

УДК 658.114.2

М. А. Однорог,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та економічної теорії,

Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6650-6181>

Н. О. Рибак,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та економічної теорії,

Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0740-2323>

А. М. Побережній,

магістрант, Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0002-1943-7272>

В. В. Романчук,

магістрантка, Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0008-0951-7459>

Р. А. Іванець,

магістрант, Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0003-4815-4586>

DOI: 10.32702/2306-6792.2025.7.92

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

M. Odnorog,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Economic Theory, Bila Tserkva National Agrarian University

N. Rybak,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Economic Theory, Bila Tserkva National Agrarian University

A. Poberezhniy,

PhD in Economics, Bila Tserkva National Agrarian University

V. Romanchuk,

PhD in Economics, Bila Tserkva National Agrarian University

R. Ivanets,

PhD in Economics, Bila Tserkva National Agrarian University

POTENTIAL FOR THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

У рамках концепції (стратегічного) управління реструктуризацією промислових підприємств, що розвивається, автором, на основі управління його потенціалами одним з найменш досліджених понять визначено поняття потенціалу розвитку. Основні причини цього зумовлені незрілістю теорії потенціалів в економіці як молодій галузі економічної науки, а також нерозробленістю самого поняття розвитку в рамках теорії стратегічного управління підприємством та економіки підприємства в цілому.

Досліджено побудову теорії управління, і навіть рішення прикладних управлінських завдань визначено, як неможливе без науково суворого, однозначного і конструктивного визначення об'єкта управління.

Охарактеризовано потенціал розвитку як одну із ознак підприємства високого рівня спільності та таку, що є об'єктом управління у завданнях управління розвитку підприємства. Поняття потенціалу розвитку визначено таким, щоб, по-перше, потенціал розвитку можна було вимірювати, а саме поняття — використовувати як інструмент визначення факторів, що впливають на дану властивість підприємства, виявлення з числа керованих факторів і розробки можливих методів впливу на рівень потенціалів. З'ясовано, що тільки в цьому випадку можлива конструктивна постановка та вирішення завдань моніторингу, аналізу та прогнозування потенціалу розвитку підприємства, планування та реалізації заходів, спрямованих на його підвищення.

Мета статті полягає в уточненні змісту та формулювання методологічно суворого визначення поняття розвитку підприємства як ключової категорії теорії управління реструктуризацією промислових підприємств та основи для конструктивного визначення поняття потенціалу розвитку та його місця у системі потенціалів підприємства. Обґрунтовано, що трактування поняття розвитку підприємства, що не суперечить філософській концепції розвитку, має акумулювати уявлення про конкурентоспроможність підприємства як здатність генерувати прийнятний прибуток на тривалій основі; потенціал підприємства як здатність до іманентно властивої йому діяльності, що характеризує сукупний результат такої діяльності, її граничні можливості; ролі структури підприємства як системи у формуванні його граничних можливостей (потенціалів). Показано, що зазначеним вимогам відповідає визначення процесу розвитку як цілеспрямованого переведення підприємства в якісно новий стан, що характеризується більш широкими можливостями генерування прибутку за прогнозованих умов. При цьому інструментом реалізації процесу розвитку є структурна адаптація підприємства до нових умов функціонування, що свідчить про еквівалентність понять структурної адаптивності підприємства та потенціалу його розвитку. Обґрунтовано, що конкурентоспроможність підприємства визначається економічним потенціалом та потенціалом розвитку, які утворюють найвищий рівень ієрархії потенціалів, побудова якої можлива на шляху декомпозиції зазначених потенціалів на їх складові за ознаками виду діяльності підприємства.

Within the framework of the developing concept of (strategic) management of restructuring of industrial enterprises, the author, on the basis of managing its potentials, defines the concept of development potential as one of the least studied concepts. The main reasons for this are due to the immaturity of the theory of potentials in economics as a young branch of economic science, as well as the lack of development of the concept of development within the theory of strategic management of enterprise and enterprise economics in general.

The author investigates the construction of management theory, and even the solution of applied management tasks is determined to be impossible without a scientifically rigorous, unambiguous and constructive definition of the management object.

The development potential is characterized as one of the features of an enterprise with a high level of commonality and as an object of management in the tasks of enterprise development management. The concept of development potential is defined so that, firstly, the development potential can be measured, and the concept itself can be used as a tool for determining the factors influencing this property of an enterprise, identifying the manageable factors and developing possible methods of influencing the level of potentials. It has been found that only in this case it is possible to constructively formulate and solve the tasks of monitoring, analyzing and forecasting the development potential of an enterprise, planning and implementing measures aimed at its improvement.

The purpose of the article is to clarify the content and formulate a methodologically rigorous definition of the concept of enterprise development as a key category of the theory of industrial enterprise restructuring management and a basis for a constructive definition of the concept of development potential and its place in the system of enterprise potentials. It is substantiated that the interpretation of the concept of enterprise development, which does not contradict the philosophical concept of development, should accumulate the idea of enterprise competitiveness as the ability to generate acceptable profits on a long-term basis; enterprise potential as the ability to perform inherent activities that characterize the aggregate result of such activities, its ultimate capabilities; the role of the enterprise structure as a system in shaping its ultimate capabilities (potentials). It is shown that these requirements are met by the definition of the development process as a purposeful transfer of an enterprise to a qualitatively new state characterized by wider opportunities for generating profit under the forecasted conditions. At the same time, the instrument for implementing the development process is the structural adaptation of enterprise to new conditions of functioning, which indicates the equivalence of the concepts of structural adaptability of enterprise and its development potential. It is substantiated that the competitiveness of an enterprise is determined by its economic and development potential, which form the highest level of the hierarchy of potentials, which can be built by decomposing these potentials into their components based on the type of activity of the enterprise.

Ключові терміни: промислове підприємство, розвиток, потенціал розвитку, ієрархія потенціалів, управління.

Key words: industrial enterprise, development, development potential, hierarchy of potentials, management.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Перманентний розвиток у сучасній високо динамічній економіці стає невід'ємним атрибутом успішного підприємства. Однак, незважаючи на те, що в економічно розвинених країнах накопичено та систематизовано величезний практичний досвід стратегічного управління компаніями, теоретичний базис управління розвитком підприємств перебуває в стадії становлення. Про це красномов-

но свідчить те, що процес розвитку підприємств став предметом цілеспрямованих теоретичних досліджень лише останніми роками, і що серед учених-економістів досі домінує некритичний підхід до визначення поняття розвитку підприємства та застосування даного терміна [1, с. 46].

Проблеми, пов'язані з розвитком підприємств, розглядаються різними гілками економічної науки та нерідко щодо незалежно один від одного. Так, у роботах з теорії конкуренції, конкурентоспроможності та управлінню конкурентоспроможністю економічних суб'єктів

поняття розвитку якщо і згадується, то тільки в нестрогому, повсякденному значенні [2, с. 59]. В економічній теорії потенціалів у роботах з управління потенціалами підприємств спостерігається аналогічна ситуація [3, с. 129]. Характерним цих теорій є і нечіткість базових термінів, відсутність загальноприйнятих тлумачень ключових понять. Це відноситься до понять конкуренції, конкурентної боротьби, конкурентоспроможності, питання про носіїв конкурентоспроможності [4, с. 81]. Тривають дискусії щодо питання, що таке потенціал в економіці, про носіїв потенціалів, про підходи до їх вимірювання [5, с. 165] тощо. У рамках цих дискусій автором цього дослідження опубліковано низку робіт, у яких встановлюються зв'язки між фундаментальними поняттями економіки підприємств, пов'язані з розвитком підприємств та стратегічним управлінням розвитком підприємства у конкурентному середовищі.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Визначеній темі приділили увагу такі вітчизняні вчені, як І. А. Ажаман, Н. І. Верхоглядова [3], Д. С. Кобизський, П. В. Круш [4], І. Й. Плікус [8], Т. С. Шабатура [10] та інші. Різноманітні види потенціалу, окремі аспекти управління ним розглядали у своїх працях закордонні науковці, зокрема, Тімоті Харт, Альфреда Камінська, Віолетта Кілар, Муртаз Маградзе, Марек Матеюн Демур Сітчінава, Катажина Шиманська, Анна Валецька, Агнешка Закжевська-Білявська та інші.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою даного дослідження є поглиблення теоретичних та прикладних засад розкриття потенціалу розвитку промислового підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У межах висунутої в [6] концепції управління реструктуризацією промислових підприємств з урахуванням управління потенціалами принципного значення набувають питання економічного змісту поняття потенціалу розвитку та її місця у системі потенціалів підприємства, вирішення яких має базуватися на конструктивному визначенні поняття розвитку підприємства міста і становить основну мету цього дослідження.

Узагальнено процес функціонування довільного промислового підприємства, що складається з двох основних складових: процесу

виробництва та процесу перебудови підприємства як системи [7, с. 195]. У зазначених публікаціях процеси перебудови сприймаються як відтворювальні процеси.

Призначення процесу виробництва полягає у генеруванні прибутку (головна мета функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта в ринковій економіці) шляхом виробництва та реалізації продукції. Мета перебудови підприємства полягає у забезпеченні здатності генерувати прибуток на прийнятному рівні в умовах, що змінюються або, що практично те саме, в забезпеченні необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства. Дійсно, конкурентоспроможність підприємства визначається як "здатність до нескінченно тривалого здійснення відтворювального циклу ("нормального" функціонування) в умовах конкуренції за рахунок власних ресурсів" [1, с. 47], як "здатність підприємства забезпечувати, залишаючись відкритим для конкуренції (у конкурентному середовищі) своїх можливостей на стабільній основі" [2, с. 59]. У цьому необхідність якісних змін у діяльності підприємства зазвичай виникає тоді, коли підприємство неспроможне забезпечити необхідний рівень дохідності у поточній чи майбутній діяльності внаслідок прогнозованої зміни зовнішньої кон'юнктури чи внутрішніх чинників.

Таким чином, процес перебудови підприємства тісно пов'язаний, але не тотожний, що буде видно з подальшого викладу, процесу адаптації до фактичних або передбачуваних змін як усередині підприємства, так і у зовнішньому середовищі його функціонування. Зауважимо, що у науковій літературі адаптація сприймається як процес, результат і метод [3, с. 130]. Однак у теорії управління підприємством процесний підхід представляється найбільш обґрунтованим і конструктивним як в рамках трактування процесу послідовності станів, так і в рамках трактування процесу як послідовності здійснюваних заходів [4, с. 82], оскільки дозволяє ставити і вирішувати в адекватних термінах весь комплекс завдань з управління підприємством, починаючи від виявлення та з'ясування проблеми, формування цілей, планування заходів.

У теорії управління та в економіці підприємств розрізняють параметричну та структурну адаптацію [5, с. 166]. Під параметричною адаптацією розуміється зміна значень управляючих змінних у відповідь на зміну зовнішніх чи внутрішніх умов із єдиною метою мінімізації їх негативних наслідків. Параметрична адаптація, таким чином, означає перехід від одного можливого (допустимого) для підприємства режиму функціонування до іншого можливого режиму,

що забезпечує більш сприятливі для підприємства показники функціонування в нових умовах. При цьому структура підприємства залишається незмінною, а змінюються лише параметри процесу функціонування підприємства. Структурна адаптація, на відміну параметричної є процес зміни структури підприємства. Принципова відмінність зазначених різновидів (способів) адаптації підприємства полягає у якісній відмінності необхідних досягнень поставлених цілей, заходів, масштабах тимчасових, матеріальних, трудових і фінансових витрат з їхнього проведення, визначаючих швидкість реакції підприємства на умови, характер і величину досягаемого ефекту і навіть ефективність відповідних витрат.

Зі змісту параметричної та структурної адаптації як підпроцесів процесу функціонування підприємства видно, що тільки процес структурної адаптації може розглядатися як процес перебудови підприємства. Процес параметричної адаптації належить до групи процесів управління і не зачіпає підприємство як економічну систему.

З поняттям адаптації (процесу адаптації) безпосередньо пов'язане поняття адаптивності. Адаптивність визначається як здатність підприємства до адаптації [6]. На підставі викладеного вище правомірно говорити про параметричну та структурну адаптивність, як якісно різні ознаки підприємства.

Даних понять цілком достатньо для уточнення змісту поняття розвитку підприємства, яке, як зазначають дослідники [7, с. 196; 1, с. 48], широко використовується економістами, але не стало самостійним предметом наукових досліджень. Одними із наслідків цього є велика кількість науково неспроможних визначень поняття розвитку в економіці і відсутність усталених суворих визначень даного поняття.

Як відомо, у філософії, у науці, у якій зародилося поняття розвитку, розрізняють рух, в якому зберігається якість предмета (об'єкта), і рух, в якому відбувається перетворення якості предмета, виникає якісно новий стан предмета чи якісно новий предмет. Під розвитком розуміється рух другого типу [2, с. 61]. Отже, розвиток того чи іншого об'єкта з філософських позицій — це процес якісних змін станів даного об'єкта. У філософії прийнято вважати, що є спрямований процес (від старого до нового, від простого до складного, від нижчого рівня організації до вищого), і що це процес незворотних змін. У такому трактуванні домінують уявлення про розвиток як процес, який підпорядковується закономірностям, які не залежать від волі людей. Однак у рамках проблеми планування розвитку підприємства має місце якісно інша ситуація. Об'єктом плануван-

ня є заходи, безпосередньою метою яких є внесення тих чи інших змін у будову підприємства, і які в сукупності повинні привести підприємство до цільового стану. При цьому не має принципового значення, чи перехід із поточного стану до цільового відповідатиме філософському трактуванню поняття розвитку чи ні.

Таким чином, поняття зміни, що є ширшим і включає як приватне поняття розвитку, цілком достатньо для постановки і вирішення зазначеної проблеми. Тим не менш, існує можливість надання в теорії управління підприємством поняття розвитку цілком конкретного, строго певного наукового змісту, що відповідає потребам розвитку самої теорії управління та потреб практики управління.

В основу уточнення змісту поняття розвитку підприємства покладемо такі відомі теоретичні положення.

Головною метою функціонування будь-якого підприємства є створення чистого доходу на тривалій основі.

Структура (будова) підприємства як системи, відповідно до визначення системи, сформульованої Л. Фон Берталанфі в [3, с. 129], визначається сукупністю елементів та способом їх взаємозв'язку. Зміна складу елементів системи (підприємства), властивостей цих елементів, способу їхнього взаємозв'язку (взаємодії) означає зміну структури підприємства.

Структура підприємства визначає безліч процесів функціонування, виробництва та зміни структури підприємства, що характеризує можливості підприємства у здійсненні всіх іманентно властивих йому видів діяльності.

Неможливість генерування підприємством чистого доходу на прийнятному рівні на тривалій основі, внаслідок зміни внутрішніх чи зовнішніх чинників, нині чи в майбутньому призводить до необхідності адаптації підприємства до нових умов. Головною метою такої адаптації є забезпечення можливості генерування чистого доходу відповідного рівня на тривалій основі в умовах, що змінилися.

Параметрична адаптація реалізується у межах постійної структури підприємства шляхом добору найбільш адекватних новим умовам властивостей процесу функціонування підприємства у складі допустимих. Остання обставина є основним обмежуючим фактором параметричної адаптації. По суті, параметрична адаптація означає перехід до більш раціонального використання наявних можливостей і обмежена граничними можливостями підприємства.

Структурну адаптацію спрямовано на зміну самих можливостей підприємства, безлічі до-

пустимих процесів (допустимих параметрів) функціонування підприємства.

Таке розуміння структурної адаптації підприємства до нових умов дозволяє, виходячи із загально визнаної філософської концепції розвитку [4, с. 81], вкласти у поняття розвитку підприємства наступний цілком конкретний та конструктивний з позиції теорії управління сенс. Процес розвитку підприємства — це цілеспрямовано організований процес переходу підприємства у якісно новий стан, що характеризується ширшими можливостями у генеруванні чистого доходу. Еквівалентним є й аналогічне визначення процесу розвитку як відповідної діяльності, як послідовності заходів, спрямованих на розширення можливостей підприємства у генеруванні чистого доходу. У таких формулюваннях прямо чи опосередковано підкреслюється (а) головна мета розвитку підприємства — можливість генерувати вищий чистий дохід; (б) інструмент розвитку — структурна адаптація (зміна структури підприємства); (в) зміст поняття якісно нового стану як стану, що характеризується вищим рівнем граничних можливостей підприємства у досягненні головної мети функціонування. При цьому в даному формулюванні свідомо не згадуються ні внутрішні, ні зовнішні умови функціонування підприємства, оскільки їх зміна є лише причиною, що зумовлює необхідність розвитку, але ніяк не визначає зміст самого процесу розвитку.

В економічній теорії потенціалів граничні можливості у здійсненні характерної для промислових підприємств діяльності або, що теж саме, здатності досягати певних результатів у такій діяльності ототожнюються з потенціалами, а саме поняття потенціалу замикає наступний логічний ланцюжок понять стосовно діяльності, її результату: можливість (досягати певні результати) — здійсненню іманентно властивій йому діяльності, що відображає (характеризує максимально можливий сукупний результат такої діяльності) [5, с. 168].

Потенціали є ознаками підприємства, безпосередньо асоційованими із його діяльністю. У зв'язку з цим основною класифікаційною ознакою потенціалів підприємства є вид діяльності та ієрархія видів діяльності, що реалізуються підприємством у процесі функціонування, породжують відповідну йому ієрархію (класифікацію) потенціалів [6].

Як було зазначено вище, процес функціонування промислового підприємства включає у собі два основних підпроцеси (виду діяльності): процес виробництва та реалізації продукції. Діяльність, пов'язана з виробництвом та збутом

продукції, є способом генерування чистого доходу. Здатність здійснювати таку діяльність характеризує економічний потенціал підприємства [7, с. 198]. Діяльність, пов'язана з перебудовою підприємства, зміною його структури, як правило, набуває форми структурної адаптації та є способом розширення граничних можливостей підприємства і, зокрема, підтримки на належному рівні або збільшенню економічного потенціалу підприємства, що особливо необхідно в умовах, що змінюються. Здатність здійснювати таку діяльність підприємством, тобто. структурну адаптивність і характеризує потенціал розвитку.

Таким чином, здатність підприємства генерувати чистий дохід прийнятного рівня (економічний потенціал) та здатність підтримувати зазначену здатність у змінних умовах на належному рівні (потенціал розвитку) є ключовими здібностями підприємства — його потенціалами, від рівня яких залежить можливість забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства та які займають верхній рівень в ієрархії потенціалів підприємства.

Якщо економічний потенціал досить високий, тобто. підприємство здатне в поточних та прогнозованих майбутніх (наприклад, у разі стаціонарності останніх) умовах генерувати прийнятний для його власників чистий дохід то потреба у здійсненні діяльності з розвитку підприємства відсутня. Для тривалого успішного функціонування підприємства в таких умовах достатньо реалізувати потенціал, що знаходиться у виробництві та збуті продукції, у забезпеченні матеріально-технічними та трудовими ресурсами, у підтримці стану виробничого апарату та персоналу в належному стані, у фінансовому та інформаційному забезпеченні господарської (виробничої) діяльності підприємства, а також в управлінні зазначеними видами діяльності.

При зміні умов господарювання для підтримки економічного потенціалу підприємства на необхідному рівні набувають актуальності спроможності (потенціали) до інших видів діяльності — діяльності розвитку підприємства, його окремих підсистем або компонент. Фундаментальна відмінність підсистем економічного потенціалу та потенціалу розвитку визначається вмістом у цих підсистемах якісно різних потенціалів: виробничого, з одного боку, та потенціалів екстенсивного та інноваційного розвитку. Проте є й у інших потенціалах. Так, наприклад, матеріально-технічне постачання регулярної виробничої діяльності як за видами ресурсів, ринків, кваліфікації персоналу, служб постачання та інших ознак істотно відрізняється від матеріально-технічного постачання робіт з рекон-

струкції виробництва, створення нових виробничих потужностей, освоєння нових технологій або видів продукції. Подібні відмінності є й у маркетинговій, управлінській та інших видах діяльності у сфері розвитку.

Усі зазначені обставини наголошують на значущості комплексних досліджень потенціалу розвитку промислового підприємства як самостійного об'єкта вивчення у загальній проблемі управління розвитку підприємства та, зокрема, в теорії управління реструктуризацією підприємств.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Досягнення поставлених у цьому дослідженні цілей можливе на основі концепції потенціалу в економіці як здатності економічного суб'єкта до здійснення іманентно властивої йому діяльності, що відображає максимально можливий сукупний результат такої діяльності, і трактування процесу розвитку підприємства як організованого процесу переходу підприємства в стан, що характеризується більш високими (стосовно поточних умов). генеруванні чистого доходу (прибутку) на прийнятному рівні та тривалій основі, тобто у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства належного рівня.

Для забезпечення прийнятного рівня конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі підприємство має мати певний рівень економічного потенціалу і потенціалу розвитку як двох основних складових підприємства вищого рівня — конкурентоспроможності.

Подальше вивчення потенціалу розвитку підприємства передбачає декомпозицію даної синтетичної ознаки та його систематику (побудова класифікації потенціалів (здібностей), формують потенціал розвитку); визначення показників, що відображають рівень потенціалу розвитку та його складових; розроблення методів вимірювання рівня потенціалів; визначення факторів, що зумовлюють рівень потенціалу розвитку тощо.

Література:

1. Зеленська М. О. Система управління потенціалом підприємства. Наукові праці. 2011. Вип. 39. С. 46—50.
2. Кісь Г. Управління потенціалом підприємства як основа цілеспрямованого керування його розвитком. Економічний форум. 2022. Вип. 1 (2), С. 59—68. <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-2-8>.

3. Кузенко Т. Б., Сабліна Н. В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 123—130.

4. Лазеба Е. С. Основні функції управління підприємством та їх взаємозв'язок. Вісник Полтавського державного аграрного університету. 2019. Вип. 4. 3. С. 81—85.

5. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. Ф. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. для сам. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2004. 369 с.

6. Черницька А. М. Розкриття і характеристика підходів до визначення системи управління підприємством. Ефективна економіка. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1638>

7. Khalatur S., Vinichenko I., Volovyk D. (2021). Development of modern business processes and outsourcing activities. *Baltic Journal of Economic Studies*, 7 (3), 195—202. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-3-195-202>

References:

1. Zelenska, M. O. (2011), "The system of managing the potential of the enterprise", *Scientific works*, Vol. 39, pp. 46—50.

2. Kis, H. (2022), "Enterprise potential management as a basis for purposeful management of its development", *Economic Forum*, Vol. 1 (2), pp. 59—68. <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-2-8>.

3. Kuzenko, T. B. and Sablina, N. V. (2015), "Methodical approaches to managing the financial potential of an enterprise", *Actual problems of the economy*, Vol. 4, pp. 123—130.

4. Lazeba, E. S. (2019), "Basic functions of enterprise management and their relationship", *Bulletin of the Poltava State Agrarian University*, Vol. 4, no. 3, pp. 81—85.

5. Fedonin, O. S., Repina, I. M. and Oleksyuk, O. F. (2004), *Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsinka [Enterprise potential: formation and assessment]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.

6. Chernytska, A. M. (2012), "Disclosure and characteristics of approaches to the definition of an enterprise management system", *Efficient economy*, Vol. 12, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1638> (Accessed 10 March 2025).

7. Khalatur, S., Vinichenko, I. and Volovyk, D. (2021), "Development of modern business processes and outsourcing activities", *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 7 (3), pp. 195—202. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-3-195-202>.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2025 р.