

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*А. М. Кучигін, ТОВ «Делойт і Туш», a.kuchyhin@donnu.edu.ua, orcid.org/0009-0007-6019-8732,*

*М. В. Савченко, д. е. н., професор, Донецький національний університет імені Василя Стуса, m\_savchenko@donnu.edu.ua, orcid.org/0000-0002-9063-3551*

**Методологія дослідження.** Під час дослідження застосовувались наступні методи: аналізу – при виокремленні специфіки застосування методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства; абстрагування – у процесі створення комплексного підходу до оцінювання конкурентоспроможного потенціалу; порівняльний аналіз – для співставлення методичних підходів щодо оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємства. За допомогою графічного методу наочно відображено отримані результати дослідження.

**Результати.** Проведено критичний аналіз існуючих підходів до визначення складових конкурентоспроможного потенціалу підприємства, за результатами якого виокремлено такі його складові, як: кадровий, фінансовий, виробничий, інноваційно-інвестиційний та ринковий потенціали. Продемонстровано, що кожний із розглянутих методичних підходів характеризується певними перевагами та недоліками, що мають суттєвий вплив на вибір доцільного в зазначених умовах методу оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Авторами статті сформовано науково-методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства із застосуванням підходів та методів оцінки, що є складовими частинами існуючих методичних підходів або результатом їхнього комбінування.

**Новизна.** При аналізі методичних підходів до оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємства було надано визначення комплексному підходу на основі оцінювання складових потенціалу, виявлено його переваги. Запропоновано застосування науково-методичного підходу оцінки конкурентоспроможного потенціалу, що в кінцевому рахунку дає можливість отримати достовірний результат та прийняти зважені рішення щодо управління підприємством.

**Практична значущість** полягає у можливості застосування розроблених та наданих пропозицій щодо інструментарію оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємствами різних галузей економіки з метою підвищення ефективності їхнього господарювання. Отримані висновки та результати дослідження, а також надані методичні рекомендації сприятимуть ефективному функціонуванню промислових підприємств.

**Ключові слова:** конкурентоспроможний потенціал, конкурентоспроможність, методи, оцінювання, ринковий потенціал, кадровий потенціал, фінансовий потенціал, інноваційно-інвестиційний потенціал, виробничий потенціал, комплексний підхід.

**Постановка проблеми.** Проблема підвищення рівня конкурентоспроможного потенціалу підприємства методологічно тісно пов'язана з її оцінкою, оскільки є орієнтиром у прийнятті рішень щодо зміцнення ринко-

вих позицій підприємства та, водночас, свідчить про ефективність здійснюваної діяльності. Оцінка рівня конкурентоспроможного потенціалу є методологічною основою для визначення шляхів підвищення конкуренто-

спроможності підприємства та прийняття відповідних рішень щодо формування та управління конкурентними перевагами. Це дозволяє виявити сильні і слабкі сторони в діяльності економічного суб'єкта, зміцнити його перевагу і усунути слабкі сторони. Вжиття ефективних заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємства, потребує наявності об'єктивного інструменту її визначення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науковим підґрунтям статті є результати досліджень науковцями моделей удосконалення методів оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємств. Дослідженню теоретичних аспектів присвячені праці І. Ансоффа [1], М. Портера [2], Ф. Котлера [3] та інших. Сутність потенціалу підприємства в теоретичному аспекті та методичні засади його оцінювання обґрунтовані економістами: Н. С. Краснокутською [4], В. В. Прохоровою [5], І. М. Рєпіною [6], М. В. Савченко [7].

Проте критичний аналіз наукової літератури, присвяченої проблемам формування та оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємства, свідчить про недостатню розробленість прикладних аспектів цієї проблематики, що свідчить про необхідність подальшого розвитку науково-методичних підходів до оцінки потенціалу підприємства.

**Формулювання мети статті.** Мета дослідження – узагальнити та обґрунтувати науково-методичні підходи до оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємств.

Досягнення зазначеної мети потребує вирішення переліку таких завдань:

- визначення особливостей конкурентоспроможного потенціалу підприємства;
- диференціювати конкурентоспроможний потенціал як систему на рівні більш ефективного управління підприємствами;
- визначити основні функції аналізу конкурентоспроможного потенціалу підприємств;
- обґрунтувати основні підходи до оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємства;
- розробити алгоритм і зміст роботи на кожному етапі впровадження науково-методичного підходу оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження існуючого наукового доробку щодо формування, ефективного використання та розвитку конкурентоспроможного потенціалу, дозволило визначити, що здебільшого більшість учених, які вивчають це питання, говорять про конкурентоспроможність підприємства і не беруть до уваги той факт, що основною складовою конкурентоспроможності є саме його потенціал. У зв'язку з цим, під конкурентоспроможним потенціалом підприємства будемо розуміти сукупність ресурсів, необхідних і достатніх для його функціонування, тобто симбіоз можливостей сприятливих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, які за своєчасного виявлення забезпечують найбільшу ефективність використання його потенціалу; інструментарій, необхідний ефективній реалізації ресурсів та можливостей підприємства з подальшою їх трансформацією у конкурентні переваги.

Діагностика конкурентоспроможного потенціалу підприємства повинна базуватися на аналізі можливостей, що включають дослідження трьох складових: аналіз продукції, аналіз внутрішньої структури, аналіз зовнішнього оточення [8, с.59].

Ніж перейти до методологічного інструментарію конкурентоспроможного потенціалу потрібно визначити його складові. Для опису складових конкурентоспроможного потенціалу, потрібно враховувати не тільки ресурсні можливості підприємства, але і зовнішні характеристики конкурентоспроможності підприємства та його можливості [9].

З метою обґрунтування складових конкурентоспроможного потенціалу систематизовано підходи до формалізації складових потенціалу підприємства (табл. 1).

Отже, розуміючи під конкурентоспроможним потенціалом сукупність матеріальних, нематеріальних ресурсів і можливостей об'єктів і суб'єктів господарювання, що дає їм перевагу ефективно функціонувати в умовах конкуренції, можна навести таку класифікацію елементів, що становлять конкурентоспроможний потенціал:

- кадровий потенціал: сукупність трудових ресурсів, їх компетенцій, методів та методик менеджменту, організаційної структури управління, системи інформаційного забезпечення;

– фінансовий потенціал, що складається з фінансових активів підприємства та його інвестиційних можливостей;

– виробничий потенціал як сукупність, виробничого обладнання, потенційний обсяг виробництва продукції, основних засобів, використання сировини та матеріалів;

– інноваційно-інвестиційний потенціал, що забезпечує проведення НДДКР, науково-технічних заділів та ноу-хау, створення нової техніки та її тиражування, частка інвестицій, частка чистого доходу від реалізації інноваційної продукції;

Таблиця 1

Підходи до визначення складових конкурентоспроможного потенціалу підприємства

Складові потенціалу	Хейнман С.А., 1982	Краснокутська Н.С., 2005	Должанський І.Є., 2006	Бачевський Б.Є., 2009	Алькема В.Г., 2015	Дорошенко Ю.А., 1997	Федонін О.С., Рєпіна І.М., 2003	Краснокутська Н.С., 2005	Должанський І.З., Загорна Т.О., 2006	Лапін Є.В., 2007	Берлінг Р.З., 2011	Калініченко О.І., 2011	Бабіна О.Є., 2013	Савченко М.В., 2004
Виробничий потенціал	+						+	+	+		+		+	
Технологій потенціал	+												+	
Природно ресурсний потенціал	+					+								
Матеріально-сировинний потенціал	+													
Комунікативний потенціал	+													
Матеріальний потенціал (потенціал матеріальних ресурсів)		+	+	+	+	+								+
Нематеріальний потенціал		+	+	+	+									
Фінансовий потенціал		+	+	+	+						+	+	+	
Трудовий потенціал		+	+	+	+								+	+
Інформаційний потенціал		+	+	+	+									
Економічний потенціал		+	+	+	+					+	+		+	
Екологічний потенціал						+				+				
Інноваційний потенціал						+	+	+	+			+		
Інвестиційний потенціал						+	+	+	+					
Маркетинговий потенціал							+	+	+			+	+	
Науково-технічний потенціал							+	+	+					
Управлінський потенціал							+	+	+					
Логістичний потенціал							+	+	+					
Соціальний потенціал										+				
Кадровий потенціал											+	+		
Інтелектуальний потенціал											+			
Організаційний потенціал												+	+	
Ринковий потенціал												+		
Потенціал основних засобів														+

Джерело: побудовано авторами на основі вивчених джерел

– ринковий потенціал як сукупність даних про кон'юнктуру ринку, замовників і поставачальників, організації логістики, їх аналіз та узагальнення, адаптація організації до ринкових умов.

У науковій літературі існує низка методів оцінювання потенціалу підприємства, які можна використовувати і для оцінки конкурентоспроможного потенціалу (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація методів оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємства  
 Джерело: побудовано авторами на основі [5; 10; 11]

Вивчивши різні погляди щодо методичного забезпечення оцінки конкурентоспроможного потенціалу слід зазначити, що багато

авторів пропонують широкий набір аналітичних показників, з допомогою яких оцінюються різні компоненти конкурентоспроможного потенціалу (табл. 2).

## Дослідження методів оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємств

Група методів	Методи оцінки	Переваги	Недоліки
Матричні методи	Матриця зростання	Можливість зіставлення змін конкурентного потенціалу із зміною ефективності його використання	Цей метод не відображає зв'язків між показниками, що визначають конкурентоспроможний потенціал підприємства
	Матриця потенційних можливостей підприємства	Детальний та опрацьований алгоритм розрахунку конкурентоспроможного потенціалу	Вузкий підхід до визначення конкурентоспроможного потенціалу, не враховуються всі його елементи
Методи багатовимірного статистичного аналізу	Порівняльний кореляційно-регресійний аналіз	Метод дозволяє визначити найпроблемніші місця в конкурентоспроможному потенціалі підприємства, а отже, виявити резерви зростання та цільові показники у його підвищенні	Неповною мірою враховуються результуючі показники діяльності, немає причинно-наслідкового зв'язку між елементами потенціалу
	Системний аналітичний аналіз	Метод дозволяє провести аналіз показників шляхом зіставлення різних показників	У процесі оцінки конкурентоспроможного потенціалу відбувається дублювання інформації
Комплексні методи	Комплексне поелементне дослідження	Базується на теорії конкурентних переваг, поділяючи елементи конкурентоспроможного потенціалу на потенціали нижчого та вищого порядку, що дозволяє вивчати конкурентоспроможний потенціал як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі	Спирається на припущення про те, як підприємство функціонуватиме за тих чи інших умов, а отже, про те, що насправді може і не бути
Порівняльні методи	Непараметричний метод «Паттерн»	Орієнтація на кращий досвід та становище у галузі у визначенні подальшої стратегії розвитку	Суб'єктивний підхід до оцінки значущості (вагомості) приватних індексів
Експертні методи	Метод експертних оцінок	Доступність методу, відносна дешевизна та незначні часові витрати	Оцінка переважно ґрунтується на суб'єктивній думці експертів

Джерело: побудовано авторами на основі [5; 10; 11]

Проведений аналіз методів оцінки конкурентоспроможного потенціалу показав, що методичний інструментарій оцінки перебуває у стадії формування різних напрямів та кон-

цепцій. Уточнивши методи оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємства, ми перейшли безпосередньо до науково-методичного підходу оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства (рис. 3).



Рис. 3. Етапи оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємства

Джерело: побудовано авторами

Система індикаторів оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємства – це комплексний інструмент, який використовується для вимірювання та аналізу сильних

і слабких сторін підприємства, а також його можливості конкурувати на ринку (табл. 3).

Таблиця 3

## Система індикаторів оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємства

Індикатори складових конкурентоспроможного потенціалу	Нормативне значення
<i>Кадровий потенціал</i>	
Коефіцієнт плинності кадрів	<0,15
Коефіцієнт стабільності персоналу	=1
Продуктивність праці	max за період
Рівень заробітної плати	>1
<i>Фінансовий потенціал</i>	
Коефіцієнт забезпечення власними коштами	≥0,1
Коефіцієнт автономії	≥0,5
Рентабельність власного капіталу	max за період
Коефіцієнт покриття	>1
<i>Виробничий потенціал</i>	
Фондовіддача	>1
Фондозабезпеченість	max за період
Якісний стан основних засобів	0,25-0,4
Коефіцієнт оновлення основних фондів	max за період
<i>Інноваційно-інвестиційний потенціал</i>	
Частка інноваційної продукції у загальному обсязі виробництва	≥0,1
Рівень технологічної готовності підприємства	max за період
Рентабельність інвестицій	max за період
Обсяг інвестицій у основний капітал	max за період
<i>Ринковий потенціал</i>	
Рентабельність продажів (за прибутком від продажів)	max за період
Частка ринку, %	max за період
Темпи зростання продажів за певний період, %	>20%
Рівень концентрованості ринку	<0,7

*Джерело:* складено авторами

Індикатори оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємства діляться на стимулятори та дестимулятори.

*Стимулятори* – це фактори, які позитивно впливають на конкурентоспроможність підприємства.

*Дестимулятори* – це фактори, які негативно впливають на конкурентоспроможність підприємства.

Оцінка конкурентоспроможного потенціалу підприємства за допомогою стимуляторів та дестимуляторів дозволяє:

– визначити сильні та слабкі сторони підприємства;

– виявити можливості та загрози на ринку;

– розробити стратегію розвитку підприємства, спрямовану на підвищення його конкурентоспроможності.

Нормування індикаторів, зростання яких за своєю економічною сутністю відбиває позитивну тенденцію (стимуляторів) проводиться за формулою:

$$K_i = \frac{P_i - P_{min}}{P_{max} - P_{min}}, \quad (1)$$

де  $K_i$  – нормований одиничний індикатор конкурентоспроможного потенціалу підприємства;

$P_i$  – фактичне значення одиничного індикатора конкурентоспроможного потенціалу підприємства;

$P_{min}$  – мінімальне значення на відповідному інтервалі для індикатора  $i$ ;

$P_{max}$  – максимальне значення на відповідному інтервалі для індикатора  $i$ .

Для показників, зростання яких за своєю економічною сутністю відбиває негативну тенденцію (дестимуляторів), нормування здійснюється за формулою:

$$K_i = \frac{P_{max} - P_i}{P_{min} - P_{max}} \quad (2)$$

Здійснення оцінок індикаторів конкурентоспроможного потенціалу підприємства за складовими може проводитися за двома методами: з врахуванням ваги (значущості) одиничних оцінок або за умови, що одиничні показники є рівнозначними.

Підсумкова оцінка з урахуванням ваги одиничних індикаторів конкурентоспроможного потенціалу підприємства визначається за формулою:

$$I_j = \sum_{i=1}^n \alpha_i K_i, \quad (3)$$

де  $I_j$  – підсумкова блочна оцінка за  $j$ -тою складовою конкурентоспроможного потенціалу;

$\alpha_i$  – вагомість одиничного індикатора конкурентоспроможного потенціалу підприємства;

$n$  – кількість індикаторів складових конкурентоспроможного потенціалу підприємства;

$i$  – порядковий номер одиничного індикатора;

$j$  – номер складової у проведенні комплексної оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємства.

Для визначення конкурентоспроможного потенціалу підприємства може використовуватися формула:

$$KI_{ef} = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m I_j, \quad (4)$$

де  $KI_{ef}$  – рівень конкурентоспроможного потенціалу підприємства;

$I_j$  – підсумкова оцінка за складовими конкурентоспроможного потенціалу підприємства;

$m$  – кількість складових оціночних індикаторів конкурентоспроможного потенціалу підприємства;

$j$  – номер складової при проведенні комплексної оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємства.

Важливим кроком у визначенні рівня конкурентоспроможного потенціалу підприємства є визначення шкали.

Обґрунтування інтервалів значення рівня конкурентоспроможного потенціалу підприємства та побудова шкали оцінки здійснена на основі узагальненої оцінки середніх величин (рис. 5).

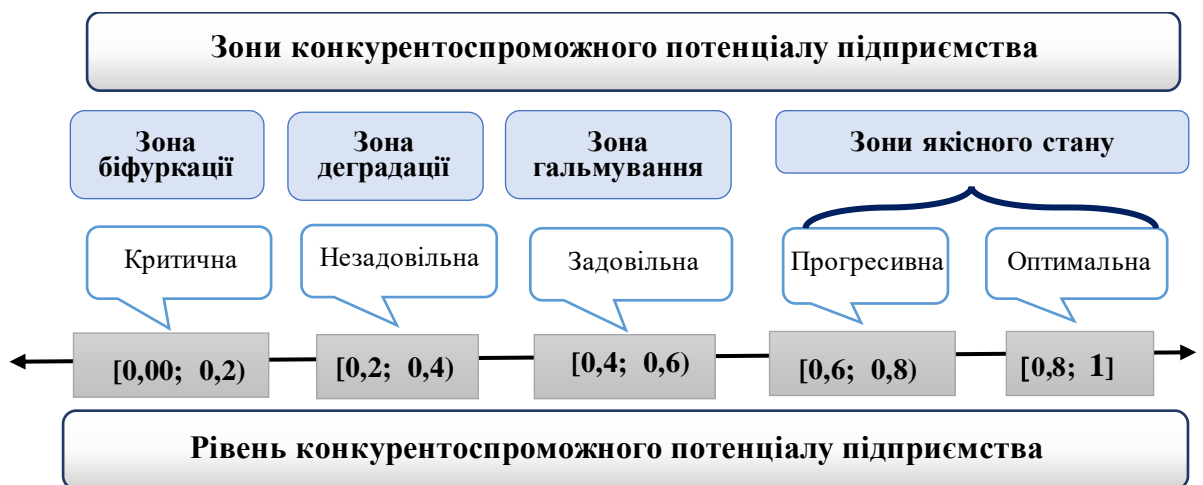


Рис. 5. Шкала визначення зон конкурентоспроможного потенціалу підприємства відповідно до граничних значень

Джерело: побудовано авторами



Отже, перевагами розробленого науково-методичного підходу щодо розробки інструментарію оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства можна назвати такі:

- інструментарій забезпечує комплексний підхід до оцінки, охоплюючи всі ключові аспекти конкурентоспроможного потенціалу;
- дозволяє чітко й ґрунтовно зрозуміти сильні та слабкі сторони підприємства, а також його можливості та загрози з боку конкурентів;
- інструментарій базується на чітких критеріях та показниках, що мінімізує суб'єктивізм у процесі оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства;
- допомагає ідентифікувати проблемні зони, які негативно впливають на конкурентоспроможність підприємства;
- дає можливість вжити заходів для їх усунення та покращення конкурентних позицій;
- може допомогти підприємству значно покращити свою конкурентоспроможність на ринку;

**Висновки.** Розробка та впровадження науково-методичного підходу оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства може дати ряд істотних переваг, які допоможуть йому значно покращити свої позиції на ринку та стати більш конкурентоспроможним.

Впровадження інструментарію може зробити підприємство більш привабливим для інвесторів, що може призвести до залучення додаткових інвестицій, необхідних для розвитку та зростання підприємства.

### Література

1. Ansoff H. Igor, McDonnell Edward J. The New Corporate Strategy. Wiley, 1988. 258 p.
2. Porter M.E. From Competitive Advantage to Corporate Strategy. *Harvard Business Review*, May/June 1987. P. 43-59.
3. Kotler Ph. Competitive Strategies for New Product Marketing over the Life Cycle. *Management Science*. 1965. Vol. 12. № 4. Series B. P. B104-B119.
4. Краснокутська Н.В. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ, 2005. 352 с.
5. Прохорова В.В., Чобіток В.І. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу: монографія. Харків: НТМТ, 2012. 248 с.
6. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. пос. К.: КНЕУ, 2004. 316 с.

7. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств: дис. ... к. е. н.: 08.06.01. Харків, 2004. 190 с.

8. Исаева Н.С., Валеева Ю.С. Методология оценки конкурентоспособного потенциала промышленного предприятия. *Экономический анализ*. 2006. № 21(78). С. 59-65.

9. 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>

10. Добикіна О.К., Рижигов В.С., Касьянюк С.В. та ін. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. пос. для студ. вищих навч. закладів. К.: Центр учбової літератури, 2007. 208 с.

11. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання на засадах інноваційного розвитку: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.03; Тернопільський національний економічний ун-т. Т., 2009. 40 с.

### References

1. Ansoff, H. Igor, McDonnell, Edward J. (1988). *The New Corporate Strategy*. Wiley. 258 p.
2. Porter, M.E. (1987). From Competitive Advantage to Corporate Strategy. *Harvard Business Review*, May/June 1987. P. 43-59.
3. Kotler, Ph. (1965). *Competitive Strategies for New Product Marketing over the Life Cycle*. Management Science. 1965. Vol. 12. № 4. Series B. P. B104-B119. <https://doi.org/10.1287/mnsc.12.4.b104>
4. Krasnokutska, N.V. *Potential pidpryemstva: formuvannia ta otsinka*. Kyiv, 2005.
5. Prokhorova, V.V., & Chobitok, V.I. (2012). *Upravlinnia potentsialom konkurentospromozhnosti pidpryemstv na zasadakh kontrolinhu*. Kharkiv: NTMT.
6. Fedonin, O.S., Riepina, I.M., & Oleksiuk, O.I. (2004). *Potential pidpryemstva: formuvannia ta otsinka*. Kyiv: KNEU.
7. Savchenko, M.V. (2004). *Upravlinnia ekonomichnym potentsialom promyslovykh pidpryemstv*. *Candidate's thesis*. Kharkiv.
8. Isaeva, N.S., & Valeeva, Yu.S. (2006). *Metodologiya otsenki konkurentospobnogo potentsiala promyshlennogo predpriyatiya*. *Ekonomicheskiy analiz*, 21(78), 59-65.
9. Halkevych, M.V. (2017). *Teoretyko-metodychne obhruntuvannia strukturyzatsii potentsialu konkurentospromozhnosti pidpryemstva*. *Efektivna ekonomika*, (8). Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5720>
10. Dobykina, O.K., Ryzhykov, V.S., & Kasianiuk, S.V. «et al.» (2007). *Potential pidpryemstva: formuvannia ta otsinka*. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury.
11. Tarnavska, N.P. (2009). *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu subiektiv hospodariuvannia na zasadakh innovatsiinoho rozvytku*. *Doctor's thesis*. Ternopil: Ternopilskyi natsionalnyi ekonomichniy universytet.



METHODODOLOGICAL APPROACHES TO COMPETITIVE  
POTENTIAL ASSESSMENT OF AN ENTERPRISE

*A. M. Kychyhin, LLC «Deloitte and Touch», M. V. Savchenko, D.E., Professor, Donetsk National University named after Vasyl Stus*

**Methods.** During the research, the following methods were used: analysis – when studying the experience of applying methods of assessing competitive potential; abstraction – in the process of creating a comprehensive approach to assessing competitive potential; comparative analysis – to compare methodological approaches to assessing the competitive potential of the enterprise; logical analysis – to build the logic of research. The results of the study are clearly displayed using a graphic method.

**Results.** A critical analysis of existing approaches to determining the components of an enterprise's competitive potential was conducted, as a result of which such components as: personnel potential, financial potential, production potential, innovation and investment potential, and market potential were singled out. It has been demonstrated that each of the considered methodological approaches is characterized by certain advantages and disadvantages, which have a significant impact on the choice of an appropriate method for assessing the competitive potential of an enterprise under the specified conditions. The authors of the article formed a scientific and methodological approach to the assessment of the competitive potential of the enterprise with the application of assessment approaches and methods that are components of methodological approaches or the result of their combination.

**Novelty.** During the analysis of methodical approaches to the assessment of the competitive potential of the enterprise, a comprehensive approach to the assessment of the competitive potential based on the assessment of the components of the potential was defined, and its advantages were revealed. The application of a scientific-methodological approach to the assessment of competitive potential is proposed, which ultimately makes it possible to obtain a reliable result and make balanced management decisions regarding the management of the enterprise.

**Practical value** lies in the possibility of applying the developed and provided proposals regarding the toolkit for assessing the competitive potential of enterprises in various sectors of the economy in order to improve the efficiency of their management. The obtained conclusions and research results, as well as the provided methodological recommendations, will contribute to the effective functioning of industrial enterprises.

**Keywords:** competitive potential, competitiveness, methods, evaluation, market potential, personnel potential, financial potential, innovation and investment potential, production potential, comprehensive approach.

*Надійшла до редакції 19.01.24 р.*