

Міжнародні економічні відносини

УДК 658.8:339.564

Станасюк Наталія Степанівна

*доктор економічних наук, професор, професор кафедри
менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка»*

Stanasiuk Nataliia

*Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of
Management and International Business
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-6885-9431*

Паліса Артур Ярославович

*аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Palisa Artur

*Postgraduate Student of the Department of
Management and International Business
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0009-0007-4286-6266*

**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКСПОРТНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ В ПРОМИСЛОВОСТІ
METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR ASSESSING EXPORT
POTENTIAL IN INDUSTRY**

***Анотація.** Вступ. На теперішній час багатьом промисловим підприємствам України є притаманним низький рівень ділової активності, що справляє негативний вплив на величину отримуваних цими підприємствами фінансових результатів. Важливим напрямом підвищення*

ділової активності суб'єктів господарювання є розширення їх збутової діяльності за рахунок входження на нові ринки продажів продукції, яка цими суб'єктами виготовляється. Зокрема, в умовах глобалізації зростають можливості входження вітчизняних промислових компаній на зарубіжні ринки збуту їхніх товарів. Водночас, таке входження часто пов'язане із значними бар'єрами та потребує понесення певних витрат. Тому реалізація промисловими підприємствами заходів щодо провадження експортної діяльності потребує докладного обґрунтування, важливою складовою якого є оцінювання експортного потенціалу в промисловості.

Мета. Метою дослідження є розроблення та апробація методичних засад оцінювання експортного потенціалу у промисловості.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є праці науковців, присвячені оцінюванню та формуванню експортного потенціалу у промисловості, та дані про діяльність досліджуваних підприємств.

В процесі дослідження було використано наступні наукові методи: групування (для групування видів експортного потенціалу у промисловості); системного аналізу (при виокремленні критеріальних показників експортного потенціалу); логічного узагальнення (при формулюванні висновків).

Результати. З'ясовано сутність експортного потенціалу промислового підприємства. Згруповано види цього потенціалу. Виокремлено критеріальні показники оцінювання експортного потенціалу в промисловості. Обґрунтовано оптимізаційний підхід до оцінювання експортного потенціалу промислових підприємств. Виконано апробацію розроблених методичних засад оцінювання експортного потенціалу промислових підприємств на вибірці українських компаній. Ця апробація показала, що у значної кількості досліджуваних підприємств існують значні резерви щодо нарощення обсягів експортної діяльності.

Перспективи. Застосування отриманих результатів у практиці діяльності промислових підприємств дасть змогу вдосконалити процес оцінювання їх експортного потенціалу. Подальші дослідження потребують формалізації запропонованого оптимізаційного підходу до оцінювання експортного потенціалу в промисловості.

Ключові слова: *промисловість, підприємство, експорт продукції, експортний потенціал, фінансовий результат, оцінювання потенціалу.*

Summary. *Introduction. At present, many industrial enterprises in Ukraine are characterized by a low level of business activity, which has a negative impact on the amount of financial results received by these enterprises. An important direction for increasing the business activity of business entities is the expansion of their sales activities by entering new markets for the sales of products manufactured by these entities. In particular, in the context of globalization, the possibilities of domestic industrial companies entering foreign markets for the sale of their goods are increasing. At the same time, such entry is often associated with significant barriers and requires certain costs. Therefore, the implementation of measures by industrial enterprises to conduct export activities requires detailed justification, an important component of which is the assessment of export potential in industry.*

Purpose. The purpose of the study is to develop and test methodological principles for assessing export potential in industry.

Materials and methods. The materials of the study are the works of scientists devoted to the assessment and formation of export potential in industry, and data on the activities of the enterprises under study.

The following scientific methods were used in the research process: grouping (for grouping types of export potential in industry); system analysis (when identifying criteria indicators of export potential); logical generalization (when formulating conclusions).

The results. The essence of the export potential of an industrial enterprise was clarified. Types of this potential were grouped. Criteria indicators for assessing export potential in industry were identified. An optimization approach to assessing the export potential of industrial enterprises was substantiated. The developed methodological principles for assessing the export potential of industrial enterprises were tested on a sample of Ukrainian companies. This testing showed that a significant number of the enterprises under study have significant reserves for increasing the volume of export activity.

Discussion. The application of the obtained results in the practice of industrial enterprises will allow improving the process of assessing their export potential. Further research requires formalization of the proposed optimization approach to assessing export potential in industry.

Key words: *industry, enterprise, export of products, export potential, financial result, potential assessment.*

Постановка проблеми. На теперішній час багатьом промисловим підприємствам України є притаманним низький рівень ділової активності, що справляє негативний вплив на величину отримуваних цими підприємствами фінансових результатів. Важливим напрямом підвищення ділової активності суб'єктів господарювання є розширення їх збутової діяльності за рахунок входження на нові ринки продажів продукції, яка цими суб'єктами виготовляється. Зокрема, в умовах глобалізації зростають можливості входження вітчизняних промислових компаній на зарубіжні ринки збуту їхніх товарів. Водночас, таке входження часто пов'язане із значними бар'єрами та потребує понесення певних витрат. Тому реалізація промисловими підприємствами заходів щодо провадження експортної діяльності потребує докладного обґрунтування, важливою складовою якого є оцінювання експортного потенціалу в промисловості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання оцінювання експортного потенціалу суб'єктів підприємництва знаходиться у центрі уваги багатьох дослідників. При цьому низкою науковців, зокрема такими вченими, як Ю. Бондар [1], О. Гронь [2], Л. Дружиніна [3], А. Дунська [4], М. Кравченко [5], І. Матюшенко [6], М. Савченко [7], Т. Ус [8], Ю. Федотова [9], Н. Юрків [10] та ін., було розглянуто закономірності формування експортного потенціалу бізнес-структур, запропоновано індикатори його оцінювання та розроблено дієві механізми реалізації цього потенціалу. Водночас, існує потреба у диференціації показників оцінювання експортного потенціалу підприємств залежно від видів цього потенціалу та критеріїв ефективності експортної діяльності. Тому, враховуючи актуальність питання розроблення методичних засад оцінювання експортного потенціалу у промисловості, необхідним є подальше дослідження цього питання..

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення та апробація методичних засад оцінювання експортного потенціалу у промисловості. Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких головних завдань дослідження: з'ясувати сутність експортного потенціалу промислового підприємства; виконати групування видів зазначеного потенціалу за різними ознаками; виокремити критеріальні показники оцінювання експортного потенціалу в промисловості; обґрунтувати оптимізаційний підхід до оцінювання експортного потенціалу промислових підприємств; виконати апробацію розроблених методичних засад оцінювання експортного потенціалу промислових підприємств на вибірці українських компаній.

Виклад основного матеріалу. Загалом, поняття експортного потенціалу промислового підприємства є складним та багатогранним. Це зумовлено тим, що зазначений потенціал формується під впливом різноманітних чинників, до яких, зокрема, належать: обсяги економічних

ресурсів, які промислові компанії можуть застосовувати у процесі провадження експортної діяльності; можливості компаній нарощувати за потреби обсяги цих ресурсів; наявність у власників, менеджерів та фахівців компаній необхідних компетентностей у питаннях управління експортною діяльністю; чинники зовнішнього середовища функціонування підприємств, які впливають на економічну ефективність зазначеної діяльності; цілі, які ставлять підприємства при її провадженні, тощо.

Врахування викладеного вище дає підстави для того, щоб навести таке тлумачення поняття експортного потенціалу промислового підприємства – це здатність підприємства досягати максимально можливої за існуючих умов функціонування результативності своєї господарської діяльності відповідно до поставлених цілей завдяки здійсненню операцій з експорту продукції, що визначається наявними та можливими до залучення обсягами економічних ресурсів промислового підприємства, які можна використати у провадженні зазначених операцій, та компетентностями власників, менеджерів та фахівців підприємства у питаннях управління цими операціями та господарською діяльністю компанії загалом.

Як і будь-який потенціал промислових підприємств [11; 12], їх експортний потенціал може бути поділеним за різними ознаками. Зокрема, можливо виділити такі різновиди експортного потенціалу промислового підприємства (табл. 1):

Таблиця 1

Групування видів експортного потенціалу промислового підприємства

Ознаки групування	Назви видів експортного потенціалу	Опис змісту видів експортного потенціалу
За періодом оцінювання	Звітний	Оцінюється за звітний період (рік)
	Поточний	Оцінюється за поточний період (рік)
	Прогнозний	Оцінюється на прогнозний період (рік)
За можливостям и нарощення	Наявний	Визначається, виходячи з наявних у підприємства обсягів ресурсів та компетентностей персоналу

	Стратегічний	Визначається, виходячи з можливостей нарощення наявних у підприємства обсягів ресурсів та компетентностей персоналу
За способом вимірювання	Натуральний	Величина потенціалу вимірюється у натуральних одиницях
	Вартісний	Величина потенціалу вимірюється у вартісних одиницях
	Відносний	Величина потенціалу визначається у відносному виразі
За реалізацією (стосовно звітного потенціалу)	Реалізований (реалізована частина потенціалу)	Величина потенціалу за звітний період, яку підприємство змогло реалізувати
	Нереалізований (нереалізована частина потенціалу)	Величина потенціалу за звітний період, яку підприємство не змогло реалізувати
За методичним підходом до оцінювання	Потенціал, який оцінюється за ресурсним підходом	Оцінюється за обсягами економічних ресурсів підприємства, які беруть або можуть брати участь у його експортній діяльності
	Потенціал, який оцінюється за результатним підходом	Оцінюється за результатами діяльності
	Потенціал, який оцінюється за цільовим підходом	Оцінюється за ступенем досягнення поставлених цілей
	Потенціал, який оцінюється за комплексним підходом	Оцінюється одночасно за усіма головними методичними підходами
Залежно від умов функціонування підприємства	Потенціал, який формується за найбільш сприятливих умов	Потенціал, який оцінюється, виходячи з найбільш сприятливих умов його формування
	Потенціал, який формується за найменш сприятливих умов	Потенціал, який оцінюється, виходячи з найменш сприятливих умов його формування
	Потенціал, який формується за найбільш вірогідних умов	Потенціал, який оцінюється, виходячи з найбільш вірогідних умов його формування

Джерело: складено авторами

- 1) за періодом оцінювання: звітний, поточний та прогнозний;
- 2) за можливостями нарощування: наявний та стратегічний;
- 3) за способом вимірювання: натуральний, вартісний та відносний;
- 4) за реалізацією (стосовно звітного потенціалу): реалізований (реалізована частина потенціалу) та нереалізований (нереалізована частина потенціалу);

5) за методичним підходом до оцінювання: потенціал, який оцінюється за ресурсним підходом; потенціал, який оцінюється за результатним підходом; потенціал, який оцінюється за цільовим підходом; потенціал, який оцінюється за комплексним підходом;

6) залежно від умов функціонування підприємства: потенціал, який формується за найбільш сприятливих умов; потенціал, який формується за найменш сприятливих умов; потенціал, який формується за найбільш вірогідних умов.

Окрему увагу доцільно приділити поділу видів експортного потенціалу промислових підприємств за способом його реалізації. За цією ознакою можливо виділити такі види цього потенціалу:

- потенціал збільшення обсягів експорту без зміни обсягів продажів продукції на внутрішніх ринках та без понесення інвестиційних витрат у таке збільшення;

- потенціал збільшення обсягів експорту з одночасною зміною обсягів продажів продукції на внутрішніх ринках збуту без понесення інвестиційних витрат у таке збільшення;

- потенціал збільшення обсягів експорту завдяки продажу на зовнішніх ринках тих видів продукції, які раніше підприємством на ці ринки не поставлялися, без понесення інвестиційних витрат у таке збільшення;

- потенціал збільшення обсягів експорту завдяки продажу на зовнішніх ринках тих видів продукції, які раніше підприємством не виготовлялися, без понесення при цьому інвестиційних видатків;

- потенціал збільшення обсягів експорту без зміни обсягів продажів продукції на внутрішніх ринках збуту з понесенням інвестиційних витрат у таке збільшення;

– потенціал збільшення обсягів експорту з одночасною зміною обсягів продажів продукції на внутрішніх ринках збуту з понесенням інвестиційних витрат у таке збільшення;

– потенціал збільшення обсягів експорту завдяки продажу на зовнішніх ринках тих видів продукції, які раніше підприємством на ці ринки не поставлялися, з понесенням інвестиційних витрат у таке збільшення;

– потенціал збільшення обсягів експорту завдяки продажу на зовнішніх ринках тих видів продукції, які раніше підприємством не виготовлялися, із понесенням при цьому інвестиційних видатків.

При оцінюванні експортного потенціалу промислового підприємства важливо також враховувати критеріальний показник такого оцінювання, оскільки за різними такими показниками результати оцінювання зазначеного потенціалу можуть бути суттєво різними. Зокрема, можливо виокремити такі критеріальні показники, які можуть бути застосовані при оцінюванні експортного потенціалу промислового підприємства: натуральний обсяг збуту продукції, яку виготовляє підприємство, чистий дохід, чистий прибуток, надприбуток, ринкова вартість компанії (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика критеріальних показників експортного потенціалу промислового підприємства

Назви показників	Характеристика показників	Переваги показників	Недоліки показників
Натуральний обсяг збуту продукції	Обсяг продукції, що експортується підприємством, у натуральних одиницях вимірювання	Надає об'єктивну оцінку величині експортного потенціалу, оскільки не враховує цінового фактору	Не завжди є прямо пропорційним до величини фінансових результатів; не дає змогу виконати оцінку експортного потенціалу за усією сукупністю видів

			продукції підприємства
Чистий дохід	Виручка від збуту продукції, що експортується підприємством	Дає змогу виконати узагальнюючу оцінку експортного потенціалу за усією сукупністю видів продукції підприємства	Залежить від цінового фактору; не завжди є прямо пропорційним до величини фінансових результатів; не враховує витрати
Чистий прибуток	Чистий фінансовий результат від збуту продукції, що експортується підприємством	Є однією з головних цілей експортної діяльності; враховує як доходи, так і витрати	Не враховує інвестиційні витрати; можливі зміни його величини у часі
Надприбуток	Різниця між чистим прибутком від збуту експортованої продукції та добутком інвестицій у провадження експортної діяльності на норму їхньої прибутковості	Враховує як прибутки, так і інвестиційні витрати; має високий рівень узагальненості	Можливі зміни його величини впродовж звітної та прогнозного періодів
Ринкова вартість компанії	Результат капіталізації прогнозного чистого фінансового результату від збуту продукції, що експортується підприємством	Враховує у собі усі прогнозні зміни величини впродовж прогнозного періоду; має високий рівень узагальненості	Складність формування масиву вхідної інформації для розрахунку

Джерело: складено авторами

Таким чином, при оцінюванні експортного потенціалу промислового підприємства варто застосовувати оптимізаційний підхід, згідно якого визначаються такі обсяги та структура експортної діяльності, за яких досягається максимальне значення певного критеріального показника. При цьому така максимізація повинна відбуватися одночасно за усією сукупністю реалізованої підприємствами продукції – як тією, яка продається на внутрішньому ринку, так і тією, яка йде на експорт.

Використовуючи оптимізаційний підхід до оцінювання експортного потенціалу промислових підприємств за вибіркою з 27 таких підприємств, які розташовано у західному регіоні України, було оцінено прогнозну річну величину цього потенціалу за трьома способами його реалізації та двома критеріальними показниками (табл. 3).

Таблиця 3

Окремі показники оцінювання експортного потенціалу досліджуваних промислових підприємств України

Види експортного потенціалу	Усереднені за підприємствами співвідношення між прогнозним оптимальним обсягом експортних операцій та фактичним обсягом цих операцій у звітному 2024 році	
	У разі використання чистого доходу в якості критеріального показника	У разі використання чистого прибутку в якості критеріального показника
Потенціал збільшення обсягів експорту без зміни обсягів продажів продукції на внутрішніх ринках збуту та без понесення інвестиційних витрат у таке збільшення	1,35	1,22
Потенціал збільшення обсягів експорту з одночасною зміною обсягів продажів продукції на внутрішніх ринках збуту без понесення інвестиційних витрат у таке збільшення	1,41	1,28
Потенціал збільшення обсягів експорту завдяки продажу на зовнішніх ринках тих видів продукції, які раніше підприємством на ці ринки не поставлялися, без понесення інвестиційних витрат у таке збільшення	1,54	1,37

Джерело: розраховано авторами

Як випливає з усереднених за досліджуваними підприємствами результатів оцінювання їх експортного потенціалу, співвідношення між прогнозним оптимальним обсягом експортних операцій та фактичним обсягом цих операцій у звітному 2024 році коливається від 1,35 до 1,54 у разі використання в якості критеріального показника величини чистого доходу та від 1,22 до 1,37 у разі застосування в якості критеріального показника величини чистого прибутку досліджуваних компаній. Отже, промислові підприємства, які розглядалися, мають значні резерви щодо нарощення обсягів своєї експортної діяльності.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Експортний потенціал промислового підприємства варто ототожнити зі здатністю підприємства досягати максимально можливої за існуючих умов функціонування результативності своєї господарської діяльності відповідно до поставлених цілей завдяки здійсненню операцій з експорту продукції, що визначається наявними та можливими до залучення обсягами економічних ресурсів промислового підприємства, які можна використати у провадженні зазначених операцій, та компетентностями власників, менеджерів та фахівців підприємства у питаннях управління цими операціями та господарською діяльністю компанії загалом. При цьому експортний потенціал може бути поділений за різними ознаками, зокрема: за періодом оцінювання, за можливостями нарощування, за способом вимірювання, за реалізацією, за методичним підходом до оцінювання тощо. При оцінюванні експортного потенціалу промислового підприємства варто застосовувати оптимізаційний підхід, згідно якого визначаються такі обсяги і структура експортної діяльності, за яких досягається максимальне значення певного критеріального показника. При цьому така максимізація повинна відбуватися одночасно за усією сукупністю реалізованої підприємствами продукції – як тією, яка продається на внутрішньому ринку, так і тією, яка йде на експорт. Використовуючи оптимізаційний підхід до оцінювання експортного потенціалу промислових підприємств за вибіркою з 27 таких підприємств, які розташовано у західному регіоні України, було оцінено прогнозну річну величину цього потенціалу за трьома способами його реалізації та двома критеріальними показниками. Проведені розрахунки показали, що досліджувані промислові підприємства мають значні резерви щодо нарощення обсягів своєї експортної діяльності. Подальші дослідження потребують формалізації запропонованого оптимізаційного підходу до оцінювання експортного потенціалу в промисловості.

Література

1. Бондар Ю., Легінькова Н., Фабрика І. Експортний потенціал підприємства: сутність, принципи формування та умови максимізації. *Вісник післядипломної освіти: зб. наук. пр. Сер. Соціальні та поведінкові науки. Сер. Управління та адміністрування*. 2021. Т. 16, № 45. С. 125-140.
2. Гронь О. В., Сікаленко О. Ю. Оцінювання експортного потенціалу підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2021. Т. 73, № 6. С. 115-122.
3. Дружиніна Л. В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 7. С. 246–252.
4. Дунська А. Р., Харченко І. А. Науково-методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу підприємства. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*. 2021. С. 162-163.
5. Кравченко М. О., Колешня Я. О., Дергачова Г. М. Організаційно-економічні та правові чинники реалізації експортного потенціалу промислових підприємств. *Підприємництво та інновації*. 2024. № 32. С. 144-150.
6. Матюшенко І. Ю., Шеховцева К. В. Розвиток теоретико-методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу українських підприємств. *Бізнес Інформ*. 2016. № 2. С. 34–45.
7. Савченко М. В., Мазурук О. В. Розвиток експортного потенціалу вітчизняних підприємств АПК в контексті глобальної продовольчої проблеми. *Серія: Економіка*. 2022. № 24. С. 14-31.
8. Ус Т. В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 119–127.

9. Федотова Ю. В. Сутність та кількісна оцінка експортного потенціалу підприємства. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2021. № 4 (74). С. 47-53.

10. Юрків Н. М., Корнійчук А. Я. Удосконалення системи оцінювання експортного потенціалу лісогосподарського підприємства. *Scientific Bulletin of UNFU*. 2021. Т. 31, № 2. С. 68-74.

11. Станасюк Н. С. Визначення індикаторів оцінювання промислового потенціалу переробної промисловості. *Вісник Національного університету Львівська політехніка. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2017. № 862. С. 247-253.

12. Ємельянов О. Ю. Потенціал економічного розвитку підприємств: інструментарій та моделі оцінювання. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2019. 280 с.

References

1. Bondar Yu., Lehin'kova N., Fabryka I. Eksportnyj potentsial pidpryiemstva: sutnist', pryntsypy formuvannia ta umovy maksymizatsii. *Visnyk pisliadyplomnoi osvity: zb. nauk. pr. Ser. Sotsial'ni ta povedinkovi nauky. Ser. Upravlinnia ta administruvannia*. 2021. Т. 16. № 45. S. 125-140.

2. Hron' O. V., Sikalenko O. Yu. Otsiniuvannia eksportnoho potentsialu pidpryiemstva. *Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk*. 2021. Т. 73. № 6. S. 115-122.

3. Druzhynina L. V. Prohnozuvannia eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpryiemstv z metoiu pidvyschennia konkurentospromozhnosti. *Aktual'ni problemy ekonomiky*. 2010. № 7. S. 246–252.

4. Duns'ka A. R., Kharchenko I. A. Naukovo-metodychni pidkhody do otsiniuvannia eksportnoho potentsialu pidpryiemstva. *Biznes, innovatsii, menedzhment: problemy ta perspektyvy*. 2021. S. 162-163.

5. Kravchenko M. O., Koleshnia Ya. O., Derhachova H. M. Orhanizatsijno-ekonomichni ta pravovi chynnyky realizatsii eksportnoho potentsialu promyslovykh pidpryiemstv. *Pidpryiemnytstvo ta innovatsii*. 2024. № 32. S. 144-150.
6. Matiushenko I. Yu., Shekhovtseva K. V. Rozvytok teoretyko-metodolohichnykh pidkhodiv do otsinky eksportnoho potentsialu ukrains'kykh pidpryiemstv. *Biznes Inform*. 2016. № 2. S. 34–45.
7. Savchenko M. V., Mazuruk O. V. Rozvytok eksportnoho potentsialu vitchyznianskykh pidpryiemstv APK v konteksti hlobal'noi prodovol'choi problemy. *Seriia: Ekonomika*. 2022. № 24. S. 14-31.
8. Us T. V. Sutnist' ta analiz metodychnykh pidkhodiv do otsinky eksportnoho potentsialu pidpryiemstva. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*. 2018. Vyp. 22. S. 119–127.
9. Fedotova Yu. V. Sutnist' ta kil'kisna otsinka eksportnoho potentsialu pidpryiemstva. *Naukovyj pohliad: ekonomika ta upravlinnia*. 2021. № 4 (74). S. 47-53.
10. Yurkiv N. M., Kornijchuk A. Ya. Udoskonalennia systemy otsiniuvannia eksportnoho potentsialu lisohospodars'koho pidpryiemstva. *Scientific Bulletin of UNFU*. 2021. T. 31. № 2. S. 68-74.
11. Stanasiuk N. S. Vyznachennia indykatoriv otsiniuvannia promyslovoho potentsialu pererobnoi promyslovosti. *Visnyk Natsional'noho universytetu L'vivs'ka politekhnika. Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*. 2017. № 862. S. 247-253.
12. Yemel'ianov O. Yu. Potentsial ekonomichnoho rozvytku pidpryiemstv: instrumentarij ta modeli otsiniuvannia. L'viv: Vydavnytstvo L'vivs'koi politekhniki, 2019. 280 s.