

УДК 339.46

Андриевская Вера Александровна

Старший преподаватель кафедры системного анализа и логистики

Одесский национальный морской университет, Одесса

ПРОЕКТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В СИСТЕМЕ ПОТЕНЦИАЛОВ СТИВИДОРНОЙ КОМПАНИИ

Установлено место проектного потенциала в иерархии потенциалов предприятия. Обосновано, что оценка проектного потенциала имеет смысл в контексте реализации конкретного проекта. Выделены две составляющие проектного потенциала компаний, первая включает в себя материальные ресурсы, а вторая – нематериальные: статус, имидж, знания, опыт. Сформулирована концепция формирования проектного потенциала стивидорных компаний.

Ключевые слова: проектный потенциал, стивидорные компании, иерархия, ресурсы

Встановлено місце проектного потенціалу в ієрархії потенціалів підприємства. Обґрунтовано, що оцінка проектного потенціалу має сенс у контексті реалізації конкретного проекту. Виділено дві складові проектного потенціалу компанії, перша включає в себе матеріальні ресурси, друга – нематеріальні: статус, імідж, знання, досвід. Сформульовано концепцію формування проектного потенціалу стивідорних компаній.

Ключові слова: проектний потенціал, стивідорні компанії, ієрархія, ресурси

The successful implementation of project activities at the plant is directly dependent on potential the enterprise formed, including, with respect to the initiation and maintenance of successful projects. However, to date there is no single definition of an indicator of project potential, and its place among other indicators to assess the potential of the enterprise. In this article describes the content and the relationship between different types of enterprise potential according to their hierarchy. Settles next interdependence: resource potential - production and investment - innovation - economic - marketing and market - strategic - Project - competitive. The article discusses the participation of various types of resources in the formation of the species studied potentials. Emphasizes the importance of intangible resources in the formation of the project potential. Identified potential properties, including potential systemic nature and manifestation of systemic properties (emergence and synergy). Introduced the concept of the formation of the project potential stevedoring companies, which can be used as a base for the development of its evaluation methodology.

Keywords: project, potential, stevedoring companies, hierarchy, resources

Введение

Стивидорные компании – это предприятия, которые после вступления в силу нового закона о портах оказались перед необходимостью самостоятельного развития материально-технической базы, что активизировало их проектную деятельность.

В конкурентной среде с частой сменой номенклатуры обрабатываемых грузов, упадком или ростом объемов грузопотоков, периодическим возникновением так называемых «проектных грузов» (крупногабаритных, тяжеловесных, опасных и т.д.), повышенными требованиями к сервису со стороны клиентов (грузовладельцев и

судовладельцев) возникает потребность в проактивном управлении. Именно специфическая деятельность стивидорных компаний, потребность в быстрой адаптации, применении инновационных технологий в производственной деятельности и креативных подходов в борьбе за грузопотоки, стимулируют компании к реализации все более грандиозных и масштабных проектов и программ, требующих значительных инвестиций. На сегодняшний день проекты, реализуемые стивидорными компаниями, относятся к категориям: технические, экономические, организационные, социальные и смешанные, направленные на развитие данных предприятий [1].

Анализ исследований и выделение нерешенной части проблемы

В последнее десятилетие методология управления проектами развивается значительными темпами, обогащаясь концепциями, подходами и методами. Одна из базовых категорий управления проектами – «проектный потенциал». Понятие «потенциал» достаточно давно используется в публикациях, касающихся экономики и развития предприятий, отраслей, регионов. Как правило, под потенциалом понимают возможности предприятия (отрасли, региона) в решении определенных производственных задач, дальнейшем развитии, росте и т.п.

Согласно результатам проведенного анализа литературных источников, для характеристики предприятия применяют значительное количество видов потенциалов, например:

- экономический потенциал [2-4];
- производственный потенциал [5];
- ресурсный потенциал [6-9];
- инновационный потенциал [2];
- потенциал развития [10] и т.п.

Некоторые авторы (например, [2; 4]), предлагали варианты иерархии потенциалов. В частности, в [2] экономический потенциал представлен в виде совокупности финансового, ресурсного, производственного и инновационного потенциалов.

В [11] в качестве обобщающего потенциала предприятия используется «конкурентный потенциал», который объединяет маркетинговый, ресурсный, инновационный, творческий и рыночный потенциалы.

Несмотря на попытки систематизации потенциалов, данный вопрос остается все еще открытым, потому что предлагаемые подходы не дают четкой структуры, объединяющей в себе все разнообразие потенциалов предприятия. И, наконец, авторы [12; 13] характеризуют предприятие с помощью новой категории – «проектного потенциала», по-разному раскрывая структуру, принципы формирования, без указания взаимосвязи его с другими потенциалами предприятия. В [14] для оценки компетентности предприятия в управлении проектами, программами и портфелями предлагается использовать «предпринимательский потенциал» (предпринимательскую энергию), что близко, по своей сути, к проектному потенциалу.

Таким образом, актуальными являются вопросы структуры, механизмов формирования и установления места «проектного потенциала» в системе различных видов потенциалов предприятия.

Цель статьи

Требования современной науки управления проектами – максимальный учет специфики деятельности предприятий, что позволяет формировать научные результаты с высокой степенью адекватности конкретному виду производства, а, следовательно, повышает их практическую ценность.

Стивидорные компании предоставляют специфические виды услуг, владеют специфичными ресурсами и реализовывают специфические проекты. Поэтому в центре внимания данной статьи находится проблема формирования проектного потенциала стивидорных компаний, а целью является системное представление различных видов потенциалов предприятия и разработка концепции формирования проектного потенциала стивидорных компаний.

Результаты

Для построения системы потенциалов предприятия и установления места в ней проектного потенциала, требуется четко определить сущность различных видов потенциалов и их взаимосвязи.

Из всех рассматриваемых в литературе видов потенциалов предприятия экономический, производственный и ресурсный занимают первое место по частоте использования. Возникновение данных понятий относится к временам дорыночной экономики в нашей стране, что обуславливает их широкое распространение (начиная с 1970-х гг.).

Согласно [2], экономический потенциал является обобщающим показателем, характеризующим развитие производительных сил. В нем сочетаются природные, производственные, научно-технические, социально-политические и культурные возможности. Величина экономического потенциала определяется размерами, степенью совершенства и структурной комбинацией производительных сил. В этом же источнике указывается, что «...экономический потенциал характеризуется реальными (как реализованными, так и нереализованными по каким-либо причинам) возможностями в той или иной области экономической деятельности при достигнутом уровне производительных сил» [2, с.6].

В [3] под экономическим потенциалом понимается способность предприятия достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся у него материальные, трудовые и финансовые ресурсы. В [15] указывается, что экономический потенциал является интегральной совокупностью, а, следовательно, потенциал – это система, качество которой зависит от структуры и механизма взаимодействия элементов.

По мнению [16] «...потенциал – это не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении. Как в механике потенциальная энергия реализуется в кинетическую, так и в экономике реализация потенциала находит воплощение в результатах деятельности». При этом специалисты отмечают [2; 15], что потенциал предприятия может быть рационально использован в определенных условиях внешней среды.

Основой экономического потенциала является производственный потенциал, который представляет собой способность производственной системы производить материальные блага, используя ресурсы предприятия [17]. В этом же источнике указано, что производственный потенциал - синоним производственной мощности предприятия.

И, наконец, первым в иерархии потенциалов, является ресурсный потенциал – взаимосвязанная совокупность материально-вещественных, энергетических и информационных средств, а также самих работников, которые используют (или могут использовать) их в процессе производства материальных благ или услуг [8]. В [6] выполнен детальный анализ различных определений ресурсного потенциала и также установлено, что ресурсный потенциал, прежде всего, представляет собой не простую сумму, а систему ресурсов, используемых взаимосвязанно, как единое целое.

Следующим по частоте использования в публикациях является «инновационный потенциал». Отметим, что специалисты [2; 4] считают, что инновационный потенциал – есть составляющая экономического потенциала предприятия.

Если под производственным и ресурсным потенциалами понимается в большей степени возможности предприятия достигать определенные экономические результаты при существующем способе организации производства, то инновационный потенциал предполагает рост и развитие на базе внедрения инноваций в систему управления или на производство.

Внедрение инноваций требует определенной финансовой поддержки, поэтому основой для инновационного потенциала служит «инвестиционный потенциал», который характеризует инвестиционные возможности предприятия, формирующиеся как за счет собственных средств, так и за счет привлеченных финансовых ресурсов, например, на условиях кредита, с учетом возможностей его обеспечения и погашения.

Таким образом, выстраивается цепочка: ресурсный потенциал – производственный потенциал – инвестиционный потенциал –

инновационный потенциал – экономический потенциал (рис. 1). Трансформация рынков продавцов в рынки покупателей практически во всех отраслях в конце 1990-х гг., обусловила активное развитие стратегического управления, маркетинговой концепции, теории конкуренции. Это выдвинуло на первые позиции важность конкурентного статуса предприятия, возможности его быстрой адаптации к требованиям рынка. В силу данных обстоятельств, в качестве новых характеристик предприятия стали использоваться «стратегический потенциал», «рыночный потенциал», «маркетинговый потенциал», «конкурентный потенциал» (с 2000 года).



Рис. 1. Иерархия основных потенциалов предприятия

Если основу производственного, инновационного, инвестиционного и экономического потенциалов составляют материальные ресурсы, то при формировании стратегического, конкурентного, маркетингового и рыночного потенциалов, по мнению современных специалистов [17], важную роль играют «неосязаемые» или «нематериальные» ресурсы, такие как репутация, ноу-хау, известность управленческой команды и т.п.

В [10] рассматривается многоаспектность стратегического развития предприятия и дается следующее определение потенциала развития предприятия – это свойство предприятия, характеризующее способность к дальнейшему развитию, это совокупность возможностей предприятия. Можно полагать, что каждый аспект деятельности предприятия формирует составляющую потенциала, которая при реализации в сложившихся условиях обеспечивает развитие по данному направлению. В этом же источнике делается акцент на синергизме, который появляется в результате сбалансированного развития, в том числе и в приросте потенциала. Отметим, что, по

сути, под потенциалом развития авторы подразумевают стратегический потенциал.

Так, в [19] стратегический потенциал предприятия понимается как совокупность ресурсов, необходимых для реализации стратегии развития. Рассматривая стратегический потенциал, в [17] предлагается учитывать в качестве составляющих организационный потенциал (форма хозяйствования, организационная структура) и управленческий потенциал (стиль управления, распределение власти, управленческие связи), что может быть, по нашему мнению, приобщено к нематериальным ресурсам предприятия.

Как известно, стратегическое развитие осуществляется с использованием маркетинговой концепции, согласно которой деятельность предприятия ориентирована на учет возможностей и требований рынка с активным воздействием на него с целью создания новых и усиления имеющихся рыночных возможностей.

По мнению [21], «рыночный потенциал» характеризует возможность реализации экономического потенциала, которую предоставляет рынок действующему предприятию.

В свою очередь, можно полагать, что «маркетинговый потенциал» отражает способность предприятия (его производственной системы, маркетинга) использовать рыночный потенциал. То есть рынок предоставляет возможности, производство способно создать необходимый объем продукции требуемого качества, но распределение продукции, ценовая политика, реклама и т.п. могут не обеспечить реализацию произведенного продукта. Таким образом, «маркетинговый потенциал» расположен с точки зрения иерархии между рыночным и экономическим потенциалом (см. рис. 1).

Конечной целью стратегического развития предприятия, по мнению многих современных специалистов [10; 11; 17], является достижение такого уровня конкурентоспособности, который бы обеспечивал успешность в конкурентной борьбе, а любая стратегия, в свою очередь, направлена на формирование конкурентных преимуществ. Таким образом, высшим в иерархии потенциалов является «конкурентный потенциал» предприятия.

Сущность конкурентного потенциала формулировалась в работах [17; 21; 22]. Обобщая различные подходы, в [11] дается следующее определение: «...конкурентный потенциал представляет собой внутренние и внешние конкурентные возможности фирмы, которые позволяют предприятию вести эффективную конкурентную борьбу на рынке за счет формирования конкурентных преимуществ на основе использования материальных и

нематериальных ресурсов».

Дальнейшее развитие форм ведения бизнеса и усиление конкуренции обусловили необходимость специфической теоретической базы для разработки, обоснования и осуществления бизнес-идей, что привело к повсеместному распространению концепции управления проектами.

Поэтому специалисты стали использовать новые виды потенциалов – проектный и предпринимательский.

В [12] под проектным потенциалом понимается внутренняя среда системы «проект», которая может быть представлена в виде трех составляющих: информационный, энергетический и материальный потенциалы, которые, по сути, представляют собой все виды ресурсов, используемых для получения продукта проекта.

В [13] проектный потенциал представляется в виде совокупности инженерных методов и дизайна в сочетании с экономикой, и рассматривается для проектно-ориентированных предприятий. Поэтому в качестве меры используется конкурентоспособность проектного потенциала. Взаимосвязь конкурентоспособного проектного потенциала и производственной системы представляется следующим образом: конкурентоспособность проектного потенциала трансформируется в конкурентоспособный проект, который востребован у производственной системы в виду конкурентоспособности продукта данного проекта. Отметим, что такое понимание проектного потенциала может быть применено только для предприятий, результатом деятельности которых являются «проекты», то есть для научно-исследовательских и проектных организаций.

Итак, под проектным потенциалом будем понимать возможность успешной реализации проектов на предприятии. Следовательно, проектный потенциал стивидорных компаний – это их возможность реализовывать соответствующие проекты.

В указанном контексте в [14] авторы используют понятие «предпринимательский потенциал» (предпринимательская энергия), в качестве источника которого выступают, прежде всего, компетенции менеджмента в области управления проектами. Таким образом, предпринимательская энергия есть ни что иное, как проектный потенциал.

Как известно, проект – есть средство реализации стратегии, поэтому, проектный потенциал выше по иерархии, чем стратегический. Возможность успешно реализовывать проекты обуславливает дополнительное конкурентное преимущество предприятию. И, наоборот, при высоком стратегическом потенциале неспособность

предприятия эффективно разрабатывать и реализовывать проекты приводит к негативному влиянию на конкурентный потенциал. Таким образом, компания-конкурент с более слабыми позициями с точки зрения стратегического потенциала, может добиться, в конечном итоге, более значительных результатов, благодаря эффективному использованию инструментов проектного менеджмента.

Следовательно, проектный потенциал непосредственно предшествует конкурентному потенциалу и является одной из его составляющих.

Обобщая вышесказанное, отметим следующее:

- в распоряжении предприятия находится набор материальных и нематериальных ресурсов, а различные сочетания их элементов формируют составляющие ресурсного потенциала предприятия: кадровый потенциал, управленческий потенциал, информационный потенциал, технологический, организационный и т.д.;

- предприятие в целом и отдельные его элементы осуществляют определенный набор видов деятельности: производственная, экономическая, маркетинговая, финансовая, проектная, инновационная, инвестиционная и т.д. Возможности осуществления каждой из них характеризуются соответствующим потенциалом.

Относительно свойств потенциалов, можно сделать следующие выводы:

- любой потенциал – не просто совокупность определенных ресурсов, это, прежде всего их взаимодействие, обусловленное системным характером потенциала, а если речь идет о системе, то возникают системные свойства, такие как эмерджентность и синергия, благодаря чему одинаковая совокупность ресурсов может формировать потенциалы различного уровня;

- потенциал зависит от целей и задач того вида деятельности, применительно к которой его рассматривают (для одних поставленных задач потенциал высокий, для других – низкий);

- потенциал базируется на ресурсах предприятия и возможностях их использования с учетом требований внешней среды. То есть определенная количественная и качественная характеристика ресурсов при одних условиях рынка определяет высокий потенциал предприятия, при других – низкий;

- ресурсная основа потенциалов может состоять как из материальной составляющей (кадры, производственное оборудование, финансовые ресурсы и т.д.), так и из нематериальной (знания, опыт, репутация, имидж, ноу-хау);

- потенциал – это агрегированный ресурс (имеется в виду, что агрегируются различные виды ресурсов и возможности их использования),

который может быть направлен на достижение определенных целей функционирования или развития предприятия.

Отметим, что основу любого потенциала составляют ресурсы, но в зависимости от специфики потенциала должны быть выделены и специфические ресурсы. Так, если экономический потенциал предполагает наличие трудовых ресурсов со знаниями существующих производственных технологий, то, соответственно, проектный потенциал предполагает наличие трудовых ресурсов, имеющих знания и опыт в реализации проектов. Кроме того, даже если в штате стивидорного предприятия нет специалистов по управлению проектами, проектный потенциал должен учитывать возможность «получения извне» данного ресурса. Это может быть как одноразовое привлечение необходимого ресурса, так и длительное, с использованием возможностей и преимуществ аутсорсинга, что, естественно, приведет к повышению проектного потенциала.

Но, возможности в решении определенных задач с помощью собственных трудовых ресурсов и возможности решения данных задач с помощью аутсорсинга, есть не что иное, как кадровый потенциал предприятия (рис. 2).



Рис. 2. Пример участия кадрового потенциала стивидорной компании в проектном и производственном потенциалах

Таким образом, кадровый потенциал – составляющая всех указанных видов потенциалов предприятия, но только определенная часть кадрового потенциала участвует в их формировании. Применительно к проекту в [7] была представлена следующая логическая взаимосвязь:

- ресурсный потенциал – трудовой потенциал – потенциал команды проекта – ценность проекта.

Так, на проектный потенциал стивидорной компании влияет потенциал специалистов в области управления проектами, менеджеров, маркетологов, экономистов, инженеров, технологов и юристов. Формирование производственного потенциала связано с потенциалом экономистов, инженеров, технологов, докеров, крановщиков.

Ранее было отмечено, что любой потенциал должен рассматриваться применительно к конкретным целям и задачам, соответственно, проектный потенциал должен учитывать содержание проекта. Так, если у стивидорной компании есть опыт реализации проекта приобретения новой техники, то проектный потенциал в контексте подобного проекта является достаточно высоким. А, например, при отсутствии опыта в реализации проекта строительства нового причала, проектный потенциал компании (для данного проекта) будет уже ниже.

Роль нематериальных ресурсов существенно отличается для различных потенциалов, для проектного – она достаточно высока. Так, стивидорная компания, которая уже много лет работает на рынке, успешно реализовывала не один проект, обладает определенной репутацией у клиентов (имидж) имеет большую вероятность корректного составления контрактов, получения скидок у поставщиков, партнерства с крупными экспортерами (импортерами), своевременного получения разрешительных документов и т.п. То есть компания с определенным опытом и имиджем имеет больший проектный потенциал, чем предприятие, которое только образовалось и не имеет успешной предыстории

Но, тем не менее, если у молодого предприятия система менеджмента отвечает современным требованиям, управленцы обладают высоким уровнем знаний, и, в конце концов, работники являются энтузиастами своего дела, то проектный потенциал такого предприятия также может быть достаточно высоким. Но это уже характеристики кадрового потенциала в рамках проектного.

Итак, опыт, знания и имидж – три составляющие, характеризующие компанию, которые влияют на ее проектный потенциал и являются нематериальным ресурсом предприятия.

Как видно, указанные характеристики – опыт, знания, имидж – близки по своему смыслу к понятию «конкурентоспособность».

Принципиальным отличием является то, что конкурентоспособность предполагает сравнение с конкурентами и учитывает финансовое состояние, объемы производства и т.д. При этом

конкурентоспособность характеризует компанию на рынке, а проектный потенциал характеризует возможность повышения конкурентоспособности посредством реализации проектов. Ведь практически все коммерческие проекты стивидорных компаний, как было отмечено выше, направлены в конечном итоге на повышение конкурентоспособности.

Таким образом, концепция формирования проектного потенциала может быть представлена следующим образом (рис. 3).

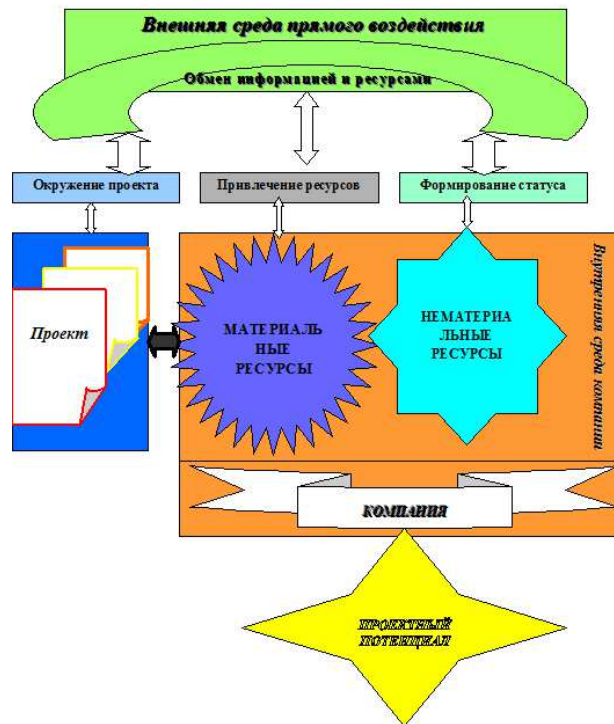


Рис. 3. Концепция формирования проектного потенциала предприятия

Проект задает определенные требования к ресурсам, частью которых компания может обладать, остальные должны привлечь извне.

Так как проект находится в рамках проектного окружения (части внешней среды компании), то информация о статусе компании, естественно, проникает в проектное окружение, связанное с внешней средой, и формирует благоприятную или неблагоприятную ситуацию для реализации проектных работ, что оказывает влияние на проектный потенциал компании.

Выводы

Проектный потенциал – одна из базовых категорий в теории проектного менеджмента. По своей сути, проектный потенциал является оценкой возможностей компании в успешной реализации проекта.

Установлено место проектного потенциала в иерархии потенциалов предприятия, а именно, проектный потенциал непосредственно предшествует конкурентному потенциалу – высшему уровню в иерархии потенциалов. Обосновано, что оценка проектного потенциала имеет смысл в контексте реализации конкретного проекта. Выделены две составляющие проектного потенциала компаний, первая включает в себя материальные ресурсы, вторая – нематериальные, такие как статус, имидж, знания, опыт.

Проектный потенциал предприятия, в свою очередь, также является ресурсом, использование которого в определенных условиях позволяет эффективно реализовывать проекты и повышать конкурентный потенциал предприятия.

Дальнейшее исследование данной проблемы предполагает формирование методики оценки проектного потенциала стивидорных компаний и ее экспериментальную апробацию.

Список литературы

1. Андриевская В.А. Современное состояние проектной деятельности стивидорных компаний Украины [Текст] / Андриевская В.А., Павловская Л.А. // Восточно-европейский журнал передовых технологий, 2013. – №1/10 (61). – С. 34-37.
2. Морозова Л. Э. Экспертные методы и технологии комплексной оценки экономического и инновационного потенциала предприятий [Текст] / Морозова Л.Э., Бортник О. А., Кравчук И. С. – МГУС, 2009. – 81 с.
3. Ковалев В.В.. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / В.В.Ковалев, О.Н.Волкова – М.: ПРОСПЕКТ, 2002. – 132 с.
4. Цыбульская Э.И. Теоретические основы оценки экономического потенциала предприятия [Текст] / Э.И.Цыбульская / Бизнесинформ, 2009. - №3. – С. 58-61.
5. Шаталова Т.Н. Экономическая сущность производственного потенциала [Текст] / Т.Н. Шаталова, А.Г. Еникеева // Вестник ОГУ, 2007. - №8. –С.85-91.
6. Святохо Н.В. Теоретические аспекты понятия ресурсный потенциал [Текст] / Н.В. Святохо // Культура народов Причерноморья, 2009. – №.161. – С.139-144.
7. Лапкина И.А. Потенциал коллектива и команды проекта / И.А.Лапкина, И.В.Ходикова // Восточно-Европейский журнал передовых технологий, 2012. – № 1/12 (55). – С. 4-6.
8. Ресурсный потенциал экономического роста [Текст] / под ред. М. А. Комарова, А. Н. Романова. – М.: Путь России, 2002. – 567 с.
9. Фонов А. Г. Ресурсный потенциал: планирование, управление [Текст] / А. Г. Фонов. – М.: Экономика, 1985. – 151 с.
10. Онищенко С.П. Ценность программ развития предприятий [Текст] /Онищенко С.П, Арабаджи Е.С. // Восточно-европейский журнал передовых технологий, 2011. – №6/3 (54). – С. 60-66.
11. Салихова Я.Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки [Текст] / Я.Ю. Салихова. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 52 с.
12. Ковтун Т.А. Особенности применения системного подхода к проектам [Текст] / Т.А.Ковтун // Вісник ОНМУ, 2012. – № 32. – С. 170-181.
13. Замишин В. И. Проектно-ориентированные подходы к управлению конкурентоспособностью производственных систем [Текст] / В. И. Замишин // Вестник ЮРГТУ, 2011. - № 3. – С. 60-66.
14. Бушуев С.Д., Управление проектами и программами развития организаций на основе предпринимательской энергии [Текст] / С.Д. Бушуев, Ярошенко Н.П., Ярошенко Ю.Ф. // Управление проектами и программами. М: №4(36) 2013. с. 300-311.
15. Гирина О.Б. Методы стимулирования эффективного использования экономического потенциала предприятия [Текст] / О.Б.Гирина // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті, 2012. - № 39(2). 0 С. 181-190.
16. Храмова Т.Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации: дис... д-ра экон. наук. / Т.Г. Храмова Центросоюз РФ; СибУПК. – Новосибирск, 2002. – 374 с.
17. Потенциал и развитие предприятия [Текст] / Добикина О.К., Рыжиков В.С., Касьянюк С.В., Кокотько М.Е., Костенко Т.Д. – К.: Центр учебной литературы, 2007. – 208 с.
18. Ветрова Н.М. Условия реализации стратегии предприятия: стратегический потенциал [Текст] //Н.М. Ветрова, О.Л. Рывкина // Экономика и управление, 2005. - №6. – С. 35-39.
19. Тищенко А.Н. Оценка эффективности использования ресурсов стратегического потенциала предприятия [Текст] / А.Н.Тищенко, О.С. Головки // Коммунальное хозяйство городов, 2003. – № 48. – С. 10- 16.
20. Рыбаков А.В. Рыночный потенциал предприятий в системе факторов долгосрочного роста Российской промышленности [Текст] / А.В. Рыбаков // Вопросы экономики и права, 2012. – № 3– С. 157-161.
21. Лисенко М.В. Конкурентный потенциал и конкурентная стратегия в совокупности отношений конкурентоспособности [Текст] / М.В.Лисенко // Вестник ТГУ, Выпуск 2 (58). – 2008. – С. 63-65.
22. Войцеховская И.А. Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности // Проблемы современной экономики, 2006. – № 1(17). – С. 25-31.

References

1. Andrievska V.A., Pavlovsky L.A. (2013) *Current state of the project activity stevedoring companies in Ukraine. East European Journal of advanced technologies*, 1/10 (61), 34-37.
2. Morozova L. E., Bortnyk O. A., Kravchuk J. S. (2009) *Expert methods and technologies for integrated assessment of economic and innovative potential of enterprises, MGUS*, 81.
3. Kovalev V.V., Volkova O.N. (2002) *Analysis of the economic performance of an enterprise, Moscow, AVENUE*, 132.
4. Tsybul'skaya E. I. (2009) *Theoretical basis for assessing the economic potential of the enterprise, Businessinform*, 3, 58-61.
5. Shatalov T. N., Yenikeeva A.G. (2007) *The economic essence of productive capacity. Herald OSU*, 8, 85 -91.
6. Svyatokho N. V. (2009) *Theoretical aspects of the resource potential of the concept. Culture of the Black Sea*, 161, 139-144.
7. Lapkina I. A., Hodikova I.V. (2012) *Potential staff and project team. East European Journal of advanced technologies* 1/12 (55), S. 4-6.
8. *Resource growth potential / ed. M. A. Komarov, A. N. Romanov (2002), Moscow: Russia's Path*, 567.
9. Fonotov A. G. *Resource potential: planning, management (1985), Moscow: Economics*, 151.
10. Onyshchenko S. P., Arabadji E. S. (2011) *Value of the enterprise development program East European Journal of advanced technologies*, 6/3 (54), 60-66.
11. Salihova Y.Y. (2011) *Competitive potential of the enterprise: the nature, structure, methods of assessment (2011), St. Petersburg: StPSUEF*, 52.
12. Kovtun T. A. (2012) *Features a systematic approach to projects. News ONMU*, 32, 170 - 181.
13. Zamshin V. I. (2011) *Project-oriented approach to the management of competitiveness of production systems. Herald SRSTU*, 3, 60-66.
14. Bushuyev S. D., Yaroshenko N. P., Yaroshenko Y. F. (2013) *Project Management and Development Programme on the basis of entrepreneurial energy. Project and Program Management*, 4 (36), 300-311.
15. Kirin O. B. (2012) *Methods to promote the effective use of the economic potential of the enterprise*, 39 (2), 181 -190.
16. Hramtsova T. G. (2002) *Research Methodology socio-economic potential of Consumer Cooperatives: dis... dr. econ. Sciences, SibUPK, Novosibirsk*, 374 p.
17. *Potential and development of the enterprise / Dobikina D.C., Rizhikov V.S., Kas'yanyuk S.V., Kokotko M.E., Kostenko E. T. (2007), Kiev, Center educational literature*, 208.
18. Vetrova N. M. (2005) *Conditions for the implementation strategy of the enterprise: the strategic potential. Economics and Management*, 6, 35 -39.
19. Tishchenko A. N., Golovko O.S. (2003) *Evaluating the effectiveness of the use of resources of the strategic potential of the enterprise, Utilities cities*, 48, 10- 16.
20. Rybakov A. V. (2012) *The market potential of the factors in the system long-term growth of the Russian industry Problems of Economics and Law*, 3, 157 -161.
21. Lysenko M.V. (2008) *Competitive potential and competitive strategy in the totality of relations competitiveness. Bulletin of the TSU, Issue 2 (58). - 2008. - P.63 -65.*
22. Voitsekhovskaya I. A. (2006) *Potential of the enterprise as the basis of its competitiveness. Problems of Modern Economics*, 1 (17), 25-31.

Статья поступила в редколлегию 10.04.2014

Рецензент: д-р экон. наук, проф. И.О. Лапкина, зав. каф. «Системный анализ и логистика», Одесский национальный морской университет, МОНУ, Одесса.