

УДК 338.43

DOI <https://doi.org/10.32782/СМІ/2024-12-7>

Онопрієнко Д.О.

аспірант,

Державний університет «Київський авіаційний інститут»

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9473-4464>

ПРАКТИЧНИЙ ПІДХІД ОЦІНЮВАННЯ ПОТРЕБИ В РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена актуальній проблемі оцінювання потреби в розвитку потенціалу підприємства в умовах циркулярної економіки. Автором здійснений розрахунок інтегральних показників потенціалу підприємства на основі ієрархічного підходу до його формування. Представлена модель оцінювання потреби в розвитку потенціалу підприємства. Визначені інтегральні показники потенціалів усіх рівнів на аналізованих підприємствах та ринкові можливості їх подальшого розвитку. Досліджені основні внутрішні чинники розвитку потенціалу та рівні впливу структурних елементів потенціалу на загальний потенціал підприємства. Визначено, що найбільший позитивний вплив серед структурних потенціалів підприємства на функціональні потенціали має фінансовий потенціал, найменший – виробничий потенціал, серед функціональних потенціалів найбільший позитивний вплив на загальний потенціал підприємства має ринковий потенціал.

Ключові слова: потенціал підприємства, структурний потенціал підприємства, функціональний потенціал підприємства, загальний потенціал підприємства, інтегральні показники потенціалу, кластерний аналіз.

Onopriienko Dmytro

State University “Kyiv Aviation Institute”

A PRACTICAL APPROACH TO ASSESSING THE NEED FOR THE DEVELOPMENT OF THE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the problem of assessing the need for development of enterprise potential in the circular economy, which is relevant in the context of fierce competition and uncertainty. The author's research has shown that the characteristics of individual indicators of the structural potentials of an enterprise allow forming a fairly complete picture of the qualitative state of its overall potential. At the same time, such results do not allow comparing the levels of realisation of potentials of different enterprises. Therefore, the author proposes to calculate the integral indicators of the structural, functional and overall potential of enterprise by applying a multiplicative model using the geometric mean formula. The article also presents a model for assessing the need to develop the potential of an agro-industrial enterprise in a circular economy. The analysis of the activities of the studied enterprises of the agrarian sector of the economy showed a fairly high level of indicators characterising their potential in 2019–2023, with some exceptions at the enterprises that suffered the most from the consequences of aggression. The author defines the integral indicators of potentials of all levels at the researched enterprises, studies market opportunities for their further development. The main internal factors of development of the overall potential of the researched enterprises are: increasing the efficiency of implementation (use) of production potential through continuous updating of the technical and technological potential on an innovative basis; strengthening the labour potential by improving the quality of labour resources; optimising the use of financial potential; developing the market potential. By means of cluster analysis, the levels of influence of structural elements of potential on the overall potential of an enterprise are determined. Among the structural potentials of an enterprise, the financial potential has the greatest positive impact on the functional potentials, while the production potential has the least. Among the functional potentials, the market potential has the greatest positive impact on the overall potential of the enterprise, while the production potential, provided the stability of the other two functional potentials, has a negative impact on the overall potential.

Keywords: enterprise potential, enterprise structural potential, enterprise functional potential, enterprise overall potential, integral indicators of potential, cluster analysis.

Постановка проблеми. Неоднозначні глобалізаційні процеси, посилені в останні роки пандемією COVID-19 та агресією РФ проти України, призвели до падіння обсягів виробництва в продовольчій сфері та в деяких інших секторах світової економіки [7, с. 40]. На найближчі три роки найбільшими викликами українські агровиробники вважають війну, зміну клімату та нестабільність цін на зернові культури на світових ринках. В цих умовах ефективне управління потенціалом підприємств аграрного сектору економіки стає ключовим чинником їх ефективного функціонування в поточному і майбутніх періодах. З іншого боку, наближення законодавчо-правового регулювання у сфері захисту довкілля і розвитку «зеленої економіки» до стандар-

тів Європейського Союзу потребує широкого застосування вітчизняними підприємствами ефективних інноваційних технологій замкнутого циклу, що пред'являє додаткові вимоги до кількісних і якісних характеристик їхнього потенціалу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню різних аспектів розвитку потенціалу підприємства віддають належне багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед вітчизняних дослідників варто відзначити праці О.В. Ареф'євої, О.В. Герєги, І.З. Должанського, Ф.І. Євдокимова, Н.С. Краснокутської, В.П. Лисякова, В.М. Мосіна, Д.М. Крука, О.І. Олексюка, О.Й. Плікуса, Репіної, А.А. Турила. Серед зарубіжних вчених привертають увагу роботи

П. Гранта, І. Ансоффа, Р. Друккера, Д. Тееса, Д. Пенга. У той же час, у науковій теорії і практиці на сьогодні не існує досконалих методів комплексної оцінки потенціалу підприємства.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Існуючі наукові роботи і публікації з даної проблематики зазвичай присвячені оцінюванню окремих аспектів потенціалу чи одного з його функціональних елементів [5; 4, с. 124–146; 6]. Усе це підтверджує необхідність подальшого дослідження цієї проблеми з метою вдосконалення теоретико-методичного забезпечення управління потенціалом підприємств агропромислового комплексу в умовах циркулярної економіки, важливим елементом якого є оцінювання потреби в розвитку потенціалу підприємства.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення на основі аналізу основних показників діяльності підприємств аграрного сектору економіки практичного підходу оцінювання потреби в розвитку потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, потенціал являє собою інтегральні можливості підприємства забезпечувати досягнення його оперативних, тактичних та стратегічних цілей з урахуванням відповідних умов зовнішнього середовища [1, с. 110–112]. Це, з одного боку, потребує на тактичному рівні оптимізації потенціалу підприємства, а з другого боку, на стратегічному рівні – його нарощування. Відповідно, виникає необхідність оцінки не лише поточного стану потенціалу підприємства, а й оцінювання потреби в його подальшому розвитку, що здійснюється на основі дослідження динаміки показників діяльності підприємства та визначення інтегральних показників структурних, функціональних і загального потенціалу підприємства (рис. 1).

Характеристики окремих показників структурних потенціалів підприємства дозволяють сформувати достатньо повну картину якісного стану його загаль-

ного потенціалу. Водночас такі результати не дають можливості порівнювати між собою рівні реалізації потенціалів різних підприємств. Тому пропонується розрахунок інтегральних показників потенціалів усіх рівнів, представлених на рис. 1., шляхом застосування мультиплікативної моделі за формулою середньої геометричної, результати якого наведені нижче.

Модель оцінювання потреби в розвитку потенціалу підприємства представлена на рис. 2.

Початковим етапом оцінювання потреби в розвитку потенціалів досліджуваних підприємств аграрного сектору економіки є розрахунок інтегрального значення загального потенціалу та його складових на основі запропонованого автором підходу, результати якого наведені в табл. 1.

Зазначимо, що переважна більшість показників, які характеризують потенціал досліджуваних підприємств аграрного сектору економіки у 2019–2023 роках, знаходились на достатньо високому рівні. У меншій мірі це стосується компанії «Нібулон», яка найбільше постраждала від наслідків агресії РФ (див. табл. 1).

Серед досліджуваних підприємств найбільшу кількість найвищих індексів серед структурних і функціональних потенціалів, а також найвищий індекс загального потенціалу підприємства, не зважаючи на суттєві матеріальні і фінансові втрати, пов'язані з агресією РФ, має компанія «Кернел-ТРЕЙД». Достатньо високі індекси (рівні) загального потенціалу також мають ТОВ «АСТАРТА» і ПрАТ «МХП».

Від'ємні значення потенціалу ТОВ СП «Нібулон» за весь досліджуваний період, як свідчить аналіз, є наслідком руйнувань виробничого потенціалу та інших втрат компанії, пов'язаних з бойовими діями і блокадою портів. При цьому: а) загальний, а також функціональні і структурні потенціали компанії «Нібулон», як свідчить аналіз її показників, мали позитивне значення за період, що охоплює 2019–2021 роки; б) ринковий потенціал за весь досліджуваний період

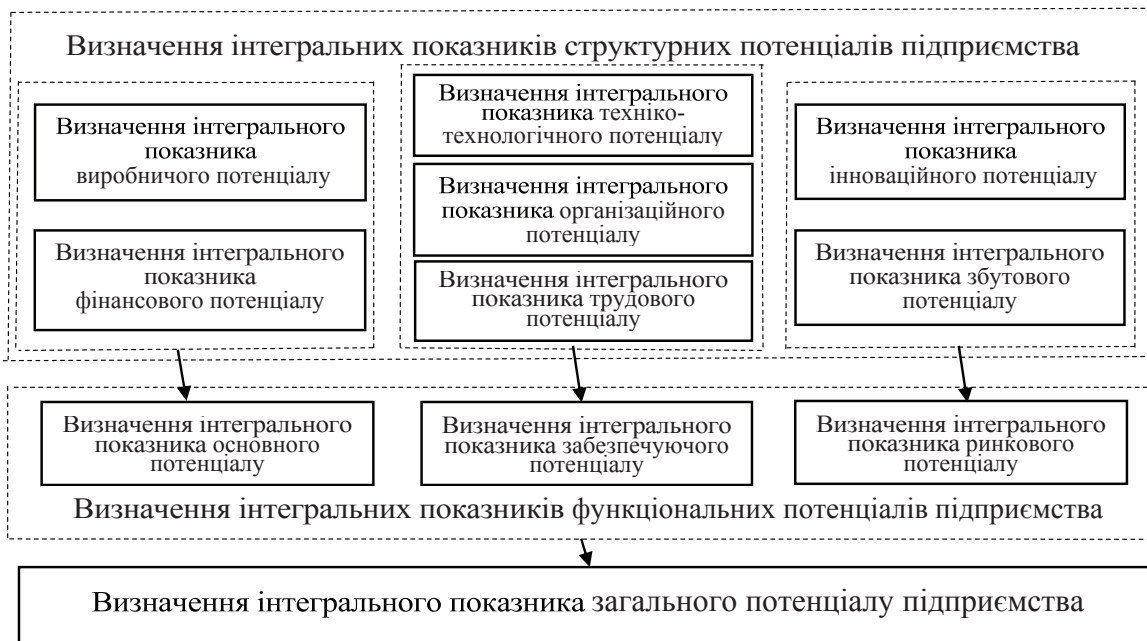


Рис. 1. Модель визначення інтегрального показника потенціалу підприємства

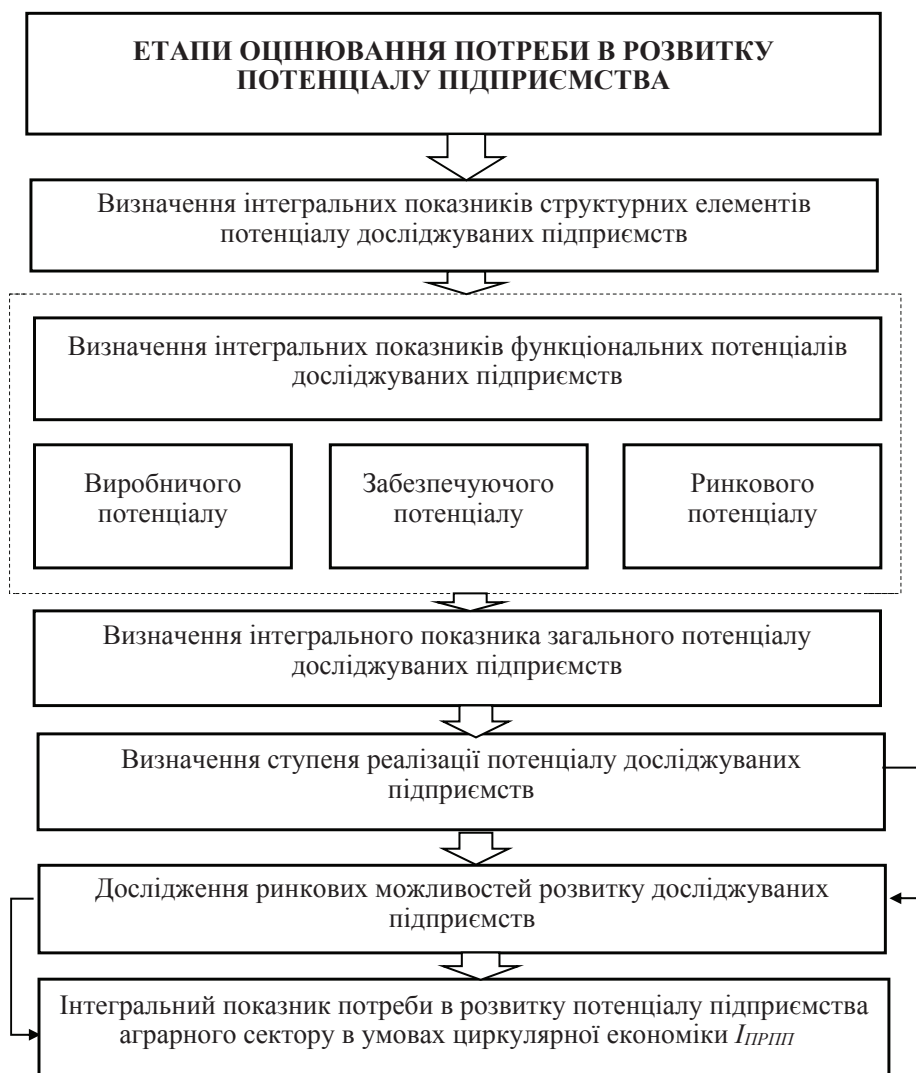


Рис. 2. Модель оцінювання потреби в розвитку потенціалу підприємства агропромислового комплексу в умовах циркулярної економіки

Джерело: розроблено автором з використанням [2, с. 45–47; 8, с. 7–12]

Таблиця 1

Інтегральні значення потенціалів підприємств аграрного сектору економіки за період діяльності у 2019–2023 роках

Інтегральні показники потенціалу підприємства	ТОВ «Кернел-ТРЕЙД»	ПрАТ «МХП»	ТОВ СП «Нібулон»	ТОВ «АСТАРТА»	ТОВ Волинь-зерно-продукт
Виробничий потенціал підприємства	14,935	10.751	8.442	5.624	2,943
Фінансовий потенціал підприємства	0.814	0.784	-0.251	1.63	0.599
Основний потенціал підприємства	3.487	2.903	-1.146	3.028	1.117
Техніко-технологічний потенціал підприємства	2.378	0.463	-2,059	1.385	2.32
Організаційний потенціал підприємства	3.476	3.583	0.959	1.956	0.704
Трудовий потенціал підприємства	1.541	1.05	- 1,866	0.924	1.527
Забезпечуючий потенціал підприємства	2.335	1.203	-2,341	1.358	1.357
Збутовий потенціал підприємства	0.84	0.917	0.353	0.839	0.222
Інноваційний потенціал підприємства	0.932	0.783	0.348	1.055	0,022
Ринковий потенціал підприємства	0.922	0.895	0.497	0.949	0.074
Інтегральний (загальний) потенціал підприємства	1.96	1.462	-1.1	1.574	0.482

має позитивні значення і становить 55–60% від провідних компаній за цим показником: ТОВ «АСТАРТА», ТОВ «Кернел-ТРЕЙД», ПрАТ «МХП».

Варто відмітити, що компанії ТОВ СП «Нібулон» і ТОВ «Кернел-ТРЕЙД» показали протягом 2023 року швидкі темпи відновлення свого потенціалу.

Практична відсутність інвестицій в інновації, а відповідно й низький рівень інноваційного потенціалу суттєво знижують індекс загального потенціалу компанії Волинь-зерно-продукт, а відповідно й потенційні можливості його розвитку.

Для оцінювання ступеня взаємозв'язків між потенціалами досліджуваних підприємств на всіх рівнях та визначення вагомості впливу структурних потенціалів на відповідні функціональні потенціали, а також вагомості впливу функціональних потенціалів на загальний потенціал був проведений кластерний аналіз за відповідними методами кластеризації.

За допомогою методу ліктя (Elbow method) була визначена кількість кластерів. Як видно з графіка (рис. 3), оптимальна кількість кластерів становить 4.

Метод K-means для k=4 показав наступний розподіл потенціалів на кластери (рис. 4.) Перший кластер (1 Кластер) складає виробничий потенціал (P1), який об'єктивно є основою загального потенціалу підприємства. Другий кластер (2 Кластер) складають основний (P3) та організаційний потенціали підприємства (P5), що свідчить про високий рівень впливу організаційного потенціалу на основний потенціал. Третій кластер (3 Кластер) складають фінансовий (P2), збутовий (P8), інноваційний (P9), ринковий (P10) та загальний (інтегральний) потенціали підприємства (P11). Цей кластер є найбільшим і показує ключову роль зазначених вище потенціалів у формуванні інтегрального потенціалу. Четвертий кластер (4 Кластер) складають техніко-технологічний (P4), трудовий (P6) і забезпечу-

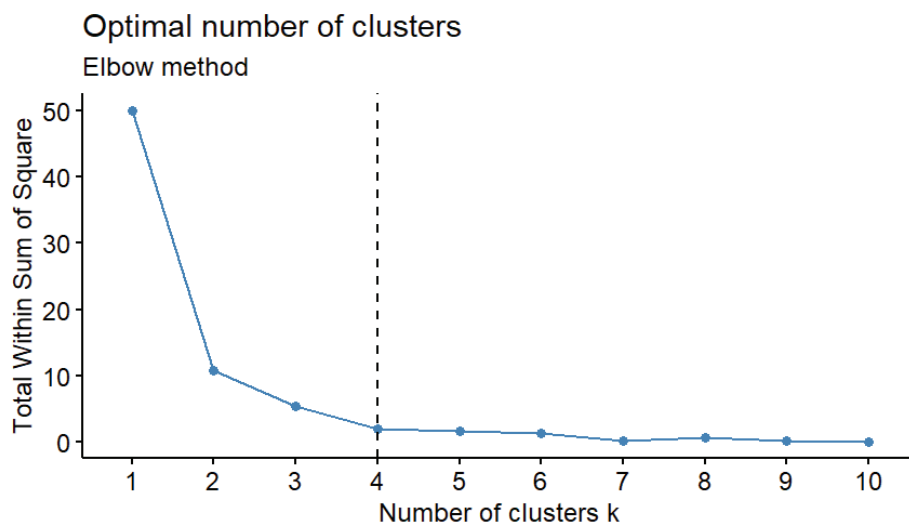


Рис. 3. Графік визначення оптимальної кількості кластерів потенціалів

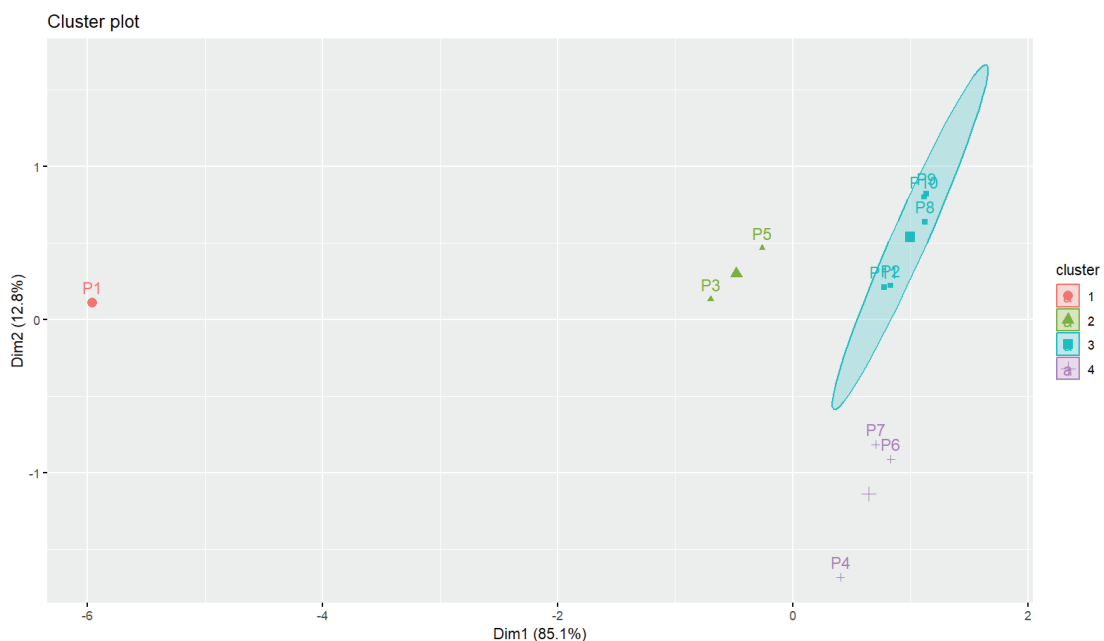


Рис. 4. Розподіл потенціалів досліджуваних підприємств на кластери методом K-means

ючий потенціали підприємства (P7), що є свідченням переважного впливу P4 і P6 на формування P7, і в меншій мірі впливу організаційного потенціалу (P5).

Методи Ієрархічної кластеризації також дають варіанти поділу потенціалів досліджуваних підприємств на кластери, які практично не відрізняються від їхнього розподілу на кластери методом K-means.

На рис. 5. представлені розташовані в порядку зліва направо і зверху вниз деднограми, які отримані наступними методами Ієрархічної кластеризації: методом Уорда – hclust (*, «ward.D2»), методом середнього зв'язку – hclust (*, «average»), методом повного зв'язку – hclust (*, «complete») і методом одиничного зв'язку – hclust (*, «single»).

Отримання практичної ідентичності розподілу потенціалів підприємства різними методами на кластери підтверджує оптимальність останніх як за кількістю, так і за складом.

Визначення зв'язків між потенціалами дало такі результати: Між потенціалами усіх рівнів переважають сильні і середні лінійні зв'язки, які складають відповідно 46,4% і 34,5% від усієї сукупності зв'язків. Слабкі лінійні зв'язки становлять 19,1%. Це свідчить про те, що переважна більшість потенціалів мають достатньо суттєвий взаємний вплив. Найменше сильних лінійних зв'язків (лише один) має виробничий потенціал, який складає окремий кластер. Найбільшу кількість сильних лінійних зв'язків серед потенціалів (8 з 10) має загальний потенціал підприємства. 2 Кластер і 4 Кластер мають 100%

сильних внутрікластерних лінійних зв'язків. 3 Кластер має 100% сильних і середніх внутрікластерних лінійних зв'язків, з яких 50% сильні лінійні зв'язки.

Визначення рівня впливу структурних потенціалів підприємства на функціональні потенціали, а також рівня впливу функціональних потенціалів на загальний потенціал підприємства дало такі результати:

$$P3 = -0.06268 + 0.17492 \cdot P1 + 1.26576 \cdot P2$$

Коефіцієнт для P1 (0.17492) показує, що кожне збільшення змінної P1 на одиницю призводить до збільшення змінної P3 на приблизно 0.175, за умови, що всі інші змінні залишаються сталими. Іншими словами, P1 має позитивний вплив на P3, але цей вплив менший у порівнянні з P2.

Коефіцієнт для P2 (1.26576) показує, що кожне збільшення змінної P2 на одиницю призводить до збільшення змінної P3 на приблизно 1.266, за умови, що всі інші змінні залишаються сталими. Це свідчить про більш суттєвий позитивний вплив P2 на P3 порівняно з P1.

$$P7 = -0.6807 + 0.5080 \cdot P4 + 0.3297 \cdot P5 + 0.4773 \cdot P6$$

Коефіцієнт для P4 (0.5080) показує, що кожне збільшення P4 на одиницю призводить до збільшення P7 на 0.508, за умови, що P5 і P6 залишаються незмінними. Це свідчить про позитивний вплив P4 на P7.

Коефіцієнт для P5 (0.3297) показує, що кожне збільшення P5 на одиницю призводить до збільшення P7 на 0.330, за умови, що P4 і P6 залишаються незмінними.

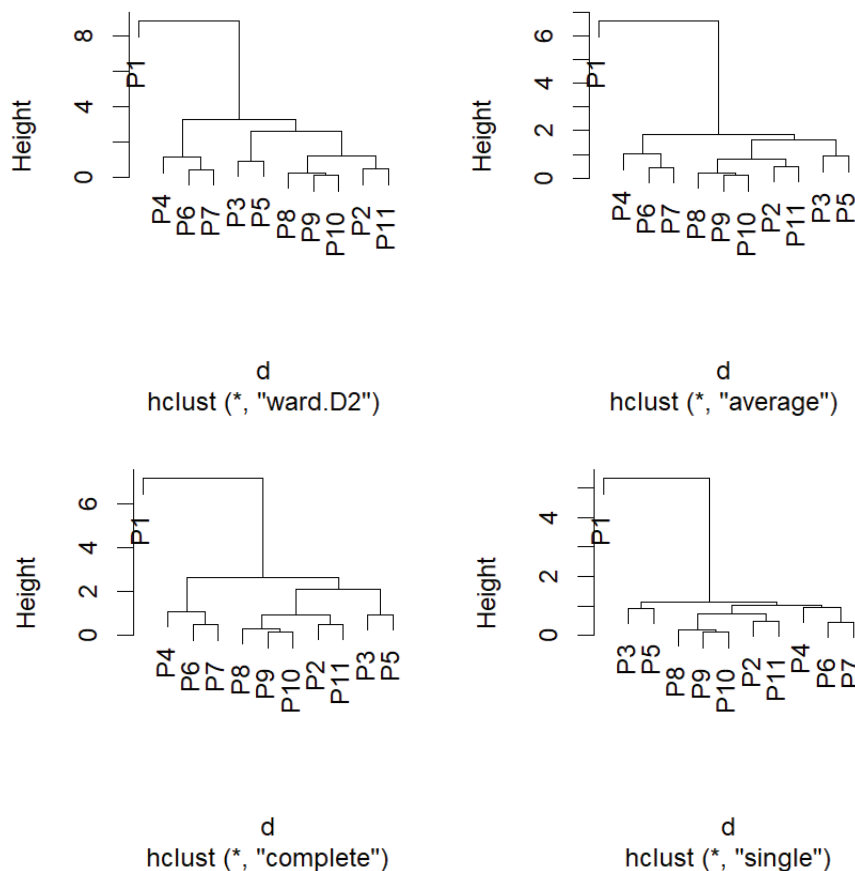


Рис. 5. Деднограми розподілу потенціалів досліджуваних підприємств на кластери методами Ієрархічної кластеризації

Коефіцієнт для P6 (0.4773) показує, що кожне збільшення P6 на одиницю збільшує P7 на 0.477, при незмінних P4 і P5. Це позитивний вплив, приблизно такий самий за величиною, як і у P4. Вплив P5 на P7 також позитивний, але менший, ніж вплив P4 і P6.

$$P10=0.05402+0.37863\cdot P8+0.59436\cdot P9$$

Коефіцієнт для P8 (0.37863) означає, що кожне збільшення змінної P8 на одиницю призводить до збільшення P10 на 0.37863, за умови, що P9 залишається незмінним. Це свідчить про позитивний вплив P8 на P10.

Коефіцієнт для P9 (0.59436) показує, що кожне збільшення змінної P9 на одиницю призводить до збільшення P10 на 0.59436, за умови, що P8 залишається незмінним. P9 також має позитивний вплив, і цей вплив сильніший, ніж у P8.

$$P11=0.05402+(-0.58378)\cdot P3+0.71486\cdot P7+2.55362\cdot P10$$

1. Коефіцієнт для P3 (-0.58378) означає, що кожне збільшення змінної P3 на одиницю призводить до зменшення P11 на 0.58378, за умови, що P7 і P10 залишаються незмінними. Це свідчить про негативний вплив P3 на P11.

2. Коефіцієнт для P7 (0.71486) показує, що кожне збільшення змінної P7 на одиницю призводить до збільшення P11 на 0.71486, за умови, що P3 і P10 залишаються незмінними. P7 має позитивний вплив на P11.

3. Коефіцієнт для P10 (2.55362) свідчить, що кожне збільшення змінної P10 на одиницю призводить до збільшення P11 на 2.55362, за умови, що P3 і P7 залишаються незмінними. P10 має найбільший позитивний вплив на P11 порівняно з P3 та P7.

Визначення інтегральних показників потенціалу підприємства та їх аналіз, дає підстави стверджувати,

що основними внутрішніми чинниками подальшого розвитку основного потенціалу досліджуваних підприємств є підвищення ефективності реалізації виробничого потенціалу шляхом: постійного оновлення техніко-технологічного потенціалу на інноваційній основі; підвищення якості трудових ресурсів (зміцнення трудового потенціалу); оптимізації використання фінансового потенціалу, а також розвитку ринкового потенціалу. При цьому ключову роль у розвитку інтегрального потенціалу досліджуваних підприємств відіграє нарощування ринкового потенціалу підприємства. Нарощування основного потенціалу без відповідного нарощування забезпечуючого і ринкового потенціалів не має сенсу. Нарощування P7 і P10 має бути випереджувальним порівняно з P3. Найефективнішим способом розвитку P11 є нарощування P10 і P9.

Основні напрями та обсяги діяльності підприємств аграрного сектору економіки певною мірою визначають особливості формування та розвитку ринкового потенціалу цих підприємств. Аналіз діяльності компаній, як видно з табл. 2, свідчить що вони можуть бути конкурентами лише за напрямками пов'язаними з виробництвом зернових і олійних культур, а також зберігання зерна. Інші напрями діяльності серед досліджуваних підприємств є специфічними для кожного з них. Ринкових обмежень в нарощуванні потенціалу з виробництва зерна, сої і олійних культур, враховуючи довгострокові потреби в цих культурах на світовому ринку, експортоорієнтованість аналізованих підприємств та географію їх експорту, не існує. На нашу думку, в майбутньому можливі ризики нарощування виробництва окремих видів зернових культур, сої та цукру для компаній «Кернел-ТРЕЙД» і «АСТАРТА», пов'язані з можливими введеннями певних обмежень антимонопольного характеру.

Таблиця 2

Основні напрями діяльності підприємств аграрного сектору у 2021–2023 роках

Назва підприємства	Основна діяльність	Вироблено. Надано послуг. Потужності	Земельний банк підприємства, тис га	Експортується протягом року	Географія експорту
1	2	3	4	5	6
ТОВ «Кернел-ТРЕЙД»	– виробництво соняшникової олії; – виробництво зернових культур (найбільший в Україні виробник)	3,5 млн. т (потужність з переробки соняшника) 18% виробництва в Україні	514	8–15% світового експорту	81 країна
ПрАТ «МХП»	– виробництво курятини; – вирощування зернових та олійних культур; – зберігання зерна; – біоенергетика; – виробництво кулінарних і м'ясоковбасних виробів та кулінарних напівфабрикатів.	входить до топ 10 компаній світу 17 елеваторів	370	51% продукції компанії	72 країни
ТОВ СП «Нібулон»	– вирощування зернових культур та соняшнику; – зберігання та обробка зерна; – логістика – суднобудування	330–350 тис. т 2,04 млн. т (місткість елеваторних ємностей) 4,1 млн. т (перевезено зерна); 6–10 суден на рік	71	72% продукції і послуг компанії 5,3–5,6 млн т	країни ЄС, Близького Сходу, Північної Африки, Південно-Східної Азії

Закінчення таблиці 2

1	2	3	4	5	6
ТОВ «АСТАРТА»	– вирощування олійних культур; – виробництво цукру; – переробка сої; – зберігання та обробка зерна та олійних культур; – біоенергетика; – виробництво молока	до 25% ринку до 25% ринку	220	65% продукції компанії	44 країни
ТОВ Волинь-зерно-продукт	– виробництво насіння пшениці, ячменю та сої; – вирощування зернових культур; – зберігання та обробка зерна; – виробництво борошна; – виробництво молока	9 тис тонн 380 тис т місткість елеваторних ємностей 6 тис. т	52	–	країни ЄС

Що стосується зберігання і обробки зерна, то в даний час в Україні налічується понад 1000 лінійних елеваторів і близько 30 портових терміналів із загальним обсягом одночасного зберігання 48 млн т. Серед регіонів, найбільш забезпечених елеваторними потужностями – Полтавська, Одеська і Кіровоградська області. Середня забезпеченість елеваторами по Україні становить 64 % [3], що свідчить про потенційно необмежені ринкові можливості нарощування потужностей елеваторів у досяжній перспективі.

Висновки. Основними внутрішніми чинниками розвитку загального потенціалу досліджуваних підприємств є: підвищення ефективності реалізації (вирішення) виробничого потенціалу шляхом постійного оновлення техніко-технологічного потенціалу на інно-

ваційній основі; зміцнення трудового потенціалу на основі підвищення якості трудових ресурсів; оптимізація використання фінансового потенціалу; розвиток ринкового потенціалу.

Найбільший позитивний вплив серед структурних потенціалів підприємства на функціональні потенціали має фінансовий потенціал, найменший – виробничий потенціал. Серед функціональних потенціалів найбільший позитивний вплив на загальний потенціал підприємства має ринковий потенціал, при цьому виробничий потенціал за умови стабільності двох інших функціональних потенціалів впливає на загальний потенціал негативно.

Ринкових обмежень щодо нарощування потенціалу досліджуваних підприємств на досяжну перспективу не виявлено.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ареф'єва О. В. Антикризисное управління використання потенціалу авіапідприємств. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2015. Випуск 52. С. 108–122.
2. Ареф'єва О. В., Коренков О. Методичний підхід до визначення резервів загального потенціалу розвитку підприємства та управління ним. *Економіст*. 2003. № 9. С. 45–47.
3. Вернигора В., Рустамов Р.Ш. Аналіз системи зберігання українського зерна. URL: <http://tsst.diit.edu.ua/article/view/110763>
4. Гереча О. В. Управління потенціалом фінансово-економічної стійкості торговельних підприємств. Дисертація. Львів, 2021. 232 с.
5. Горбань В. Б. Управління стратегічним потенціалом машинобудівного підприємства. URL: <http://inkonf.org>
6. Євдокимов Ф. І., Лисяков В. П. Оцінка техніко-технологічного потенціалу. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/handle/123456789/4229>
7. Федик М. В. Макроекономічні наслідки впливу пандемії covid19 на світову економіку. *Економіка та держава*. 2021. № 7. С. 40.
8. Prokhorova V. V., Protsenko V. M., Bezygla Y. E., Us Y. V. The optimization algorithm for the directions of influence of risk factors on the system that manages the potential of machine-building enterprises. *Східно-Європейський журнал передових технологій*. 2018. № 4/1 (94). С. 6–13.

REFERENCES

1. Arefieva O. V. (2015) Anti-crisis management of the use of the potential of airline companies. *Problems of a systematic approach in the economy*. Issue 52. P. 108–122.
2. Arefieva O., Korenkov O. (2003) Methodical approach to determining the reserves of the general potential of enterprise development and its management. *Economist*. No. 9. P. 45–47.
3. Vernygora V., Rustamov R. S. Analysis of the Ukrainian grain storage system. Available at: <http://tsst.diit.edu.ua/article/view/110763>
4. Hereha O. V. (2021) Management of the potential of financial and economic sustainability of trade enterprises. Dissertation. Lviv, 232 p.
5. Horban V. B. Management of the strategic potential of the machine-building enterprise. Available at: <http://inkonf.org>
6. Evdokimov F. I., Lysyakov V. P. Assessment of technical and technological potential. Available at: <http://dspace.nbu.gov.ua/handle/123456789/4229>
7. Fedyk M. V. (2021) Macroeconomic consequences of the impact of the covid19 pandemic on the world economy. *Economy and State*. № 7. P. 40.
8. Prokhorova V. V., Protsenko V. M., Bezygla Y. E., Us Y. V. (2018) The optimisation algorithm for the directions of influence of risk factors on the system that manages the potential of machine-building enterprises. *East European Journal of Advanced Technologies*. № 4/1 (94). P. 6–13.