

УДК 338.45

*Е. В. Богомолова*

ФГОБУ ВО «Липецкий государственный технический университет», Липецк,  
e-mail: ev\_bogom@mail.ru

*Е. И. Козлова*

ФГОБУ ВО «Липецкий государственный технический университет», Липецк

## ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ

**Ключевые слова:** потенциал предприятия, экономический потенциал, методы оценки, показатели оценки, балльно-рейтинговая оценка.

Одной из приоритетных управленческих задач, стоящих перед хозяйствующими субъектами, является оценка их текущих и перспективных возможностей развития. В статье для принятия эффективных управленческих решений, направленных на стабилизацию стратегических позиций организации, предлагается использование категории «экономический потенциал», имеющей комплексное содержание. Проанализированы подходы отечественных и зарубежных авторов к раскрытию сущности категорий «потенциал», «экономический потенциал предприятия». Рассмотрены методы оценки экономического потенциала предприятия. На основе метода балльно-рейтинговой оценки проведен анализ экономического потенциала малого предприятия, специализирующегося на оптовой торговле санитарно-техническим оборудованием. Делается вывод о необходимости для повышения точности оценки экономического потенциала организации использовать не только нормативные или среднеотраслевые значения выбранных базовых финансовых показателей, но также и показатели наиболее значимых организаций-конкурентов.

*E. V. Bogomolova*

Lipetsk State Technical University, Lipetsk, e-mail: ev\_bogom@mail.ru

*E. I. Kozlova*

Lipetsk State Technical University, Lipetsk

## FORMATION OF ECONOMIC POTENTIAL OF THE ORGANIZATION TAKING INTO ACCOUNT INDUSTRY FEATURES

**Keywords:** enterprise potential, economic potential, assessment methods, assessment indicators, point-rating assessment.

One of the priority management tasks facing economic entities is the assessment of their current and future development opportunities. The article proposes to use the category of “economic potential”, which has a complex content, to make effective management decisions aimed at stabilizing the strategic positions of the organization. The approaches of domestic and foreign authors to disclosing the essence of the categories of “potential”, “economic potential of the enterprise” are analyzed. The methods of assessing the economic potential of the enterprise are considered. Based on the point-rating assessment method, an analysis of the economic potential of a small enterprise specializing in the wholesale trade of sanitary equipment is carried out. A conclusion is made about the need to use not only standard or industry average values of the selected basic financial indicators, but also the indicators of the most significant competing organizations to improve the accuracy of assessing the economic potential of the organization.

### Введение

Термин «потенциал» имеет широкое применение в различных контекстах. В зарубежных исследованиях он часто связывается с достижением наивысшего уровня, стремлением к оптимальным результатам и составляет содержание концепции «пикового потенциала». Можно выделить три основных направления исследований

по пиковому потенциалу, моделирующих поведение фирм: поиск путей полного использования имеющихся у них мощностей, то есть, производственного потенциала [1, с. 171-180]; раскрытие потенциала сотрудников, то есть, трудового потенциала [2]; анализ границ роста компаний [3] и влияния отдельных факторов роста [4, с. 7-24]. После глубокого обоснования

вания Й.А. Шумпетером роли новаторства в общественной динамике, в том числе экономического новаторства [5, с. 23], также не снижается исследовательский интерес к изучению теоретической модели предпринимательского потенциала [6, с. 1-11].

Потенциал предприятия в целом отражает имеющиеся у него бизнес-возможности, которые при определенных условиях могут повлиять на результаты. Оптимальное сочетание масштаба, структуры и динамики имеющихся ресурсов, будет определять успех бизнеса [7, с. 99-106]. Такой срез анализа, на наш взгляд, в отечественной литературе осуществляется с использованием категории «экономический потенциал предприятия».

Поскольку исходный термин – «потенциал», как отмечают В.А. Киселева, О.В. Рязанцева, П.В. Аристархов, может определяться через разные моменты – характеризовать «... принадлежность субъекту (носителю) ...; источники формирования ...; условия развития и реализации ...», [8, с. 21], то и вырастающая на его основе категория «экономический потенциал предприятия» также может быть многогранной. Авторы на основе обзора около двух десятков публикаций по рассматриваемому вопросу выделяют ресурсный (совокупность ресурсов предприятия), результативный (совокупность возможностей предприятия) и стратегический (совокупность ресурсов и резервов предприятия) подходы к определению экономического потенциала предприятия» [8, с. 22]. При этом авторы выделяют для каждого из подходов основные элементы экономического потенциала предприятия: ресурсы, поступающие извне, производственные результаты и цель развития, соответственно [8, с. 23].

Однако, например, по мнению Ю. Бреховой и А. Курбановой, совокупность разных точек зрения о содержании категории «экономический потенциал предприятия» может быть ограничена двумя подходами – ресурсным и результативным. Поскольку последний подход, как правило, уже включает в себя возможность достижения как текущих результатов, так и их развития и активного использования в будущем, то потребность в выделении стратегического подхода отсутствует [9, с. 168].

На наш взгляд, особого внимания заслуживает подход группы авторов – Г.Г. Надворной, С.В. Климчук, М.С. Оборина, Т.Е. Гварлиани,

которые на основе выполнения ретроспективной оценки теоретических подходов к категории «экономический потенциал предприятия» пришли к выводу о необходимости рассматривать эту категорию как систему, в которой «тесно взаимодействуют между собой» экономические ресурсы и результаты деятельности. Такое взаимодействие направлено «на решение действующего противоречия достаточности и воспроизводства экономических ресурсов» [10, с. 71]. При этом, поскольку сам процесс формирования ресурсов является целенаправленным, то генерируемые результаты соответствуют «стратегическим целям предприятия» [10, с. 75].

Раскрытие сущности экономического потенциала предприятия неразрывно связано с рассмотрением методов его оценки [11, с. 108-114]. В отечественной литературе традиционно выделяется три группы методов оценки: через количественную оценку либо наличных ресурсов (технических, информационных, трудовых, финансовых), либо дохода от их использования, либо расходов на их формирование; через оценку эффективности использования ресурсов (расчет коэффициентов фондоотдачи, фондоемкости, производительности труда, коэффициентов оборачиваемости и других финансовых коэффициентов деятельности); через рейтинговую оценку путем сравнения с результатами деятельности предприятий-конкурентов на основе определенного набора показателей.

**Цель исследования:** изложить практические рекомендации по выявлению экономического потенциала коммерческой организации, функционирующей в сфере оптовой торговли и имеющей статус малого предприятия.

**Гипотеза исследования:** точность оценки экономического потенциала организации повышается при использовании не только нормативных или среднеотраслевых значений финансовых показателей, но и показателей ключевых конкурентов, что позволяет учесть отраслевую специфику и конкурентные условия.

**Исследовательский вопрос:** каким образом модификация балльно-рейтингового метода оценки экономического потенциала с включением среднеотраслевых и конкурентных показателей влияет на точность и релевантность результатов оценки для малых предприятий оптовой торговли?

### Материал и методы исследования

Информационной базой исследования послужили публикации в зарубежных и отечественных научных журналах, содержащие обзоры по различным аспектам потенциала ресурсов предприятия; бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Техно-Альянс» и его отраслевых конкурентов. В качестве методов исследования были использованы методы группировки, сравнения, анализа финансового состояния организации, графическая визуализация рассчитываемых показателей.

### Результаты исследования и их обсуждение

Для выбора из существующих методов оптимального метода оценки экономического потенциала предприятия, по нашему мнению, необходимо учитывать следующие моменты:

- экономический потенциал связан со способностью хозяйствующего субъекта достигать наилучших результатов на основе имеющихся ресурсов (показатели, отражающие величину эффекта на единицу использованных ресурсов);

- потенциал – это результат синтеза отдельных ресурсов и возможностей, что требует сведения частных показателей отдельных видов ресурсов в интегральный эффект;

- для оценки экономического потенциала предприятия немаловажное значение имеют индивидуальные особенности организации. К таким особенностям относятся отраслевая принадлежность, размеры предприятия, его организационно-правовая форма и другие факторы, отражающие характер предпринимательской деятельности и условия хозяйствования. Поэтому экономический потенциал хозяйствующего субъекта должен сравниваться с экономическими потенциалами других хозяйствующих субъектов этой же отрасли. При этом, если показатели, характеризующие какую-либо сторону ресурсного потенциала, имеют нормативные значения, предлагается брать за эталон нормативные значения, усредненные для отрасли.

Апробация оценки экономического потенциала предприятия осуществлена на примере ООО «Техно-Альянс» (г. Липецк), осуществляющего оптовую торговлю санитарно-техническим оборудованием (ОКВЭД 46.73.3). Методом оценки сово-

купного экономического потенциала организации выбран метод балльно-рейтинговой оценки экономического потенциала. Временные рамки анализа охватывают период 2021-2023 гг.

В рамках балльно-рейтинговой модели весовые коэффициенты для отдельных показателей (например, рентабельность, ликвидность, оборачиваемость) должны отражать их относительную важность для формирования экономического потенциала в конкретной отрасли [12, с. 49-50; 13, с. 62-63]. В данном случае для оптовой торговли санитарно-техническим оборудованием ключевыми (релевантными) могут рассматриваться:

- рентабельность продаж и оборачиваемость активов, так как отрасль характеризуется высокой зависимостью от объемов продаж и эффективности управления запасами и дебиторской задолженностью [14, с. 34-35];

- ликвидность также важна из-за необходимости поддержания финансовой устойчивости в условиях сезонных колебаний спроса [15, с. 168-169].

Предлагается назначать веса на основе экспертных оценок или метода анализа иерархий (АНР), с привлечением отраслевых специалистов, в частности:

- Рентабельность продаж – 0,25;
- Оборачиваемость активов – 0,20;
- Коэффициент текущей ликвидности – 0,15;
- Рентабельность активов – 0,15;
- Рентабельность собственного капитала – 0,10;
- Коэффициент автономии – 0,10;
- Абсолютная ликвидность – 0,05.

Такое распределение отражает отраслевые приоритеты и может быть верифицировано через корреляционный анализ с итоговыми финансовыми результатами.

Для анализа экономического потенциала по отраслевой принадлежности были выделены основные конкуренты организации в заданном регионе на основе данных, публикуемых информационной группой Спарк (Интерфакс) [16]. В качестве базовых (исходных) критериев отбора конкурентов были использованы показатели выручки (тыс. руб.) и активов (тыс. руб.).

Основными конкурентами для ООО «Техно-Альянс» по показателям «выручка» и «активы» оказались ООО «Спецкомплект» (Ли-

пекс) – (153463 тыс. руб. и 28732 тыс.руб. соответственно), ООО «Компания «ВДС» (Липецк) – (134691 тыс. руб. и 104660 тыс. руб. соответственно) и ООО «ТК» «Гермес» (Липецк) (49344 тыс. руб. и 34016 тыс. руб. соответственно). Показатель выручки у ООО «Техно-Альянс» имеет лучшее значение, чем у конкурентов. Выручка ООО «Техно-Альянс» превышает показатель выручки у ближайшего конкурента – ООО «Спецкомплект» почти на 14%.

Для оценки финансового состояния и результатов деятельности отобранных компаний-конкурентов были рассчитаны коэффициенты рентабельности продаж (%), рентабельности активов (%) и рентабельности собственного капитала (%). Данные показатели рентабельности были выбраны исходя из стремления проанализировать способность предприятия и его конкурентов эффективно осуществлять свою деятельность и рационально использовать собственные ресурсы. По рентабельности продаж позиция ООО «Техно-Альянс» лучше позиции ООО «Спецкомплект», ООО «Компания «ВДС» и ООО «ТК «Гермес» на 7,2 п.п., 8,2 п.п. и 9,2 п.п., соответственно (рис. 1).

Результаты оценки совокупного экономического потенциала ООО «Техно-Альянс» за 2021-2023 гг. с использованием балльно-рейтинговой оценки экономического потен-

циала отражены на рисунке 2 (а). Балльно-рейтинговый анализ показал, что наилучшее значение экономического потенциала соответствует 2022 году (идеальное значение 100 баллов): финансовый потенциал имеет значение 99,94 балла; производственный потенциал – 94,84 балла; инвестиционный потенциал – 97,27 и рыночный потенциал 90,27 баллов соответственно. В то же время наихудшие значения приходятся на 2021 г., соответственно: финансовый потенциал – 86,27 балла; производственный – 86,43 баллов; инвестиционный – 87,39 баллов, соответственно. Снижение экономического потенциала в 2023 г. по сравнению с 2022 г., которое в большей степени было обусловлено изменением рыночного и инвестиционного субпотенциалов, составило 27,08 п.п.

Несмотря на положительные моменты балльно-рейтингового метода, ему присущи и недостатки. Прежде всего, они обусловлены тем, что этот метод не предполагает единообразный перечень показателей и базируется на субъективности в расстановке баллов. В то же время, не вызывает сомнений невозможность и нецелесообразность формирования общей методики для всех отраслей национальной экономики, поскольку значимые показатели экономического потенциала для одного вида деятельности могут не иметь главенствующего значения для другой сферы деятельности.

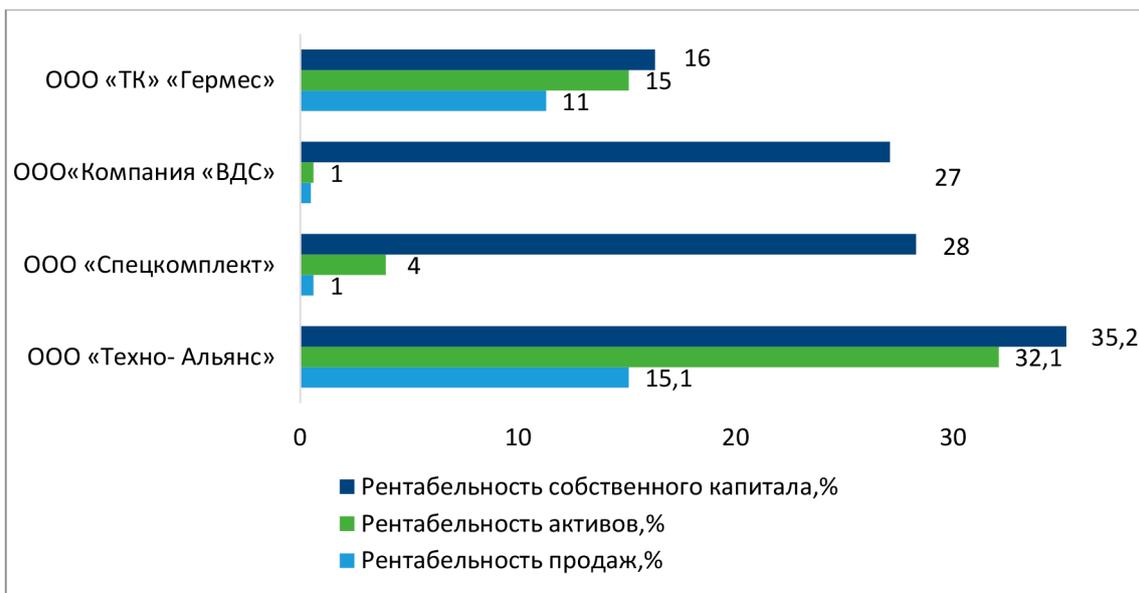


Рис. 1. Конкурентные позиции ООО «Техно-Альянс» по показателям рентабельности  
 Источник: разработано авторами по материалам [16]

Таблица 1

Среднеотраслевые значения финансовых показателей организаций (ОКВЭД 46.73.3) за период 2021-2023 гг.

| Показатели                                       | Среднеотраслевое значение |         |         |
|--|---------------------------|---------|---------|
|  | 2021 г.                   | 2022 г. | 2023 г. |
| Коэффициент автономии                            | ≥ 0,23                    | ≥ 0,27  | ≥ 0,35  |
| Коэффициент текущей ликвидности                  | ≥ 1,41                    | ≥ 1,52  | ≥ 1,65  |
| Коэффициент абсолютной ликвидности               | ≥ 0,08                    | ≥ 0,1   | ≥ 0,24  |
| Коэффициент покрытия инвестиций                  | ≥ 0,34                    | ≥ 0,39  | ≥ 0,55  |
| Рентабельность продаж                            | ≥ 3,1                     | ≥ 3,8   | ≥ 2,2   |
| Рентабельность активов                           | ≥ 7,8                     | ≥ 8,5   | ≥ 3,4   |
| Рентабельность собственного капитала             | ≥ 43,9                    | ≥ 43,4  | ≥ 18,5  |
| Период оборачиваемости оборотных активов         | ≤ 100                     | ≤ 104   | ≤ 103   |
| Период оборачиваемости дебиторской задолженности | ≤ 44                      | ≤ 46    | ≤ 42    |

Источник: разработано авторами по материалам [16].

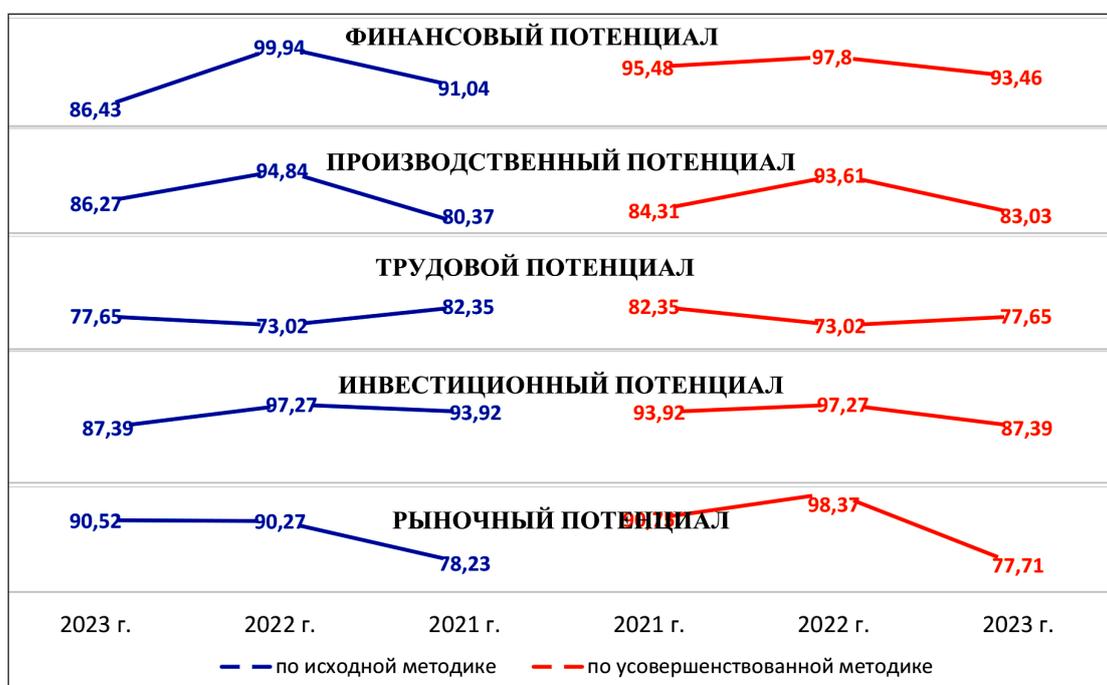


Рис. 2. Оценка итогового экономического потенциала ООО «Техно-Альянс» за 2021-2023 гг.: а) по исходной методике; б) по усовершенствованной методике  
Источник: разработано авторами по материалам [16]

Анализ и оценка экономического потенциала организации показали, что точность и полнота оценки не обеспечивается только сравнением основных финансовых показателей с нормативными значениями. Чтобы отразить отраслевые особенности действующих организаций, необходимо также использовать значения среднеотраслевых показателей или показателей конкурирующих

организаций. Исходя из вышесказанного предлагается использование при оценке экономического потенциала балльно-рейтинговым методом среднеотраслевых показателей финансовых показателей вместо нормативных. Среднеотраслевые значения для отобранных показателей оценки экономического потенциала ООО «Техно-Альянс» представлены в таблице 1. При расчетах ис-

пользованы среднеотраслевые показатели организаций сопоставимого масштаба деятельности – малых предприятий с выручкой от 120 до 800 млн рублей в год.

Применение среднеотраслевых значений при оценке экономического потенциала показало, что максимальное значение приходится на 2022 год (значение увеличилось на 4,73 балла), а минимальное – на 2023 год (изменение -9,02 балла). На такой результат оказало влияние изменение показателей финансового, производственного и рыночного субпотенциалов (рис. 2 б). Следует обратить внимание, что применение совершенствованной методики не оказало влияния на значения трудового субпотенциала, поскольку при расчетах не использовались среднеотраслевые показатели.

Для нивелирования влияния территориальных особенностей регионов присутствия была проведена оценка экономического потенциала конкурента из соседнего региона (рис. 3). Сравнение экономического потенциала исследуемого объекта с конкурентом осуществлялось на основе оценки основного конкурента – ООО «Цефей» (г. Москва).

Сопоставив значения экономического потенциала ООО «Техно-Альянс» и ООО «Цефей», которое представляет другой регион,

можно сделать вывод о преимуществе исследуемого предприятия по финансовому потенциалу, производственному потенциалу, трудовому потенциалу и инвестиционному потенциалу. Интересным представляется динамика показателей рыночного потенциала, которая характеризуется резким ростом с уровня 2022 года (48,48 баллов) до уровня 2023 года (75,87), в то время как у ООО «Техно-Альянс» в этот период происходит падение этого показателя с 98,37 баллов до 77,71 балла. Такое поведение рыночного потенциала исследуемого предприятия требует повышенного внимания со стороны менеджмента сфере продаж предприятия и корректировки маркетинговой политики.

Завершающим шагом анализа должен стать анализ чувствительности результатов, представленных в исследовании. Такой анализ направлен на оценку устойчивости выводов к изменению ключевых параметров и методов расчёта. В рамках данной работы основное внимание уделяется чувствительности интегральной оценки экономического потенциала к выбору базы сравнения, а, именно:

- нормативных значений;
- среднеотраслевых показателей или данных ключевых конкурентов.

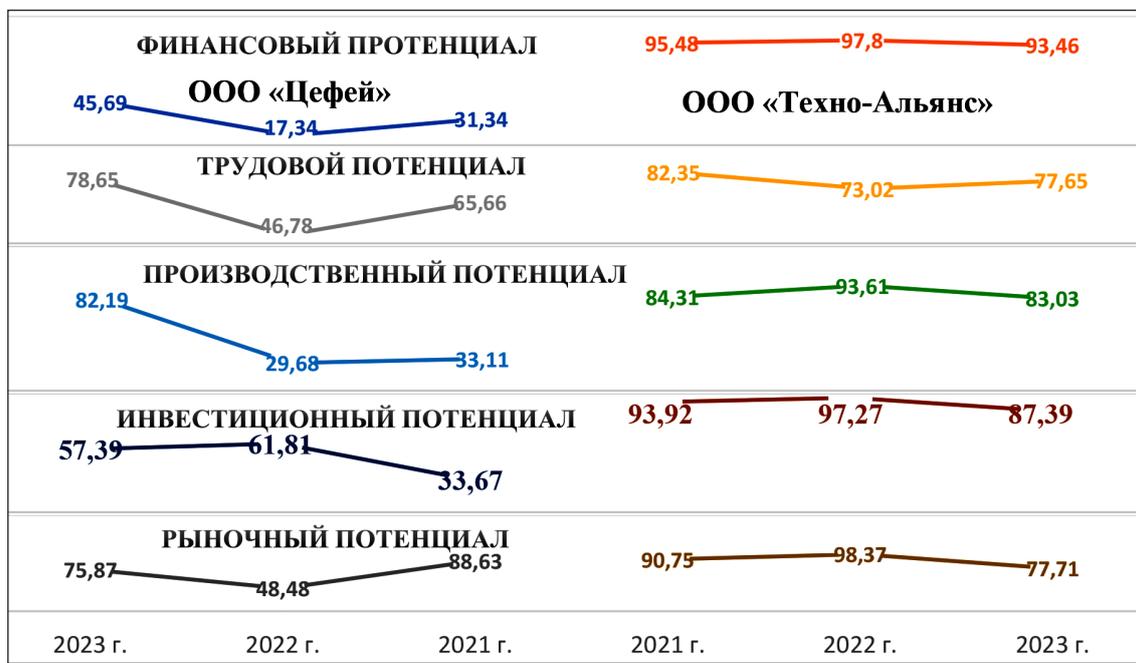


Рис. 3. Сравнение экономического потенциала ООО «Техно-Альянс» с ООО «Цефей»  
 Источник: разработано авторами по материалам [16]

Методология проведения анализа чувствительности опирается на две основные метрики: 1) выбор изменяемого параметра; 2) определение результирующего показателя. В оригинальном исследовании производится переход от сравнения с нормативными значениями к сравнению со среднеотраслевыми показателями и показателями конкретного конкурента. Конечным показателем, чувствительность которого оценивается, является интегральный балл экономического потенциала, рассчитанный балльно-рейтинговым методом. На основе данных, приведенных в статье (табл. 1., рис. 2), были количественно оценены изменения интегрального балла при смене базы сравнения. Для каждого года (2021, 2022, 2023) было зафиксировано изменение балла при переходе от нормативных значений к среднеотраслевым. Например, для 2022 г. увеличение на 4,73 балла, для 2023 г. – снижение на 9,02 балла. Абсолютное и относительное изменение балла рассчитывалось по формулам:

$$\Delta \text{Абс} = \text{Балл\_среднеотрасл} - \text{Балл\_норматив}$$

$$\Delta \text{Отн} = (\Delta \text{Абс} / \text{Балл\_норматив}) \times 100\%$$

Аналогично анализируется вариация, вызванная сравнением с конкретным конкурентом (ООО «Цефей», Москва), на основе качественной интерпретации (рис. 3). Проведенные расчеты демонстрируют существенную чувствительность интегральной оценки экономического потенциала ООО «Техно-Альянс» к выбору базы для сравнения финансовых показателей.

Переход от использования нормативных значений к среднеотраслевым показателям привёл к кардинальному пересмотру динамики потенциала. Если в рамках первоначальной методики (нормативы) наивысший потенциал был зафиксирован в 2022 г. с последующим значительным спадом в 2023 году на 27,08 п.п., то применение среднеотраслевой базы не только изменило абсолютные значения баллов, но и усугубило оценку спада в 2023 г. (снижение на 9,02 балла против предыдущей методики). Это указывает на то, что отраслевые нормативы рентабельности и ликвидности в 2023 г. оказались существенно жёстче общих нормативных требований, что и отразилось в снижении итогового балла. Наибольший вклад в данное изменение внесли показатели финансового, производ-

ственного и рыночного субпотенциалов, что свидетельствует о высокой чувствительности именно этих компонентов к конъюнктуре отрасли.

Дополнительное сравнение с конкретным конкурентом из другого региона (ООО «Цефей», Москва), как следует из представленной в статье рисунка (рис. 3), выявило дальнейшую вариативность результатов. Потенциал ООО «Техно-Альянс» может оцениваться как более высокий или более низкий в зависимости от выбранного для benchmarking объекта. Это подчеркивает чувствительность оценки не только к агрегированным отраслевым данным, но и к индивидуальным особенностям и стратегиям компаний-аналогов.

Таким образом, проведенный анализ чувствительности подтверждает основную гипотезу авторов исследования о невозможности использования унифицированных нормативных значений для точной оценки экономического потенциала. Результаты оценки демонстрируют высокую степень зависимости от контекста, а именно от отраслевых условий и нормативных показателей. Изменение базы сравнения приводит не к незначительным корректировкам, а к качественному пересмотру выводов о динамике и уровне экономического потенциала предприятия. Следовательно, для формирования объективного и надежного управленческого суждения необходима комплексная многоуровневая система бенчмакинга. Она должна включать в себя как нормативные ориентиры, так и среднеотраслевые значения для верификации общего положения компании в секторе, а также показатели ключевых конкурентов для выявления конкретных конкурентных преимуществ и узких мест. Только такой подход позволяет нивелировать высокую чувствительность интегральных оценок и выработать адресные меры по укреплению экономического потенциала, адекватные реальным отраслевым особенностям и условиям конкурентной борьбы.

### Заключение

Проведенный анализ говорит о том, что показатели экономического потенциала отражают реально существующие условия экономической ситуации и целеполагания организации. Для адекватного учета особенностей отрасли, в которой осуществляет свою деятельность организация, необходима

методика, позволяющая оценить экономический потенциал относительно среднеотраслевых значений. Это повышает точность оценки, поскольку для каждой отрасли значения анализируемых показателей различны. Кроме того, сопоставление с конкурентными показателями дает возможность выявить преимущества и недостатки компании. И, тем самым, принять меры по улучшению отраслевых позиций. Таким образом, для сохранения высоких значений экономического потенциала требуется перманентное внимание и целенаправленное воздействие.

Анализ чувствительности подтверждает, что точность и обоснованность оценки экономического потенциала в значительной степени зависят от адекватности базы сравнения. Использование среднеотраслевых и конкурентных показателей вместо нормативных позволяет снизить субъективность оценки, учесть текущие рыночные условия и выявить реальные конкурентные преимущества и слабые места организации. Это создаёт основу для принятия более обоснованных управленческих решений, направленных на укрепление стратегических позиций предприятия в отрасли.

Также стоит отметить, что на основе проведённого исследования, представленного в статье, можно выделить ряд научно обоснованных ограничений и соответствующих направлений для дальнейших исследований. Ограничения исследования связаны, прежде всего, с его узкой отраслевой и масштабной спецификой. Анализ экономического потенциала был проведён на примере малого предприятия, функционирующего в конкретном сегменте оптовой торговли (санитарно-техническое оборудование, ОКВЭД 46.73.3). Это ограничивает возможность прямого переноса выводов и предложенной методики на компании других отраслей экономики, особенно капиталоемких или с принципиально иной бизнес-моделью, где структура активов, ключевые показате-

ли эффективности и драйверы роста могут кардинально отличаться. Кроме того, малый объём выборки – анализ одного предприятия и ограниченного круга его локальных конкурентов – хотя и позволяет провести глубокий анализ, не даёт оснований для масштабных статистических обобщений. Использование среднеотраслевых показателей для малых предприятий частично нивелирует это ограничение, но не устраняет его полностью, поскольку региональные особенности и индивидуальные стратегии компаний могут существенно исказить сравнительную картину.

Перспективные направления дальнейших исследований логично вытекают из указанных ограничений. Для повышения репрезентативности и достоверности выводов целесообразно расширить временной горизонт анализа. В частности, переход к панельным данным за период 2021–2024 гг. позволил бы не только зафиксировать более длительный тренд в динамике экономического потенциала, но и оценить устойчивость выявленных закономерностей, в том числе в условиях новых макроэкономических вызовов. Другим важным направлением является апробация предложенного усовершенствованного подхода (с использованием среднеотраслевых и конкурентных показателей) на выборке предприятий из других отраслей и разных размерных классов (средний и крупный бизнес). Это позволило бы верифицировать универсальность методики и выявить возможные отраслевые модификации системы оценивающих показателей. Наконец, представляет научный интерес углубление анализа за счёт включения в модель качественных факторов, таких как инновационная активность, качество корпоративного управления и уровень цифровизации, которые оказывают всё большее влияние на формирование экономического потенциала в современных условиях.

#### *Библиографический список*

1. Ahrens U. Production Potential. In: Airborne Wind Energy. Green Energy and Technology. Springer, Cham. 2023. P. 171–180. DOI: 10.1007/978-3-031-19954-7\_5.
2. Sturman M.C., Walsh K., Cheramie R.A. (). The value of human capital specificity versus transferability // Journal of Management. 2008. № 34. P. 290–316. DOI: 10.1177/0149206307312509.
3. Bradley C., Doherty R., Northcote N., Röder T. The ten rules of growth // McKinsey Blog. 2022. August 19.

4. Bolek M., Czulak B. Growth of companies and growth potential on the example of business services for firms sector on newconnect market // *Journal of Finance and Financial Law*. 2020. Vol. 3(27). P. 7–24. DOI: 10.18778/2391-6478.3.27.01.
5. Черковец В.Н. «Новый социализм» Дж. Гэлбрейта // *Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика*. 2018. № 1. С. 18-44. EDN: VZSYRV.
6. Curral L.A., Santos S.C., Caetano A. Theoretical foundations of entrepreneurship potential // *Amity Business Journal*. 2023. Vol. 2. No. 1. P. 1-11.
7. Avakumovic Ju., Avakumovic Jel. Potential of Business // *Journal for Economic Theory and Practice and Social Issues*. Society of Economists *Ekonomika*. Nis. Serbia. 2014. Vol. 60(01). March. DOI: 10.22004/ag.econ.288675.
8. Киселева В.А., Рязанцева О.В., Аристархов П.В. Анализ развития концепции экономического потенциала предприятия // *Челябинский гуманитарий*. 2010. № 4(13). С. 21-24. EDN: NURFQN.
9. Brehova J., Kurbanova A. The Economic Potential of the Company: Approaches to the Definition and Methodology for Assessing // *European Journal of Applied Sciences*. 2013. № 5 (6). P. 166-171. DOI: 10.5829/idosi.ejas.2013.5.6.1121.
10. Надворная Г.Г., Климчук С.В., Оборин М.С., Гварлиани Т.Е. Теория и методология оценки экономического потенциала предприятий // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2016. № 6(48). С. 70-90. DOI: 10.15838/esc.2016.6.48.4. EDN: XRQDEB.
11. Тимофеева С.А., Снегур Н.Ю. Сравнительная оценка подходов к анализу экономического потенциала предприятия // *Научные Записки ОрелГИЭТ*. 2011. № 1(3). С. 108-114. EDN: NPPGCH.
12. Постюшков А.В. Методика рейтинговой оценки предприятий // *Имущественные отношения в Российской Федерации*. 2003. № 1(16). С. 46-54. EDN: PULGYX.
13. Серeda А.В. Методические основы оценки конкурентоспособности предприятия // *Вестник Череповецкого государственного университета*. 2008. № 4(19). С. 59-64. EDN: MVHTHX.
14. Васильева Н.К., Болотнова Е.А., Литун В.Е., Вендина О.Д. Анализ оборачиваемости активов торговых организаций // *Региональная и отраслевая экономика*. 2024. № 6. С. 31-40. DOI: 10.47576/2949-1916.2024.6.6.004. EDN: AXWHIC.
15. Иванова Е.А. Понятие, цель и методика анализа ликвидности баланса торговой фирмы // *Современные наукоемкие технологии*. 2014. № 7-1. С. 167-170. EDN: SALRDF.
16. Интерфакс: информационная группа Спарк. URL: <https://spark-interfax.ru/lipetskaya-oblast-lipetsk> (дата обращения: 15.05.2025).