. В. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання. Молодий вчений. 2018. № 1(53). С. 550–552.
13. Emelyanov A., Kurylo O., Vysotskij A. Structuring expenses of industrial enterprises in the evaluation process of its production and sales potential. Ekontechmod. An international quarterly journal. 2013. № 4. P. 11–17.
14. Yemelyanov O., Kurylo O., Petrushka, T. Methodological principles of evaluating economic potential of industrial enterprise sustainable development. Scientific Bulletin of Polissia. 2018. № 2 (14). P. 141–149.

References.

1. Horbal', N. I. and Romanyshyn, S. B. (2010), "Enterprise competitiveness management systems", *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 20(12), pp. 112–117.
2. Dzhedzhula, V. V. (2011), "Estimation of economic efficiency of investments in energy saving projects", *Ekonomichnyj prostir*, vol. 54, pp. 124–130.
3. Yepifanova, I. Yu. and Humeniuk, V. S. (2016), "Profitability of the enterprise: modern approaches to defining the essence", *Economy and society*, vol. 3, pp. 189–192.
4. Zapukhliak, I. B. (2011), "Estimation of efficiency of functioning of the mechanism of energy saving of the enterprise", *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, vol. 25, pp. 179–184.
5. Karachyna, N. P. (2014), "Competitive potential and its role in shaping the competitiveness of the enterprise", *Ekonomichnyj prostir*, vol. 86, pp. 164–172.
6. Kuz'min, O. Ye., Chernobaj, L. I. and Romanenko, O. P. (2011), "Methods of analyzing the competitiveness of enterprises", *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 21(10), pp. 159–166.
7. Lepejko, T. I. and Kryvobok, K. V. (2016), "Improving the tools of adaptation of enterprises to the influence of the competitive environment", *Biznes Inform*, vol. 12, pp. 176–181.
8. Lynenko, A. V. and Shevchenko, O. L. (2008), "The essence and analysis of the labor potential of the enterprise in terms of efficiency of its use", *State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, vol. 4, pp. 111–116.
9. Maschenko, S. O. (2014), "Methods for assessing energy efficiency as a key aspect of energy saving in the economy", *Ekonomichnyj prostir*, vol. 88, pp. 257 – 266.

10. Mitrakhovych, M. M. and Herasymchuk, I. S. (2009), "Methods of calculating the main indicators of energy efficiency of the enterprise", *Naukovi tekhnolohii*, vol. 3, pp. 93–95.
11. Simonova, V. S. (2011), "Approaches to the definition of "competitive potential" and its role in shaping the competitiveness of the enterprise", *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, vol. 6, pp. 194–195.
12. Sharmans'ka, V. M. and Vitiuk, V. V. (2018), "Analysis of the company's fixed assets and the effectiveness of their use", *Young scientist*, vol. 1(53), pp. 550–552.
13. Emelyanov, A., Kurylo, O. and Vysotskij, A. (2013), "Structuring expenses of industrial enterprises in the evaluation process of its production and sales potential", *Ekontechmod, An international quarterly journal*, vol. 4, pp. 11–17.
14. Yemelyanov, O., Kurylo, O. and Petrushka, T. (2018), "Methodological principles of evaluating economic potential of industrial enterprise sustainable development", *Scientific Bulletin of Polissia*, vol. 2 (14), pp. 141–149.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2021 р.