

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](http://www.economy.nayka.com.ua) | № 4, 2020 | 30.04.2020 р.

DOI: [10.32702/2307-2105-2020.4.7](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.4.7)

УДК 658:330.1

*I. A. Ажаман,
д. е. н., професор,
зав. кафедри менеджменту і маркетингу,
Одеська державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса
ORCID ID: 0000-0002-0245-1652*

*М. В. Гронська,
к. е. н., доцент,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Одеська державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса
ORCID ID: 0000-0003-1079-9795*

*Н. В. Пуціна,
асистент кафедри інформаційних технологій та прикладної математики, Одеська
державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса
ORCID ID: 0000-0002-1238-7199*

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*I. Azhaman
Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Management and Marketing,
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa*

*M. Hronska
PhD in Economics, Associate professor at the Department of Management and Marketing,
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa*

*N. Pushchina
Asisstent at the Department of Information Technologies,
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa*

PRACTICAL ASPECTS OF DETERMINING THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Обґрунтовано актуальність досліджень практичних аспектів оцінки економічного потенціалу підприємств будівельної галузі. Для оцінки економічного потенціалу підприємства пропонується перелік підходів доповнити такими як: синергетичний – базується на тому, що поєднання різноманітних ресурсів, засобів та запасів підприємства, створює додаткові можливості, отже оцінку економічний потенціалу будівельного підприємства доцільно розглядати як сукупність оцінок його складових, що в системі спроможні забезпечити більший ефект. Також пропонується використовувати результативний підхід, згідно якого оцінку економічного потенціалу пропонується проводити з урахуванням ступеня досягнення цілей підприємства та задоволеності споживачів (клієнтів), позиції підприємства у рейтингу тощо.

Узагальнюючи існуючі методики оцінки потенціалу підприємства нами для ТОВ «Регіонбуд ПБ» пропонується до використання метод вартісного розрахунку складових економічного потенціалу підприємства. Згідно даного методу потенціал підприємства розраховують як суму його складових.

Найбільш повну оцінку розміру потенціалу підприємства можна зробити через визначення ринкової вартості підприємства, яка відтворює суспільну оцінку результатів і можливостей суб'єкта господарювання, а також його позиції на ринку. Для оцінки вартості підприємства запропоновано метод капіталізації доходів. Використання даної методики дозволить підприємству реально оцінювати свої позиції та на основі отриманих результатів розробляти та впроваджувати заходи щодо підвищення економічного потенціалу будівельного підприємства.

The relevance of research into the practical aspects of assessing the economic potential of construction industry enterprises is substantiated.

For the assessment of economic potential, it is proposed to complement the list of approaches such as synergistic - based on the fact that the combination of various resources and reserves creates additional opportunities, so it is advisable to consider the economic potential of a construction company as a set of estimates of its constituents that can provide a synergistic effect.

Also, it is recommended to use a productive approach. According to this approach, when assessing the economic potential it is proposed to take into account the degree of achievement of the goals of the enterprise, the satisfaction of consumers, and the position of the company in the rating, etc. Taking into account the existing methods of estimating the potential for LLC "Regionbud PB" we propose to use the method of cost calculation of the components of the economic potential of the enterprise. According to this method, economic potential is calculated as the sum of its components. The first component is the production potential, which is calculated as the sum of stock potential, the potential of working capital and intangible assets, technological process and others. The second component is the innovation potential defined as the sum of innovation costs for the period of time. Third, the management capacity described as the management costs and the increase of staff members. Fourth, the financial potential is the value of balance sheet profit. Last but not least, the logistics and marketing potential defined as the cost of commodity products.

The most comprehensive assessment of the size of the enterprise's potential can be made by determining the market value of the enterprise, which represents a public assessment of the entity's performance and capabilities, as well as its position in the market. To estimate the value of the enterprise, the method of capitalization of income is proposed. Capitalization involves the transformation of income into value. To determine the value of this method, the enterprise-specific level of income is translated into value by dividing it by the capitalization rate.

It is recommended to use this method to estimate the value of a firm with a stable income or a stable rate of change, which is the enterprise being analyzed.

Using this methodology will allow the company to evaluate its position and to develop and implement measures to enhance its economic potential based on the results obtained.

Ключові слова: економічний потенціал; підприємство; підходи до визначення; процес оцінки; показники.

Keywords: economic potential; enterprise; approaches to determination; evaluation process; indicators.

Постановка проблеми. Для досягнення мети та цілей підприємства, створення умов до збереження і подальшого посилення його конкурентоспроможності вагоме значення має економічний потенціал, а саме його склад, структура та відповідність поставленим задачам і вимогам ринку. Економічний потенціал, як сукупність його складових - виробничого, кадрового, інноваційного, інформаційного, фінансового, управлінського потенціалів – створює передумови до динамічного розвитку підприємства, освоєння нових технологій, випуску на ринку новітньої продукції та послуг тощо. Розвиток підприємства також пов'язаний з ефективними та

вчасними управлінськими рішеннями, здатністю на оперативне реагування щодо змін в оточуючому середовищі. Відповідно до вказаного, важливим є питання практичного визначення економічного потенціалу сучасного підприємства будівельної галузі, враховуючи особливості останнього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню визначення сутності економічного потенціалу приділено значну увагу в працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Так зміст поняття потенціал Євдокімов Ф.І., Мізіна О.В, Олексюк О.І., Рєпіна І.М., Федонін О.С. розглядають з більш вузької точки зору – як матеріальний ресурс, запас або засіб. Також його розглядають в більш широкому розумінні – як сукупність можливосте або здатностей підприємства для досягнення цілец – таке тлумачення поширено представлено в тлумачних словниках тощо. Також в літературі представлено методичний інструментарій до визначення величини економічного потенціалу, зокрема в працях Сабадирьова А.Л., Бабій О.М., Куклінова Т.В., Салавеліса Д.С., Турило А. А., Маслак О.І., Безручко О.О, Рзаєва Т. Г. та інших сформовано ряд підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства. Серед таких підходів поширеними є системний, відтворювальний, функціональний, вартісний, нормативний, ринковий, віртуальний та інші. Проте такий перелік на нашу думку є не повним та потребує розширення. Також доцільним є визначення практичних аспектів та переваг у використанні певних методів оцінки потенціалу підприємства сама сфери будівництва.

Постановка завдання. Враховуючи ступінь дослідження проблеми та існуючі особливості будівельної галузі основним завданням дослідження є розширення переліку підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства та визначення практичних особливостей використання методик його оцінки для сучасних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка потенціалу доцільно проводити в розрізі основних видів ресурсів підприємства: активів, основних засобів, фінансових та трудових. До матеріальних ресурсів відносяться засоби виробництва: засоби праці і предмети праці; до фінансових ресурсів відносяться власні і позикові кошти; трудові ресурси представляють собою персоналом підприємства. Економічний потенціал підприємства включає в себе майно, технологію, персонал, внутрішні та зовнішні зв'язки та відносини, в т.ч. господарські, наукові, юридичні та інші, а також методи і способи ведення господарства.

Для оцінки економічного потенціалу підприємства пропонується перелік підходів доповнити такими як: синергетичний – базується на тому, що поєднання різноманітних ресурсів, засобів та запасів підприємства, створює додаткові можливості, отже оцінку економічний потенціалу будівельного підприємства доцільно розглядати як сукупність оцінок його складових, що в системі спроможні забезпечити більший ефект. Також пропонується використовувати результативний підхід, згідно якого оцінку економічного потенціалу пропонується проводити з урахуванням ступеня досягнення цілей підприємства та задоволеності споживачів (клієнтів), позиції підприємства у рейтингу тощо.

Практичні аспекти оцінки економічного потенціалу проводилися на прикладі ТОВ «Регіонбуд ПБ», яке працює в галузі будівництва та здійснює будівництво житлових і нежитлових будівель, підготовчі роботи на будівельному майданчику, будівельно-монтажні та інші спеціалізовані будівельні роботи тощо.

Для оцінки потенціалу ТОВ «Регіонбуд ПБ» можуть бути використані різноманітні методи, узагальнену класифікацію який представлено нижче.

За напрямом формування інформаційної бази:

1. Критеріальні методи – за інформаційну базу беруть абсолютні (натуральні або вартісні) значення ключових показників. За належного інформаційного забезпечення ці методи є найточнішими.

2. Експертні методи – прості у використанні, не потребують збирання повної інформації про конкурентів, оскільки базуються на думці досвідчених фахівців.

За способом відображення кінцевих результатів:

1. Графічні методи – забезпечують найвищий рівень сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунок, графіках, діаграмах та ін.).

2. Математичні методи – базуються на факторних моделях оцінки, які полягають у розрахунку одного (інтегрального) показника або кількох цифрових значень показників, за якими формується остаточна оцінка. Ці методи вважають найточнішими, хоч іноді вони потребують обтяжливих математичних обчислень, тобто спеціальної підготовки працівників.

3. Логістичні методи – є алгоритмізованими методами оцінки, які базуються на логічних припущеннях.

За можливістю розробки управлінських рішень:

1. Одномоментні методи – це, по суті, статичні методи, тому що оцінюють тільки фактичний стан справ, не забезпечуючи можливості розроблення заходів на перспективу.

2. Стратегічні методи – уможливають не тільки оцінку стану конкурентоспроможності потенціалу підприємства на конкретну дату, а розроблення стратегічних заходів з поліпшення цього потенціалу.

За способом оцінки виділяють індикаторні та матричні методи.

Індикаторні методи ґрунтуються на використанні системи індикаторів, за допомогою якої проводиться оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства і національної економіки в цілому..

Матричні методи. В основу цих методів покладено ідею розгляду процесів конкуренції в їх взаємозалежності та динаміці. Використовуючи матричні методи, управлінці мають змогу оцінити рівень конкурентоспроможності потенціалу не тільки свого підприємства, а й найближчих конкурентів, що допоможе розробити стратегію поведінки на ринку. Матричними методами широко користуються американські

консультаційні фірми, а за належного інформаційного забезпечення такі методи можуть бути надійним інструментом для оцінки конкурентоспроможності потенціалу й вітчизняних підприємств.

Узагальнюючи існуючі методики оцінки потенціалу підприємства нами для ТОВ «Реґіонбуд ПБ» пропонується до використання метод вартісного розрахунку складових економічного потенціалу підприємства.

Згідно даного методу потенціал підприємства розраховують як суму його складових. До останніх відносяться:

- Виробничий потенціал – розраховується як фондового потенціалу, потенціалу оборотних фондів, потенціалу нематеріальних активів, потенціалу технологічного процесу;
- Інноваційний потенціал – визначається як сума інноваційних витрат за період;
- Управлінський потенціал – витрати на управління;
- Фінансовий потенціал – величини балансового прибутку;
- Маркетинговий потенціал – собівартість товарної продукції

Розрахунки економічного потенціалу підприємства в динаміці за 3 роки наведено в таблицях 1 і 2.

Таблиця 1.
Вихідні дані для розрахунку економічного потенціалу підприємства

Показник	Умовне позначення	Одиниці виміру	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018р. +/- до 2016р.
Середньорічна вартість основних виробничих фондів	Ф	тис. грн	50	20	0	-50
Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	Кекв	-	0,15	0,15	0,15	0
Нормовані оборотні засоби (оборотні фонди підприємства)	НОЗ	тис. грн	120	10	15	-105
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт та послуг	ЧД	тис. грн	3900	2100	4000	100
Нематеріальні активи	НА	тис. грн	55	20	0	-55
Чисельність працівників	Чп	осіб	11	11	11	0
Продуктивність праці	ПП	тис. грн	354,5	190,9	363,6	9,1
Фондоозброєність праці	Фп	тис. грн	4,5	1,8	0,0	-4,5
Коефіцієнт реалізації трудового потенціалу персоналу	Ктп	-	0,2	0,2	0,2	0,0
Інноваційні витрати	ІП	тис. грн	50,0	0,0	20,0	-30,0
Витрати на управління	АВ	тис. грн	7,6	11,5	14,7	7,1
Валовий прибуток (збиток)	ВП	тис. грн	200	-200	-100	-300
Собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт та послуг	С	тис. грн	3700	2300	4100	400

Таблиця 2.
Розрахунок економічного потенціалу підприємства та його складових, тис. грн.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. +/- до 2016 р.
Фондовий потенціал	7,5	3,0	0,0	-7,5
Потенціал оборотних фондів	120,0	10,0	15,0	-105,0
Потенціал нематеріальних активів	8,3	3,0	0,0	-8,3
Оцінка живої праці	4,5	3,2	-3,8	-8,4
Потенціал персоналу	10,0	7,0	-8,4	-18,4
Виробничий потенціал	145,8	23,0	6,6	-139,2
Інноваційний потенціал	50,0	0,0	20,0	-30,0
Фінансового потенціалу	200,0	-200,0	-100,0	-300,0
Управлінський потенціалу	7,6	11,5	14,7	7,1
Маркетинговий потенціал	3700,0	2300,0	4100,0	400,0
Сукупна вартість потенціалу підприємства	4103,4	2134,5	4041,3	-62,1

За результати досліджень визначено, що на підприємстві фондовий потенціал в 2018 році дорівнював «0» у зв'язку з відсутністю основних засобів – повне знос. Потенціал оборотних засобів характеризувався тенденцією до скорочення, що становила 105 тис.грн. Негативною тенденцією також характеризуються потенціал необоротних активів, та потенціал персоналу. Все це обумовило скорочення виробничого потенціалу підприємства.

Негативна тенденція також характерна для інноваційного і фінансового потенціалу. Позитивна динаміка визначалася лише для управлінського та маркетингового потенціалів. Узагальненням такої динаміки стало зсорочення сукупної вартості потенціалу підприємства на 62,1 тис.грн.

Для ТОВ «Реґіонбуд ПБ» також важливе значення має використання потенціалу підприємства. З метою встановлення його ефективності запропоновано метод «квадрату» потенціалу підприємства.

Згідно даного методу розраховується 4 групи показників. Перелік показників, методика та результати аналізу представлені в таблиці 3.

Таблиця 3.
Показники використання потенціалу підприємства

Показники	2016р.	2017р.	2018р.	2018 р. до 2016 р., +/-
Ефективність використання необоротних активів				
Фондовіддача	78,0	105,0	X	X
Фондомісткість	0,0	0,0	X	X
Коефіцієнт зносу, %	0,8	0,9	1,0	0,2
Коефіцієнт придатності, %	0,2	0,1	0,0	-0,2
Рентабельність використання нематеріальних активів%	7090,9	10500,0	X	X
Ефективність використання оборотного капіталу				
Коефіцієнт оборотності нормативних оборотних коштів (К _о)	32,5	210,0	266,7	234,2
Тривалість 1 обороту (Т)	11,1	1,7	1,4	-9,7
Коефіцієнт ефективності використання оборотних фондів	7,0	-20,0	-6,7	-13,6
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	32,5	210,0	266,7	234,2
Ефективність використання трудового потенціалу				
Продуктивність праці	354,5	190,9	363,6	9,1
Прибуток на 1 працівника	9,1	-23,6	0,9	-8,2
Частка управлінського персоналу, %	45,5	45,5	45,5	0,0
Ефективність використання ресурсів				
Матеріаловіддача	0,0	-0,1	0,0	0,0
Зарплатовіддача	4,6	-5,2	0,2	-4,3
Рентабельність продукції, %	2,7	-11,3	0,2	-2,5
Рентабельність власного капіталу, %	40,0	1733,3	-100,0	-140,0

Згідно розрахунків визначено в 2018 році повний знос основних засобів. В попередні роки ефективність використання необоротних активів зростала, що в першу чергу обумовлено з зменшенням залишкової вартості основних засобів. Ефективність використання оборотних фондів свідчить про негативну тенденцію. При зростанні продуктивності праці її результативність – виробництво прибутку на 1 працівника – зменшилося на 8,2 тис. грн саме за рахунок скорочення останнього. Ефективність використання ресурсів також знижується, зокрема на 2,5% - рентабельність продукції, а рентабельність капіталу з 40% в 2016 році зменшилася до -100% в 2018р.

Найбільш повну оцінку розміру потенціалу підприємства можна зробити через визначення ринкової вартості підприємства, яка відтворює суспільну оцінку результатів і можливостей суб'єкта господарювання, а також його позиції на ринку.

Для оцінки вартості підприємства запропоновано метод капіталізації доходів. Капіталізація передбачає трансформацію доходів у вартість. Для визначення вартості підприємства цим методом характерний для підприємства рівень доходів переводиться у вартість шляхом його ділення на ставку капіталізації. Метод доцільно використовувати для оцінки вартості підприємств зі стабільними доходами чи стабільними темпами їх зміни, яким і являється аналізоване підприємство. У контексті капіталізації доходів під поняттям «доходи» розуміють грошові доходи, які можуть отримати власники, що планують інвестувати кошти в підприємство. Залежно від цілей оцінки за доходи для розрахунків можуть братися такі показники: прибуток до оподаткування, чистий прибуток або FCF.

Ставка капіталізації - дільник (як правило, у формі процента), який використовується для переведення доходу у вартість. Для цілей капіталізації береться ставка дисконту в частині вартості залучення власного капіталу: очікувана інвесторами ставка доходності за вкладеннями у корпоративні права підприємства.

Таким чином, для одного й того ж підприємства ставки капіталізації та дисконтування можуть бути різними. Методом капіталізації доходів передбачено використання бруто- та нетто-підходів. За нетто-підходу вартість підприємства визначається як відношення чистого прибутку до ставки капіталізації. За бруто-підходу вартість підприємства встановлюється як різниця частки від ділення прибутку до сплати процентів на середньозважену вартість капіталу та суми позичкового капіталу.

Розрахуємо вартість підприємства (ВПК) з використанням методу капіталізації (нетто- підхід). Розрахунок вартості підприємства за цим методом наведено в таблиці 4.

Таблиця 4.
Визначення вартості підприємства за методом капіталізації

Показники, тис. грн.	Роки			Відхилення			
	2016р.	2017р.	2018р.	Абсолютні, тис. грн.		Відносні, %	
				2017р. до 2016 р.	2018р. до 2017 р.	2017р. до 2016 р.	2018р. до 2017 р.
Власний капітал	250	-15	-10	-265	5	-6	66,7
Позиковий капітал	0	0	0	0	0	X	X
Чистий прибуток	100	-260	10	-360	270	-260	-3,8
Плата за користування позиковим капіталом (15% річних)	0	0	0	0	0	X	X
Ставка доходності, коефіцієнт	0,19	0,19	0,19	0	0	100	100
Середньозважена вартість капіталу підприємства (WACC)	0,19	0,19	0,19	0	0	100	100
Вартість підприємства, (нетто підхід)	526,3	-1368,4	52,6	-1894,7	1421,1	-260	-3,8

Відповідно до розрахунків вартість підприємства мала тенденцію до зменшення з 526,3 тис. грн. в 2016 р. до 52,6 в 2018 році. Використання даної методики дозволить підприємству реально оцінювати свої позиції та на основі отриманих результатів розробляти та впроваджувати заходи щодо підвищення економічного потенціалу будівельного підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Для підприємства запропоновано до використання метод вартісного розрахунку складових економічного потенціалу підприємства. Згідно даного методу потенціал підприємства розраховують як суму його складових. За результати досліджень визначено, що на підприємстві фондовий потенціал в 2018 році дорівнював «0» у зв'язку з відсутністю основних засобів – повне знос. Потенціал оборотних засобів характеризувався тенденцією до скорочення, що становила 105 тис.грн. Негативною тенденцією також характеризуються потенціал необоротних активів, та потенціал персоналу. Все це обумовило скорочення виробничого потенціалу підприємства. Негативна тенденція також характерна для інноваційного і фінансового потенціалу. Позитивна динаміка визначалася лише для управлінського та маркетингового потенціалів. Узагальненням такої динаміки стало зсорочення сукупної вартості потенціалу підприємства на 62,1 тис.грн.

Найбільш повну оцінку розміру потенціалу підприємства можна зробити через визначення ринкової вартості підприємства, яка відтворює суспільну оцінку результатів і можливостей суб'єкта господарювання, а також його позиції на ринку. Для оцінки вартості підприємства запропоновано метод капіталізації доходів. Відповідно до розрахунків вартість підприємства мала тенденцію до зменшення з 526,3 тис. грн. в 2016 р. до 52,6 в 2018 році.

Використання даної методики дозволить підприємству реально оцінювати свої позиції та на основі отриманих результатів розробляти та впроваджувати заходи щодо підвищення економічного потенціалу будівельного підприємства. Подальші дослідження передбачають узагальнення практики оцінки економічного потенціалу будівельних підприємств з метою визначення їх особливостей.

Список літератури.

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови ; уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2002. – 1440 с.
2. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера ; за ред. Р. Дяківа. К.: Міжнародна економічна фундація, ТзОВ “Книгодрук”, 2000. 704 с.
3. Євдокімов Ф.І., Мізіна О.В. Дослідження категорії «Економічний потенціал промислового підприємства» *Наукові праці ДонНТУ, Серія «Економіка»*, 2004, Випуск 75, С. 54-59
4. Турило А. А. Потенціал підприємства: сутність та методологічні підходи до визначення *Економічний вісник*, 2014, №3 с.65-71
5. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб; Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. К. : Вид-во КНЕУ, 2006. 316 с
6. Ажаман І. А., Жидков О. І. Методичні підходи до оцінювання рівня розвитку економічного потенціалу сервісного підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7028>
7. Ажаман І.А., Жидков О.І. Теоретичне обґрунтування сутності та властивостей потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. №2. С. 22-26.

Referenses.

1. Busel, V.T. (2002), *Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoi ukrains'koi movy* [A great explanatory dictionary of modern Ukrainian], VTF "Perun", Kyiv, Ukraine.
2. Diakiv, R. (2000), *Entsyklopediia biznesmena, ekonomista, menedzhera* [Encyclopedia of businessman, economist, manager], Mizhnarodna ekonomichna fundatsiia, TzOV "Knyhodruk", Kyiv, Ukraine.
3. Yevdokimov, F.I. and Mizina, O.V. (2004), "Research of the category "Economic potential of industrial enterprise"", *Naukovi pratsi DonNTU, Seriia «Ekonoika»*, vol. 75, pp. 54-59
4. Turylo, A. A. (2014), "Enterprise potential: essence and methodological approaches to definition", *Ekonomichnyj visnyk*, vol. 3, pp. 65-71.
5. Fedonin, O.S. Riepina, I.M. and Oleksiuk O.I (2006), *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise potential: formation and evaluation], 2nd ed, Vyd-vo KNEU, Kyiv, Ukraine.
6. Azhaman, I.A. and Zhydkov, O.I. (2019), "Methodical approaches to assessing the level of development of economic potential of a service enterprise", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 5, available at: <http://vvy.etsonomy.nayka.tsom.ua/?op=1&z=7028> (Accessed 10 April 2020).
7. Azhaman, I.A. and Zhydkov, O.I. (2018), "Theoretical substantiation of the essence and properties of the enterprise potential ", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 2, pp. 22-26.

Стаття надійшла до редакції 13.04.2020 р.