

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено сутність поняття «економічний потенціал підприємства» та обґрунтовано концептуальні напрями формування та мобілізації економічного потенціалу підприємства. Сформовано систему факторів формування і розвитку економічного потенціалу підприємства в розрізі макро-, мезо- та мікроекономічного рівнів. Представлено та детально проаналізовано особливості впливу та взаємодії основних складових середовища формування та розвитку економічного потенціалу підприємства у загальній системі менеджменту суб'єкта господарювання. Для забезпечення ефективного процесу формування, мобілізації та розвитку економічного потенціалу підприємства, обґрунтовано необхідність покрокової реалізації комплексного алгоритму управління даним процесом.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, формування, мобілізація, стійкий розвиток, ефективність, прибутковість, напрям, підхід, фактори, алгоритм управління.

SKALYUK R. V., VAKULOVA V. O.
Khmelnitsky National University

ENSURING EFFECTIVE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE

The aim of the research is to study the essential characteristics of the concept of "economic potential of the enterprise" principles of justification ensure effective formation, mobilization and sustainability of the economic potential of the company. In the article the essence of the concept of "economic potential of the enterprise" and Conceptual trends shaping and mobilizing the economic potential of the company. The system factor of formation and development of the economic potential of the enterprise in terms of macro, meso and micro levels. And presents in detail the peculiarities of influence and interaction of the main components of the environment of formation and development of the economic potential of the enterprise in the overall system management entity. To ensure an effective process of formation, mobilization and development of the economic potential of the company, the necessity of implementing complex turn-based algorithm control this process.

Key words: economic potential of the company, formation, mobilization, sustainability, efficiency, profitability, direction, approach, factors control algorithm.

Постановка проблеми. За сучасних умов конкурентної боротьби, прискорення науково-технічного прогресу, обмеженості ресурсів основним завданням для підприємства стає визначення перспективних напрямків діяльності, які зможуть забезпечити довгострокові переваги серед конкурентів. З огляду на це, першочерговим постає питання визначення можливостей та ресурсів підприємства для вирішення оперативних завдань та досягнення стратегічних цілей в контексті оцінки його економічного потенціалу. Отже, актуальність даної теми дослідження зумовлена пошуком ефективних способів забезпечення стабільної та прибуткової діяльності та економічного розвитку суб'єктів господарювання. В процесі підвищення результативності функціонування та розвитку підприємства пріоритетне значення набуває економічний потенціал як інтегрована сукупність його ресурсів та можливостей, що обумовлює необхідність аналізу особливостей формування та розвитку економічного потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні існує досить значна кількість публікацій, присвячених питанням формування та розвитку потенціалу підприємства. Вагомий внесок в дослідження даної проблематики зробили такі вчені, як О.М. Денисюк, І.З. Должанський, О.І. Маслак, Т.В. Назарчук, А.І. Самоукін, С.В. Філіппова, В.Я. Чевганова, К.І. Чумаков та інші. Проте, не зважаючи на велику кількість наукових праць, проблема визначення основних особливостей і резервів забезпечення ефективного формування, мобілізації та розвитку економічного потенціалу підприємства в довгостроковій перспективі потребує більш детального дослідження та обґрунтування практичних результатів.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є дослідження сутнісної характеристики поняття «економічний потенціал підприємства», обґрунтування засад забезпечення ефективного формування, мобілізації та стійкого розвитку економічного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття «потенціал» походить від латинського слова «potencial», що означає «потужність, сила». Існує значна кількість тлумачення даного поняття. Великий економічний словник визначає потенціал як наявні можливості, ресурси, засоби, запаси, які можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого [1, с. 260]. Що стосується безпосередньо економічного потенціалу, то його необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, управлінським апаратом в процесі використання їх здібностей зі створення матеріальних благ та послуг [9, с. 5]. Р.В. Марушко тлумачить економічний потенціал як здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування і

досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів [6, с. 63].

В.В. Россоха у своїх дослідження визначає потенціал підприємства як сукупність наявних у економічного суб'єкта ресурсів і можливостей, що можна використати для досягнення поставленої мети. Так, можливості підприємства розкриваються через ресурси, їх оптимальну структуру та уміння раціонально використовувати територіальні особливості, природні умови, традиції, які склалися у виробничих відносинах, що безпосередньо впливають на результативні показники виробничої діяльності і у своїй сукупності визначають виробничу і комерційну спроможність суб'єкта господарювання [8].

На думку І.З. Должанського, О.О. Удалих, І.М. Герасименко та В.М. Рашупкіної, потенціал підприємства є реальною або ймовірною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу. Слід зазначити, що для цілей аналізу потенціал підприємства поділяють на чотири категорії:

- базовий потенціал, який пов'язаний з конкурентними перевагами підприємства, забезпечує підприємству можливість досягати основних комерційних цілей, створювати економічні цінності й одержувати прибутки);

- прихований потенціал формують активи, що не є перевагою на сучасному етапі, але в перспективі можуть трансформуватись у базові кошти: кадровий потенціал, накопичений досвід роботи в певній сфері бізнесу;

- збитковий потенціал характеризується нераціональними структурою управління, виробничим процесом, технологією, що зумовлює неефективне використання ресурсів підприємства;

- пересічний потенціал передбачає наявність у підприємства активів, що забезпечують ефективне використання інших потенціалів [3].

Таким чином, на підставі проведених вище досліджень приходимо до висновку про відсутність єдиного тлумачення дефініції потенціалу підприємства серед вчених, що пояснюється тим, що кожен науковець розглядає економічний потенціал однобічно, роблячи акцент на окремій його особливості. Отже, вимагає удосконалення визначення поняття економічного потенціалу підприємства

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення [2]. Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямів його економічної стратегії та передбачає створення та організацію системи ресурсів таким чином, щоб результат їх взаємодії був фактором успіху в досягненні оперативних, тактичних та стратегічних цілей діяльності підприємства [12, с. 226].

В таблиці 1 узагальнено та систематизовано основні концептуальні напрями формування потенціалу та мобілізації економічного потенціалу підприємства [12, с. 226-227]. На нашу думку, доцільно виділити основні п'ять напрямів формування економічного потенціалу: системний, ресурсний, функціональний, управлінський та маркетинговий, в розрізі яких виокремлено наукові підходи.

Отже, формування потенціалу підприємства є складним та динамічним процесом, який орієнтований на максимально ефективну взаємодію із зовнішнім та внутрішнім середовищем. Саме тому важливо визначити, які ключові фактори обумовлюють формування та розвиток економічного потенціалу та впливають на його збалансованість та ефективність використання суб'єкта господарювання.

Зазначимо, що в основі представленої класифікації системи факторів формування та розвитку економічного потенціалу підприємства (табл. 2) лежить принцип сфери впливу на елементи потенціалу, відповідно до якого фактори формування та розвитку економічного потенціалу суб'єкта господарювання поділяють на зовнішні та внутрішні.

Слід зауважити, що поряд з чинниками, які створюють позитивний вплив на формування та розвиток економічного потенціалу, виділяють фактори, які мають де стимулюючий вплив на процеси формування та розвитку економічного потенціалу підприємства, тому вважаємо за доцільне розглянути більш детально дану групу чинників. До внутрішніх факторів, що зумовлюють зниження ефективності діяльності підприємств, а саме гальмують процес мобілізації розвитку економічного потенціалу, слід віднести: фінансові, маркетингові, кадрові, виробничі, управлінські та інноваційні. Так, до числа дестимулюючих фінансових чинників включають: відсутність та недостатність коштів для фінансування проектів, високий економічний ризик, відсутність фінансових засобів у підприємства тощо. До списку виробничих факторів-дестимуляторів слід віднести: відсутність власних технологій виробництва продукції, недостатність матеріально-технічної бази, відсутність експериментальної бази тощо. Також значну увагу слід приділити кадровому фактору, який може зумовлювати дестимулюючий вплив на ефективність діяльності підприємства: відсутність невідповідність чи низький рівень підготовки працівників, недосконалість системи мотивації професійного росту, відсутність центрів підвищення кваліфікації є можливими факторами, які зумовлюють негативний вплив на процеси формування та мобілізації економічного потенціалу підприємства. До управлінських чинників слід віднести недосконалість побудови організаційних структур; орієнтацію на короткостроковий період; недостатню узгодженість учасників процесу виробництва та інші фактори.

Необхідно зазначити, що поряд із позитивним впливом, маркетинговий фактор може характеризуватися дестимулюючим впливом, який проявляється у відсутності інформації про ринки збуту,

потреби споживачів, цінову політику конкурентів. На сучасному етапі вирішальне значення для економічного потенціалу відіграє інноваційний фактор, який може проявляти дестимулюючий ефект у разі наявності таких проблем: нерозвиненість інноваційної структури, відсутність власних прогресивних технологій виробництва інноваційної продукції тощо [4, с. 73].

Таблиця 1

Концептуальні напрями формування та мобілізації економічного потенціалу підприємства

Напрямок	Підхід	Зміст
Системний напрям	Комплексний підхід	Передбачає необхідність врахування економічних, технічних, соціальних, організаційних, психологічних, екологічних та інших аспектів діяльності підприємства
	Динамічний підхід	Полягає у необхідності розгляду потенціалу в діалектичному розвитку, а також у встановленні причинно-наслідкових зв'язків шляхом проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому тимчасовому відрізку
	Системний підхід	Передбачає формування параметрів виходу (що виробляти, з якими витратами, для кого, за якою ціною) та входу (які ресурси та інформація необхідні для реалізації бізнес-процесів). Потреба в ресурсах та інформації прогнозується з огляду на вимоги до організаційно-технічного потенціалу підприємства та параметрів зовнішнього середовища. Даний підхід окреслює необхідність зворотного зв'язку між постачальниками (входом), клієнтами (виходом), зовнішнім середовищем та потенціалом підприємства з метою адаптації потенціалу як системи до зміни вимог клієнтів до продукції, появи новинок
	Інтеграційний підхід	Заснований на дослідженні посилення взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими елементами потенціалу
Ресурсний напрям	Інноваційний підхід	Грунтується на активізації інноваційної діяльності, засобами якої виступають інвестиції та фактори виробництва
	Поведінковий підхід	Орієнтований на підвищення ефективності сукупного потенціалу за рахунок підвищення ефективності його кадрової складової
	Структурний підхід	Передбачає структурування потенціалу підприємства та визначення пріоритетів складових елементів потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення та підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними
Функціональний напрям	Результативний підхід	Полягає в пошуку нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих та потенційних потреб споживачів. Даний підхід розглядає потребу як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. Визначивши функції, слід виділити декілька альтернативних варіантів формування потенціалу для їх виконання та обрати той варіант, який забезпечить максимальну ефективність (найкращий результат). Перевагою даного підходу є можливість найбільш повно задовольнити нові потреби та забезпечити стійку конкурентну перевагу
	Адаптаційний підхід	Грунтується на активності досягнення цілей та забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі формування потенціалу підприємства
Управлінський напрям	Адміністративний підхід	Полягає в регламентації функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрати, які пов'язані із реалізацією елементів потенціалу, у нормативних актах за допомогою примусових методів
	Нормативний підхід	Реалізується шляхом визначення для найважливіших елементів потенціалу певних нормативів: якості продукції, завантаженість технічних об'єктів, параметрів ринку; ефективність використання ресурсного потенціалу, а також нормативів, які стосуються розробки та ухвалення управлінських рішень
	Оптимізаційний підхід	Заснований на визначенні кількісних оцінок та встановленні залежності між окремими складовими потенціалу за допомогою статистичних та економіко-математичних методів обробки інформації
Маркетинговий напрям	Відтворювальний підхід	Грунтується на постійному оновленні виробництва продукції з метою підвищення якості порівняно з аналогічною продукцією для задоволення потреб клієнтів. Тобто, основним елементом даного підходу є обов'язкове застосування бази порівняння в процесі планування відтворювального процесу
	Клієнтоорієнтований підхід	Орієнтований на формування можливостей підприємства на споживача, тобто формування будь-якого елемента потенціалу ґрунтується на аналізі та прогнозуванні ринкових потреб та конкурентоспроможності. Даний підхід передбачає наступні пріоритети вибору критеріїв формування потенціалу підприємства: підвищення кінцевого результату реалізації потенціалу відповідно до потреб споживачів та економія ресурсів у споживачів шляхом підвищення якості всіх складових потенціалу та, як наслідок, підвищення якості кінцевої продукції

Джерело: побудовано на підставі [12, с. 226-227]

Серед зовнішніх факторів, які стримують формування та розвиток економічного потенціалу підприємства виділяють наступні правові чинники: нестабільність вітчизняного законодавства, світові фінансово-економічні кризи, обмеженість та недосконалість податкового, ліцензійного законодавства, незахищеність результатів інтелектуальної наукової праці тощо [4, с. 73].

У даному контексті, доцільно виділити формажорні фактори впливу на процес формування та розвитку потенціалу підприємства, а саме:

1) внутрішні чинники: надзвичайні ситуації та аварії на підприємстві (пожежі, хімічні та радіаційні ураження, затоплення, гідродинамічні аварії), вихід обладнання з ладу, фінансово-економічні кризи тощо;

2) зовнішні чинники: терористичні акти, війни, революції, рейдерські напади, природні катаклізми (землетруси, пожежі, повені, радіаційні вибухи) [5, с. 43].

Система факторів формування і розвитку економічного потенціалу підприємства

Фактори формування та розвитку економічного потенціалу підприємства		
Макроекономічний рівень	Мезоекономічний рівень	Мікроекономічний рівень
<ul style="list-style-type: none"> - економічні - соціальні - політичні - юридичні умови - загальний рівень розвитку науки і техніки - політичний клімат - зовнішня політика - ринкові умови - нормативно-правова база - інтенсивність глобалізації та інтеграційних процесів 	<ul style="list-style-type: none"> - умови конкуренції - загальний рівень технічної обізнаності населення - фактор розташування - ринкові умови 	<ul style="list-style-type: none"> - стратегія підприємства - статут підприємства - фінансові ресурси - матеріальні ресурси - трудові ресурси - нематеріальні ресурси - природні ресурси - рівень корпоративної культури - психологічний клімат у колективі - організаційна структура - якість управління - імідж підприємства - маркетингова політика

Джерело: побудовано на підставі [5, с. 43; 12, с. 227-228]

Для забезпечення ефективності процесів формування, оцінки, мобілізації та розвитку економічного потенціалу підприємства важливої ролі набуває питання раціональної структуризації, виділення основних складових економічного потенціалу підприємства, визначення значимості кожної з них та встановлення взаємозв'язку між ними. Зауважимо, що питання структуризації економічного потенціалу підприємства є дискусійним, оскільки єдиного підходу щодо виокремлення складових потенціалу підприємства не існує. На підставі проведених досліджень, вважаємо, що серед основних структурних елементів економічного потенціалу підприємства необхідно виділити такі: 1) фінансово-економічну; 2) виробничо-технічну; 3) кадрову; 4) організаційну; 5) інвестиційну; 6) інфраструктурну; 7) інтелектуальну; 8) соціальну; 9) стратегічну; 10) інформаційну; 11) інноваційну; 12) маркетингову (рис. 1).

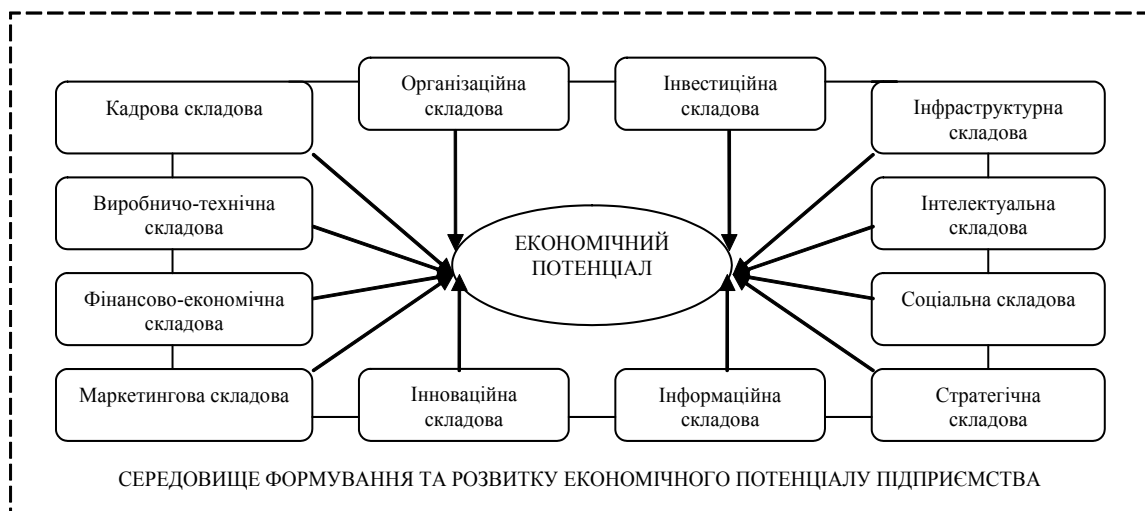


Рис. 1. Середовище формування та розвитку економічного потенціалу підприємства
(Джерело: побудовано на підставі [5, с. 39; 7, с. 122])

Вважаємо за доцільне розглянути більш детально особливості впливу і взаємодії складових у середовищі формування та розвитку економічного потенціалу підприємства. Кадрова складова як важливий елемент формування економічного потенціалу підприємства передбачає наявність кваліфікаційного рівня персоналу, професійних здібностей та навичок працівників, організаційних здібностей управлінського персоналу підприємства. Виробничо-технологічна складова економічного потенціалу поєднує в собі потенціал основних та оборотних фондів, нематеріальних активів суб'єкта господарювання. Фінансово-економічна складова передбачає забезпеченість підприємства власними, залученими та позиковими фінансовими ресурсами, можливість збільшення обсягу фінансових ресурсів суб'єкта господарювання.

Організаційна складова в структурі економічного потенціалу підприємства забезпечує: ефективність методів управління, планування, прогнозування та контролю, раціональність організаційної структури підприємства, можливість сформованої організаційної структури управління забезпечувати високий рівень ефективності функціонування підприємства в умовах мінливості зовнішнього середовища.

Маркетингова складова економічного потенціалу підприємства відповідає за вивчення ринку, стимулювання збуту, завоювання нових ринків збуту та впровадження ефективної рекламної та цінової політики підприємства.

Тоді як, інноваційна складова економічного потенціалу підприємства поєднує в собі здатність підприємства мобілізувати всі необхідні ресурси для здійснення інноваційної діяльності та спроможність трансформувати новаторські ідеї у інноваційні продукти. Інвестиційна складова у структурі економічного потенціалу підприємства забезпечує інвестиційні можливості та необхідний рівень інвестиційної привабливості підприємства для потенційних інвесторів. Також значний вплив на процес формування економічного потенціалу має інфраструктурна складова, яка відповідає за налагодженість і збалансованість взаємозв'язків між структурними підрозділами підприємства та відповідність вимог виробництва і можливостей служб, цехів та відділів суб'єкта господарювання. Інформаційна складова передбачає можливість створеної інформаційної бази гарантувати своєчасне та повне забезпечення підприємства достовірною інформацією для прийняття управлінських рішень у процесі господарської діяльності та досягнення цілей розвитку підприємства. Інтелектуальна складова економічного потенціалу знаходить свій прояв у здатності працівників генерувати нові ідеї та успішно їх реалізувати на практиці, здатності персоналу до креативного мислення у процесі формування реалізації

Функціонування соціальної складової у середовищі формування та розвитку економічного потенціалу підприємства дозволяє забезпечити соціальні потреби працівників, наявність необхідних об'єктів соціальної інфраструктури, санаційну спроможність підприємств та здатність протистояти реальним та потенційним кризовим явищам. Стратегічна складова економічного потенціалу підприємства зосереджує увагу на забезпеченні ефективного стратегічного управління та реалізації комплексу відповідних заходів щодо досягнення мети, вирішення завдань та цілей стратегічного розвитку підприємства [5, с. 39; 7, с. 122].

Отже, процес формування економічного потенціалу підприємства починається в момент створення суб'єкта господарювання. При цьому слід враховувати галузь, в якій працюватиме підприємство та особливості його господарської діяльності. Адже пріоритетні складові потенціалу можуть відрізнятися в залежності від профілю господарюючих суб'єктів, що обумовлено специфікою їх функціонування, відмінностями тактичних та стратегічних цілей. Зокрема, для підприємств виробничої сфери найбільш вагомими цілями буде налагодження ефективного виробничого процесу, забезпечення високої якості продукції та стрімкого нарощування обсягів реалізації. Таким чином, для виробничих підприємств ключовими складовими економічного потенціалу виступають виробничо-технічна, фінансова, кадрова та маркетингова складові.

Тоді як, для суб'єктів господарювання, що працюють у сфері послуг, основний акцент зосереджується на забезпеченні ефективної маркетингової політики (успішна рекламна кампанія, розширення ринків збуту, підвищення іміджу підприємства), наданні послуг найвищої якості та впровадженні нових ексклюзивних характеристик. Отже, для підприємств сфери послуг найбільшу увагу слід сконцентрувати на розвитку таких складових економічного потенціалу, як маркетингова, кадрова, фінансова, інноваційна та інтелектуальна.

Для наукоємних галузей виробництва найбільш вагомою буде роль інноваційної та інвестиційної складових, які відповідатимуть за наявність високого інтелектуального потенціалу та можливість його ефективної реалізації. Тобто, основними складовими потенціалу для даної галузі господарювання будуть інноваційна, інтелектуальна, інвестиційна, фінансова та кадрова складові [5, с. 40].

Досліджуючи особливості процесу формування та розвитку е потенціалу підприємства, необхідно звернути увагу на те, що залежно від типу і характеру розвитку економічного потенціалу, виділяють три основні шляхи:

- екстенсивний (традиційний) шлях, який полягає збільшенні масштабів виробництва за рахунок додаткового залучення трудових, виробничих, природних ресурсів при збереженні сформованої техніко-технологічної бази на підприємстві;

- інтенсивний (інноваційний) шлях, за якого розвиток економічного потенціалу здійснюється за рахунок якісного вдосконалення факторів виробництва, а саме: впровадження прогресивних предметів праці та енергетичних ресурсів, підвищення кваліфікації персоналу, постійне вдосконалення всіх наявних складових потенціалу підприємства;

- екстенсивно-інтенсивний (змішаний) шлях, який характеризується збалансованістю або домінуванням одного з вище наведених типів розвитку економічного потенціалу підприємства. В межах змішаного шляху виділяють переважно екстенсивний та переважно інтенсивний типи розвитку потенціалу підприємства [11, с. 9].

Таким чином, для забезпечення ефективного процесу формування, мобілізації та розвитку економічного потенціалу підприємства, необхідно сформувати і забезпечити покрокову реалізацію комплексного алгоритму управління даним процесом, а саме:

- 1) аналіз поточної кон'юнктури ринку, ключових напрямків технологічного розвитку, тенденцій зміни існуючих і формування нових ринків товарів і послуг на основі використання нових технологій;

- 2) аналіз та моніторинг пріоритетних напрямів розвитку науки, технологій і техніки для визначення

тих, що володіють найбільшим інноваційним потенціалом;

3) оцінка найбільш ймовірних тенденцій інноваційного, технологічного розвитку та прогнозованих у зв'язку з цим структурних зрушень в економіці, соціально-економічних та інших факторів, що впливають на можливі траєкторії економічного і науково-технічного розвитку на різних рівнях господарювання;

4) визначення основних результатів виробничо-господарської діяльності підприємства, найважливіших інноваційних продуктів і послуг, які можуть бути створені на базі реалізації поточного рівня економічного потенціалу підприємства [10];

5) розробка заходів, спрямованих на практичну реалізацію пріоритетних напрямів, включаючи інноваційні проекти та інші інструменти науково-технічної, інноваційної, інвестиційної, кадрової, ресурсної політики підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Забезпечення ефективного формування та стійкого розвитку економічного потенціалу є основною метою кожного підприємства, так як надає йому можливість бути конкурентоспроможним, завойовувати нові сегменти ринку, задовольняючи потреби споживачів, та ефективно функціонувати в нестабільних умовах сучасного бізнес-середовища. Економічний потенціал – це складна, динамічна, багатоелементна система, складові якої перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємодії із зовнішнім середовищем.

Отже, економічний потенціал підприємства характеризується не лише наявністю ресурсів, а й ефективністю їх використання за умови впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Тому, щоб забезпечити ефективне формування, мобілізацію та розвиток економічного потенціалу підприємства необхідно забезпечити послідовну реалізацію заходів менеджменту комплексного алгоритму управління даним процесом, які стануть запорукою ефективної, прибуткової діяльності та стійкого економічного розвитку суб'єкта господарювання в довгостроковій перспективі. Забезпечення ефективного управління економічним потенціалом підприємства потребує обґрунтування відповідного методичного інструментарію, розробці якого будуть присвячені подальші наукові дослідження у даному напрямку.

Література

1. Большой экономический словарь / авт. и сост. А. Б. Борисов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2005. – 560 с.
2. Денисюк О. М. Аналіз економічного потенціалу підприємства / О. М. Денисюк, К. М. Таранюк, О. П. Фаренюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Nvuu/Ekon/2012_36/statti/3_1.htm
3. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства : [навч. посіб.] / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко, В. М. Ращупкіна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
4. Кучинський В. А. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства в сучасних умовах / В. А. Кучинський, О. Ю. Крамський, А. Ю. Андрушенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/vcpi/TPtEV/2009_6/6_2009/13_Kuchinskiy.pdf
5. Маслак О. І. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська, О. О. Безручко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9(135). – С. 36–46.
6. Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : [монография] / Г.С. Мерзликина, Л.С. Шаховская. – Волгоград : ВолГРУ, 1998. – 256 с.
7. Назарчук Т. В. Модель розвитку внутрішнього потенціалу та конкурентного статусу підприємства / Т.В. Назарчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3. – Т. 3. – С. 121–125.
8. Россоха В. В. Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства / В.В. Россоха. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 94 с.
9. Самоукин А. И. Потенциал нематериального производства / А.И. Самоукин. – М. : Знание, 1991. – 214 с.
10. Філіппова С. В. Основи формування економічного потенціалу виробничого підприємства / С. В. Філіппова, Л. Б. Боденчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Nvuu/Ekon/2012_36/statti/3_1.htm
11. Чевганова В. Я. До питання визначення економічної категорії «потенціал підприємства» / В.Я. Чевганова, Ю.В. Карпенко // Регіональні перспективи. – 2009. № 2-3. – С. 9-10.
12. Чумаков К. І. Потенціал підприємства як економічна система / К.І. Чумаков // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 4 (55). – С. 223–229.

Надійшла 16.01.2017; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.