

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-136>

УДК 330.341.1

ДІАГНОСТИКА БІЗНЕС-ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВІЙНИ

DIAGNOSTICS OF THE ENTERPRISE'S BUSINESS POTENTIAL IN THE CONDITIONS OF WAR

Соловійов Ігор Олександрович

доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту та фінансів,
ПЗВО «Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика»
ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-8573-4719>

Брайловський Ілля Аркадійович

доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту та фінансів,
ПЗВО «Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика»
ORCID: <https://orcid.org/2312-8372-2014-2174>

Рябенко Галина Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та фінансів,
ПЗВО «Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2233-0698>

Soloviov Ihor, Brailovskyi Illia, Ryabenko Halyna

PHCU «Pylyp Orlyk International Classical University»

Стаття присвячена актуальним питанням проведення діагностики бізнес-потенціалу вітчизняних підприємств, оскільки сучасні умови ведення бізнесу в Україні характеризуються високим рівнем невизначеності, викликаним наслідками російсько-української війни, дестабілізацією економіки, порушенням логістичних ланцюгів, відтоком кадрів та змінами у споживчому попиті. Обґрунтовано, що проведення діагностики бізнес-потенціалу підприємств в умовах війни є важливим для оцінки здатності компанії адаптуватися до змін та мінімізувати ризики, пов'язані з нестабільністю. Зазначено, що діагностика бізнес-потенціалу підприємства дозволяє оцінити сильні та слабкі його сторони, виявити ризики, оцінити рівень загроз і можливостей, а також дозволяє своєчасно коригувати стратегію для досягнення стійкого розвитку підприємства.

Ключові слова: діагностика, потенціал підприємства, бізнес-потенціал підприємства, фінансовий аналіз, загрози підприємства.

The purpose of the article is to justify the need to diagnose the business potential of the enterprise in the conditions of war as a preventive measure of bankruptcy prevention of the enterprise. The study emphasizes the importance of diagnosing the business potential of the enterprise for rapid response to changes in the macro environment, as the war has created unprecedented challenges for business in Ukraine and enterprises are forced to adapt to an unstable environment, since there were problems with logistics, lack of personnel and threats. One of the key directions of diagnostics of the business potential of the enterprise is the analysis of the external environment of the enterprise, which is due to the peculiarities of the functioning of the enterprise in the conditions of war. At this stage of diagnostics of business potential of the enterprise conduct an assessment of the political situation (instability, changes in legislation, influence of international sanctions and assistance); economic changes (inflation, difficulties with the supply of raw materials, changes in purchasing power); social consequences (change of consumer behavior, reduction of demand, changes in labor (eg, mobilization)); safety and infrastructure (disruption in supply chains, infrastructure destruction, changes in logistics). This approach will help identify external threats and opportunities for business, which will develop strategies for adaptation or use of new chances, even in difficult conditions. The need to analyze the internal environment of the enterprise in war is emphasized, as this is important for assessing the company's ability to adapt to changes and minimization of risks associated with instability. Since the war makes significant changes to the business environment, businesses must carefully study their internal resources, the ability to adapt, and the readiness for crisis situations. The implementation of the proposed recommendations will preserve the sustainability of business and maintain its development even in war.

Keywords: diagnostics, enterprise potential, business potential of the enterprise, financial analysis, threats to the enterprise.



Постановка проблеми. Війна створює надзвичайно високий рівень невизначеності для бізнесу. Підприємства змушені працювати в умовах постійних ризиків, пов'язаних із: загрозою пошкодження активів, інфраструктури, виробничих потужностей, порушенням ланцюгів постачання, зміною транспортних маршрутів, нестабільністю валютного курсу, відтоком інвестицій, обмеженням доступу до кредитів, зміною пріоритетів споживачів, спадом купівельної спроможності, мобілізацією працівників, відтоком спеціалістів за кордон, новими регулюваннями воєнного часу, податковими змінами [5].

У таких умовах стає критично важливим проводити періодичну діагностику бізнес-потенціалу для швидкого реагування на зміни у макросередовищі. Це дозволяє вчасно ідентифікувати слабкі місця та знаходити резерви для розвитку, попри виклики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності бізнес-потенціалу підприємства та його діагностики присвячено безліч наукових публікацій та практичних рекомендацій, зокрема у публікаціях таких науковців, як Бугай В., Горбунової А., Завори О., Ключевої Ю., Онопрієнко Д., Повстяного Г., Штик Ю. та інших.

Багато українських науковців досліджують діагностику бізнес-потенціалу, але сучасні реалії – війна, економічна нестабільність, постійні загрози – вимагають перегляду підходів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування необхідності проведення діагностики бізнес-потенціалу підприємства в умовах війни як превентивного заходу попередження банкрутства підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діагностика бізнес-потенціалу підприємства – це процес комплексного аналізу внутрішніх і зовнішніх чинників, що визначають можливості для розвитку компанії. Вона допомагає оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, виявити ризики, а також окреслити перспективи зростання [1, с. 28]. Наведемо етапи діагностики бізнес-потенціалу підприємства.

На першому етапі проводиться аналіз зовнішнього середовища підприємства. Аналіз зовнішнього середовища підприємства – це процес вивчення чинників, які впливають на діяльність компанії, але знаходяться поза її безпосереднім контролем. Він дозволяє зрозуміти, як різні фактори можуть вплинути

на можливості й загрози для підприємства. Під час оцінки зовнішнього середовища здійснюють аналіз макроекономічних факторів (PESTLE-аналіз), а саме політичних (політична стабільність, законодавчі ініціативи, санкції, зміни в уряді чи вищих структурах); економічних (валютні коливання, рівень інфляції, економічний спад або зростання, рівень безробіття); соціальних (зміни у демографічній ситуації, культурні тенденції, звички споживачів); технологічних (інновації, нові технології, які можуть змінити способи ведення бізнесу); екологічних (екологічні обмеження, кліматичні зміни, сталий розвиток); правові (зміни у законодавстві, правові обмеження, регуляції, міжнародні угоди).

Також під час оцінки зовнішнього середовища здійснюють аналіз галузі (Porter's Five Forces), а саме оцінюють загрозу нових конкурентів (наскільки легко новим компаніям увійти на ринок і конкурувати з існуючими); вплив постачальників на ціни та умови співпраці; наскільки споживачі можуть диктувати умови та ціни; загрозу заміників (наявність альтернативних товарів чи послуг, які можуть замінити товар, який реалізує підприємство); конкуренцію на ринку, тобто оцінюють рівень конкуренції серед існуючих компаній.

Важливою складовою аналізу зовнішнього середовища підприємства є особливості функціонування в умовах війни, саме тому проводять оцінку політичної ситуації (нестабільність, зміни у законодавстві, вплив міжнародних санкцій та допомоги); економічних змін (інфляція, труднощі з постачанням сировини, зміни у купівельній спроможності); соціальних наслідків (зміна поведінки споживачів, зменшення попиту, зміни у робочій силі (наприклад, мобілізація)); безпеки та інфраструктури (порушення у ланцюгах постачання, руйнування інфраструктури, зміни у логістиці) [2].

Такий підхід допоможе визначити зовнішні загрози та можливості для бізнесу, що дозволить розробити стратегії адаптації або використання нових шансів навіть у складних умовах.

На другому етапі проводиться аналіз внутрішнього середовища підприємства. Аналіз внутрішнього середовища підприємства в умовах війни є важливим для оцінки здатності компанії адаптуватися до змін та мінімізувати ризики, пов'язані з нестабільністю. Оскільки війна вносить значні зміни у бізнес-середовище, підприємства повинні уважно вивчати

свої внутрішні ресурси, здатність до адаптації та готовність до кризових ситуацій.

Фінансовий аналіз підприємства – це процес оцінки його фінансового стану та ефективності діяльності через різні фінансові показники. Основними з них є ліквідність, рентабельність і оборотність капіталу. Умови війни можуть значно впливати на ці показники, тому їх регулярний моніторинг є необхідним для забезпечення стійкості бізнесу. Ліквідність підприємства визначає його здатність своєчасно виконувати зобов'язання (погашати борги) за рахунок наявних або швидко доступних активів. У умовах війни ліквідність стає ще важливішою, оскільки може виникнути потреба в оперативному доступі до коштів у разі непередбачених обставин. Рентабельність підприємства характеризує його здатність генерувати прибуток у відношенні до певних факторів, таких як витрати, активи чи капітал. В умовах війни підприємства можуть зіткнутися з високими витратами, зниженням попиту, що може впливати на рівень рентабельності [6, с. 32].

Оборотність капіталу характеризує ефективність використання підприємством своїх ресурсів, зокрема оборотних активів, для генерування доходу. У кризові часи важливо максимально швидко обернути капітал, оскільки наявність ліквідних активів у періоди невизначеності може стати вирішальним фактором.

Регулярний фінансовий аналіз, який включає ліквідність, рентабельність та оборотність капіталу, дозволяє підприємству вчасно реагувати на зміни в умовах війни. Стабільність ліквідності дає можливість зберегти бізнес у складних умовах, рентабельність забезпечує зростання навіть в умовах зниженого попиту, а оборотність капіталу дозволяє ефективно використовувати наявні ресурси для підтримки операційної діяльності.

На цьому етапі проводиться аналіз фінансових ресурсів та їх доступність. З урахуванням нестабільності ринку, підприємства повинні оцінити свої можливості збереження готівкових резервів і забезпечення ліквідності для покриття витрат. В умовах війни банки можуть обмежити кредити або підвищити процентні ставки, тому важливо оцінити здатність отримувати фінансування у разі потреби. Підприємства повинні контролювати рівень витрат та прогнозувати зміни у доходах через зміни попиту, постачань або валютних коливань.

Також на цьому етапі здійснюється аналіз ланцюгу постачань та логістики. В умовах

війни часто порушуються ланцюги постачання, тому важливо мати резервних постачальників та розуміти, чи є залежність від критичних постачальників, що можуть бути вражені воєнними діями.

Пошкодження транспортної інфраструктури, обмеження на переміщення вантажів, обстріли чи блокади можуть суттєво вплинути на доставку сировини та готової продукції. Тому підприємство має бути готовим до використання альтернативних маршрутів або складів.

Також необхідно проаналізувати кадрові ресурси. В умовах війни працівники можуть бути призвані на службу або покинути роботу через страх за своє життя. Оцінка рівня кадрових ресурсів, можливість їх перепідготовки та адаптації стане важливою складовою успішного функціонування підприємства [3, с. 42].

Забезпечення безпеки персоналу, організація роботи в умовах воєнних дій, забезпечення психологічної підтримки для працівників, а також мотивація залишатися на роботі стають ключовими аспектами.

Особливу увагу необхідно звернути на інформаційні системи та технології. Порушення у доступі до електронних систем або кібербезпеки можуть серйозно ускладнити ведення бізнесу. В умовах війни важливо забезпечити стійкість ІТ-систем і підготувати альтернативні способи зв'язку та обміну інформацією.

Підприємства можуть використовувати новітні технології для підвищення ефективності та забезпечення безперервності бізнесу, наприклад, автоматизація процесів, використання хмарних технологій, дистанційна робота.

В умовах війни підприємства повинні бути готовими до змін в управлінській структурі, щоб швидко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Це може включати перекомпонування команд, делегування більшої частини прийняття рішень на рівень, ближчий до фронту.

Важливою є створення у компанії культури готовності до нестандартних ситуацій, швидкої адаптації до змін і підтримки морального духу працівників.

В умовах війни попит на продукцію може змінюватися. Наприклад, зросте попит на товари першої необхідності або такі, що пов'язані із безпекою. Оцінка змін у поведінці споживачів і коригування маркетингових стратегій може допомогти зберегти конкурентоспроможність.

У таких умовах важливо оптимізувати маркетингові канали, зокрема через онлайн-продажі, зміни у стратегії просування продукту або послуг.

Підприємства повинні мати план на випадок надзвичайних ситуацій, щоб мати змогу швидко реагувати на непередбачувані обставини. Це включає можливість переналаштування виробництва, роботи з клієнтами, а також підтримання ключових бізнес-функцій у випадку серйозних перешкод.

У результаті внутрішній аналіз в умовах війни допомагає виявити слабкі місця та можливості для поліпшення внутрішніх процесів, що забезпечить стійкість і адаптивність підприємства в умовах нестабільності.

На цьому етапі також проводять оцінку інноваційного потенціалу підприємства, що передбачає визначення здатності організації впроваджувати інновації та використовувати нові технології для досягнення конкурентних переваг. Це особливо важливо в умовах війни, коли підприємства можуть бути змушені швидко адаптуватися до змін, знижувати витрати та шукати нові можливості для розвитку. Інноваційний потенціал включає у себе як технічну, так і організаційну готовність до змін.

Оцінка інноваційного потенціалу допомагає підприємствам оцінити свою здатність до швидкої адаптації, розробки нових продуктів і технологій. У контексті війни, коли необхідно реагувати на зміни в умовах і забезпечити стійкість бізнесу, інновації можуть стати основою до виживання та подальшого розвитку [9].

Одним із методів діагностики бізнес-потенціалу підприємства є SWOT-аналіз – інструмент стратегічного планування, який дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливості та загрози, що виникають у зовнішньому середовищі. У контексті війни SWOT-аналіз набуває особливої важливості, оскільки допомагає підприємствам зрозуміти, як адаптувати свою стратегію до динамічних умов та зберегти конкурентоспроможність.

Компонентами SWOT-аналізу є:

1. S (Strengths) – сильні сторони: це внутрішні фактори, які дають підприємству переваги на ринку. У контексті війни сильні сторони можуть бути пов'язані з швидкою адаптацією до нових умов, стабільним фінансовим станом, ефективними ланцюгами постачання чи міцними зв'язками на ринку.

Наведемо приклади сильних сторін: стабільний фінансовий стан (достатній рівень

ліквідності); наявність висококваліфікованого персоналу, здатного працювати в умовах кризи; розвинена інфраструктура та сучасні виробничі потужності; лояльна клієнтська база; гнучка організаційна структура, здатна швидко реагувати на зміни.

2. W (Weaknesses) – слабкі сторони: це внутрішні фактори, які обмежують здатність підприємства досягати своїх цілей або ефективно функціонувати в умовах змін. В умовах війни слабкі сторони можуть проявлятися у дефіциті ресурсів, труднощах з ланцюгами постачання або проблемах з моральним станом працівників.

Наведемо приклади слабких сторін: залежність від конкретних постачальників або зовнішніх ринків; низький рівень диверсифікації продукції чи послуг; нестабільне або недостатньо гнучке управління персоналом; обмежений доступ до інновацій або нових технологій; високий рівень заборгованості або низька ліквідність.

3. O (Opportunities) – можливості: це зовнішні фактори, що можуть сприяти розвитку підприємства. В умовах війни можливості можуть виникати у результаті змін у попиті, зміні нормативно-правового середовища чи нових партнерських відносинах.

Прикладами можливостей можуть бути: поява нових ринків або змін у попиті (наприклад, збільшення попиту на продукцію для забезпечення безпеки); можливість використання нових технологій або інновацій для підвищення ефективності; співпраця з урядами чи міжнародними організаціями у рамках гуманітарних ініціатив; зменшення конкуренції через вихід слабших гравців з ринку; державні програми підтримки бізнесу (субсидії, гранти, податкові пільги) [7].

4. T (Threats) – загрози: це зовнішні фактори, що можуть негативно вплинути на діяльність підприємства. В умовах війни загрози можуть бути пов'язані з нестабільною політичною ситуацією, економічними санкціями або зниженням попиту на продукти.

Наведемо приклади загроз: політична нестабільність і можливість подальших військових дій; зміни у законодавстві, обмеження на переміщення товарів або ресурсів; переривання ланцюгів постачання через пошкодження інфраструктури; зниження попиту на продукцію або послуги через зниження купівельної спроможності населення; погіршення фінансової ситуації через обмеження доступу до кредитних ресурсів або інвестицій [8, с. 38].

Проводити SWOT-аналіз в умовах війни можна наступним чином:

1. Збір даних: почати зі збору внутрішніх і зовнішніх даних, які допоможуть визначити сильні і слабкі сторони підприємства. Це можуть бути звітність, фінансові дані, дослідження ринку, оцінка поточних операцій.

2. Ідентифікація факторів: потрібно чітко ідентифікувати сильні і слабкі сторони підприємства. Наприклад, чи підприємство у змозі підтримувати виробничі процеси за умов нестабільності, чи можуть його фінансові ресурси витримати короткострокові коливання попиту?

3. Аналіз зовнішнього середовища: оцінка можливостей та загроз потребує вивчення зовнішнього середовища, яке включає політичну ситуацію, зміну споживчих уподобань, розвиток нових технологій, зміни у законодавстві та багато інших аспектів.

4. План дій: після ідентифікації основних факторів, необхідно розробити план дій, спрямований на використання сильних сторін, мінімізацію слабких, реалізацію можливостей та зменшення загроз.

Отже, SWOT-аналіз допомагає виявити ключові аспекти, які необхідно врахувати для забезпечення стійкості підприємства в умовах війни. Оцінка сильних і слабких сторін дозволяє усунути внутрішні бар'єри, а аналіз можливостей та загроз допомагає підготуватися до змін зовнішнього середовища.

Після проведеної діагностики бізнес-потенціалу підприємства формують висновки та рекомендації, де розробляють стратегію для використання можливостей та мінімізації загроз, вносять пропозиції щодо оптимізації бізнес-процесів та розробляють плани щодо зміцнення слабких сторін [4].

Формування висновків і рекомендацій у результаті проведеної діагностики бізнес-потенціалу підприємства в умовах війни має на меті не лише оцінити поточну ситуацію, а й забезпечити можливість адаптації та розвитку підприємства в умовах високої нестабільності та непередбачуваності. Аналіз бізнес-потенціалу в умовах війни допомагає зрозуміти, які аспекти потребують коригування для збереження стійкості підприємства в умовах кризових ситуацій.

Враховуючи обставини війни, підприємство стикається з численними викликами, включаючи фінансові ризики, проблеми з ланцюгами постачання та нестабільність попиту. Однак існують можливості для покращення ситуації через диверсифікацію ресурсів, інвестиції в нові технології та ефективне управління персоналом. Реалізація запропонованих рекомендацій дозволить зберегти стійкість бізнесу та підтримати його розвиток навіть в умовах війни.

Висновки. Ведення бізнесу в умовах війни є надзвичайно складним завданням, що вимагає гнучкого управління, оперативного реагування на виклики та чіткого усвідомлення власного потенціалу. Успіх функціонування підприємства та перспективи його розвитку визначаються його бізнес-потенціалом – сукупністю реалізованих і нереалізованих можливостей у різних сферах діяльності. Діагностика бізнес-потенціалу є необхідною для забезпечення стійкості підприємницької діяльності в умовах війни. Вона дозволяє ідентифікувати сильні та слабкі сторони, оцінити рівень загроз і можливостей, а також своєчасно коригувати стратегію для досягнення стійкого розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бугай В. З., Горбунова А. В., Ключева Ю. В. (2011). Теоретичні основи формування потенціалу підприємства. *Вісник Запорізького національного університету*. № 1(9). С. 27–33.
2. Гондарева І. В., Євтушенко В. А., Михайленко Д. Г. (2023). Особливості розвитку підприємництва в умовах військових дій та повоєнного відновлення України. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. № 7. URL: <https://reicst.com.ua/pmt/article/view/2023-7-03-04/4>. (дата звернення: 08.02.2025).
3. Городня Т. А., Кабаці Б. І., Міценко Н. Г. (2023). Діагностика трудового потенціалу у формуванні внутрішньої соціальної відповідальності підприємства в умовах воєнного стану. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. № 74. С. 41–48.
4. Завора О. (2024). Потенціал підприємства: сутність та ідентифікація його складових. *Економіка та суспільство*, № 66. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view> (дата звернення: 14.02.2025).
5. Мельник Т. (2023). Український бізнес в умовах війни: сучасний стан, проблеми та шляхи їх вирішення. *Journal of Innovations and Sustainability*. Vol. 7. No. 3. URL: [file:///C:/Users/User/Downloads/207-Article % 20Text-346-1-10-20231129.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/207-Article%20Text-346-1-10-20231129.pdf) (дата звернення: 01.02.2025).

6. Онопрієнко Д. О. (2023). Теоретичні підходи до розвитку потенціалу підприємства в умовах циркулярної економіки. *Наукові праці МАУП. Економічні науки*. № 5(72). С. 30–38.
7. Повстяний Г. В. (2022). Дослідження структури та класифікація видів потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9910> (дата звернення: 16.02.2025).
8. Редзюк Є. В. (2022). Стан, проблеми і чинники гальмування розвитку бізнес активності в Україні. *Стратегія економічного розвитку України*. Вип. 51. С. 35–49.
9. Штик Ю. В. (2021). Розвиток та використання потенціалу бізнес-структур: фінансова, інвестиційна, екосистемна складова. *Ефективна економіка*. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8822> (дата звернення: 30.01.2025).

REFERENCES:

1. Buhai V. Z., Horbunova A. V., Kliuieva Yu. V. (2011) Teoretychni osnovy formuvannia potentsialu pidpriemstva [Theoretical foundations of enterprise potential formation]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnogo universytetu*. Vol. 1(9). P. 27–33.
2. Hontareva I. V., Yevtushenko V. A., Mykhailenko D. H. (2023). Osoblyvosti rozvytku pidpriemnytstva v umovakh viiskovykh dii ta povoiennoho vidnovlennia Ukrainy [Features of entrepreneurship development in the conditions of hostilities and post-war restoration of Ukraine]. *Problemy suchasnykh transformatsii. Serii: ekonomika ta upravlinnia*. Vol. 7. Available at: <https://reicst.com.ua/pmt/article/view/2023-7-03-04> (accessed February 11, 2025).
3. Horodnia T. A., Kabatsi B. I., Mitsenko N. H. (2023). Diahnostyka trudovoho potentsialu u formuvanni vnutrishnoi sotsialnoi vidpovidalnosti pidpriemstva v umovakh voinnogo stanu [Diagnosis of labor potential in the formation of internal social responsibility of the enterprise in the conditions of martial law]. *Visnyk Lvivskoho torhovo-elno-ekonomichnogo universytetu. Ekonomichni nauky*. Vol. 74. P. 41–48.
4. Zavora O. (2024). Potentsial pidpriemstva: sutnist ta identyfikatsiia yoho skladovykh. [Enterprise Potential: The essence and identification of its components]. *Ekonomika ta suspilstvo*, Vol. 66. Available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view> (accessed February 14, 2025).
5. Melnyk T. (2023). Ukrainskyi biznes v umovakh viiny: suchasnyi stan, problemy ta shliakhy yikh vyrishennia [Ukrainian business in war conditions: current state, problems and ways to solve them]. *Journal of Innovations and Sustainability*. Vol. 7. No. 3. Available at: <file:///C:/Users/User/Downloads/207-Article%20Text-346-1-10-20231129.pdf> (accessed February 12, 2025).
6. Onopriienko D.O. (2023). Teoretychni pidkhody do rozvytku potentsialu pidpriemstva v umovakh tsyrkuliarnoi ekonomiky [Theoretical approaches to the development of enterprise potential in a circular economy]. *Naukovi pratsi MAUP. Ekonomichni nauky*. Vol. 5(72). P. 30–38.
7. Povstiani H. V. (2022). Doslidzhennia struktury ta klasyfikatsiia vydiv potentsialu pidpriemstva [Structure research and classification of enterprise potential types]. *Efektivna ekonomika*. Vol. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9910> (accessed February 12, 2025).
8. Redziuk Ye. V. (2022). Stan, problemy i chynnyky halmuvannia rozvytku biznes aktyvnosti v Ukraini [Status, problems and factors inhibition of business activity development in Ukraine]. *Stratehiia ekonomichnogo rozvytku Ukrainy*. Vol. 51. P. 35–49.
9. Shtyk Yu.V. (2021). Rozvytok ta vykorystannia potentsialu biznes-struktur: finansova, investytsiina, ekosystemna skladova [Development and use of the potential of business structures: financial, investment, ecosystem component]. *Efektivna ekonomika*. Vol. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8822> (accessed February 19, 2025).