

УДК 338:658

**СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ПОТОЧНОГО РІВНЯ
ЕНДОГЕННОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ****Козик В.В., к.е.н.***E-mail: v_kozyk@mail.ru***Ємельянов О.Ю., к.е.н.***E-mail: petrushkat@mail.ru***Лесик Л.І.***E-mail: lilia.lesyk@gmail.com**Національний університет «Львівська політехніка»*

Мета статті полягає у розробленні системи показників оцінювання поточного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємств. Для досягнення поставленої мети визначено послідовність оцінювання поточного рівня ендogenous економічного потенціалу на засадах використання комбінованого підходу. Введено поняття керованих параметрів, безпосередній вплив на які дозволяє покращити використання підприємством його поточних економічних можливостей. Запропоновано поділ керованих параметрів на ті, що нормуються, та ті, що оптимізуються. Розроблено економіко-математичну модель оптимізації економічних результатів виробничої діяльності підприємств. Наведено часткові показники оцінювання поточного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємств для постачальницької, виробничої, збутової та управлінської видів діяльності. Виділені первинні часткові, вторинні часткові, комплексні та узагальнюючий показники оцінювання поточного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємств. Встановлено ієрархію цих показників. Використання запропонованої системи показників дозволить підвищити рівень обґрунтованості оцінки поточного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємств та виявити додаткові резерви покращення його використання

Ключові слова: ендogenous економічний потенціал, підприємство, оцінювання, показник, ієрархія, модель, керований параметр

UDC 338:658

**SYSTEM OF EVALUATION INDICES OF THE LEVEL OF
ENTERPRISES ENDOGENOUS ECONOMIC POTENTIAL****Kozyk V.V., PhD in Economics***E-mail: v_kozyk@mail.ru***Emelyanov O. Y., PhD in Economics***E-mail: petrushkat@mail.ru***Lesyk L.I.***E-mail: lilia.lesyk@gmail.com**National University Lviv Polytechnic*

The aim of the presented article is the development of the system of evaluation indices used for the level of enterprises endogenous economic potential determination. To

achieve this goal the sequence of the current level of endogenous economic potential evaluation has been determined using the combined approach. The concept of the controlled parameters has been introduced. The direct impact on the latter allows reducing the value of certain expenses of the enterprise. The division of the controlled parameters to those that are standardized and those that are optimized has been made. An economic-mathematical model of the economic results of the enterprises production activities optimization has been worked out. The division of the partial evaluation indices of the current level of endogenous economic potential has been made according to the types of business including supplying, production, sales and management. A hierarchy of the evaluation indices of the current level of enterprises endogenous economic potential has been worked out. It contains four groups of the indicators: partial primary, partial secondary, complex and general indicator of the assessment. The usage of the proposed indices system will allow increasing the level of justification of the current level of enterprises endogenous economic potential and revealing the additional reserves to improve the use of this potential

Keywords: endogenous economic potential, enterprise, evaluation, indices, estimation approaches, model, controlled parameter

Актуальність проблеми. Розроблення планів господарської діяльності підприємств потребує володіння відомостями про рівень їх економічного потенціалу в усіх сферах діяльності. Такі відомості повинні бути формалізованими у вигляді системи часткових та узагальнюючих показників оцінювання економічних можливостей суб'єктів господарювання. Зокрема, це стосується оцінювання поточного рівня ендогенного економічного потенціалу, що характеризується наявними на теперішній час внутрішніми можливостями підприємства щодо досягнення найкращих результатів своєї господарської діяльності. При цьому така система індикаторів повинна містити достатню кількість показників для повної уяви суб'єкта господарювання про наявний рівень його внутрішніх економічних можливостей для прийняття обґрунтованих управлінських рішень з їх реалізації. Для задоволення цієї вимоги процес формування системи оціночних показників повинен бути тісно пов'язаним із розробленням методологічних засад вимірювання внутрішніх економічних можливостей суб'єкта господарювання.

Особливо важливе значення проблема оцінювання поточного рівня ендогенного економічного потенціалу підприємств набуває в сучасних умовах, коли внаслідок кризових явищ у вітчизняній економіці для багатьох підприємств виникла необхідність детальної діагностики внутрішніх економічних можливостей з метою пошуку резервів для адаптації до змін у зовнішньому ринковому середовищі.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питання формування та оцінювання економічного потенціалу підприємства, у тому числі – його внутрішніх економічних можливостей, знаходяться у центрі уваги багатьох науковців. Зокрема, ґрунтовні дослідження цих питань здійснено такими вченими, як О. Ареф'єва, В. Гришко, С. Ішук, Н. Краснокутська, О. Кузьмін, В. Кунцевич, О. Мельник, Т. Харчук, В. Хворостов, М. Шаланов та ін.

Зокрема, становлять інтерес існуючі у науковій літературі підходи до структурування економічного потенціалу підприємств. Так, у [1, с. 5-6] її автор подає механізм утворення економічного потенціалу господарюючого суб'єкта як механізм взаємодії складових різних рівнів. При цьому до складових потенціалу підприємства з найбільшим ступенем узагальненості автор відносить поточний виробничий та інвестиційно-інноваційний потенціал господарюючого суб'єкта.

В. Кунцевич [2, с. 124-128] виділяє наступні складові потенціалу підприємства: виробничий, маркетинговий, інформаційний, техніко-технологічний, організаційний, соціальний, фінансовий потенціал.

Н. Краснокутська [3, с. 17-18] виокремлює об'єктні та суб'єктні складові економічного потенціалу підприємства. При цьому до об'єктних складових автором віднесено виробничий, інноваційний, фінансовий, інфраструктурний та інформаційний потенціал, а також потенціал відтворення підприємства, а до суб'єктних – науково-технічний, маркетинговий, кадровий, управлінський потенціал, а також потенціал організаційної структури управління підприємством.

У низці наукових праць, зокрема у [4, с. 72-75; 5, с. 49-52 та ін.], розглядаються закономірності формування економічного потенціалу підприємств з урахуванням їх внутрішніх економічних можливостей. При цьому автори пропонують різні методики оцінювання таких можливостей з використанням відповідних показників. Пропоновані методики можна поділити на три групи, а саме: ті, що передбачають використання узагальнюючих показників оцінювання, які, своєю чергою, отримуються шляхом певним чином проведеного поєднання часткових показників вимірювання економічного потенціалу підприємств [6, с. 158-163]; ті, що базуються на нормуванні часткових індикаторів економічних можливостей підприємства з подальшим зіставленням фактичного значення кожного часткового показника з його еталонною величиною та узагальненням результатів такого зіставлення за усіма показниками [7, с. 17-23]; ті, що

передбачають визначення оптимальних значень часткових індикаторів економічних можливостей підприємства та знаходження відповідного цим значенням максимально можливого фінансового результату діяльності підприємства [8, с. 108-112].

Проте, на теперішній час не повністю вирішеними залишаються питання виокремлення внутрішньої складової економічних можливостей підприємств, систематизації часткових показників оцінювання цих можливостей та побудови ієрархії таких показників на засадах поєднання існуючих підходів до вимірювання поточного рівня економічних можливостей суб'єктів господарювання.

Мета роботи полягає у розробленні системи показників оцінювання поточного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження. Проведене нами дослідження показало, що узагальнююче кількісне оцінювання будь-якого виду економічного потенціалу підприємства може бути здійснено лише за допомогою такого показника, який за своїм змістом виходить за межі безпосередньої характеристики даного виду економічного потенціалу. Наприклад, якщо ендogenous економічний потенціал підприємства можна охарактеризувати як його здатність виготовляти та реалізовувати певний оптимальний обсяг різних видів продукції за сталих значень параметрів, що характеризують зовнішнє середовище суб'єкта господарювання (зокрема, показників попиту та цін на продукцію), то узагальнюючим показником оцінювання даного виду потенціалу повинен слугувати максимально можливий розмір його прибутку від повної реалізації цього потенціалу за певний проміжок часу.

При цьому слід враховувати той факт, що величина прибутку як цільова функція включає у себе низку інших цільових функцій нижчого рівня. Зокрема, максимізація прибутку може передбачати мінімізацію питомих витрат на виробництво продукції; ті, своєю чергою, можуть бути мінімізовані внаслідок підвищення продуктивності праці і т.д. Таким чином, існує певна ієрархія цільових функцій, що відображається у вигляді доволі складної сукупності ланцюжків відповідних критеріальних показників. Важливе значення при цьому має встановлення співвідношень між цільовими функціями нижчих та вищих рівнів, а також урахування наявності системи обмежень, параметри яких можуть являти собою значення цільових функцій нижчого рівня.

Можливою є ситуація, коли для досягнення екстремальних значень цільових функцій нижчого рівня не потрібно розглядати цільові функції вищого рівня. Проте, в деяких випадках потреба в такому розгляді може виникати. Зокрема, це можливо за умови, коли деякі питомі показники, насамперед, норми витрат виробничих ресурсів, потребуватимуть оптимізації. Така потреба виникає, якщо питомі витрати на експлуатацію певних виробничих ресурсів змінюються залежно від інтенсивності їх використання (наприклад, якщо розцінка на виріб згідно використовуваної на підприємстві системи оплати праці зростає із збільшенням норми виробітку). Тоді норми витрат таких ресурсів будуть являти собою критеріальні показники нижчого рівня. Відповідно, за умови, що обсяги даних видів ресурсів на підприємстві є обмеженими, для встановлення максимальної величини операційного прибутку підприємства необхідним буде не лише обчислити оптимальні натуральні обсяги виробництва кожного виду продукції, але й оптимальні норми витрат окремих видів виробничих ресурсів; при цьому таке обчислення потребуватиме одночасного розв'язку обох названих завдань.

Враховуючи наведені вище міркування, послідовність оцінювання величини ендогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання на засадах використання комбінованого підходу, за якого окремі часткові показники оцінювання нормуються, а інші – підлягають оптимізації, буде включати такі етапи:

1. Вибір керованих параметрів, тобто показників, зміна значень яких може покращити використання підприємством його поточних економічних можливостей.

2. Поділ керованих параметрів на дві групи: ті, що нормуються, та ті, що оптимізуються. При цьому параметрами, що оптимізуються, слід вважати такі, зростання величини яких до певної межі сприяє зменшенню розміру відповідного виду витрат (розрахованого на одиницю керованого параметру або на питому чи загальну величину якогось іншого виду витрат підприємства), а після досягнення цієї межі відбувається збільшення цих витрат. Усі інші керовані параметри будуть віднесені до нормованих (для них найкращим є максимально або мінімально можливе їх значення).

3. Поділ керованих параметрів, що оптимізуються, на ті, для оптимізації яких не потрібно розглядати цільові функції вищих рівнів, та ті, для оптимізації яких потрібен такий розгляд.

4. Встановлення оптимальних значень для тих керованих параметрів, що оптимізуються без врахування цільових функцій вищого рівня, та нормованих (максимально або мінімально можливих) значень для тих керованих параметрів, що нормуються.

5. Виокремлення з множини керованих параметрів лімітуючого фактора (або декількох факторів), що виступає в якості обмеження на натуральні обсяги виробництва підприємством продукції (зокрема, таким показником може бути максимальна величина трудомісткості або машиномісткості виробничої програми підприємства відповідно у нормо-годинах та машино-годинах). Якщо ж процес виробництва певних видів продукції на підприємстві є багатоетапним, то слід також встановити критичну ланку (вузьке місце) у виробничому ланцюжку.

6. Побудова та розрахунок математичної моделі оптимізації натуральних обсягів виготовлення підприємством продукції. У даній моделі цільовою функцією виступатиме сукупна величина операційного прибутку за всіма видами продукції при фіксованих цінах на неї, а обмеженнями – лімітуючий фактор (фактори) та обсяги попиту на кожен вид продукції. При цьому серед параметрів системи обмежень можуть знаходитися керовані параметри, оптимізація яких можлива лише у процесі знаходження оптимальних значень натуральних обсягів виготовлення продукції.

Слід відзначити, що віднесення того чи іншого керованого параметру до тих, що нормуються, або до тих, що оптимізуються, потребує попереднього проведення ретельних досліджень. При цьому залежно від конкретної ситуації певний керований параметр може відноситися до будь-якої з цих двох груп. Прикладом параметру, який може бути як нормованим, так і тим, що оптимізується, є норма фізичних витрат матеріалу. При цьому даний показник буде відноситися до тих, що піддаються оптимізації, зокрема, у випадку, якщо зниження цієї норми потребує впровадження відповідної системи матеріального стимулювання робітників. Так само, величина трудомісткості одиниці продукції є нормованим параметром у випадку застосування простої відрядної системи оплати праці та тим, що підлягає оптимізації, – у випадку застосування відрядно-преміальної або відрядно-прогресивної систем.

Важливе значення має встановлення достатньо повного переліку описаних вище керованих параметрів. З цією метою доцільно пов'язати кожен з цих параметрів з певним видом витрат та скласти їх перелік за

видами діяльності підприємства та за видами відповідних ресурсів. За таких умов до керованих параметрів, зокрема, доцільно віднести такі показники:

- для витрат на здійснення постачальницької діяльності підприємства: норми запасів матеріальних ресурсів; норми витрат на здійснення доставки матеріалів від їх постачальників до складів підприємства (за умови, що така доставка здійснюється самим підприємством, а не продавцем матеріалів); норми витрат палива та запасних частин для автомобілів, витрат часу робітників, що здійснюють транспортні та навантажувально-розвантажувальні роботи, тощо; норми витрат на здійснення складування матеріалів; норми витрат палива та інших матеріально-енергетичних ресурсів, пов'язаних із таким складуванням; норми витрат часу робітників, які приймають участь в операціях зі складування матеріалів; нормативи площ складських приміщень тощо;

- для витрат на здійснення виробничої діяльності підприємства: норми витрат матеріальних ресурсів у розрахунку на одиницю продукції кожного її виду; норми витрат робочого часу основних виробничих робітників на одиницю продукції кожного її виду; норми витрат машинного часу на одиницю продукції кожного її виду. Окрім того, стосовно витрат на здійснення виробничої діяльності суб'єкта господарювання повинна існувати ціла низка додаткових керованих параметрів, що обчислюються не на одиницю продукції, а іншими способами, зокрема: на усю сукупність одиниць однотипного устаткування (річний корисний фонд робочого часу устаткування), на одиницю площі виробничих приміщень (витрати на освітлення та опалення цих приміщень); на одиницю устаткування відповідного виду (запасні частини, витрати часу допоміжних та обслуговуючих робітників, виробнича площа тощо);

- для витрат на здійснення збутової діяльності підприємства: норми запасів готової продукції на складах підприємства; норми витрат на здійснення доставки готової продукції зі складів підприємства до покупців його продукції (за умови, що така доставка здійснюється самим підприємством, а не покупцем його продукції); норми витрат на здійснення складування готової продукції; норми витрат тари та упаковки; норми витрат часу збутових агентів;

- для витрат на здійснення управлінської діяльності підприємства: чисельність працівників апарату управління підприємством (а також його цехами, дільницями тощо) за підрозділами цього апарату; норми витрат площ приміщень, офісної техніки, канцелярських товарів тощо у

розрахунку на одного працівника апарату управління; норми витрат освітлення та опалення на одиницю площі приміщень апарату управління підприємством (його цехами, дільницями тощо); норми витрат, пов'язаних із відрядженнями працівників цього апарату.

Якщо ж за кожним видом продукції, яку виробляє (або може виробляти) підприємство, існує декілька альтернативних її різновидів, що відрізняються, зокрема, рівнем цін та споживчих властивостей, то у цьому випадку наведена вище послідовність оцінювання поточного рівня ендогенного економічного потенціалу підприємств потребуватиме деякого коригування, а саме – усі розрахунки потрібно проводити не лише для кожного виду продукції, але й для кожного альтернативного його різновиду. Тоді відповідна математична модель повинна, серед іншого, дозволяти обирати найкращий варіант виготовлення кожного виду продукції підприємства. Зокрема, у випадку існування лише одного лімітуючого фактора та за умови, що параметри у рівнянні, який враховує наявність цього фактора, відносяться до нормованих керованих параметрів, відповідне завдання можна формалізувати таким чином: визначити оптимальні значення x_{ij} та O_{ij} (при чому для кожного i показник x_{ij} може приймати не більше одного значення, рівного одиниці, а усі інші його значення повинні дорівнювати нулю), за яких максимізується сукупний маржинальний дохід підприємства, що описується такою функцією:

$$Z = \sum_{i=1}^n (C_{ij} - c_{\min ij}) \times O_{ij} \times x_{ij} \rightarrow \max \quad (1)$$

за умови виконання обмеження на загальну величину лімітуючого показника, що має такий вигляд:

$$\sum_{i=1}^n t_{ij} \times O_{ij} \times x_{ij} \leq T_{l \max} \quad (2)$$

а також обмежень на величину попиту на кожен різновид кожного виду продукції:

$$0 \leq O_{ij} \leq H_{ij} \quad (3)$$

де Z – цільова функція, що характеризує сукупну величину маржинального доходу підприємства від виготовлення ним усіх видів продукції, які потрапляють у його виробничу програму, грн.; n – кількість видів продукції, які виробляє або може виробляти підприємство, одиниць; C_{ij} – відпускна ціна одиниці j -того різновиду

i -того виду продукції, який виробляє або може виробляти підприємство, без непрямих податків, грн.; $c_{\min ij}$ – мінімально можлива величина прямих витрат підприємства на виготовлення одиниці j -того різновиду i -того виду продукції, грн.; O_{ij} – шуканий натуральний обсяг виробництва j -того різновиду i -того виду продукції, фізичних одиниць; t_{ij} – мінімально можливе значення лімітуючого показника щодо виготовлення одиниці j -того різновиду i -того виду продукції у відповідних одиницях виміру; $T_{l\max}$ – максимально можливе сукупне (за всіма видами продукції, що потрапляють у виробничу програму підприємства) значення лімітуючого показника у відповідних одиницях виміру; H_{ij} – максимальна величина попиту на j -тий різновид i -того виду продукції, фізичні одиниці.

Відповідно, обчисливши згідно моделі, що описується виразами (1) – (3), оптимальні фізичні обсяги виготовлення кожного виду продукції підприємства, за яких максимізується його сукупний маржинальний дохід, можна визначити максимально можливу величину операційного прибутку суб'єкта господарювання – як різницю між максимальним маржинальним доходом та мінімально можливою сукупною величиною непрямих витрат підприємства.

Слід відзначити, що у випадку, якщо б у наведеній вище моделі параметри t_{ij} не нормувалися, а оптимізувалися, то ці показники становили би змінну величину, так само як і показник прямих питомих витрат у цільовій функції (який тоді теж підлягав би оптимізації).

Враховуючи викладене, видається доцільним будувати систему показників оцінювання поточного ендогенного рівня у вигляді ієрархії індикаторів. На нижній її щаблі будуть знаходитися часткові первинні показники, які включають ті керовані параметри, зокрема з перелічених вище, які потребують нормування або оптимізації, якщо тільки ця оптимізація не потребує розгляд цільових функцій вищого рівня (зокрема, цільової функції (1)).

Окрім первинних, слід також ввести у розгляд вторинні часткові показники оцінювання поточного рівня ендогенного економічного потенціалу підприємства. В якості вторинних часткових показників повинні виступати оптимальні обсяги виготовлення кожного виду продукції суб'єкта господарювання, а також ті керовані параметри, оптимізація яких потребує розгляду цільових функцій вищого рівня.

Слід відзначити, що внаслідок реалізації запропонованої моделі (1) – (3) можна отримати величину одного з найважливіших показників оцінювання поточного рівня ендогенного економічного потенціалу підприємства, а саме – максимально можливу (за тих припущень, які використано при побудові даної моделі) величину прибутку підприємства від його операційної діяльності (як різниця між максимально можливою величиною маржинального доходу підприємства та сумою його непрямих витрат). Однак, окрім того, використання первинних часткових показників оцінювання поточного рівня ендогенного економічного потенціалу підприємства та моделі (1) – (3) дозволяє встановити можливості зміни величини основних засобів та оборотних активів суб'єкта господарювання. Ці зміни повинні відбуватися переважно у напрямку зменшення маси цих засобів та активів (хоча при цьому і можливі виключення, наприклад, якщо фактичні запаси матеріалів або готової продукції на складах підприємства є меншими за оптимальну їх величину). При цьому головними причинами можливого зменшення величини основних засобів та оборотних активів суб'єкта господарювання з метою раціоналізації їх розміру є: наявність критичних ланок у ланцюжку виробничих операцій підприємства (що робить частину основних засобів непотрібною); перевищення виробничої потужності підприємства величини попиту на його продукцію; перевищення фактичних розмірів площ приміщень виробничих та адміністративних підрозділів їх нормативної (рекомендованої) величини; наявність на теперішній час на підприємстві надмірної величини оборотних активів.

Враховуючи викладене вище, доцільним видається введення третьої групи показників оцінювання поточного рівня ендогенного економічного потенціалу підприємства, які пропонується назвати комплексними і до яких віднесено такі:

- максимально можливу очікувану величину операційного прибутку підприємства;
- сподівану величину коштів, які отримує підприємство від продажу зайвих активів;
- сподівану величину прибутку підприємства від здачі в оренду частини зайвих активів, для яких оренда є більш вигідним способом їх використання порівняно із продажем.

За таких умов узагальнюючий (інтегральний) показник оцінювання поточного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємства може бути обчислений за такою формулою:

$$I = P_{\text{макс}} + P_{\text{ор}} + K_{\text{пр}} \times E \quad (4)$$

де I – узагальнюючий (інтегральний) показник оцінювання поточного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємства, грн.; $P_{\text{макс}}$ – максимально можлива очікувана величина операційного прибутку підприємства, грн.; $P_{\text{ор}}$ – сподівана величина прибутку підприємства від здачі в оренду частини зайвих активів, для яких оренда є більш вигідним способом їх використання порівняно із продажем, грн.; $K_{\text{пр}}$ – сподівана величина коштів, яку отримує підприємство від продажу зайвих активів, грн.; E – сподівана прибутковість інвестування коштів, які отримує підприємство від продажу зайвих активів, частка одиниці.

Висновки:

1. Оцінювання поточного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємства повинно базуватися на застосуванні комбінованого підходу, за якого окремі часткові показники оцінювання нормуються, а інші – підлягають оптимізації.

2. Послідовність оцінювання величини ендogenous економічного потенціалу суб'єкта господарювання на засадах використання комбінованого підходу повинна включати такі етапи: вибір керованих параметрів; поділ керованих параметрів на дві групи: ті, що нормуються, та ті, що оптимізуються; поділ керованих параметрів, що оптимізуються, на ті, для оптимізації яких не потрібно розглядати цільові функції вищих рівнів, та ті, для оптимізації яких потрібен такий розгляд; встановлення оптимальних значень для тих керованих параметрів, що оптимізуються без врахування цільових функцій вищого рівня, та нормованих значень для тих керованих параметрів, що нормуються; виокремлення з множини керованих параметрів лімітуючого фактора; побудова та розрахунок математичної моделі оптимізації натуральних обсягів виготовлення підприємством продукції.

3. Система показників оцінювання поточного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємства повинна містити чотири групи показників: первинні часткові, вторинні часткові, комплексні та

узагальнюючий показник такого оцінювання. При цьому до часткових первинних показників слід віднести ті керовані параметри, які потребують нормування або оптимізації, якщо тільки ця оптимізація не потребує розгляд цільових функцій вищого рівня, а до вторинних часткових показників – оптимальні обсяги виготовлення кожного виду продукції суб'єкта господарювання, а також ті керовані параметри, оптимізація яких потребує розгляду цільових функцій вищого рівня.

4. Подальше дослідження проблеми формування системи показників оцінювання ендogenous економічного потенціалу підприємства потребує побудови індикаторів вимірювання стратегічного рівня цього потенціалу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гришко В.А. Оцінювання та управління інвестиційно-інноваційним потенціалом машинобудівних підприємств: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / В.А. Гришко. – Львів, 2011. – 25 с.
2. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7(37). – С. 123-130.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н.С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
4. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - № 7. – С. 71-76.
5. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. - № 3. – С. 48-56.
6. Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2011. – №1. – С. 155-166.
7. Шаланов Н.В. Моделирование основных аспектов предпринимательской деятельности / Н.В. Шаланов. – Новосибирск: СибУПК, 2002. – 78 с.
8. Хворостов В.А. Исследование методов оценки потенциала предприятия / В.А. Хворостов // Сборник научных трудов НГТУ. – Новосибирск: Изд-во НГТУ. – 2005. – №3. – С. 107-113.