

3. Соркин С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособие. / С. Л. Соркин. — Минск : Современ. шк., 2006. — 283 с.

4. Johnson Thomas E. Export / Import documentation and procedures: Fourth edition / Thomas E. Johnson // AMACOM. — 2002. — 607 p.

Поступила до редакції 24.08.14

© В. М. Нижник, С. І. Конєв, 2014

УДК 338.1

О. О. Орлов\*  
О. І. Гончар\*\*

### МАРЖИНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Досліджено існуючі методичні підходи до оцінки вартості потенціалу підприємства, зроблено критичні зауваження щодо доцільності їх використання. Запропоновано застосування альтернативного — маржинального підходу, на основі якого передбачається позиціонування коефіцієнта беззбитковості як показника рівня використання економічного потенціалу, а «запасу надійності» — для оцінки «міри ефективності» його використання. Визначені переваги та можливості використання маржинального підходу до оцінювання.*

*Ключові слова: економічний потенціал, оцінювання, методичний підхід, показники, розвиток, рішення, обґрунтування, підприємство.*

*Исследованы существующие методические подходы к оценке стоимости потенциала предприятия, сделано критические замечания о целесообразности их использования. Предложено применение альтернативного — маржинального подхода, на основе которого предполагается позиционирование коэффициента безубыточности как показателя уровня использования экономического потенциала, а «запаса надежности» — для оценки «степени эффективности» его использования. Определены преимущества и возможности использования маржинального подхода к оценке.*

*Ключевые слова: экономический потенциал, оценки, методический подход, показатели, развитие, решение, обоснование, предприятие.*

*The existing methodological approaches to assessing the value potential of the company, made critical comments on the appropriateness of their use. Application of alternative — margin approach based positioning factor which is expected to break even as an indicator of the level of economic potential, and the «margin of safety» — to assess the «degree of effectiveness» of its use. The advantages and possibilities of using marginal approach to evaluation.*

*Keywords: economic potential, evaluation, methodical approach, performance, development, solutions, study, business.*

*Актуальність теми.* Сучасне динамічне ринкове середовище вимагає удосконалення підходів щодо визначення стану та можливостей підприємств, оцінювання економічного потенціалу. Вартісна оцінка потенціалу підприємства дає можливість не лише оцінити його величину, але і обґрунтувати рішення щодо оптимізації та розвитку.

Результати оцінювання використовуються для вибору і обґрунтування інноваційних та інвестиційних проєктів, забезпечення прав власності, кредитування та інше.

В сучасній економічній теорії сформовані три методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств: дохідний (результативний), витратний, ринковий (порівняльний). В основі вартісної оцінки економічного потенціалу лежать грошові потоки, які формуються у вигляді чистого доходу та інших фінансово-економічних результатів оцінки вартості земельних ділянок, рухомого та нерухомого майна, трудового потенціалу, нематеріальних ресурсів і бізнес-процесів [1, с. 83–87].

\* Орлов О. О. — д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства і підприємництва.

\*\* Гончар О. І. — канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства і підприємництва.

Хмельницький національний університет, м. Хмельницький.

Важливим завданням в цих умовах є визначення показників вартісної оцінки потенціалу підприємства за умовами забезпечення його беззбитковості як виробничої системи, інтенсивних модернізаційних змін у різних сферах суспільного життя, процес господарювання визначає одним із основних завдань успішного розвитку усіх підприємств підтримку процесу постійного якісного вдосконалення структурного й функціонального змісту господарюючої системи, забезпечення високого рівня її конкурентоспроможності, що дозволяє досягати такого економічного стану, при якому вдається гарантовано забезпечити виконання існуючих зобов'язань перед працівниками, зовнішніми контрагентами й державою з урахуванням реалізації в повному обсязі інтересів власника підприємства.

Необхідність оцінки потенціалу підприємства та особливості методики її проведення пов'язані із цілями і задачами підприємства, які мають місце при певних обставинах.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Існуючі наукові дослідження щодо оцінки потенціалу підприємства представлені у багатьох працях. Вперше методичні підходи щодо оцінки та стратегічного управління потенціалом промислового підприємства представлені Воронковою А. Е. [2, с. 63] та розвинуті щодо формування механізму використання економічного потенціалу підприємства Лапіним Е. В. [3, с. 108–109]. Розвиток питань економічної оцінки як елементів потенціалу підприємства так і сукупної величини, має місце у колективній праці Федоніна О. С., Репіної І. М., Олексюка О. І. «Потенціал підприємства: формування та оцінка» [1] і Краснокутської Н. С. [4] та інших науковців.

Усі автори основну мету вартісної оцінки потенціалу підприємства визначають як отримання результатів, для обґрунтування управлінських рішень щодо формування потенціалу підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності, активізації інноваційних та інвестиційних процесів, а також його розвитку.

Однак, залишаються нерозв'язаними науково-методичні та практичні проблеми оцінювання потенціалу підприємств в умовах багатоменклатурного виробництва.

*Мета* даної статті полягає у дослідженні існуючих науково-методичних підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства та можливостей її раціональної організації.

*Виклад основного матеріалу дослідження.* Узагальнюючи існуючі концепції та методичні підходи, слід зазначити, що теорія оцінювання потенціалу підприємства знаходиться все ще не на достатньому рівні. Так, дотепер не досягнуто узго-

дженості щодо її базових понять, не накопичено достатньо наукових ідей та методичних підходів, не досягнуто належного рівня чіткості міркувань та обґрунтованості застосовуваних при оцінці прийомів та методів. Наслідком цього є недостатній рівень обґрунтованості, об'єктивності та точності самих оцінок економічного потенціалу підприємства.

В теорії і практиці економічної діяльності для оцінки економічного потенціалу підприємства використовуються показники: натуральні, вартісні, абсолютні та відносні. Однак думки про кількість і характер показників, що повинні використовуватись для оцінки, різні. Основні розбіжності з даного питання стосуються питань: проводити оцінку за допомогою системи показників чи загального (інтегрального) показника; проводити оцінку економічного потенціалу підприємства за допомогою натуральних, вартісних, абсолютних або відносних показників.

Оцінка економічного потенціалу підприємства в натуральному виразі передбачає визначення кількості економічних ресурсів, якими володіє підприємство, та кількості продукції, робіт і послуг, які можуть бути виконані підприємством при якнайповнішому і ефективнішому використанні цих ресурсів. При цьому оцінка потенціалу підприємства проводиться з використанням натуральних показників [3]. Оцінка ж у вартісному виразі передбачає визначення вартості активів підприємства і величини економічних вигід, які воно може отримати в майбутньому. Оцінка економічних ресурсів підприємства і економічних вигід проводиться з використанням вартісних показників. У таблиці 1 систематизовано показники, за допомогою яких різні автори пропонують оцінювати складові економічного потенціалу.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що в даний час в теорії і практиці пропонуються різні групування показників, що відрізняються як за їх кількістю, так і за змістом. Отже, відсутні конструктивні засади для розробки методів вимірювання рівня потенціалу. Найбільш поширені підходи належать одному, ресурсно-факторному напрямку оцінювання, який передбачає наступний алгоритм оцінки:

— класифікація ресурсів, факторів і (або) умов, які впливають на економічний потенціал підприємства;

— вибір системи показників, які характеризують стан вищезазначених ресурсів, факторів та умов, та оцінку їх значень;

— конструювання показника економічного потенціалу підприємства у вигляді групи поодиноких оцінок та їх узагальнень, які є по суті узагальненими оцінками не потенціалу, а уза-

## Показники оцінки економічного потенціалу підприємства

Структурні елементи економічного потенціалу	Кількісні показники	Якісні показники
Ресурсні елементи економічного потенціалу підприємства		
Природно-ресурсний потенціал [3, 6, 7, 8, 10, 13]	Вартість природних ресурсів, що використовуються підприємством для виробництва продукції	Якість використання цих ресурсів (застосування енергетично-ресурсозберігаючих технологій)
Потенціал основних фондів [13]	Первісна, залишкова та середньорічна вартість основних фондів	Коефіцієнти: оновлення, вибуття, зносу, надходження; Частка машин та устаткування в загальній вартості основних фондів; Показники фондоозброєності, фондовіддачі та фондомісткості
[7]		Рентабельність основних фондів; Коефіцієнт завантаження, змінності, інтенсивності навантаження устаткування; Показник інтегрального навантаження
Потенціал оборотних фондів [13]	Вартість витрат матеріальних ресурсів	Матеріаломісткість продукції; Коефіцієнт оборотності матеріальних ресурсів; Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції
[7]		Коефіцієнт нерівномірності постачань матеріальних ресурсів; Матеріаловіддача продукції; Коефіцієнт використання матеріалів; Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами (плановий і фактичний)
Потенціал нематеріальних активів [12]	Вартість витрат на придбання нематеріальних активів	Коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів; Коефіцієнт виробничої місткості нематеріальних активів; Рентабельність інвестицій в нематеріальні активи
Потенціал виробничого персоналу	Середньомісячна заробітна плата технологічного персоналу (в динаміці); Середньооблікова чисельність технологічного персоналу (в динаміці);	Продуктивність праці; Коефіцієнт плинності, обороту з прийому, обороту з вибуття технологічного персоналу [13] Структура, професійний склад, накопичений виробничий досвід, особистісні якості працівника [3]
	Зміна середньорічного обсягу виробництва; Показники балансу робочого часу; Непродуктивні витрати робочого часу; Порівняння середніх тарифних розрядів робіт і робітників; Економія (перевитрата) фонду заробітної плати	Коефіцієнт постійності кадрів [7]
Фінансовий потенціал [7]	Оцінювання фінансового потенціалу за фінансовими показниками (експрес аналіз основних показників, які характеризують ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість)	Визначення рівнів фінансового потенціалу: — високий — діяльність підприємства прибуткова, фінансовий стан стабільний; — середній — діяльність підприємства прибуткова, проте фінансова стабільність багато в чому залежить від змін як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі; — низький підприємство фінансово нестабільне
Кадровий управлінський потенціал [3,7]		Швидкість прийняття важливих рішень, їх обґрунтованість; Можливості делегування та реальне делегування повноважень; Контроль виконання рішень; Система заохочень та покарань (пов'язана з контролем виконання рішень); Швидкість проходження інформації «з гори на низ» та «знизу-нагору» (наявність ефективного зворотного зв'язку); Кадрова політика; Якість планування діяльності
Інформаційний потенціал [10]	Сумарний обсяг інформаційних ресурсів можна оцінити як сукупність витрат, пов'язаних з виробництвом чи придбанням науково-технічної інформації і її обслуговуванням	

Продовження таблиці 1

Структурні елементи економічного потенціалу	Кількісні показники	Якісні показники
[11]	Оцінювання інформаційного потенціалу може здійснюватися: 1) шляхом розрахунку абсолютних чи відносних показників економічного чи спеціального спрямування; 2) через моделювання впливу на результати діяльності підприємства. Розрахунок абсолютних чи відносних показників інформаційного потенціалу можна розглядати з двох позицій: часткового оцінювання — на рівні підтримки прийняття конкретного чи цілого класу подібних рішень; узагальненого оцінювання — на рівні розгляду діяльності підприємства	Інформаційна озброєність праці працівників основної діяльності; Показник інформаційного забезпечення основних процесів; Коефіцієнт, що характеризує ступінь задоволення інформаційних потреб; Коефіцієнт, що характеризує повноту інформаційного забезпечення; Коефіцієнт оновлення інформації
Інноваційний потенціал	Витрати на розробку, виготовлення та реалізацію інноваційної продукції Кількість отриманих патентів за розробками організації; Кількість авторських свідоцтв; Обсяг патентного фонду організації; Обсяг робіт за патентними дослідженнями в рамках НДР, що виконуються	Ефект від винаходів та раціоналізаторських пропозицій Ефект від використання придбаних ліцензій та патентів [14]

гальною оцінкою вказаної сукупності ресурсів, факторів та умов.

Як підтверджує аналіз відомих методичних підходів, така методологія оцінки економічного потенціалу підприємства призводить до ряду перешкод та примушує використовувати прийоми та методи, які значно знижують обґрунтованість та точність інтегрованих оцінок. Основні проблеми, що виникають в процесі оцінювання: прагнення до максимально повного охоплення ресурсів, факторів та умов, які беруться до уваги при оцінці потенціалу; широке використання, поряд з інтервальними показниками, якісних оцінок та експертних методів оцінювання; побудова інтегрального показника як суми окремих показників із різними ваговими коефіцієнтами, у якій як ваги виступають експертні оцінки значущості окремих ресурсів та факторів або їх груп; відсутність належного обґрунтування методів «усереднення» окремих оцінок в узагальнені. Для досліджень у цій області є характерним недостатнє використання методичного інструментарію вимірювання рівня конкурентоспроможності продукції та послуг, підприємств та суб'єктів економіки більш високих ієрархічних рівнів, а також методичного арсеналу економіки якості та кваліметрії. Крім того зведення окремих показників у синтетичні, інтегральні, а ще й коли вони якісно різномірні, або різноспрямовані може призвести до неадекватності такого показника.

Оцінюючи існуючі методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств слід зауважити, що витратний або майновий підхід об'єднує сукупність методів, націлених на визна-

чення вартості об'єктів на основі витрат на його створення і використання. Порівняльний чи ринковий підхід до оцінки потенціалу підприємства базується на інформації про аналогічні угоди із заведеними традиціями і колишнім досвідом. Особливістю даного підходу є обставини, що абсолютних аналогів елементів потенціалу не існує і тому в розрахунках запропоновано використовувати коригування вартості аналога об'єкта оцінки [1, с. 103]. Однак, зважаючи на нерозвинутість ринку промислової нерухомості України, слід зауважити його обмеженість для оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд у. Дохідний (результативний) підхід оцінки вартості потенціалу підприємства в сучасних методичних розробках рекомендовано здійснювати при оцінці вартості машин, обладнання, нематеріальних активів підприємства і бізнесу. Конкретно оцінка вартості земельних ділянок, будівель і споруд за допомогою результативного методу в існуючих наукових дослідженнях не здійснюється, або передбачає визначення залишку від комплексного використання майна. Слід визнати, що причина — це відсутність ринку промислової нерухомості і, як слідок, відсутність методів на отримання результату. Щодо оцінки трудового потенціалу, то застосування результативного підходу теж неможливе тому, що на Україні немає законодавчого обґрунтування сучасного ринку праці, а на підприємствах не використовуються трудові нормативи, а також діє недосконала система оподаткування. Таким чином методи поелементної оцінки потенціалу підприємства традиційно в теорії формулюються на основі часу оцінки, який береться до уваги як ознака класифікації.

Графоаналітичні методи оцінки потенціалу підприємства (квадрат потенціалу, метод радару) наочно демонструють результати дослідження і дозволяють отримувати інформацію не лише щодо розмірів потенціалу, але і щодо проблемних (хворобливих) його елементів. Однак, складність побудови таких моделей зростає при потребі збільшення кількості факторів, що враховуються і залежать один від одного, тому оцінку потенціалу підприємства доцільно проводити за допомогою системи показників.

Як зазначалось, в основі вартісної оцінки економічного потенціалу підприємства лежить чистий дохід та інші результати його господарської діяльності. Забезпечення беззбитковості підприємства як виробничої системи на сучасному ринку передбачає впровадження раціональної організації вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства. Тому важливим аспектом є розробка стратегії, яка може бути представлена у вигляді управління прибутком підприємства на базі нормативної собівартості, представленої у вигляді взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації і прибутку (cost-volume-profit) в умовах ринкових відносин [15, с. 9].

Аналіз взаємозалежностей в системі «витрати, обсяг реалізації, прибуток» (CVP) на думку багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів є одним з найбільш ефективних засобів планування та прогнозування діяльності підприємства. Ключовим елементом у системі «CVP» є «точка беззбитковості», яка розраховується шляхом ділення постійних витрат на маржинальний прибуток виробу. З формули розрахунку «точки беззбитковості» можна вивести ряд формул, які дозволяють здійснювати будь-які варіантні розрахунки (змінювати ціну, змінні і постійні витрати, обсяг замовлення). Однак реальні можливості цієї системи досить обмежені. «Модель» витрати / обсяг випуску / прибуток «, — стверджує А. Апчерч, — передбачає один вид продукції (послуг) або структура асортименту продукції залишається незмінна за будь-яких обсягів випуску вище нуля» [16, с. 173].

Таким чином, безліч варіантів можливо поррахувати лише у тому випадку, якщо випускається один вид продукції. Отже система «CVP» не підходить для умов багатонаменклатурного виробництва. «Слабкою ланкою» в системі «CVP» є постійні витрати, а точніше — проблема їх розподілу між видами продукції.

Повернемось до системи «CVP». Головним елементом системи є обсяг виробництва продукції ( $B$ ), сума змінних витрат по підприємству (ИП), маржинальний прибуток ( $M$ ), постійні витрати ( $ПЗ$ ), прибуток до оподаткування ( $\Pi$ ). При цьому, маржинальний прибуток можна розрахувати двома способами:

$$M = B - ИП \text{ та } M = ПЗ + \Pi \quad (1)$$

Аналізуючи перший спосіб, зразу відмітимо, що тут маржинальний прибуток прямо пропорційно залежить від зміни обсягу виробництва та змінних витрат. Такої залежності немає при другому способі розрахунку маржинального прибутку. Маржинальний прибуток тут не залежить від величини постійних витрат. Якщо перший спосіб характеризує метод розрахунку маржинального прибутку, то другий — її функціональне призначення — покриття постійних витрат.

Ще у 2001 році нами був обґрунтований метод розподілу постійних витрат пропорційно маржинальному прибутку [17, с. 45–49], за допомогою «коефіцієнта беззбитковості» ( $K_0$ ), який розраховується як відношення постійних витрат до маржинального прибутку:

$$K_0 = \frac{ПЗ}{M} \quad (2)$$

Але, у контексті проблеми оцінки потенціалу підприємства,  $K_0$  можна характеризувати як показник традиційного «рівня використання економічного потенціалу». Коли мова йде про постійні витрати, то їх слід розглядати як фактор що погіршує економічний стан підприємства. Дійсно, чим більшою є величина постійних витрат — тим меншою прибуток підприємства. Крім того, з певною мірою ймовірності, можна стверджувати, що у постійних витратах закладено «економічний потенціал підприємства». Через заробітну плату конструкторів, техніків, маркетологів та менеджерів у постійних витратах відображається інтелектуальний потенціал підприємства, а через амортизацію основних фондів — його технічний рівень. І в погіршенні роботи підприємства «винні» не постійні витрати, а низький рівень використання потенціалу що міститься у них.

Про рівень використання економічного потенціалу найбільш просто можна робити висновки по «коефіцієнту беззбитковості». Чим нижчим є « $K_0$ », тим вищий рівень використання потенціалу.

Із показником « $K_0$ » також пов'язаний показник « $Z_n$ » — запас надійності:

$$Z_n = 1 - K_0 \quad (3)$$

Як правило, цей показник розраховується за формулою:

$$Z_n = \frac{B - B_{об}}{B} \times 100, \quad (4)$$

де  $B_{об}$  — беззбитковий оборот.

Вираз в чисельнику формули зазвичай називають «запасом фінансової міцності» і він по-

казує наскільки виручка від реалізації продукції перевищує беззбитковий оборот. Його величина показує, до якої межі може знизитись «виручка», щоб не було збитків. В свою чергу, « $Z_n$ » відображає цю залежність у відсотках. Власне цим і обмежується роль «запасу надійності» описаного в багатьох підручниках та монографіях.

У запропонованому ними підході роль цього показника і функції, які він може виконувати є значно ширшими. Він дозволяє, минаючи процес розподілу постійних витрат, розрахунку собівартості як суми змінних і постійних витрат, розраховувати безпосередньо прибуток ( $P_i$ ), рентабельність ( $P_{ni}$ ) за видами продукції та навіть «силу впливу операційного леввериджу» ( $W$ ):

$$P_i = Z_n \times PM_i; \quad (5)$$

$$P_{ni} = \frac{Z_n \times PM_i}{C_i - (Z_n \times PM_i)} \times 100; \quad (6)$$

$$W = \frac{1}{Z_n}; \quad (7)$$

де  $C_i$  — ціна  $i$ -го виробу;  $PM_i$  — маржинальний прибуток по  $i$ -му виробу.

Однак, в контексті даної статті « $Z_n$ » може виконувати функцію «оцінки міри ефективності використання економічного потенціалу», так як чим вище значення « $Z_n$ », тим більший прибуток і рентабельність як по видах продукції, так і в цілому по підприємству. Якщо « $Z_n$ » від'ємне, то підприємство збиткове і міра збитковості є тим більшою, чим вищою є від'ємність величини « $Z_n$ ».

Усі заходи щодо нарощування та поліпшення використання економічного потенціалу (впровадження нової техніки та технології, створення та виробництва інноваційної продукції, підвищення кваліфікації працівників, покращення рівня «організації виробництва» та ін.) в кінцевому результаті сприяє зростанню маржинального прибутку і, відповідно, до зменшення величини « $K_o$ » та росту та росту « $Z_n$ ».

**Висновки.** Узагальнюючи слід зазначити, що в якості альтернативи ресурсно-факторному підходу до оцінки економічного потенціалу підприємства є доцільним застосування оптимізаційного підходу, для якого характерні: використання в якості показників, що виражають оцінювану властивість потенціалу підприємства, загальноприйнятних інтегральних економічних показників його діяльності, розрахованих на засадах маржинального підходу; діалектичний облік зумовлюючих факторів із врахуванням тісноти зв'язків та взаємозалежностей; використання оптимізаційних постановок та методів оптимізації як основного інструменту виявлення узагальнених потенційних властивостей потенціалу підприємства.

## Література

1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. — К. : КНЕУ, 2004. — 316 с.
2. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Э. Воронкова. — Луганск : Из-во Восточноукраинского национального университета, 2000. — 315 с.
3. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : [монография] / Е. В. Лапин. — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. — 360 с.
4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / Н. С. Краснокутська — Харків : ХДУХТ, 2004. — 287 с.
5. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия / Е. В. Попов — М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2002. — 559 с.
6. Бикова В. Г. Оцінка та планування фінансово-економічного потенціалу підприємств загальнодержавного значення: дис. ...канд. екон. наук : 08.04.01 / В. Г. Бикова. — К., 2006. — 220 с.
7. Головкова Л. С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія / Л. С. Головкова. — Запоріжжя : КПУ, 2009. — 340 с.
8. Давискіба К. В. Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.10.01 / К. В. Давискіба. — Х., 2005. — 20 с.
9. Колесніков О. О. Управління стратегічним потенціалом підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / О. О. Колесніков. — Х., 2005. — 224 с.
10. Лепьохін О. В. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва: дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01 / О. В. Лепьохін. — К., 2002. — 198 с.
11. Новаківський І. І. Інформаційний потенціал системи управління підприємством: дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / І. І. Новаківський. — Л., 2002. — 219 с.
12. Облік, аналіз та аудит : навчальний посібник / М. С. Білик, А. Г. Загородній, Г. І. Кіндрацька та інші. — К. : Кондор, 2008. — 618 с.
13. Савченко М. В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств: дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / М. В. Савченко. — Х., 2004. — 220 с.
14. Станіславик О. В. Теоретико-методичні основи оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств (на прикладі машинобудування): автореф. дис. ...канд. екон. наук : 08.00.04 / О. В. Станіславик. — О., 2008. — 18 с.

15. Орлов О. А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах на промышленных предприятиях // О. А. Орлов, Е. Г. Рясных. — К. : Издательский дом «Скарбы», 2003. — 132 с.

16. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч ; пер. с англ. ; под ред.

Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. — М. : Финансы и статистика, 2002. — 952 с.

17. Орлов О. А. Всегда ли цель оправдывает средства? Как распределить условно постоянные издержки / О. А. Орлов, Е. Г. Рясных // Економіст, 2001. — № 5. — С. 45–49.

*Поступила до редакції 24.08.14*

© О. О. Орлов, О. І. Гончар, 2014