

- Prytys, V. I. "Umovy realizatsii bezpekoorrientovanoho upravlinnia pidpriemstvamy z urakhuvanniam isnuvayuchykh zahroz" [Terms of the Security-Oriented Enterprise Management in Response to Existing Threats]. *Biznes Inform*, no. 3 (2020): 453-459. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-3-453-459>
- Prytys, V. I., Havlovska, N. I., and Rudnichenko, Ye. M. "Doslidzhennia bazovykh katehorii bezpekoorrientovanoho pidkhopu v upravlinni pidpriemstvamy" [Research of Basic Categories of Safety Oriented Approach in Enterprise Management]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky»*, no. 2 (2019): 23-30. DOI: <https://www.doi.org/10.31891/2307-5740-2019-268-2-23-30>
- Romanovska, Yu. A. "Analiz rozvytku zahroz sotsialno-ekonomichnii systemi «misto»" [Analysis of the Development of Threats to the Socio-Economic System "City"]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky»*, vol. 2, no. 2 (2022): 111-118. DOI: [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2\(2\)-19](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2(2)-19)
- Svitlychna, V. Yu., and Vershynina, D. M. "Orhanizatsiini aspekty realizatsii informatsiino-analitychnoho zabezpechennia bezpekoorrientovanoho upravlinnia budivelnymy pidpriemstvamy" [Organizational Aspects of the Implementation of Information-Analytical Provision of Uncertain Management of Building Enterprises]. *Komunalne hospodarstvo mist*, vol. 7, no. 153 (2019): 31-36. DOI: <https://doi.org/10.33042/2522-1809-2019-7-153-31-36>
- Teorii konkurentsii ta praktyky vyznachennia konkurentospromozhnosti v umovakh bezpekoorrientovanoho rozvytku* [Theories of Competition and Practices of Determining Competitiveness in the Conditions of Security-oriented Development]. Odesa: Feniks, 2020.
- Voloshchuk, L. O. "Teoretyko-metodolohichni zasady bezpekoorrientovanoho upravlinnia innovatsiynym rozvytkom promyslovoho pidpriemstva" [Theoretical and Methodological Principles of Safety-oriented Management of Innovative Development of an Industrial Enterprise]: *dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.04*, 2016.
- Zakharchenko, V. I. et al. *Security-Oriented Development of Innovative-Investment Manufacture*. Riga (Latvia): Baltija Publishing, 2021.
- Zakharchenko, V. I., and Bondarenko, K. O. "Vyznachennia rozmiru dotsilnykh vytrat na zabezpechennia bezpekoorrientovanoho rozvytku" [Determination of the Amount of Appropriate Costs for Providing Safe-Oriented Development]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, no. 47 (2020): 94-99. DOI: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-47-11>

УДК 658:330.1

JEL: D25; O11; O29

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2023-12-378-383>

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦЯ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В СТРУКТУРІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

©2023 ВОЛИК С. В.

УДК 658:330.1

JEL: D25; O11; O29

Волик С. В. Науково-теоретичні засади визначення місця потенціалу конкурентоспроможності в структурі економічного потенціалу аграрних підприємств

Стаття присвячена обґрунтуванню методологічних положень щодо ідентифікації потенціалу конкурентоспроможності в структурі економічного потенціалу аграрних підприємств. Ідентифікація потенціалу конкурентоспроможності є стратегічним інструментом управління аграрним підприємством, який допомагає досягти стійкого успіху на цільовому ринку. Розглянуто потенціал суб'єктів бізнесу як складної економічної системи. Обґрунтовано характеристики розвитку потенціалів, зокрема складність, динамічність і вплив глобалізації. Розглянуто такі властивості економічних систем, як цілісність, складність, комунікативність та ієрархічність. Акцентовано увагу на необхідності дослідження окремих аспектів потенціалу за допомогою таких моделей, як функціональні чи економіко-математичні – залежно від мети дослідження та наявної інформаційної бази. Визначено, що джерелами розвитку економічного потенціалу як єдиної економічної системи можуть стати: зростання інвестиційної й інноваційної привабливості та активності; конкуренція; різноманіття форм, методів і способів формування та реалізації системних процесів. Обґрунтовано, що процеси формування економічного потенціалу суб'єктів бізнесу вимагають науково обґрунтованого підходу та врахування різних аспектів. При цьому слід використовувати такі наукові підходи: системний, маркетинговий, функціональний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуативний і структурний. Застосування цих підходів дозволяє підприємствам ефективно використовувати свій потенціал для досягнення стратегічних і тактичних цілей в умовах ринкової конкуренції. Доведено, що, своєю чергою, в управлінні потенціалом конкурентоспроможності аграрних підприємств використовуються такі підходи: функціональний, інструментальний та процесний. Комбінація цих підходів управління створила цілісну концепцію, спрямовану на розвиток конкурентоспроможності аграрних підприємств через інноваційні та інвестиційні інструменти.

Ключові слова: потенціал, можливості, методологія, підходи, конкуренція, управління потенціалом.

Бібл.: 9.

Волик Сергій Володимирович – кандидат економічних наук, докторант кафедри менеджменту імені Л. І. Михайлової, Сумський національний аграрний університет (вул. Кондратьєва, 160,, Суми, 40021, Україна)

E-mail: red.edit.10@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7731-4882>

Volyk S. V. Scientific and Theoretical Principles of Determining the Place of the Competitiveness Potential in the Structure of the Economic Potential of Agrarian Enterprises

The article is devoted to the substantiation of methodological provisions regarding identifying the potential of competitiveness in the structure of the economic potential of agrarian enterprises. Identifying the potential of competitiveness is a strategic tool for managing an agrarian enterprise, which helps achieve sustainable success in the target market. The potential of business entities as a complex economic system is considered. The characteristics of the development of potentials, in particular their complexity, dynamism, and the impact of globalization, are substantiated. The attributes of economic systems, such as integrity, complexity, communicativeness, and hierarchy, are considered. Attention is focused on the need to study individual aspects of the potential using models, such as functional or economic-mathematical, depending on the purpose of the study and the available information base. It is determined that the development sources of economic potential, as a single economic system, can be the growth of investment and innovative attractiveness and activity, competition; various forms, methods, and ways of forming and implementing system processes. It is substantiated that the processes of forming the economic potential of business entities require a scientifically based approach and consideration of various aspects. At this, the following scientific approaches should be used: system, marketing, functional, innovative, regulatory, complex, integration, dynamic, optimization, administrative, behavioral, situational, and structural approaches. Applying these approaches allows enterprises to effectively use their potential to achieve strategic and tactical goals in the conditions of market competition. It is proved that, in turn, the following approaches are used in managing the competitiveness potential of agricultural enterprises: functional, instrumental, and process. The combination of these management approaches has helped to create a holistic conception aimed at developing the competitiveness of agrarian enterprises through innovative and investment tools.

Keywords: potential, opportunities, methodology, approaches, competition, potential management.

Bibl.: 9.

Volyk Serhii V. – PhD (Economics), Candidate on Doctor Degree of the Department of Management named after L. I. Mykhailova, Sumy National Agrarian University (160 Kondratieva Str., Sumy, 40021, Ukraine)

E-mail: red.edit.10@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7731-4882>

Інформація про потенціал конкурентоспроможності аграрних підприємств є ключовим для їх успішної адаптації до змін на ринку та ефективної конкуренції з іншими суб'єктами цільових ринків. Визначення конкурентних переваг допомагає підприємствам розробляти стратегії, що ґрунтуються на їхніх сильних сторонах, та ідентифікувати області, де необхідні поліпшення для збільшення конкурентоспроможності. Ідентифікація потенціалу конкурентоспроможності в структурі економічного потенціалу аграрного підприємства є ключовою для його успішного функціонування та розвитку. Передусім, цей процес дозволяє підприємству аналізувати свої переваги та недоліки порівняно з конкурентами на ринку сільськогосподарської продукції. Визначення сильних сторін допомагає підприємству використовувати їх для вигоди на ринку та розробки стратегій розвитку. Одночасно ідентифікація слабких моментів дозволяє підприємству вчасно виявляти та вирішувати проблеми, що можуть вплинути на його конкурентоспроможність. Цей процес також сприяє підвищенню ефективності використання ресурсів, зменшенню витрат і підвищенню якості продукції. Ідентифікація конкурентного потенціалу є основою для розробки маркетингових стратегій, спрямованих на залучення та утримання клієнтів. Крім того, цей процес дозволяє підприємству здійснювати постійний моніторинг ринкової ситуації та реагувати на зміни в ній, що є важливим для збереження конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі. Ідентифікація потенціалу конкурентоспроможності є стратегічним інструментом управління аграрним підприємством, який допомагає досягти стійкого успіху на цільовому ринку.

Теоретико-методологічні підходи до формування та підвищення рівня потенціалу конкурентоспроможності підприємств відображені в працях таких науковців, як Ажаман І. А., Барібіна О. Я., Галькевич М. В., Гринчук Ю. С., Жидков О. І., Красноруцький О. О., Мармуль Л. О., Руденко С. В., Романюк І. А., Ульяновченко О. В. та ін. [1–9] Проте, не применшуючи значущість досліджень цих науковців, слід зазначити, що деякі питання потребують додаткового вивчення, зокрема немає усталеної позиції щодо структуризації потенціалу аграрних підприємств та взаємозв'язку потенціалу конкурентоспроможності та економічного потенціалу зазначених суб'єктів господарювання.

Метою даної статті є обґрунтування методологічних засад ідентифікації потенціалу конкурентоспроможності в структурі економічного потенціалу аграрного підприємства.

У загальному вигляді поняття «система» (з грец. – ціле, що складено з окремих частин) представляє собою безліч і сукупність елементів, які вступають до взаємодії, при цьому повністю один від одного залежать та є певною цілісністю та єдністю [3].

Необхідно розглядати потенціал суб'єктів бізнесу як складну економічну систему з різних перспектив. Важливо враховувати різні концепції, такі як ресурсна (основана на ресурсах та їх зв'язках), функціональна (заснована на функціях, що забезпечують реалізацію можливостей), ресурсно-цільова (що визначає ресурси для досягнення певних результатів та мети), а також інші концепції. Кожна з цих концепцій може бути використана залежно від конкретної проблеми та поставлених завдань перед суб'єктами

бізнесу, оскільки кожна з них має свої переваги та відносність до конкретних умов.

Складність потенціалів у сфері бізнесу як економічних систем може бути розкрита через різноманітність їх складових, компонентів і взаємозв'язків між ними. Ці аспекти визначають структуру й організацію потенціалу як цілісної системи. Складності у формуванні потенціалу можна описати через обсяг інформації, необхідної для його розвитку, складності в його описі та управлінні, а також через інші параметри, такі як недостаткові властивості.

Характеристики комунікативності тісно пов'язані зі взаємодіями та взаємозалежностями економічного потенціалу та зовнішнього середовища. Потенціал, розглядуваний як єдина система, проявляє свої характеристики лише у процесі взаємодії із зовнішнім середовищем. Можливості ресурсного забезпечення та компетенції підприємств відповідають на вплив факторів зовнішнього середовища, проте зберігають якісну визначеність і властивості, що забезпечують стійкість і адаптивність їхнього формування та функціонування як окремої системи.

Ієрархічна організація компонентів економічного потенціалу визначає, що кожен з елементів може розглядатися як система, що належить до більш широких глобальних систем. Наприклад, індивідуальні властивості працівників можуть розглядатися як підсистема системи на рівні кадрового потенціалу різних рівнів, включаючи підрозділи, підприємства, галузі та регіони.

У зв'язку зі складностями та обмеженнями в розумінні окремих параметрів та властивостей економічного потенціалу суб'єктів господарювання як системи, виникає потреба в дослідженні окремих аспектів, які можуть бути охарактеризовані різноманітністю підходів до опису систем. Для аналізу потенціалу підприємств можуть застосовуватися різні моделі, такі як функціональні або економіко-математичні, кількість параметрів і факторів, які враховуються в процесі моделювання, залежить від цілей аналізу, складності об'єктів, наявної інформаційної бази та інших чинників.

Здатність до розвинення системи означає, що вона має бути здатна до навчання та саморозвитку, а також до сприйняття та застосування новітніх та інноваційних техніко-технологічних ідей, наукових здобутків тощо. Джерелами розвитку економічного потенціалу як єдиної економічної системи можуть стати:

- ✦ зростання інвестиційної та інноваційної привабливості та активності;
- ✦ конкуренція;
- ✦ різноманіття форм, методів та способів формування та реалізації системних процесів.

Кожен суб'єкт господарювання для забезпечення можливостей виживання в умовах посиленої ринкової конкуренції має вивчати параметричні характе-

ристики окремих обраних джерел їх формування та повністю враховувати їх результати при формуванні та реалізації отриманих можливостей. Суб'єкти, економічний потенціал яких не розвиватиметься, врешті-решт стають банкрутами.

Альтернативність формування функціонування та розвитку систем економічного потенціалу проявляються в такому. Залежно від конкретних умов їх економічного розвитку або окремих господарських ситуацій існує декілька альтернативних напрямів досягнення конкретної цілі (митні тарифи, податкова система, відсоткові ставки, конкурентоспроможність окремих конкурентів, інфраструктурне навантаження ринку, надійність системи тощо).

Застосування більш прогресивних інноваційних технологій зменшуватиме потреби в інших компонентах і складових виробничого потенціалу. Зокрема, кількість працівників, зайнятих на виробництві, чи одиниць обладнання, яке не має входити у нову техніко-технологічну лінію. З іншого боку, відношення «витрати – ефект» для таких альтернатив може бути нерезультативним з погляду на реалізацію альтернатив фінансового потенціалу. Тому важливим є використання даної властивості у процесах формування потенціалів, забезпечення збалансованої рівноваги їх елементів.

Пріоритети інтересів систем вищого рівня перед інтересом її елементів означатиме, що можливість реалізації того чи іншого компонента економічного потенціалу буде підпорядковано передусім досягненням мети формування та застосування сукупного потенціалу суб'єкта бізнесу.

Здатність до розвитку системи позначається на її здатності навчатися, саморозвиватися та впроваджувати нові технологічні ідеї, наукові досягнення та інновації. Економічний потенціал, як єдина економічна система, може розвиватися завдяки таким чинникам:

- ✦ збільшення інвестиційної та інноваційної активності, яка робить його привабливішим для інвесторів.
- ✦ конкуренція, яка стимулює підприємства до пошуку інноваційних рішень і поліпшення якості своїх продуктів та послуг.
- ✦ різноманітність методів формування та реалізації системних процесів, яка дозволяє вибирати оптимальні стратегії розвитку [5; 6; 9].

Кожен бізнесовий суб'єкт повинен досліджувати параметричні характеристики обраних джерел розвитку та повністю враховувати їх результати при формуванні та впровадженні можливостей. Суб'єкти, які не розвивають свій економічний потенціал, ризикують стати банкрутами.

Альтернативність у формуванні, функціонуванні та розвитку економічного потенціалу виявляється в тому, що існують різні напрями досягнення цілей

залежно від умов економічного розвитку або окремих господарських ситуацій. Наприклад, можна вибирати між різними митними тарифами, податковими системами, відсотковими ставками тощо.

Застосування передових інноваційних технологій може зменшити потребу в інших складових виробничого потенціалу, таких як кількість працівників чи обладнання. Однак необхідно збалансувати витрати та ефективність нових технологій.

Пріоритети інтересів системи вищого рівня над інтересами її складових означають, що реалізація окремих компонентів економічного потенціалу буде підпорядкована досягненню загальних цілей суб'єкта бізнесу.

Пріоритетність якості підтверджує, що надійність для довгострокового функціонування економічного потенціалу як системи, особливо в умовах постійних змін у зовнішньому середовищі, забезпечується високим рівнем якості. Ця якість виявляється на різних рівнях структури – від окремих компонентів (обладнання, матеріали, працівники) і до кінцевих продуктів або послуг.

Потужність у такому контексті є числовими оцінками ефективності реалізації економічного потенціалу підприємств або потенційною силою майбутнього розвитку. Ця характеристика дозволяє визначати внесок конкретного підприємства у формування галузевих чи загальноекономічних потенціалів регіону або країни.

Процеси формування економічного потенціалу суб'єктів є ключовими компонентами їх стратегії, і вони передбачають створення та організацію систем використання ресурсів. При цьому формування певних компетенцій повинно відбуватися так, щоб їхні результати сприяли досягненню операційних і стратегічних цілей підприємства. Для цього використовуються наведені нижче наукові підходи.

1. *Системний підхід*, що є ключовим у процесі формування економічного потенціалу підприємств. За допомогою маркетингових досліджень визначаються основні параметри продукції чи послуг: їх характеристики, вартість, цінова конкурентоспроможність, строків реалізації тощо. Одночасно встановлюються потреби в ресурсах та інформації для забезпечення внутрішніх бізнес-процесів.

Взаємодія між постачальниками, потенційними клієнтами, зовнішнім середовищем і економічним потенціалом підприємств є ключовою для того, щоб адаптувати ці потенціали як системи до змін у вимогах споживачів, умовах ринку та виникненні нових організаційних і технічних інновацій.

Для досягнення високих якісних результатів від реалізації економічного потенціалу важливо забезпечити якісне ресурсне забезпечення та належний рівень інформації на початковому етапі. Потім настає вдосконалення якості в процесі взаємодії із зовніш-

нім середовищем. Тобто якщо на початковому етапі якість входу в систему задовільна, то незалежно від того, які заходи вживаються на внутрішніх рівнях бізнес-процесів, якість виходу також буде відповідною.

Якщо якість входу відрізняється, але якість взаємодії компонентів економічного потенціалу під час реалізації бізнес-процесів відповідає вимогам, то якість виходу також буде відповідною. Це означає, що оцінка якості виходу буде залежати від менш якісного елементу серед попередніх компонентів. При цьому визначення вимог до виходу системи повинно відбуватися паралельно з визначенням вимог до входу у зовнішнє середовище, і тільки після цього – до реалізації можливостей внутрішніх бізнес-процесів.

2. *Маркетингові підходи* передбачають зосередження підприємств на потребах споживачів. Це означає, що будь-який компонент економічного потенціалу має базуватися на дослідженнях ринку та прогнозуванні його потреб, рівня конкурентоспроможності та можливостей отримання конкурентних переваг. Переваги використання маркетингових підходів полягають у підвищенні якості кінцевих результатів, економії ресурсів та підвищенні конкурентоспроможності.

3. *Функціональні підходи* передбачають пошук нових, інноваційних технологічних рішень для задоволення потреб споживачів. Потреби розглядаються як функції, які необхідно виконати для повного задоволення цих потреб. Після визначення функцій визначаються декілька альтернативних варіацій формування економічного потенціалу для їх задоволення, і тільки потім обирається той, що максимально ефективний. Використання цього підходу дозволяє задовольняти нові потреби та забезпечувати стійкі конкурентні переваги. Це означає, що ключовими елементами цих підходів є необхідність використання порівняльних баз, які включають окремі показники аналогічних товарів на конкретний момент часу, що скориговані для відображення початку впровадження нових товарів або випереджають їх.

4. *Інноваційні підходи* спрямовані на активізацію інноваційної діяльності суб'єктів бізнесу за допомогою інструментів, таких як впливові фактори, основні фактори виробництва та інвестиційне забезпечення.

5. *Нормативні підходи* включають встановлення нормативів для важливих компонентів економічного потенціалу, таких як якість і ресурсоемісність продукції, завантаження технічних об'єктів, параметри ринку, ефективність використання ресурсів і ухвалення управлінських рішень.

6. *Комплексні підходи* передбачають урахування економічних, екологічних, технічних, організаційних, соціальних та інших аспектів діяльності підприємств. Навіть недооцінка хоча б одного з цих аспектів може ускладнити вирішення проблеми.

7. *Інтеграційні підходи* спрямовані на посилення зв'язків і взаємодій між окремими компонентами економічного потенціалу.

8. *Динамічні підходи* враховують діалектичний розвиток економічного потенціалу, встановлюючи причинно-наслідкові зв'язки на основі аналізу поведінки в подібних системах на різних етапах.

9. *Оптимізаційні підходи* базуються на визначенні кількісних характеристик і встановленні взаємозв'язків між компонентами економічного потенціалу за допомогою економіко-математичних і статистичних методів.

10. *Адміністративні підходи* передбачають регламентацію функцій, обов'язків, прав і нормативів якості, затрат, пов'язаних з реалізацією компонентів економічного потенціалу суб'єктів, за допомогою відповідних методів.

11. *Поведінкові підходи* спрямовані на підвищення результативності економічного потенціалу через поліпшення кадрового потенціалу.

12. *Ситуаційні підходи* розглядають альтернативні шляхи досягнення мети та максимальної адаптації до умов конкретних ситуацій.

13. *Структурні підходи* базуються на структуризації компонентів економічного потенціалу для виявлення раціональних відносин і досягнення необхідної обґрунтованості в розподілі ресурсів.

Своєю чергою, в управлінні потенціалом конкурентоспроможності використовуються функціональний, інструментальний та процесний підходи, які відрізняються способами ідентифікації об'єкта управління та застосування відповідних процедур. Функціональний підхід розглядає потенціал конкурентоспроможності як результат економічного потенціалу, при цьому збільшення останнього автоматично приводить до підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємства. Інструментальний підхід сприймає потенціал конкурентоспроможності як невід'ємну частину економічного потенціалу підприємства і визначає його через створення конкурентних переваг та їх ефективне використання в маркетингово-збутовій діяльності. Процесний підхід враховує динаміку ринкового середовища, яка визначає тимчасовий і стійкий характер конкурентних переваг, надаючи пріоритет потенціалу конкурентоспроможності або економічному потенціалу для забезпечення стійкого розвитку підприємства. Поєднання продуктивних компонентів та елементів цих підходів у діалектичній єдності та спрямованості на спільний об'єкт управління стало основою концепції управління розвитком потенціалу конкурентоспроможності аграрних підприємств. Ця концепція розглядає об'єкт управління як комплексну систему можливостей економічного зростання на основі створення та впровадження конкурентних переваг за допомогою інноваційних та інвестиційних інстру-

ментів, спрямованих на стабілізацію розвитку підприємства.

ВИСНОВКИ

Процеси формування економічного потенціалу суб'єктів бізнесу вимагають комплексного підходу та врахування різних аспектів. Причому формування визначених компетенцій має відбуватися таким чином, щоб результати їх взаємодії були факторами успіху в отриманні оперативної стратегічної, тактичної мети діяльності підприємств. При цьому слід використовувати такі наукові підходи: системний, маркетинговий, функціональний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуативний та структурний. Застосування цих підходів дозволяє підприємствам ефективно використовувати свій потенціал для досягнення стратегічних і тактичних цілей в умовах ринкової конкуренції.

В управлінні конкурентоспроможністю аграрних підприємств використовуються різні підходи: функціональний, інструментальний і процесний. Функціональний підхід розглядає конкурентоспроможність як результат економічного потенціалу підприємства. Інструментальний підхід ідентифікує конкурентоспроможність через створення та реалізацію конкурентних переваг. Процесний підхід враховує динаміку ринкового середовища та визначає пріоритетність між конкурентоспроможністю та економічним потенціалом. Комбінація цих підходів управління створила цілісну концепцію, спрямовану на розвиток конкурентоспроможності аграрних підприємств через інноваційні та інвестиційні інструменти. ■

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Ажаман І. А., Жидков О. І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 22–25. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/4_2018/7.pdf
2. Ажаман І. А., Жидков О. І. Теоретичне обґрунтування сутності та властивостей потенціалу підприємств. *Економіка та держава*. 2018. № 2. С. 22–26. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2018/7.pdf
3. Барібина О. Я. Теорія і генезис категорії «конкурентний потенціал». *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2013. № 1. С. 147–153. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2013_1_32
4. Галькевич М. В. Теоретико-методичне обґрунтування структуризації потенціалу конкурентоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5720>
5. Красноруцький О. О., Руденко С. В. Концептуальні підходи до управління економічним потенціалом аграрних підприємств. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Т. 1. № 3. С. 77–84. URL: <http://dSPACE.wunu.edu.ua/bitstream/316497/6198/1/9.pdf>

6. Красноручий О. О., Руденко С. В. Функціональні та інструментальні концепції в дослідженнях механізмів управління економічним потенціалом аграрних підприємств. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2016. № 2. С. 5–10. URL: <http://apie.org.ua/uk/функціональні-та-інструментальні-ко/>
7. Гринчук Ю. С. Удосконалення формування та використання виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств : монографія. Біла Церква, 2014. 390 с.
8. Мармоль Л. О., Романюк І. А. Потенціал конкурентоспроможності підприємницької діяльності у галузі сільського зеленого туризму. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2017. № 1. С. 47–51. URL: http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/13_14.pdf
9. Ульянченко О. В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект : монографія. Суми : Довкілля, 2010. 383 с.

REFERENCES

- Azhaman, I. A., and Zhydkov, O. I. "Sutnist ta struktura ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva" [The Nature and Structure of the Economic Potential of the Enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 4 (2018): 22-25. http://www.economy.in.ua/pdf/4_2018/7.pdf
- Azhaman, I. A., and Zhydkov, O. I. "Teoretychne obgruntuвання sutnosti ta vlastyvostei potentsialu pidpriemstv" [Theoretical Substantiation of the Essence and Properties of the Enterprise Potential]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 2 (2018): 22-26. http://www.economy.in.ua/pdf/2_2018/7.pdf
- Barybina, O. Ya. "Teoriia i henezys katehorii «konkurentnyi potentsial»" [Theory and Genesis of the "Competitive Potential" Category]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriya «Ekonomichni nauky»*, no. 1 (2013): 147-151. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2013_1_32
- Halkevych, M. V. "Teoretyko-metodychne obgruntuвання strukturyzatsii potentsialu konkurentospromozhnosti pidpriemstva" [Theoretical and Methodological Substantiation of the Structuring of the Enterprise Competitiveness Potential]. *Efektivna ekonomika*, no. 8 (2017). <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5720>
- Hrynchuk, Yu. S. *Udoskonalennia formuvannia ta vykorystannia vyrobnycho-resursnoho potentsialu ahrarnykh pidpriemstv* [Improving the Formation and use of the Production and Resource Potential of Agricultural Enterprises]. Bila Tserkva, 2014.
- Krasnorutskiy, O. O., and Rudenko, S. V. "Funksionalni ta instrumentalni kontseptsii v doslidzhenniakh mekhanizmiv upravlinnia ekonomichnym potentsialom ahrarnykh pidpriemstv" [Functional and Instrumental Conceptions in Studies of Economic Potential Management Mechanisms of Agricultural Enterprises]. *Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky*, no. 2 (2016): 5-10. <http://apie.org.ua/uk/функціональні-та-інструментальні-ко/>
- Krasnorutskiy, O. O., and Rudenko, S. V. "Kontseptualni pidkhody do upravlinnia ekonomichnym potentsialom ahrarnykh pidpriemstv" [Conceptual Approaches to the Management of Economic Potential of Agricultural Enterprises]. *Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky*, vol. 1, no. 3 (2016): 77-84. <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/6198/1/9.pdf>
- Marmul, L. O., and Romaniuk, I. A. "Potentsial konkurentospromozhnosti pidpriemnytskoi diialnosti u haluzi silskoho zelenoho turyzmu" [Competitiveness Potential of Entrepreneurial Activity in the Field of Rural Green Tourism]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 1 (2017): 47-51. http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/13_14.pdf
- Ulianchenko, O. V. *Resursnyi potentsial ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrainy: upravlinskyi aspekt* [Resource Potential of the Agrarian Sector of the Economy of Ukraine: Management Aspect]. Sumy: Dovkillia, 2010.