DOI: [10.32702/2307-2105-2021.6.78](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.6.78)

УДК 338.001.36

С. П. Кобець,

к. е. н., доцент кафедри економічної теорії та економічної кібернетики, Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», м. Полтава

ORCID ID: 0000-0002-4660-6994

О. М. Ващенко,

студентка, Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», м. Полтава

ORCID ID: 0000-0002-5909-406X

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

S. Kobets

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economic Theory and Economic Cybernetics, National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Ukraine

O. Vashchenko

student, National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Ukraine

METHODOICAL APPROACH TO ASSESSMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

У статті запропонований методичний підхід до комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства, який базується на доступних даних публічної звітності, є універсальним і дозволяє отримувати кількісні оцінки. Процес реалізації методичного підходу передбачає виконання шести етапів: 1) вибір структурних складових економічного потенціалу підприємства; 2) вибір показників, що характеризують структурні складові економічного потенціалу підприємства; 3) визначення кількості балів у відповідності до можливих значень кожного показника в кожній структурній складовій економічного потенціалу підприємства; 4) визначення суми балів по кожній структурній складовій економічного потенціалу підприємства; 5) визначення комплексного показника економічного потенціалу підприємства шляхом згортки балів зі всіх структурних складових економічного потенціалу підприємства; 6) інтерпретація комплексного показника економічного потенціалу підприємства.

У статті також розглянуто підходи до визначення поняття «економічний потенціал», запропоновано авторське тлумачення поняття «економічний потенціал підприємства» та проаналізовано підходи до визначення структурних складових економічного потенціалу підприємства.

The article is devoted to the assessment of the economic potential of the enterprise. The article proposes a methodical approach to a comprehensive assessment of the economic potential of the enterprise, which is based on available data from public reporting, is universal and allows obtaining quantitative estimates.

The proposed methodical approach involves the selection of individual structural components of the economic potential of the enterprise and is implemented using the scoring method. The process of its implementation involves six stages: 1) choice of structural components of the economic potential of the enterprise; 2) choice of indicators that characterize the structural components of the economic potential of the enterprise; 3) determining the number of points in accordance with the possible values of each indicator in each structural component of the economic potential of the enterprise; 4) determining the amount of points for each structural component of the economic potential of the enterprise; 5) determination of the complex indicator of economic potential of the enterprise taking into account points on all structural components of economic potential of the enterprise; 6) interpretation of a complex indicator of the economic potential of the enterprise. The disadvantages of the proposed methodical approach include some volume of necessary calculations and relative subjectivity in establishing the level gradation of indicators.

The article also considers approaches to the definition of "economic potential". It is noted that today there is no single general concept of "economic potential". The authors proposed the interpretation of the concept of "economic potential of the enterprise" as an opportunity to effectively use all available resources to improve the economic efficiency of the enterprise.

Since economic potential is a complex characteristic of the enterprise, from the standpoint of assessing its level, first, it is necessary to determine its components. In the article the authors analyze the approaches to determining the structural components of the economic potential of the enterprise and propose to take into account such structural components as property potential, investment potential, financial potential and production potential.

Ключові слова: *економічний потенціал; економічний потенціал підприємства; оцінювання економічного потенціалу підприємства; методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства; структурні складові економічного потенціалу підприємства.*

Key words: *economic potential; economic potential of the enterprise; assessment of the economic potential of the enterprise; methodical approach to assessing the economic potential of the enterprise; structural components of economic potential of the enterprise.*

Постановка проблеми. Економічний потенціал підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, яка характеризує сукупні можливості підприємства, що можуть бути реалізовані тільки при наявності ресурсів. Збереження й підвищення рівня економічного потенціалу можливо лише за наявності науково обґрунтованого методу оцінювання цього рівня. Отже, оцінюванню рівня економічного потенціалу має бути приділено максимум уваги під час організації діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки економічного потенціалу присвятили свої роботи велика кількість вчених. Зокрема, С. Т. Дуда, С. О. Котирева [1], Н. С. Краснокутська [2], Є. В. Лапін [3], Р. Б. Матковський [4], І. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич [5], В. В. Россоха [6], М. В. Савченко [7], В. Р. Сіденко [8], Л. В. Скоробогата [9], А. Н. Тищенко [10] та інші.

Попри значну кількість наукових робіт, що присвячені питанням щодо економічного потенціалу підприємства, відсутній єдиний підхід до визначення поняття «економічний потенціал підприємства», є розбіжності у визначенні складових цієї категорії та відсутній єдиний підхід до оцінки його рівня. Отже, потребує уточнення визначення поняття «економічний потенціал підприємства», існує потреба в визначенні складових економічного потенціалу підприємства та потреба в розробці методичного підходу, який дозволить комплексно оцінити рівень економічного потенціалу підприємства.

Формулювання цілей статті. Цілями статті є уточнення визначення поняття «економічний потенціал підприємства», аналіз підходів до визначення складових економічного потенціалу підприємства та розробка простого в застосуванні методичного підходу, який дозволить комплексно оцінити рівень економічного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. У сучасній науковій літературі поняття «потенціал» знайшло широке застосування. Так, на сьогодні практично немає об'єкта, відносно якого б не використовувалося це поняття. Воно використовується як в гуманітарних науках, так і в економіці.

Якщо розглядати потенціал підприємства, то в літературі виділяють виробничий, кадровий, інноваційний, інтелектуальний, науково-технічний та інші потенціали. В багатьох наукових джерелах зазначені види потенціалів трактують як структурні складові економічного потенціалу підприємства [1,2,3,5,9].

Сьогодні не існує єдиного загальноприйнятого поняття «економічний потенціал». Також, в процесі вивчення спеціальної літератури, виявлено суттєві відмінності у визначеннях цього поняття.

У таблиці 1 наведено підходи до визначення поняття «економічний потенціал».

Таблиця 1.
Підходи до визначення поняття «економічний потенціал»

Автори	Визначення
А. Н. Тищенко [10]	це сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ і послуг, що відповідають проблемам суспільства.
М. В. Савченко [7]	це сукупна здатність наявних у підприємства економічних ресурсів забезпечувати максимально можливе виробництво товарів і послуг.
Р. Б. Матковський [4]	це сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються й можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу.
Л. В. Скоробагата [9]	це сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод.
В. В. Россоха [6]	це сукупність наявних у економічного суб'єкта ресурсів і можливостей, що можна використати для досягнення поставленої мети.
В. Р. Сіденко [8]	це результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності.

З таблиці 1 видно, що під економічним потенціалом переважно розуміють здатність використання сукупності наявних у суб'єкта господарювання ресурсів, які можуть бути використані для його економічного розвитку. Провівши аналіз підходів до визначення поняття «економічний потенціал», можемо запропонувати визначення поняття «економічний потенціал підприємства»: економічний потенціал підприємства – це можливість ефективного використання сукупності наявних ресурсів для підвищення економічної ефективності підприємства.

Оскільки економічний потенціал є комплексною характеристикою підприємства, з позиції оцінки його рівня, в першу чергу, необхідно визначитися з його складовими. У таблиці 2 наведено підходи вчених до визначення складу структурних складових економічного потенціалу підприємства.

Таблиця 2.
Підходи до визначення складу структурних складових економічного потенціалу підприємства

Автор	Структурні складові економічного потенціалу підприємства
Н. С. Краснокутська [2]	Матеріальні, фінансові, трудові та природні ресурси.
Л. В. Скоробагата [9]	Кадровий потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та інформаційний потенціал.
К. А. Дуда, С. О. Котирева [1]	Ресурси, система управління та діяльність персоналу.
Є. В. Лапін [3]	Соціальна, виробничо-економічна та екологічна складові.
Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич [5]	Інформаційний потенціал, фінансово-інвестиційний потенціал, інноваційний потенціал, виробничий потенціал, потенціал відтворення, кадровий потенціал, науково-технічний потенціал, маркетингово-логістичний потенціал, організаційно-управлінський потенціал.

Отже, економічний потенціал підприємства сполучає в собі суму конкретних структурних складових (потенціалів). Таким чином, щоб здійснити оцінку економічного потенціалу підприємства, слід визначити необхідні та достатні його складові. Зміна рівня будь-якої структурної складової повинна призводити до прямої зміни економічного потенціалу підприємства.

Аналіз спеціальної літератури показав, що більшість методів оцінки економічного потенціалу підприємства засновані на виділенні окремих його структурних складових, при цьому оцінка цих структурних компонентів усіма авторами здійснюється за допомогою різних методів: бального, експертного, експрес-оцінки, оцінки за допомогою фінансових індикаторів, але завжди на основі фактичних значень показників, що характеризують результати роботи підприємства.

На нашу думку, методичний підхід до оцінки рівня економічного потенціалу підприємства повинен базуватися на доступних даних публічної звітності, повинен бути простим, універсальним і дозволити отримувати об'єктивні оцінки. Вважаємо, що найбільш придатною для розрахунку рівня економічного потенціалу підприємства є методика, що базується на бальній оцінці.

Нами розроблено методичний підхід до комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства, який складається з 6 етапів (рис. 1).

Рис. 1. Етапи процесу комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства

Розкриємо детальніше зміст етапів процесу комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства.
1-й етап. Вибір структурних складових економічного потенціалу підприємства.

Як видно з рис. 1, нами пропонуються такі групи структурних складових економічного потенціалу:

1. Майновий потенціал;
2. Інвестиційний потенціал;
3. Фінансовий потенціал;
4. Виробничий потенціал.

2-й етап. Вибір системи показників, що характеризують структурні складові економічного потенціалу підприємства.

Для оцінки зазначених структурних складових економічного потенціалу пропонуються такі показники:
Майновий потенціал:

- 1.1. Відсоток запасів в оборотних активах, %;
- 1.2. Відсоток дебіторської заборгованості в оборотних активах, %;
- 1.3. Відсоток грошових коштів в оборотних активах, %;
- 1.4. Відсоток капіталу та резервів в джерелах формування майна, %;
- 1.5. Відсоток довгострокових зобов'язань в джерелах формування майна, %;
- 1.6. Відсоток короткострокових зобов'язань в джерелах формування майна, %.

2. Інвестиційний потенціал:

2.1. Рентабельність власного капіталу (ROE), % (показує, яка віддача (норма прибутку) з вкладеного власного капіталу);

2.2. Відсоток власного капіталу, %;

2.3. Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом (характеризує рівень фінансування необоротних активів за рахунок власного капіталу бенефіціару);

2.4. Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні (це середня кількість днів, необхідних для розрахунків з постачальниками та підрядчиками й іншими суб'єктами-кредиторами);

2.5. Тривалість обороту чистого оборотного капіталу, дні (характеризує час, протягом якого здійснюють оборот оборотні кошти підприємства).

3. Фінансовий потенціал:

3.1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом);

3.2. Коефіцієнт поточної ліквідності (характеризує ступінь покриття короткострокових пасивів оборотними активами. Він застосовується для оцінки здатності підприємства виконати свої короткострокові зобов'язання);

3.3. Коефіцієнт автономії (показує, яку частину у загальних вкладеннях у підприємство складає власний капітал. Він характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування);

3.4. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (демонструє, яка частина активів підприємства фінансується за рахунок зобов'язань);

3.5. Рентабельність активів, % (характеризує ефективність використання всіх активів підприємства);

3.6. Коефіцієнт оборотності засобів в розрахунках, обороти (визначає кількість оборотів засобів в розрахунках протягом звітного періоду).

4. Виробничий потенціал:

4.1. Потенціал основних засобів:

4.1.1. Знос основних засобів;

4.1.2. Співвідношення відновлення основних засобів та вибуття основних засобів;

4.1.3. Фондовіддача.

4.2. Потенціал матеріальних ресурсів:

4.2.1. Частка прямих змінних витрат у собівартості продукції;

4.2.2. Співвідношення зміни цін на сировину й матеріали та зміни цін на продукцію;

4.2.3. Матеріаловіддача.

4.3. Потенціал трудових ресурсів:

4.3.1. Співвідношення коефіцієнту обороту по прийому та коефіцієнту обороту по звільненню;

4.3.2. Відповідність кадрів професійним вимогам.

3-й та 4-й етап. Визначення кількості балів у відповідності до можливих значень кожного показника в кожній групі.

Слід зазначити, що деякі показники мають нормативні значення (фінансові показники), деякі показники мають оптимальні значення, які характерні для певної галузі (показники майнового потенціалу), межі значень деяких показників доцільно обрати з врахуванням специфіки галузі та виходячи з аналізу даних підприємств, що працюють в цій галузі.

Для визначення тенденції зміни економічного потенціалу підприємства доцільно проводити оцінку його рівня за декілька періодів.

1. Майновий потенціал.

Для бальної оцінки майнового потенціалу пропонується розподілити значення показників на 3 групи, для кожної групи надається кількість балів. Після визначення кількості балів по кожному показнику майнового потенціалу підраховується сума балів і робиться висновок про рівень майнового потенціалу підприємства.

Рівні майнового потенціалу підприємства:

Перший рівень – сума балів від 18 до 21: високий рівень майнового потенціалу підприємства.

Другий рівень – від 14 до 17 балів: задовільний рівень майнового потенціалу підприємства.

Третій рівень – від 10 до 13 балів: низький рівень майнового потенціалу підприємства.

Четвертий рівень – від 7 до 9 балів: незадовільний рівень майнового потенціалу підприємства.

У таблиці 3 наведено відповідність кількості балів значенням показників, що характеризують рівень майнового потенціалу підприємства (нами досліджувалися підприємства, що надають послуги в сфері виробництва рекламної та сувенірної продукції).

Таблиця 3.
Відповідність кількості балів значенням показників,
що характеризують рівень майнового потенціалу підприємства

Показники	Значення показників		
	3	2	1
Кількість балів	3	2	1
Відсоток запасів в оборотних активах, %	55-70	30-54, 71-89	1-30, 90-100
Відсоток дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	25-35	1-24, 36-50	51-100
Відсоток грошових коштів в оборотних активах, %	5-10	11-25	0-4, 26-100
Відсоток капіталу та резервів в джерелах формування майна, %	66-100	35-65	0-34
Відсоток довгострокових зобов'язань в джерелах формування майна, %	15-25	0-14, 26-35	36-100
Відсоток короткострокових зобов'язань в джерелах формування майна, %	35-45	0-34	46-100

2. Інвестиційний потенціал.

Для проведення оцінки інвестиційного потенціалу вище нами сформована група показників, що дають в сукупності комплексну характеристику стану та перспектив підприємства.

У таблиці 4 наведено відповідність кількості балів значенням показників, що характеризують інвестиційний потенціал підприємства.

Таблиця 4.
Відповідність кількості балів значенням показників, що характеризують інвестиційний потенціал підприємства

Показник	Кількість балів			
	1	2	3	4
Кількість балів	5	3	1	0
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	>16	8–16	0–8	≤0
Відсоток власного капіталу, %	≥70	60–70	50–60	<50
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	>1,1	1,0–1,1	0,8–1	<0,8
Тривалість обороту короткострокової заборгованості, дні	1–60	61–90	91–180	>180
Тривалість обороту чистого оборотного капіталу, дні	1–20	>20, (-10)–0	(-30) – (-11)	<-30

Рівні інвестиційного потенціалу підприємства:

Перший рівень – сума балів від 21 до 25: високий рівень інвестиційного потенціалу підприємства.

Другий рівень – від 11 до 20 балів: задовільний рівень інвестиційного потенціалу підприємства.

Третій рівень – від 4 до 10 балів: низький рівень інвестиційного потенціалу підприємства.

Четвертий рівень – від 0 до 3 балів: незадовільний рівень інвестиційного потенціалу підприємства.

3. Фінансовий потенціал.

Кожному з показників привласнюється рейтинг у балах. Для розрахунку сумарної кількості балів підраховується сума добутків кількості балів та рейтингів показників.

Таблиця 5.
Відповідність кількості балів значенням показників, що характеризують фінансовий потенціал підприємства

Показники	Рейтинг показника у балах	Кількість балів		
		3	2	1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	35	>1	1 – 0,6	<0,6
Коефіцієнт поточної ліквідності	30	>0,4	0,4 – 0,3	<0,3
Коефіцієнт автономії	25	1,0 – 1,1	0,8 – 1	<0,8
Коефіцієнт концентрації притягненого капіталу	5	<0,5	0,5 – 1	1
Рентабельність активів, %	3	>25	25 – 15	<15
Коефіцієнт оборотності засобів в розрахунках, обороти	2	>7	7 – 3	<3

Рівні фінансового потенціалу підприємства:

Перший рівень – більше 250 балів: високий рівень фінансового потенціалу підприємства.

Другий рівень – від 201 до 250 балів: задовільний рівень фінансового потенціалу підприємства.

Третій рівень – від 151 до 200 балів: низький рівень фінансового потенціалу підприємства. Підвищений ризик, напруженість, але є можливість підвищення його рівня.

Четвертий рівень – сума балів від 100 до 150: незадовільний рівень фінансового потенціалу підприємства.

4. Виробничий потенціал підприємства:

Для бальної оцінки виробничого потенціалу підприємства пропонується розподілити значення показників на 3 групи, для кожної групи надається кількість балів. Після визначення кількості балів по кожному показнику виробничого потенціалу підраховується сума балів і робиться висновок про рівень майнового потенціалу підприємства.

Рівні виробничого потенціалу підприємства:

Перший рівень – сума балів від 21 до 24: високий рівень виробничого потенціалу підприємства.

Другий рівень – від 17 до 20 балів: задовільний рівень виробничого потенціалу підприємства.

Третій рівень – від 12 до 16 балів: низький рівень виробничого потенціалу підприємства.

Четвертий рівень – від 8 до 11 балів: незадовільний рівень виробничого потенціалу підприємства.

Таблиця 6.
Відповідність кількості балів значенням показників, що характеризують виробничий потенціал підприємства

Показники	Кількість балів		
	3	2	1
Основні засоби			
Знос основних засобів	<50 %	51–69%	>70%
Співвідношення відновлення основних засобів та вибуття основних засобів	>	0,5–1	<0,5
Фондовіддача	>	=1	<
Частка прямих змінних витрат у собівартості продукції	>80%	50-79 %	<50%
Співвідношення зміни цін на сировину, матеріали та зміни цін на продукцію	<1	=1	>
Матеріаловіддача	>2	1–2	<1
Співвідношення коефіцієнту обороту з прийому та коефіцієнту обороту з вибуття	>1	0,5–1	<0,5
Відповідність кадрів професійним вимогам	Відповідають	Частково відповідають	Не відповідають

5-й етап. Визначення комплексного показника економічного потенціалу підприємства шляхом згортки балів по всім групам структурних складових економічного потенціалу підприємства.

Отримавши сумарні бальні оцінки по кожній групі структурних складових економічного потенціалу виникає необхідність згортки зазначених оцінок в загальний комплексний показник економічного потенціалу підприємства.

Нами пропонується формула:

$$K_{E.п.} = \sqrt[4]{K_{M.п.} \times K_{I.п.} \times K_{Ф.п.} \times K_{В.п.}} \quad (1)$$

де $K_{E.п.}$ – комплексний показник економічного потенціалу підприємства;

$K_{M.п.}$ – комплексний показник майнового потенціалу підприємства;

$K_{I.п.}$ – комплексний показник інвестиційного потенціалу підприємства;

$K_{Ф.п.}$ – комплексний показник фінансового потенціалу підприємства;

$K_{В.п.}$ – комплексний показник виробничого потенціалу підприємства.

Зазначимо, що кожна група структурних складових економічного потенціалу має чотири рівні. В залежності від кількості балів підприємство отримує певний рівень певного потенціалу. Для згортки структурних складових економічного потенціалу існує потреба надати кількісні показники для кожного рівня кожної їх групи.

Таблиця 7.
Кількісні показники для кожного рівня потенціалу

Рівень потенціалу	1 рівень	2 рівень	3 рівень	4 рівень
Кількість балів	20	15	10	0

6-й етап передбачає інтерпретацію комплексного показника економічного потенціалу підприємства. Залежність рівня економічного потенціалу підприємства від значення $K_{Eп}$ наведено в табл. 8.

Таблиця 8.
Залежність рівня економічної стійкості підприємства від значення $K_{Eп}$

Рівень економічного потенціалу підприємства	Абсолютно незадовільний рівень економічного потенціалу підприємства (АН)	Низький рівень економічного потенціалу підприємства (Н)	Задовільний рівень економічного потенціалу підприємства (З)	Високий рівень економічного потенціалу підприємства (В)
Значення $K_{Eп}$	0-5	6-10	11-15	16-20

Висновки. Запропонований методичний підхід до комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства базується на доступних даних публічної звітності, є універсальним і дозволяє отримувати кількісні оцінки.

До недоліків запропонованого підходу можна віднести відносно великий обсяг необхідних обчислень і відносну суб'єктивність у встановленні рівневої градації показників.

Література.

1. Котирева С. О., Дуда С. Т. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства. *Науковий вісник*. 2007. №17.1. URL: http://nv.nltu.edu.ua/Archive/2007/17_1/234_Kotyriewa_17_1.pdf (дата звернення: 07.06.2021)
2. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія. Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. 247 с.
3. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : дис. ... д-ра екон. Наук : 08.07.01. Суми, 2006. 432 с.
4. Матковський Р. Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01. Київ. нац. екон. ун-т. Київ, 2003. 20 с.
5. Петрович Й. М., Прокопишин-Рашкевич Л. М. Економіка та фінанси підприємства : підручник. Львів : Магнолія 2006, 2014. 408 с.
6. Россоха В. В. Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства. Київ : ННЦ ІАЕ, 2009. 94 с.
7. Савченко М. В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Харк. нац. екон. ун-т. Харків, 2004. 21 с.
8. Сіденко В. Р. Потенціал економічного розвитку України в контексті європейської інтеграції. *Фінанси України*. 2007. №9. С. 143–150.
9. Скоробогата Л. В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04. Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. Київ, 2005. 220 с.
10. Тищенко А. Н. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу : Монографія. Київ : ВНТУ, 2004. 350 с.

References.

1. Kotyriewa, S.O. and Duda S.T. (2007), "The essence and features of managing the economic potential of the enterprise", *Naukovyi visnyk*, [Online], vol. 17.1, available at: http://nv.nltu.edu.ua/Archive/2007/17_1/234_Kotyriewa_17_1.pdf (Accessed 7 June 2021).
2. Krasnokuts'ka, N.S. (2010), *Potentsial torhovel'noho pidpryiemstva: teoriia ta metodolohiia doslidzhennia* [Potential of trade enterprise: theory and methodology of research], Kharkiv's'kyj derzhavnyj universytet kharchuvannia ta torhivli, Kharkiv, Ukraine.
3. Lapin, E.V. (2006), "Economic potential of industrial enterprises: formation, evaluation, management". Abstract of D. dissertation, Economy, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv, Ukraine.
4. Matkovs'kyj, R. B. (2003), "Economic potential of Ukraine and ways of its effective use", Ph.D. Thesis, Economy, Kyiv National University of Economics, Kyiv, Ukraine.
5. Petrovych, Y.M. and Prokopyshyn-Rashkevych, L.M. (2014), *Ekonomika ta finansy pidpryiemstva* [Economics and finance of the enterprise], Lviv, Ukraine.
6. Rossokha, V.V. (2009), *Teoretyko-metodychni zasady formuvannia, rozvytku ta otsiniuvannia vyrobnychoho potentsialu sil's'kohospodars'koho pidpryiemstva* [Theoretical and methodological principles of formation, development and evaluation of the production potential of an agricultural enterprise], NNTs IAE, Kyiv, Ukraine.
7. Savchenko, M.V. (2004), "Management of the economic potential of industrial enterprises", Ph.D. Thesis, Economy, Kharkiv National Economic University, Kharkiv, Ukraine.
8. Sidenko, V.R. (2007), "Potential of economic development of Ukraine in the context of European integration", *Finansy Ukrainy*, vol. 9, pp. 143-150.
9. Skorobohata, L.V. (2005), "Estimation and technologies of accounting for the economic potential of enterprises", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, State Academy of Statistics, Accounting and Auditing of the State Statistics Committee of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
10. Tyschenko, A.N. (2004), *Otsinka efektyvnosti vykorystannia ekonomichnoho potentsialu* [Estimation of efficiency of use of economic potential], VNTU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 14.06.2021 р.