

**Людмила Володимирівна ПОТРАШКОВА**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри комп'ютерних систем і технологій,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,  
пр. Леніна, 9-А, м. Харків, 61166, Україна  
E-mail: lv7@ukr.net  
Телефон: +380506180083

**ОБҐРУНТУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТНОГО ПОКАЗНИКА  
СУКУПНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Потрашкова, Л. В. Обґрунтування результатного показника сукупного потенціалу підприємства [Текст] / Людмила Володимирівна Потрашкова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 16. – № 2. – С. 157-162. – ISSN 1993-0259.

**Анотація**

**Вступ.** У статті проаналізовано традиційні показники оцінки потенціалу підприємства та зроблено висновки щодо їхніх недоліків, які обумовили мету дослідження.

**Мета.** Метою дослідження є обґрунтований вибір показника сукупного потенціалу підприємства, який доцільно застосовувати при результатному підході до оцінки потенціалу. Задля досягнення вказаної мети сформульовано вимоги до показника сукупного потенціалу підприємства. Оскільки особливою рисою поняття «потенціал підприємства» є те, що це поняття характеризує діяльність підприємства в динаміці (потенціал підприємства – це, з одного боку, підсумок діяльності підприємства, а з іншого – передумови його майбутніх результатів), то результатний показник сукупного потенціалу підприємства повинен характеризувати потенційні (майбутні) результати діяльності підприємства, які водночас виступають його майбутніми ресурсами. Шуканий показник повинен давати узагальнюючу характеристику потенційних результатів діяльності підприємства загалом. З урахуванням вказаних вимог проведено аналіз різних показників діяльності підприємства з його самовідтворення та з виконання його функцій у суспільстві.

**Результат.** Обґрунтовано, що, як результатний показник сукупного потенціалу підприємства, доцільно використовувати його економічний капітал. Цей показник найбільш узагальнено описує результат діяльності підприємства, який виступає передумовою його майбутніх результатів. Тоді оцінкою сукупного потенціалу підприємства виступає множина максимальних значень величини його економічного капіталу, які може досягти підприємство в різних умовах зовнішнього середовища в прогностичному періоді. Показано, що вибір показника економічного капіталу як узагальнюючої характеристики потенціалу підприємства не означає, що поняття «потенціал» дублює поняття «капітал». Величина економічного капіталу є характеристикою сукупного потенціалу підприємства в довгостроковій перспективі, тобто вона характеризує стратегічний потенціал підприємства. Водночас оцінка оперативного та тактичного рівнів потенціалу, а також оцінка ресурсних та функціональних компонентів потенціалу підприємства (виробничого, маркетингового, фінансового, інноваційного) потребує використання цілісної системи різних показників.

**Ключові слова:** потенціал підприємства; результатна оцінка потенціалу; показники оцінки потенціалу підприємства; економічний капітал; соціальний капітал; функції підприємства.

**Людмила Владимировна ПОТРАШКОВА**

**ОБОСНОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ  
СОВОКУПНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация**

**Введение.** В статье проанализированы традиционные показатели оценки потенциала предприятия и сделаны выводы относительно их недостатков, которые обусловили цель исследования.

**Цель.** Целью исследования является обоснованный выбор показателя совокупного потенциала

---

предприятия, который целесообразно применять при результатном подходе к оценке потенциала. Для достижения указанной цели сформулированы требования к показателю совокупного потенциала предприятия. Так как специфической чертой понятия «потенциал предприятия» является то, что оно характеризует деятельность предприятия в динамике (потенциал предприятия – это, с одной стороны, итог деятельности предприятия, а с другой стороны – предпосылки его будущих результатов), то результатный показатель совокупного потенциала предприятия должен характеризовать потенциальные (будущие) результаты деятельности предприятия, которые в то же время выступают его будущими ресурсами. Искомый показатель должен давать обобщающую характеристику потенциальных результатов деятельности предприятия в целом. С учетом указанных требований проведен анализ различных показателей деятельности предприятия по его самовоспроизводству и по выполнению его функций как элемента общества.

**Результат.** Обосновано, что в качестве результатного показателя совокупного потенциала предприятия целесообразно использовать его экономический капитал. Этот показатель обобщенно описывает результат деятельности предприятия, который выступает в качестве предпосылки его будущих результатов. Тогда оценкой совокупного потенциала предприятия выступает множество максимальных значений величины его экономического капитала, которых может достичь предприятие в различных условиях внешней среды в прогнозном периоде. Показано, что выбор показателя экономического капитала в качестве обобщающей характеристики потенциала предприятия не означает, что понятие «потенциал» дублирует понятие «капитал». Величина экономического капитала является характеристикой совокупного потенциала предприятия в долгосрочной перспективе, то есть она характеризует стратегический потенциал предприятия. В то же время оценка оперативного и тактического уровней потенциала, а также оценка ресурсных и функциональных компонентов потенциала предприятия (производственного, маркетингового, финансового, инновационного) нуждается в использовании целостной системы различных показателей.

**Ключевые слова:** потенциал предприятия; результатная оценка потенциала; показатели оценки потенциала предприятия; экономический капитал; социальный капитал; функции предприятия.

**Lyudmyla Volodymyrivna POTRASHKOVA**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Department of computer systems and technologies,  
Kharkiv National Economic University named after Semen Kuznets,  
9-A Lenin av., Kharkiv, 61166, Ukraine  
E-mail: lv7@ukr.net  
Phone: +380506180083

#### **GROUNDING OF THE RESULTATIVE INDICATOR OF ENTERPRISE AGGREGATE POTENTIAL**

##### **Abstract**

**Introduction.** The paper analyzes the traditional indicators of company potential evaluation. The conclusions about their drawbacks are defined.

**Purpose.** Reasonable choice of index of aggregate potential of the company, which is appropriate to use when resultative approach to capacity assessment. To achieve this goal requirements for index of enterprise aggregate capacity have been formulated. The special feature of the concept "potential enterprise" is the fact that it describes the concept of an enterprise in dynamics (company potential - is, on the one hand, the result of the company, on the other hand - the preconditions of its future results), then the resultative indicator of company total capacity should characterize potential (future) activity results, which at the same time serve its future resources. The desired parameter should give general characteristic of the potential activity results of the enterprise as a whole. The analysis of various indicators of the company has been conducted.

**Result.** It has been proved that indicator of its economic capital should be used as resultative indicator of company aggregate capacity. This indicator is generally describes the company activity result, which is a precondition of its future development. Then the set of maximum indicators of the value of its economic capital is the estimation of the total potential of the company. It is shown that the choice of indicator of economic capital as generale characteristic of company potential does not mean that the concept of "potential" duplicate the concept of "capital." Value of economic capital is a characteristic of the company total potential in the long run, ie it describes the strategic potential of the company. At the same time, assessment of operational and tactical levels of capacity and assessment of resource and functional components of the company potential (production, marketing, finance, innovation) requires the use of an integrated system of various indicators.

---

**Keywords:** *potential enterprise; capacity assessment; indicators for assessing of the company potential; economic capital; social capital; functions of the company.*

---

**JEL classification:** M21, D24, O12

---

### Вступ

У вітчизняній та зарубіжній науці вже декілька десятиліть активно досліджуються питання, пов'язані з управлінням потенціалом підприємств. Актуальність цієї теми зростає із збільшенням мінливості зовнішнього середовища, але на сьогодні теоретична база управління потенціалом підприємств ще не є досконалою.

Потенціал підприємства – це сформована динамічною системою внутрішніх чинників підприємства його здатність здійснювати свою діяльність у різних умовах зовнішнього середовища. Особливою рисою поняття «потенціал підприємства» є те, що останнє характеризує діяльність підприємства *в динаміці*: воно об'єднує минуле і майбутнє підприємства. Потенціал підприємства – це, з одного боку, ресурси, а з іншого боку, гранично можливі результати його діяльності. Це, з одного боку, підсумок діяльності підприємства, а з іншого боку – передумови його майбутніх результатів. Так, за Клейнером Г. Б. [1], цільовими вимогами до результатів діяльності підприємства є наявність у кожний момент часу соціально-економічного потенціалу, що забезпечує майбутнє функціонування підприємства. Заруба В. Я. стверджує ще більш категорично: «діяльність будь-якого актора може розглядатися як процес відтворення його загального потенціалу, що складається з людських, майнових та соціальних ресурсів»[2].

Управління потенціалом підприємства базується на його оцінці. Існують два основні підходи до оцінки потенціалу: ресурсний і результатний. Аналіз літератури показав, що більшість дослідників використовують ресурсний підхід до оцінки потенціалу. Згідно з цим підходом, оцінкою потенціалу підприємства виступають характеристики його ресурсів. Саме цей підхід застосовано, наприклад, у роботах Попова Є. В. [3], Гриньової В. М., Козиревої О. В. [4], Файзулаєвої К. А. [5], Фомина П. О. і Старовойтова М. К. [6], Трофименко М. О. [7]. Але ресурсний підхід має низку значних недоліків: він не розкриває взаємозв'язок між поточним станом ресурсів і майбутніми результатами системи, він не враховує процесів динаміки ресурсів, він не враховує синергетичний ефект від взаємодії різних видів ресурсів. Інтегральна оцінка сукупного потенціалу підприємства за ресурсним підходом базується на експертних оцінках і тому є суб'єктивною.

Згідно з результатним підходом, сукупний потенціал підприємства описується множиною найкращих результатів діяльності, які може досягти підприємство в різних умовах зовнішнього середовища. Результатний підхід до оцінки потенціалу має безперечні переваги порівняно з ресурсним підходом: він дозволяє простежити зв'язок між поточним станом ресурсів і майбутніми результатами системи; врахувати вплив різних управлінських рішень на майбутні результати підприємства; взяти до уваги вплив чинників зовнішнього середовища; він є більш адекватний процесу управління за результатами. Але при застосуванні результатного підходу серед дослідників досі немає єдності з питання результатних показників сукупного потенціалу підприємства. У різних наукових працях застосовуються різні показники потенціалу підприємства: потенційний обсяг виробленої продукції [8]; конкурентна сила підприємства [9]; вартість підприємства як майнового комплексу [10]; потенційна величина прибутку [11]; потенційні значення показників поточної ліквідності, вартості чистих активів, рентабельності активів та рентабельності довгострокового капіталу [12]. Очевидно, далеко не всі показники результатів діяльності підприємства дійсно характеризують його сукупний потенціал. По-перше, більшість з наведених показників характеризує результати діяльності окремих підсистем підприємства; по-друге, більшість з них не відповідає вищенаведений «динамічній» специфіці поняття «потенціал». Таким чином, вибір результатного показника сукупного потенціалу підприємства ще потребує обґрунтування.

### Мета статті

Метою нашої роботи є обґрунтування показника сукупного потенціалу підприємства, який доцільно застосовувати при результатному підході до оцінки потенціалу.

### Виклад основного матеріалу дослідження

*Вимоги до показника сукупного потенціалу підприємства.* Спочатку встановимо вимоги до шуканого показника сукупного потенціалу підприємства:

- враховуючи специфіку поняття «потенціал», встановимо вимогу, що результатний показник сукупного потенціалу підприємства повинен характеризувати потенційні (майбутні) результати діяльності підприємства, які водночас виступають його майбутніми ресурсами;

- 
- шуканий показник повинен давати узагальнюючу характеристику потенційних результатів діяльності підприємства загалом.

Якщо розглядати потенціал підприємства як його здатність до здійснення певної діяльності в різних умовах зовнішнього середовища, то виникає питання, про яку діяльність йде мова та що виступає результатом цієї діяльності.

Відповідь на перше питання є такою: мова йде про діяльність підприємства з виконання його функцій. А питання щодо функцій підприємства є вже достатньо розкритим у науковій літературі. Оскільки підприємство, з одного боку, є самовідтворюваною економічною одиницею, а з іншого боку, воно залучене в систему процесів суспільного відтворення, то слід виділяти дві взаємопов'язані групи функцій підприємства:

- функцію здійснення самовідтворення;
- функції підприємства як елемента суспільства.

Тобто потенціал підприємства характеризує його здатність до таких видів (аспектів) діяльності:

- до самовідтворення;
- до виконання своїх функцій у суспільстві (здатність приносити користь суспільству).

Залишається питання про те, що вважати результатами вказаних видів (аспектів) діяльності підприємства та якими показниками доцільно їх описувати.

Розглянемо перший аспект діяльності підприємства – самовідтворення. Ядром процесів самовідтворення підприємства є відтворення його капіталу різних видів. За Марксом, капітал – це вартість, яка зростає самостійно [13]. Згідно з Поповим Д. Д., капітал – це *накопичуваний* господарський ресурс, який визначає процес відтворення та зростання вартості через конвертацію своїх різних форм [14]. Тобто капітал є і ресурсом, і результатом самовідтворення підприємства, і ця характеристика капіталу повністю відповідає поняттю потенціалу. Таким чином, саме показники капіталу описують результат діяльності підприємства зі свого самовідтворення. При цьому узагальнюювальну вартісну характеристику результатів діяльності підприємства дає його *економічний* капітал. Тому узагальнюювальною оцінкою потенціалу самовідтворення підприємства виступає множина максимально можливих майбутніх значень показника економічного капіталу підприємства в різних умовах зовнішнього середовища (на кінець прогнозного періоду).

*Показники виконання підприємством своїх функцій у суспільстві.* Інший аспект діяльності підприємства – виконання ним своїх функцій у суспільстві. Результати діяльності підприємства як елемента суспільства можна описувати різними показниками, які характеризують рівень задоволення інтересів різних зацікавлених осіб – стейкхолдерів підприємства. До таких показників можна віднести:

а) показники обсягу цінностей, створених підприємством для стейкхолдерів: суму дивідендів, сплачених акціонерам; ставки оплати труда персоналу; обсяг сплачених податків; обсяг виробленої продукції (у натуральному та вартісному вимірі);

б) показники якості цінностей, створених підприємством для стейкхолдерів: якість виробленої продукції; якість умов праці, створених для персоналу;

в) показники заборгованості підприємства перед стейкхолдерами (мінімізуються): суму заборгованості підприємства перед постачальниками; суму заборгованості підприємства перед персоналом; суму заборгованості підприємства зі сплати податків та зборів;

г) показники впливу підприємства на активізацію діяльності стейкхолдерів (формування попиту на ресурси): обсяг закупуваної сировини та матеріалів; чисельність працевлаштованого населення; витрати на придбання ліцензій, патентів, ноу-хау;

д) показники інноваційної діяльності підприємства.

Але наведені показники не відповідають встановленій вище вимозі щодо опису водночас і потенційних результатів, і майбутніх ресурсів діяльності підприємства. Цій вимозі відповідає інша характеристика підприємства як елемента суспільства – *зовнішній соціальний капітал підприємства*.

Зовнішній соціальний капітал підприємства характеризує ресурси взаємовідносин підприємства з його стейкхолдерами. Очевидно, що взаємовідносини підприємства зі стейкхолдерами залежать від того, наскільки підприємство задовольняє інтереси цих стейкхолдерів. Тому величина зовнішнього соціального капіталу підприємства непрямо характеризує користь, яку підприємство приносить суспільству.

Основними характеристиками соціального капіталу підприємства виступають його імідж та репутація. Оскільки підприємство взаємодіє з різними групами стейкхолдерів, маємо вектор часткових оцінок соціального капіталу підприємства.

*Узагальнюючий показник сукупного потенціалу підприємства.* Вище було доведено, що загальну характеристику сукупного потенціалу підприємства дають потенційні величини його економічного та соціального капіталів. Далі необхідно врахувати такий важливий факт: у довгостроковій перспективі реалізується позитивний зворотній зв'язок між результатами, створеними підприємством для стейкхолдерів, та економічним капіталом підприємства. Точніше, результати, створені підприємством

---

для стейкхолдерів, впливають на соціальний капітал підприємства, а вже соціальний капітал позитивно впливає на економічний капітал підприємства.

Унаслідок цього в довгостроковому періоді показник економічного капіталу підприємства можна вважати узагальнювальним, тобто таким, що дає інтегральну оцінку усім результатам діяльності підприємства в межах цього періоду. Можна вважати, що високі показники накопичення економічного капіталу в довгостроковому періоді свідчать і про високі показники задоволення підприємством інтересів своїх стейкхолдерів.

Таким чином, результатним показником сукупного потенціалу підприємства виступає показник його *економічного капіталу*. Це означає, що оцінкою сукупного потенціалу підприємства виступає *множина максимальних значень величини його економічного капіталу, які може досягти підприємство в різних умовах зовнішнього середовища в прогностичному періоді*.

Вибір показника економічного капіталу як узагальнювальної характеристики потенціалу підприємства не означає, що поняття «потенціал» дублює поняття «капітал»:

1. Величина економічного капіталу є узагальнювальною характеристикою сукупного потенціалу підприємства, водночас часткові ресурсні та функціональні компоненти потенціалу (виробничий, маркетинговий, фінансовий, інноваційний) описуються іншими показниками (такими, як потенційний обсяг виробленої продукції, потенційний обсяг реалізованої продукції та інші).

2. Величина економічного капіталу є характеристикою сукупного потенціалу підприємства в *довгостроковій перспективі*, тобто вона характеризує *стратегічний* потенціал підприємства. Водночас оцінка оперативного та тактичного рівнів потенціалу підприємства потребує використання інших показників. Так у межах короткострокового періоду результати, створені підприємством для стейкхолдерів, ще не встигають вплинути на його економічний капітал, тому показники задоволення підприємством інтересів стейкхолдерів мають обов'язково розглядатися як результатні показники оперативного та тактичного потенціалу підприємства.

3. Припущення про те, що динаміка величини економічного капіталу підприємства в довгостроковій перспективі повністю враховує динаміку його соціального капіталу, є правильним тільки в умовах налагодженого ринкового механізму, коли економічні суб'єкти мають достатньо інформації та широкий вільний вибір контрагентів, між котрими обирають найкращих з позиції задоволення своїх інтересів (наприклад, покупці мають повну інформацію про якість продукції та можуть «голосувати гаманцем» за підприємства, що випускають нешкідливі для здоров'я та екологічно чисті продукти).

### Висновки та перспективи подальших досліджень

У роботі доведено, що результатним показником сукупного стратегічного потенціалу підприємства виступає показник його економічного капіталу. Цей показник дає узагальнювальну характеристику потенційних результатів діяльності підприємства, які виступають його майбутніми ресурсами. Тоді оцінкою сукупного стратегічного потенціалу підприємства виступає *множина максимальних значень величини його економічного капіталу, які може досягти підприємство в різних умовах зовнішнього середовища в прогностичному періоді*.

Інші показники результатів діяльності підприємства характеризують різні часткові компоненти потенціалу (наприклад, його функціональні компоненти). Їх слід застосовувати в економічному аналізі з метою оцінки потенціалу окремих підсистем підприємства, а також задля моделювання структури та динаміки сукупного потенціалу підприємства.

Результати дослідження розвивають теоретичні засади оцінки, аналізу та управління потенціалом підприємства. Подальші дослідження необхідно вести в напрямку створення цілісної системи показників потенціалу підприємства та його підсистем.

### Список літератури

1. Стратегии бизнеса: аналитический справочник [Электронный ресурс] / Под редакцией академика РАН, д. э. н. Г. Б. Клейнера. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m71/pril2.htm>.
2. Заруба, В. Я. Системно-ресурсний підхід до управління діяльністю підприємства [Текст] / В. Я. Заруба // Модели оценки и анализа сложных социально-экономических систем : монография / ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. А. Кизим. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2013. – С. 354-371.
3. Попов, Е. В. Потенциал маркетинга предприятия [Текст] / Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. – №5. – С. 31-41.
4. Гриньова, В. М. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств [Текст] / В. М. Гриньова, О. В. Козирева ; Харківський національний економічний ун-т. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 192 с.
5. Файзулаєва, К. А. Оцінка маркетингового потенціалу на аналітичному етапі процесу маркетингового аудиту на підприємстві [Текст] / К. А. Файзулаєва // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011 – № 33. – С. 289-292.

- 
6. Фомин, П. А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [Текст] / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов // Антикризисное и внешнее управление. – 2006. – № 2. – С. 27-41
  7. Трофименко, Н. А. Оценка и прогнозирование производственного потенциала предприятия [Текст] / Н. А. Трофименко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. – №9(68). – С. 147-157.
  8. Дорошенко, В. А. Экономический потенциал лесопромышленного предприятия [Текст] / В. А. Дорошенко, Б. А. Осипов, Ю. Д. Шмидт // Вестник ТГЭУ. – 2005. – №1. – С. 3-18.
  9. Гавва, В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання [Текст]: навч. посібник / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
  10. Ханов, А. Р. Экономический потенциал предприятия как объект исследования [Текст] / А. Р. Ханов // Российское предпринимательство. – 2006. – № 10 (82). – С. 58-60.
  11. Плехова, Ю. О. Многоуровневая модель формирования и оценки экономического потенциала развития предприятий газового хозяйства Нижегородской области [Текст] / Ю. О. Плехова, А. А. Горбунова // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского, Серия «Экономика и финансы». 2008. – №2. – С. 177-184
  12. Цымбалюк, С. Н. Методика оценки экономического потенциала предприятия в условиях развития рыночной экономики в России [Текст] / С. Н. Цымбалюк // Креативная экономика. – 2011. – № 11 (59). – С. 38-44.
  13. Маркс, К. Капитал (III том) [Текст] / К. Маркс // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Государственное издательство политической литературы, –1961. – Т. 25., Ч. 1. – 546 с.
  14. Попов, Д. Д. Социальный капитал в сетевых экономических взаимодействиях [Текст] : автореф. дис. на соискание уч. Степени канд. экон. наук: 08. 00. 01 / Попов Денис Дмитриевич; Костром. гос. ун-т им. Н. А. Некрасова. – Кострома, 2011 – 23 с.

## References

1. Kleiner, G. B. (n. d.). Business Strategy: an analytical. Retrieved April 15, 2014, from: <http://www.aup.ru/books/m71/pril2.htm>.
2. Zaruba, V. Y. (2013). System-resource approach to business management. Models estimates and analysis socio-economic systems. Kharkiv: INZHEK.
3. Popov, E. V. (1999). Potential marketing business. Marketing in Russia and abroad, 5, 31-41.
4. Grinyova, V. M. & Kozyrev, A. V. (2006). Socio-economic problems of innovative development of enterprises. Kharkiv: INZHEK.
5. Fayzulayeva, K. A. (2011). Evaluation of marketing potential on the analytical stage of the marketing audit. Bulletin of Economics and transport industry, 33, 289-292.
6. Fomin, P. A. & Starovoytov, M. K. (2006). Features assess the potential of industrial enterprises. Crisis and external management, 2, 27-41.
7. Trofimrnko, N. A. (2004). Estimation and forecasting of the production potential of the enterprise. Bulletin of Sumy State University, 9 (68), 147-157.
8. Doroshenko, V. A., Osipov, B. A., Schmidt, Yu. D. (2005). Economic potential of timber enterprises. Herald TSUE, 1, 3-18.
9. Gavva, V. N. & Bozko, E. A. (2004). Potential of enterprises: development and evaluation. Kyiv : Centre textbooks.
10. Khanov, A. R. (2006). Economic potential of the company as an object of study. Russian Entrepreneurship, 10 (82), 58-60.
11. Plekhova, Y. O. & Gorbunov, A. A. (2008). Multilevel model for the formation and evaluation of the economic development potential of the gas industry enterprises of Nizhny Novgorod region. Bulletin of the Nizhny Novgorod University. Lobachevsky, Series "Economics and Finance", 2, 177-184.
12. Cymbalyuk, S. N. (2011). Methods of assessing the economic potential of the enterprise in terms of a market economy in Russia. Creative Economy, 11(59), 38-44.
13. Marx, K. & Engels, Fr. (1961). Capital (III Volume). Moscow: State Publishing House of Political Literature.
14. Popov, D. (2011). Social capital in the network of economic interactions. Kostroma.

Стаття надійшла до редакції 20.05.2014 р.