

**ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА:  
ЇХ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

*Доведено необхідність дослідження питань щодо формування потенціалу підприємства та його вагомих складових. Вивчено існуючі методичні підходи до формування й оцінки потенціалу підприємства та визначено їх переваги і недоліки. Окреслено перспективи використання зазначених методичних підходів до формування та оцінки потенціалу суб'єктів господарювання.*

*Ключові слова: економічний потенціал, методичні підходи до оцінки потенціалу, ресурсний підхід, економічний, інформаційний, функціональний підхід.*

T. G. RZAEVA  
Khmelnitsky National University

**GOING NEAR ESTIMATION OF POTENTIAL OF ENTERPRISE: THEIR ADVANTAGES AND DEFECTS**

*Abstract – In the article are well-proven necessities of research of questions in relation to forming of potential of enterprise and him ponderable constituents. Existent methodical approaches are studied to forming and estimation of potential of enterprise and their advantages and defects are certain. The common feature of these approaches to the formation, as shown by the study is that most of them based on the resource base that is the basis for visions of the potential of enterprise resources entrusted approach. So the main advantage is that the approach in question reflect the diversity of visions about the economic content of the concept of “enterprise potential” emerging major aspects of research in this direction. A key shortcoming of existing approaches is the lack of clear and unambiguous understanding of their contents. The prospects of the use of the marked methodical approaches are outlined to forming and estimation of potential of subjects of menage.*

*Ke ywords: economic potential, methodical going near the estimation of potential, resource approach, economic, informative, functional approach.*

**Вступ.** Функціонування підприємств у динамічному конкурентному середовищі спрямовано на тільки на отримання кінцевих фінансових результатів, а й на подальший економічний розвиток. Зазначені компоненти є запорукою зростання рівня конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості як окремих підприємств, так і галузей промисловості в цілому. Результативність та ефективність діяльності підприємств напряму залежить від потенціалу підприємства, його структури, мобільності, відповідності умовам господарювання, ефективності використання тощо.

Потенціал підприємства відображає його реальні та перспективні можливості функціонування. Саме потенціал суб'єкта господарювання обумовлює напрями його розвитку, з урахуванням тих змін, що відбуваються в економіці його діяльності. Потенціал підприємства, його структурні зміни є вагомим критерієм його функціонування та основою подальшого розвитку стратегії діяльності та розвитку господарюючого суб'єкта.

Різноманітність досліджень наукових спрямувань щодо сутності поняття економічного потенціалу підприємства обумовили різноманітність його складових. Аналіз останніх досліджень і публікацій щодо розуміння поняття “економічного потенціалу” дав змогу зауважити, що на сьогодні не існує єдиного підходу до визначення його суті, складових, напрямів дослідження. Змістовність поняття “потенціал” з позицій концепцій потенційних можливостей суб'єктів господарювання дослідували такі науковці: Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Довбенко В.І., Иванов В.Б., Капаруліна І.М., Князев С.Я., Коваль Л.В., Козловський В.О., Кохась О.М., Краснокутська Н.С., Олексюк О.І., Осауленко О.Г., Плікус І.Й., Причепя І.В., Рєпіна І.М., Рзаєва Т.Г., Федонін О.С., Хмелевський С.М., Шевчук О.В. та ін.

Дослідження існуючих наукових підходів до формування поняття потенціалу підприємства дали змогу відзначити їх різноплановість, розгалуженість, дублювання, що підтвердило необхідність їх подальшого дослідження та опрацювання. Ситуація, що склалася, висуває ряд дискусійних питань, які потребують подальшого уточнення та розробки таких підходів до формування потенціалу, які б відповідали сучасним умовам господарювання.

**Метою статті** є дослідження існуючих наукових підходів до змісту поняття “потенціал підприємства” та оцінка їх сумісності та доцільності використання за умов нестабільної економіки. Мета статті досягається шляхом виконання таких завдань:

- дослідження наукових підходів до визначення економічної суті поняття “потенціалу підприємства”;
- оцінка доцільності використання існуючих наукових підходів до формування потенціалу на перспективу.

**Виклад основного матеріалу.** Розглядаючи формування економічного потенціалу, слід розпочати із того, що потенціал підприємства є економічною системою. Характерними рисами розвитку потенціалу як економічної системи є такі: існуючі проблеми потребують комплексного підходу та аналізу в єдності технічних, економічних, управлінських та інших аспектів; ускладнення розв'язування проблем і об'єктів; ве-

лика кількість зв'язків між об'єктами; ситуація є динамічною та постійно змінюється; дефіцитність ресурсів; підвищення рівня стандартизації й автоматизації елементів виробничих і управлінських процесів; глобалізація конкуренції, виробництва, кооперації тощо; посилення ролі управлінського фактора та ін. [1, с. 23].

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення [2].

Формування потенціалу підприємства проводиться за такими принципами: потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою замішувати один одного, тобто є альтернативними; потенціал підприємства не можна сформувати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням; під час формування потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів; потенціал підприємства у вищих формах його виявлення може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів; елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно і в сукупності, бо закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в їхньому поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами; усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто вони є чутливі до досягнень НТП та піддаються фізичному та техніко-економічному старінню; складові потенціалу підприємства мають бути адекватними характеристиками продукції і послуг, що виробляються на підприємстві [3].

Загальні наукові підходи щодо формування потенціалу насамперед пов'язані із функціональною структурою підприємства та враховує її характерні особливості. До основних підходів відносять: системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний, структурний. В таблиці 1 наведено їх характеристику [4, с. 27].

Таблиця 1

#### Основні наукові підходи формування потенціалу підприємства

Підхід	Характеристика
Системний	На основі маркетингових досліджень спочатку формують параметри виходу, що повинні бути конкурентоспроможними. До параметрів входу відносять необхідні ресурси та інформацію для реалізації внутрішніх бізнес-процесів. Для прогнозування потреби у ресурсах та інформації необхідно вивчити вимоги до організаційно-технічного потенціалу та параметрів зовнішнього середовища. Зворотний комунікаційний зв'язок між постачальниками (входом), клієнтами (виходом), зовнішнім оточенням і потенціалом підприємства необхідний для адаптації потенціалу як системи до зміни вимог клієнтів до продукції, параметрів ринку, появи організаційно-технічних новинок
Маркетинговий	Передбачає орієнтацію формування можливостей на споживач, тобто, формування усіх елементів потенціалу спирається на аналіз та прогнозування ринкових потреб, конкурентоспроможності, конкурентної переваги тощо. При виборі маркетингового підходу до формування потенціалу критеріями є підвищення якості кінцевого результату реалізації потенціалу (виходу системи) відповідно до потреб споживачів; економія ресурсів у споживачів за рахунок підвищення якості всіх елементів потенціалу та, як наслідок, підвищення якості кінцевої продукції або послуги
Функціональний	Передбачає пошук нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих потреб споживачів. У такому випадку потреба розглядається як сукупність виконання функцій для її задоволення. Після визначення функцій необхідно визначити кілька альтернативних варіантів формування потенціалу та вибрати той з них, що забезпечить максимальну ефективність сукупних витрат
Відтворювальний	Підхід орієнтований на постійне оновлення виробництва продукції із меншою ресурсоемністю та вищою якістю порівняно з аналогічною продукцією на ринку. Тобто, необхідно обов'язково мати базу порівняння в процесі планування відтворювального процесу
Інноваційний	Зорієнтований на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути фактори виробництва та інвестиції
Нормативний	Підхід полягає у встановленні нормативів для найважливіших елементів потенціалу: якості та ресурсоемності продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку тощо; ефективності використання ресурсного потенціалу; щодо розробки й ухвалення управлінських рішень. Ці нормативи обов'язково повинні відповідати вимогам обґрунтованості, комплексності, ефективності та перспективності застосування
Комплексний	Необхідно враховувати технічні, екологічні, економічні, організаційні, соціальні, психологічні та інші аспекти діяльності підприємства. Якщо хоча б один аспект залишити поза увагою, то проблема не буде вирішена
Інтеграційний	Ідхід націлений на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими його елементами

Підхід	Характеристика
Динамічний	Пов'язаний із розглядом потенціалу в діалектичному розвитку, у встановленні причинно-наслідкових зв'язків та співвідпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому тимчасовому відрізку
Оптимізаційний	Полягає у визначенні кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами потенціалу за допомогою економіко-математичних і статистичних методів обробки інформації
Адміністративний	Полягає у регламентації функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, пов'язаних із реалізацією елементів потенціалу, у нормативних актах за допомогою методів примушування.
Поведінковий	Полягає у підвищенні ефективності сукупного потенціалу за рахунок підвищення ефективності його кадрової складової
Ситуаційний	Заснований на альтернативності досягнення цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі формування потенціалу підприємства
Структурний	Заснований на структуризації і визначенні значущості, пріоритетів серед елементів потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними

В результаті аналізу зазначених підходів автори роблять висновок, щодо неможливості їх рівноцінного порівнювання, оскільки вони стосуються різних аспектів формування потенціалу підприємства:

– кризь призму процедурного аспекту, коли увага приділяється методам впровадження змін, процес формування потенціалу розглядається в адміністративному (регламентація прав, обов'язків тощо) та нормативному (встановлення різнорідних норм показників діяльності) підходах;

– цільовий аспект у вигляді визначення кінцевого результату, який повинна забезпечувати реалізація потенціалу, лежить в основі маркетингового (відповідальність результату вимогам споживачів), відтворювального (зменшення сукупної вартості чи підвищення якості результату в наступному циклі діяльності), ситуаційного (результат як адаптація до конкретної ситуації на ринку) підходів;

– з точки зору елементного складу потенціалу з акцентуалізацією уваги на певних складових процес формування потенціалу розглядається у поведінковому (ключовий елемент – персонал) та інноваційному (ключовий елемент – НТП) підходах;

– організаційний аспект у вигляді вимог до взаємозв'язку та співвідношенні складових потенціалу виступає базою в інтеграційному (як встановлення взаємодії між різнорідними елементами потенціалу), комплексному (як врахування різносторонності потенціалу та відповідно діяльності підприємства), структурному (як встановлення пріоритету складових потенціалу та раціоналізації їх співвідношення), динамічному (прогноз вимог до потенціалу на основі ретроспективного аналізу), функціональному (як перебір варіантів досягнення кінцевого результату діяльності) підходах;

– на основі визначення способу кількісного опису характеристик потенціалу у вигляді математичного моделювання здійснюється формування потенціалу в оптимізаційному підході;

– окремо від усіх підходів варто розглядати системний підхід, реалізація якого повинна базуватися на усіх системних аспектах: елементному, структурному, функціональному, цільовому, інтеграційному, ресурсному, історичному, комунікаційному. Тому системний підхід можна вважати базовим, а усі інші підходи виступають варіативними способами реалізації певних системних аспектів [5].

Оскільки, формування потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, що орієнтований на максимальну взаємодію з зовнішнім середовищем і забезпечення високої якості реалізації, важливим завданням є визначення факторів, що обумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість і ефективність використання [1, с. 32]. Основна маса публікацій з теорії потенціалів присвячена такій категорії як економічний потенціал. Аналіз економічної літератури показав, що коло визначень економічного потенціалу дуже широке – від надзвичайно його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система [1].

Спрямування підходів до визначення сутності поняття потенціал, що ґрунтується провідними концептуальними положеннями, які пропонують автори, що вивчають дане поняття за основними акцентами його формування. Іншу версію щодо групування сутності підходів до зазначеного поняття представив Плікус І.Й., що відображено у таблиці 2.

Важливо зауважити, що окремі підходи ґрунтуються на ресурсній основі і частково дублюються, а саме: ресурсний, цільовий, результативний. Крім того окремі підходи тісно пов'язані з ресурсним підходом. Так конкурентний підхід, що ґрунтується на отриманні конкурентних переваг, можливий за думкою автора, лише при наявності відповідних ресурсів. Також часткове дублювання спостерігається в порівнянні цільового та стратегічного підходів.

Узагальнюючи результати досліджень щодо сутності поняття “потенціал” з позицій різних концепцій автори пропонують п'ять підходів до визначення економічної сутності зазначеного поняття, а саме: ресурсна, комплексна концепція, комбінована, динамічна концепція потенціалу розвитку, управлінська концепція (різновид ресурсної) (див. табл. 3) [10, с. 18–19].

Таблиця 2

**Підходи до визначення економічного змісту поняття “потенціал підприємства”**

Підхід	Визначення
Ресурсний	Сукупність наявних ресурсів або таких, що можуть бути залучені ззовні. Оцінка величини потенціалу зводиться до визначення вартості наявних ресурсів
Цільовий	Спроможність підприємства забезпечити своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей за наявних кількості, якості та структури ресурсів, тобто потенціал підприємства розглядається і як ресурси, і як можливості щодо їх ефективного використання в процесі досягнення цілей. Оцінка потенціалу зводиться до визначення здатності підприємства здійснювати подальшу діяльність та досягати поставлених цілей на основі використання наявних ресурсів
Структурно-функціональний	Сукупність елементів, кожен із яких виконує відповідні функції. Чим вдаліша структура об'єктів і чим краще один одному відповідають елементи та їхні функції, тим вище буде потенціал
Результативний	Наявність ресурсів та їх здатність у ході фінансово-господарської діяльності давати визначені результати (обсяг виробництва, виторг, прибуток). Оцінка величини потенціалу зводиться до визначення потенційного обсягу виробництва матеріальних благ і послуг, техніко-економічних і фінансових показників діяльності підприємства
Конкурентний	Джерело конкурентних переваг, які визначатимуть оптимальний розвиток підприємства в майбутньому за наявності відповідних ресурсів
Стратегічний	Розвиток підприємства спрямований на досягнення стратегічних цілей

Аналогічні висновки щодо підходів спостерігаються також у таблиці 3. Так відзначається часткове дублювання ресурсної концепції, комплексної, комбінованої та динамічної, які ґрунтуються на різних видах ресурсів, їх властивостях, ефективності використання, що спрямовані на результат та досягнення певної мети. Дослідження економічного потенціалу підприємства з використанням інформаційного підходу, що дозволяє доповнити методику дослідження економічного потенціалу підприємства в частині формування інформаційних потоків “можливості – потужності – вигоди”, на основі поєднання ресурсного й економічного підходів представлено у таблиці 4 [9, с. 16–17].

Таблиця 3

**Результати досліджень змістовності поняття “потенціал” з позицій різних концепцій потенційних можливостей суб'єктів господарювання**

Трактування концепції потенційних можливостей, що представлена відповідною науковою школою	Характеристики поняття “потенціал” за визначенням напрямом дослідження (з позицій різних концепцій)
Ресурсна концепція	Сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні та інші за допомогою яких можна отримати певні результати
Комплексна концепція (ресурсна концепція, що доповнена стратегічною)	Сукупність наявних засобів, можливостей в будь-якій сфері
Комбінована концепція	Джерела, можливості, запаси, які можуть бути використані для виконання будь-якого завдання, досягнення будь-якої мети
Динамічна концепція потенціалу розвитку	Сукупність кількісних та якісних властивостей ресурсів, засобів, джерел, можливостей
Управлінська концепція (різновид ресурсної)	Сукупність можливих стратегій, форм і методів управління, які можуть бути використані для розв'язку будь-якого завдання, досягнення певної мети

За даними таблиці 4, доцільно зауважити, що кількість підходів значно скоротилась. Крім того, автори пропонують ґрунтуватись в дослідженнях на ресурсному підході та на результативності діяльності підприємства. Важливим є інформаційний підхід, що базується на дослідженні економічного потенціалу за показниками адаптації діяльності до середовища господарювання.

Таблиця 4

**Методичні підходи та критерії оцінювання економічного потенціалу підприємства**

Підхід	Інтерпретація підходу	Критерії оцінювання
Ресурсний	Дослідження економічного потенціалу за ресурсними показниками забезпечення діяльності	Кількісна та якісна оцінка ресурсів підприємства
Економічний	Дослідження економічного потенціалу за показниками результативності функціонування підприємства	Ефективність діяльності підприємства
Інформаційний	Дослідження економічного потенціалу за показниками адаптації діяльності до середовища господарювання	Вигідність діяльності підприємства

Окремі автори роблять наголос на часткові (поодинокі) підходи. Також варто зазначити такі підходи до побудови структури економічного потенціалу:

1) ресурсний – передбачає виділення структурних елементів за видами і характером ресурсів. За такого підходу в структурі може виділятися найбільша кількість складових: засоби праці, предмети праці, робоча сила та природні ресурси. Різні дослідники розглядають різну кількість складових. У одному випадку до його складу рекомендується включати тільки засоби праці, в іншому засоби праці та робочу силу, в третьому – засоби праці, робочу силу та природні ресурси, які застосовуються в процесі виробництва, в четвертому – засоби праці, робочу силу та предмети праці. Складовими елементами нижчого рівня є трудовий, природний, інвестиційний та інноваційний потенціали. Важливим питанням є виділення активної та пасивної частини економічного потенціалу залежно від ступеня залучення в господарську діяльність. Активну частину економічного потенціалу становлять ресурси які на момент обліку залучені в діяльності підприємства і визначають результат його використання. Пасивна частина представлена ресурсами, які є в наявності, обліковані та не задіяні в господарській діяльності. Такий поділ необхідний для оцінювання рівня залучення і використання ресурсів підприємством [7];

2) функціональний – базується на виділенні складових, що пов'язані із процесом діяльності підприємства, тобто “постачання – виробництво – збут”. Застосовуючи таку побудову структури можна виділяти виробничий потенціал, управлінський, маркетинговий тощо. За використання такого підходу дуже часто структура економічного потенціалу може збігатися із організаційною структурою. Про те виділення певної складової буде пов'язано із рівнем виконання певних функцій. Чим більший рівень виконання, тим вищий економічний потенціал підприємства [8];

3) змішаний – є найпоширенішим у сучасних умовах, оскільки поєднує в собі виділення у структурі потенціалу не лише ресурсів, що наявні у підприємства, а й його функціональних можливостей, тобто, економічний результат діяльності залежить від ступеня реалізації потенціалу та мети діяльності підприємства.

Найбільш актуальним підходом, що відповідає сучасним умовам господарювання є змішаний підхід, який безпосередньо пов'язаний з ресурсами підприємства та економічними результатами, що спрямовані на досягнення мети діяльності господарюючого суб'єкта.

**Висновки.** Важливо наголосити, що зазначені підходи є слухними, але мають при тому переваги та недоліки. Спільною рисою зазначених підходів до формування, як показали дослідження є те, що більшість з них ґрунтується на ресурсній основі, тобто в основу бачень потенціалу підприємства покладено ресурсний підхід. Так основною перевагою є те, що підходи, які розглядаються, відображають різноманітність бачень щодо економічного змісту поняття “потенціал підприємства”, що формується провідними аспектами досліджень у цьому напрямку. Зазначені підходи дещо узагальнені але при тому представляють всебічність відображення зазначеного поняття в економічній літературі. Недоліком існуючих підходів є їх розгалуженість і відсутність системності його розуміння. Ключовим недоліком існуючих підходів є відсутність чіткості та однозначності розуміння їх змісту. Недостатність системності та комплексності досліджень відображається в першу чергу у відсутності зв'язку зазначених категорій, який ґрунтувався б на єдності ресурсно-результативного підходу. Саме наявність значної кількості підходів та відсутність при тому, системності та комплексності потребує подальших досліджень відповідно до потреб економіки та вимог часу.

### Література

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
2. Довбенко В. І. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / В. І. Довбенко, В. М. Мельник. – Л. : Львівська політехніка, 2010. – 232 с.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
4. Іванов В. Б. Потенціал підприємства : науково-метод. посібник / В. Б. Іванов, О. М. Кохась, С. М. Хмелевський. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.
5. Капаруліна І. М. Підходи до формування потенціалу підприємства: доцільність застосування / І. М. Капаруліна // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., м. Суми, 19–21 черв. 2012 р. / за аг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 47–49.
6. Плікус І. Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація / І. Й. Плікус // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 91–105.
7. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура / Л. В. Коваль // Вісн. НУ“Львівська політехніка”. – 2010. – № 22 (682). – С. 59–65.
8. Козловський В. О. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства / В. О. Козловський, І. В. Причєпа // Вісн. Вінниць. політехн. інституту. – 2007. – № 3. – С. 28–32.
9. Економічний потенціал підприємства: обліково-статистичний та інформаційно-технологічний контекст : монографія / М. П. Войнаренко, О. Г. Осауленко, Л. В. Скоробагата, О. В. Шевчук ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ДП “Інфоом.-аналіт. агентство”, 2010. – 223 с.
10. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности : монографія / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, С. Я. Князев, Т. Г. Рзаєва ; под ред. А. Н. Асаула. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2011. – 321 с.

References

1. Krasnokutska N. S. Potentslal pIdpriEmstva: formuvannya ta otsInka : navch. posIb. / N. S. Krasnokutska. – K. : Tsentri navchalnoYi lIteraturi, 2005. – 352 p.
2. Dovbenko V. I. Potentslal I rozvitok pIdpriEmstva : navch. posIb. / V. I. Dovbenko, V. M. Melnik. – LvIv : LvIvska pollItehnIka, 2010. – 232 p.
3. FedonIn O. S. Potentslal pIdpriEmstva: formuvannya ta otsInka : navch. posIb. / O. S. FedonIn, I. M. REpIna, O. I. Oleksyuk. – K. : KNEU, 2003. – 316 p.
4. Ivanov V. B. Potentslal pIdpriEmstva : naukovometod. posIb. / V. B. Ivanov, O. M. Kohas, S. M. Hmelevskiy. – K. : Kondor, 2009. – 300 p.
5. Kaparullna I.M. PIDhodi do formuvannya potentslalu pIdpriEmstva: dotsIlnIst zastosuvannya / I. M. Kaparullna // MIZhnarodna strategIya ekonomIchnogo rozvitku regionu: materIali III MIZhnarodnoYi naukovopraktichnoYi konferentsIYi, m. Sumi, 19–21 chervnya 2012 r. / za ag. red. O. V. Prokopenko. – Sumi : SumDU, 2012. – P. 47–49.
6. PIlkus I. Y. Potentslal pIdpriEmstva, yogo otsInka y transformatsIya: ekonomIchna ta buhgalterska InterpretatsIya / I. Y. PIlkus // FInansi UkraYini. – 2012. – № 4. – P. 91–105.
- 7) Koval L. V. EkonomIchniy potentslal pIdpriEmstva: sutnIst ta struktura / L. V. Koval // VIsnik NatsIonalnogo unIversitetu “LvIvska pollItehnIka”. – 2010. – № 22 (682). – P. 59–65.
8. Kozlovskiy V. O. TeoretikometodologIchnI pidhodi do viznachennya potentslalu pIdpriEmstva / V.O. Kozlovskiy, I. V. Prichepa // VIsnik VInnitskogo pollItehnIchnogo Institutu. – 2007. – № 3. – S. 28–32.
9. EkonomIchniy potentslal pIdpriEmstva: obIlikovo-statistichniy ta InformatSlyno-tehnologIchniy kontekst : monogr. / M. P. Voynarenko, O. G. Osaulenko, L. V. Skorobagata, O. V. Shevchuk ; za red. O. G. Osaulenka. – K. : DP“Infom.analIt. agentstvo”, 2010. – 223 p.
10. Proizvodstvenno-ekonomicheskiy potentsial i delovaya aktivnost sub'ektov predprinimatelskoy deyatelnosti : monogr. / Asaul A. N., Voynarenko M. P., Knyazev S. Ya., Rzaeva T. G. ; pod red. A. N. Asaula. – SPb. : ANO IPEV, 2011. – 321 p.

Надіслана/Written: 29.05.2014 p.  
Надійшла/Received: 1.06.2014 p.  
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов