

ренні продукту й виведенні його на ринок не бере. У таких випадках процесно-орієнтований метод пропонує перерозподіляти постійні витрати цих допоміжних процесів щодо ключових процесів.

Висновки. Таким чином, сучасний підхід до управління підприємством повинен охоплювати всі процеси, що беруть участь у створенні вартості продукту, які, нарівні з витратами на виробництво, складають суть вартості кінцевого продукту. Глобалізація комерційної діяльності приводить до необхідності використання дивізійної структури управління, що поєднує в собі централізацію і децентралізацію управління, характеризується меншою жорсткістю взаємозв'язків у порівнянні з функціональною структурою управління, самостійністю підрозділів, чітким розподілом персоналу й номенклатури продукції між підрозділами тощо.

У ринкових умовах доцільно використовувати систему процесно-орієнтованого управління, що дозволяє підвищити цінність продукції для споживачів, а водночас і рівень прибутку шляхом фокусування уваги на виробничих процесах і підходах до їх внутрішньої організації.

1. Авдеенко В. И. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. И. Авдеенко, В. А. Котлов. – М. : Экономика, 1995. – 208 с.
2. Донец Ю. Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Ю. Ю. Донец. – К. : Знание, 1998. – 123 с.
3. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / [Пономаренко В. С., Ястремская Е. Н., Луцковский В. М. и др.]. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
4. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В.С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 620 с.
5. Махмудов А. Г. Проектирование эффективной деятельности (определение ресурсов финансирования развития) / А. Г. Махмудов, В. С. Найденов // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1 (19). – С. 27 – 32.
6. Садеков А. А. Ресурсный потенциал предприятия / А. А. Садеков, Л. В. Фролова, Л. В. Шаруга. – Донецк : ДГКИ, 1998. – 116 с.
7. Спицин В. Г. Воспроизводство и развитие экономического потенциала / В. Г. Спицин // Экономист. – 2002. – № 5. – С. 12 – 20.

Рецензенти:

УДК 005.64:[005.336:334.72].001.11:332.012

ББК 65.053

Педченко Н.С.

АНАЛІЗ СУТНІСНИХ ПІДХОДІВ ДО РОЗКРИТТЯ КАТЕГОРІЇ “ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА” ТА ЇХ УПОРЯДКУВАННЯ

Полтавський університет економіки і торгівлі,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки,
кафедра фінансів,
36034, м. Полтава, вул. Коваля, 3а,
тел.: 0532279160

Анотація. Застосований трирівневий підхід до розкриття сутності категорії “потенціал підприємства” і на цій основі запропонований авторський підхід до визначення.

Ключові слова: потенціал, потенціал підприємства, потенціал розвитку, аналіз, упорядкування.

Annotation. The three level approach to the elucidation of the category “potential of the enterprise” was used. And the authoring approach to the definition of this category was suggested.

Key words: capacity, enterprise, capacity development, analysis, ordering.

Вступ. Потенціал – це та категорія, яка набуває широкого вжитку в сучасній системі підприємства, житті людини. Насамперед це пов’язано з розвитком ринкової економіки, новими умовами господарювання, ризиком, невизначеністю, прискоренням науково-технічного прогресу, активним розвитком і потребою постійного самовдосконалення. Визначивши вартість підприємства або навіть робочої сили (мова йде про ринок праці), хтось готовий дати більше, ніж ця вартість, а інший – менше. Це можливо пояснити лише наявністю чогось внутрішнього, характерного лише для даної системи, підприємства, людини. Його важко визначити, оцінити, спрогнозувати, але ігнорувати не можна.

Постановка завдання. Поняття “потенціал” набуло широкого вжитку в різних сферах діяльності, а саме:

- потенціал стосовно природничих наук (магнітний, електричний, хімічний);
- потенціал країни, військовий потенціал, природно-господарський потенціал;
- виробничий, економічний, ресурсний потенціал;
- стратегічний, потенціал виживання підприємства, конкурентний потенціал;
- антикризовий, офіційний, тіньовий.

При цьому показник “потенціал” відсутній у законодавчих актах, у планових або звітних документах підприємства, у статистиці. Теоретичні положення щодо нього не мають достатнього обґрунтування, а існуючі приклади проведення розрахунків – це, найчастіше, оцінка конкурентоспроможності продукції, підприємства, вартості майна або його складових. І не враховується той факт, що потенціал – це, перш за все, “здатність”, “можливість”, “властивість”, “здібність”, “компетентність”.

Результати. Наведемо основні підходи до трактування поняття “потенціал” і спробуємо їх упорядкувати. Для цього пропонуємо використати трирівневий підхід: розкриття сутності “потенціал”, визначеність у підходах до трактування категорії “потенціал підприємства”, вираженість змісту “потенціал підприємства” через різновид класифікаційних ознак.

Стосовно самої суті потенціалу, то, згідно зі словниками, “потенціал” означає “потужність, сила” [3, с.644], “сукупність наявних засобів, можливостей для діяльності” [17, с.484], сукупність наявних коштів, можливостей у будь-якій сфері [4, с.308], обсяг, який може бути отриманий за умови повного використання ресурсів [26, с.311], сукупність “економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництва, оборони)” [27, с.244], наявні в економічного суб’єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використовувати їх для досягнення поставленої мети [15, с.13], сукупність економічних ресурсів, можливостей країни, що можуть бути використані для досягнення цілей соціально-економічного розвитку суспільства [31, с.708].

Наведені підходи засвідчують певну розбіжність і значне різноманіття в підходах до розкриття сутності поняття “потенціал” (обсяг, засоби, кошти, ресурси, можливості), що частково можливо пояснити сферою застосування цієї категорії.

Стосовно розкриття сутності “потенціал підприємства”, то, як приклад, наведемо думку колективу авторів, згідно з якою “потенціал підприємства являє собою реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу” [14, с.13]. Потенціал поділяють на чотири категорії:

- базовий потенціал (забезпечує “можливість досягнення комерційних цілей, створення економічних цінностей і одержання при цьому прибутків”);
- прихований потенціал (активи, що можуть трансформуватися в базові кошти);

- збитковий потенціал (“споживання ресурсів без якого-небудь прибутку”);
- пересічний потенціал (“наявність активів, що забезпечують ефективне використання інших потенціалів”) [14, с.13].

У цьому випадку під потенціалом колектив авторів дає абсолютно різні визначення зазначеній категорії: від здатності виконати, можливості досягнення до активів, що трансформуються в кошти або забезпечують ефективне використання та споживання ресурсів. Крім цього, складно визначити, яка із складових важкоструктурованого потенціалу при тих чи інших умовах сприятиме або гальмуватиме розвиток підприємства, а значить, стане прихованою чи збитковою. Також важко погодитися, що “добре функціонуюча система управління збутом, фінансами” є активами підприємства, а отже, на думку авторів, і пересічним потенціалом. Активами є “сукупність економічних ресурсів, які є в розпорядженні підприємства, забезпечують отримання прибутку в разі їх корисного використання”, а ні в якому випадку не система управління [24, с.483].

В.І. Хом’яков, І.В. Бакум вважають, що потенціал – це “джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якоїсь задачі, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі” [34, с.11]. При цьому всі використані терміни різні за своїм значенням: джерела – це основа чого-небудь або те, що дає початок [8, с.142; 31, с.240]; можливості – це внутрішні сили, ресурси, здатності [8, с.350; 31, с.486]; засоби – це гроші, матеріальні цінності [8, с.215]; запаси – це певна кількість будь-чого, заготовленого заздалегідь для використання в разі потреби [8, с.209; 31, с.320].

Як внутрішню характеристику потенціал підприємства розкривають в економічній літературі В.Н. Гавва та Е.А. Божко. Потенціал підприємства, на їх думку, – це елементи й можливості системи, “сукупність і взаємодія яких створюють об’єктивні передумови для цілеутворення і вибору найбільш раціональної стратегії досягнення цілей” [9, с.6]. Оцінка потенціалу підприємства – це “визначення рівня його конкурентоспроможності” [9, с.7]. В іншому джерелі управління потенціалом підприємства розкривається через оцінку конкурентоспроможності продукції та конкурентних переваг, що ототожнюється з конкурентоспроможністю підприємства [34, с.11], що, вважаємо, може стати метою і результатом ефективного управління потенціалом підприємства та надає такій складній категорії, як “потенціал підприємства”, нової властивості.

З точки зору ресурсного підходу цікавим є визначення потенціалу колективом авторів на чолі з О.К. Добикіною як “сукупності ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних), навичок і можливостей керівників, фахівців та інших категорій виробничого персоналу для виконання робіт (послуг), одержання максимального доходу або прибутку і забезпечення функціонування й розвитку підприємства або сукупність економічних ресурсів і виробничих можливостей фірми, що можуть бути використані для досягнення цілей фірми її розвитку” [13, с.6].

Підтримує такий підхід і В.В. Пастухова та відмічає, що потенціал “можна визначити як можливості підприємства щодо виробництва, реалізації товарів або послуг, а також здатності щодо формування і задоволення потреб ринку, які визначаються ресурсами, що знаходяться в розпорядженні й здібностями персоналу до ефективного їх використання”. Далі автор стверджує, що потенціал підприємства “визначає здатність протистояти негативному зовнішньому впливу та впливати на зовнішнє середовище” [28, с.31].

Погоджуються з вищенаведеними підходами й Н.С. Краснокутська та пропонує визначити потенціал підприємства як “можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів” [20, с.7–8].

На думку колективу авторів на чолі з Б.Є. Бачевським, можливості – “це теж не дуже вдале визначення, бо можливості відображають скоріше вплив зовнішніх факторів, які дозволяють чи не дозволяють вказаному потенціалу (внутрішній властивості) проявлятися у повній мірі” [1, с.7]. І тут же, на їх думку, потенціал – “це внутрішня властивість будь-якого об’єкту або його елементу, як носія, проявляти себе відносно зовнішнього середовища” [1, с.22]. За трактуваннями в тлумачних словниках української мови можливість – це внутрішні сили, ресурси, здатності [8, с.11–12; 31, с.486], коли властивість – це категорія, яка виражає один з моментів виявлення сутності будь-чого щодо інших речей; те, що характеризує її подібність до інших предметів або відмінність від них [35]. Мова йде про внутрішню виявленість стосовно зовнішнього середовища.

Варто, вважаємо, навести й погляди науковців на потенціал як на складноструктуровану систему. На думку колективу авторів на чолі з О.С. Федоніним, потенціал підприємства – це “складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою заміщувати один одного, тобто вони альтернативні” [32, с.66].

Потенціал як “сукупну здатність ... здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари і послуги, задовольняти запити ..., забезпечувати розвиток ...” пропонують розглядати й у колективній монографії за загальною редакцією І.М. Школи [16, с.11–12].

Як інтегральний показник потенціал підприємства розглядає колектив авторів на чолі з В. Б. Івановим. Його сутність полягає в “інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, і, таким чином, максимально задовольняти корпоративний та суспільний інтерес” [18, с.9].

Розглядаючи категорію “потенціал підприємства”, звертаємо увагу на наявність значної кількості різновидів цієї категорії:

- економічний потенціал визначають як “сукупну здатність економіки та її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари і послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і потреби споживача” [16, с.6, 11–12] або як “властивості носія забезпечити отримання максимального рівня стабільного прибутку за певний період”, або “отримання максимальної ціни продажу” [1, с.45], або як “узагальнюючий показник, який характеризує розвиток виробничих сил та виробничих відносин та визначається розміром і структурною комбінацією виробничих та позавиробничих ресурсів” [6, с.403];
- виробничий потенціал розглядають “як сукупність локальних потенціалів: природного, трудового, науково-технічного, інформаційного, управлінського та матеріально-технічного” [11, с.101]. Далі автором аналізується кожна його складова. Під природним він розуміє “максимально можливу здатність залучати... та раціонально використовувати...”, трудовим – “потенційну здатність ... до діяльності”, науково-технічним – максимальну здатність використання фундаментальних досліджень, інформаційним – “максимально можливу здатність залучати та ефективно використовувати...”, управлінським – “здатність управлінських кадрів у регіоні ефективно управляти розвитком виробництва”, інвестиційним – “максимально можливу здатність залучати... інвестиційні ресурси”, матеріально-технічним – “здатність раціонально та ефективно використовувати...” [11, с.101–103];
- ринковий потенціал – це найбільш перспективні для підприємства ринки та концентрування на них своєї діяльності [10, с.96] або забезпечення лише однієї функції – “зв’язок із зовнішнім середовищем через відповідні ринки” [1, с.47];

- стратегічний потенціал “розкриває не тільки граничні обсяги виробництва продукції при найбільш повному використанні матеріальних і трудових ресурсів, а й здатність підприємства аналізувати зовнішнє середовище, кон’юнктуру ринку і фактори виробництва, здатність адаптації до змін” [9, с.9];
- інвестиційний потенціал “визначає сукупну здатність підприємства здійснювати інвестиційну діяльність, причому ступінь інвестиційної активності й ефективність інвестування детермінується рівнем (або величиною) та мірою використання цього потенціалу” [23, с.69] або “сукупність інвестиційних можливостей підприємства, використання яких спрямоване на досягнення цілей інвестиційної стратегії” [14, с.128];
- трудовий потенціал пропонують визначати через людський капітал як безперервне навчання і розвиток “на основі розкриття інтелектуальних, творчих і підприємницьких здібностей, зростання компетенції та підвищення мотивації для досягнення як загальнодержавних цілей так і для задоволення особистих потреб” [5, с.98];
- інтелектуальний потенціал – “це вища система пізнавальних (розумових) здібностей індивіда, яка виявляється через активне творче мислення; здатності швидко і легко набувати нові знання і вміння та спроможність людини: творити, нагромаджувати і використовувати, через призму високої духовності, знання, проекти, ідеї, інтелектуальну власність для свого (і не лише свого) розвитку...” [25, с.54–55];
- організаційний потенціал як складова частина ресурсів підприємства, що забезпечують вплив на фактори виробництва [14, с.68].

Вираженість категорії “потенціал” через різновид класифікаційних ознак дозволила отримати, у більшості випадків, узгоджений висновок про потенціал як “сукупну здатність”.

Існують й інші відтінки цієї категорії, а саме – стратегічний економічний потенціал, який пропонується розглядати через такі компоненти: виробничий потенціал (сукупність матеріально-речовинних ресурсів і можливостей їх ефективного використання), фінансовий потенціал (“наявність матеріально-фінансових ресурсів і можливостей структурувати їх до фондів цільового призначення...”), інтелектуальний (як “сукупність інтелектуальних та трудових ресурсів, можливостей системи ефективно використовувати їх ...”), інноваційний (“визначається наявністю і можливостями ефективного використання інформаційних ресурсів...”) [19, с.56–57].

В.В. Пастухова пропонує під стратегічним потенціалом підприємства “розуміти можливості досягнення стратегічних цілей за рахунок ефективного використання ресурсів”, застосувавши класичний підхід [28, с.32]. При цьому достатньо цікавим, на нашу думку, є виділення здатності “підприємства до трансформації потенціалу на потенціал успіху, що значною мірою обумовлюється унікальністю стратегії” [28, с.72]. Тут мова йде про майбутні досягнення підприємства, що будуть результатом реалізації унікальної стратегії, заснованої на потенціалі успіху як гармонійно скомбінованої внутрішньої здатності підприємства з перевагами зовнішнього середовища.

Виділяють конкурентоспроможність потенціалу підприємства через систему взаємозалежних елементів, “яка складається із внутрішнього середовища підприємства, його споживачів і конкурентів, об’єднаних у єдине ціле для виконання завдання забезпечення міцних конкурентних позицій, збереження наявних і нарощування нових конкурентних переваг” [32, с.111]. Відмічаємо динамічність цього підходу до категорії потенціал підприємства: через сформоване внутрішнє і наявне зовнішнє середовище до збереження і нарощення можливостей у майбутньому. Погоджується з таким підходом і колектив авторів на чолі з О.К. Добикіною, в основі якого “конкурентоспроможність потенціалу визначається сукупністю параметрів, що визначають можливість (потенціал) і здатність системи ефективно функціонувати на ринку ...у перспективі” [13, с.45].

Іншого відтінку вказаній категорії надає Н.С. Краснокутська. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства пропонує визначати “як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв’язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів” [20, с.42]. Зазначений підхід засновується на розширенні характерних властивостей потенціалу підприємства, а саме – запровадженні такої характеристики, як порівняльність. Потенціал, що об’єднує в собі як просторові, так і тимчасові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв’язків і відносин.

Наскрізний підхід до розкриття сутності “потенціал підприємства”, що “концентрує одночасно три рівні зв’язків і відносин”, поданий О.С. Федоніним. Погоджуємося з тим, що потенціал “відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування та розвитку”, “характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей”, а значить, відображає сьогодення, та “орієнтований на розвиток (на майбутнє)” [33, с.11]. Такий підхід, на нашу думку, узгоджує наявність різних трактувань категорії “потенціал підприємства” і його ототожнення з ресурсами, активами, можливостями, властивостями, здатністю.

Висновки. Таке різноманіття обґрунтованих наукових підходів до категорії “потенціал”, вважаємо, можна пояснити складністю самої категорії, оскільки для неї є характерними такі властивості: функціональна належність, структурованість, системність, дефіцитність, багатовекторність. Крім цього, потенціал підприємства знаходиться в постійній відповідності із зовнішнього та внутрішнього середовища, що забезпечує його динамічність і посилюється, при цьому, такими властивостями, як важка структурованість і можливість створення оригінальної комбінації на основі синергетичного ефекту. Отже, потенціал підприємства можна розглядати як динамічну категорію: потенціал підприємства – це сукупна (сумована) та інтегральна (у вигляді синергетичного ефекту) здатність (спроможність) забезпечити перспективний багатовекторний розвиток у майбутньому в умовах толерантної взаємодії складноструктурованого внутрішнього та динамічного зовнішнього середовища на основі сформованих і накопичених підприємством відповідних можливостей та їх практичну реалізацію через наявні властивості.

1. Бачевський Б. С. Потенціал і розвиток підприємства / Б. С. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 400 с.
2. Бикова В. Г. Проблеми формування й управління фінансово-економічним потенціалом підприємств / В. Г. Бикова, В. В. Бурковський // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – Вип. 203. – Т. 2. – С. 346–351.
3. Большой англо-русский финансово-экономический словарь / [под ред. В. Иш. Осипова]. – 2-е изд. – М. : Изд-во “Экзамен”, 2003. – 960 с.
4. Большой экономический словарь / [под ред. А. Н. Азрилияна]. – М. : Фонд “Правовая культура”, 1994. – 528 с.
5. Бражко О. В. Вплив людського потенціалу на соціально-економічний розвиток України / О. В. Бражко // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 97–99.
6. Бутнік-Сіверський О. Б. Оптимізація величини та використання економічного потенціалу гірничозбагачувального підприємства / О. Б. Бутнік-Сіверський, Н. І. Рябикіна // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – Вип. 189. – Т. 2. – С. 402–407.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К. ; Ірпінь : ВТФ “ПЕРУН”, 2007. – 1736 с.
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [упоряд. Т. В. Ковальова]. – Х. : Фоліо, 2005. – 767 с.
9. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання / В. Н. Гавва, Е. А. Божкою – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
10. Городня Т. А. Економічна та фінансова діагностика / Т. А. Городня, І. П. Мойсеєнко. – Л. : Магнолія, 2006, 2008. – 282 с.

11. Дацій Н. В. Принцип формування та нарощення виробничого потенціалу регіону / Н. В. Дацій // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 101–103.
12. Дікань Л. В. Сучасні підходи до визначення поняття “інноваційний потенціал” / Л. В. Дікань, Є. В. Колесников // Науч.-техн. сб. “Коммунальное хозяйство городов”. Серия “Экономические науки”. – 2003. – Вып. 52. – С. 83–88.
13. Добикіна О. К. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Добикіна О. К., Рижигов В. С., Касьянюк С. И. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 208 с.
14. Управління потенціалом підприємства / [Должанський І. З., Загорна Т. О., Удалих О. О. та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
15. Економічна енциклопедія / [редкол. : С. В. Мочерний]. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2002. – 952 с.
16. Економічний потенціал регіону: пріоритети використання : [монографія] / [І. М. Школа, Т. М. Ореховська, І. Д. Козменко та ін.] ; за ред. І. М. Школи. – Чернівці, 2003. – 464 с.
17. Алексеєнко Л. М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів / Л. М. Алексеєнко, В. М. Олексієнко. – Тернопіль : Астол, 2003. – 672 с.
18. Іванов В. Б. Потенціал підприємства / Іванов В. Б., Кохась О. М., Хмелевський С. М. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.
19. Козловський С. В. Роль стратегічного економічного потенціалу в управлінні факторами розвитку сучасних економічних систем / С. В. Козловський // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 55–58.
20. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
21. Лапин Е. В. Категориальная сущность понятия “экономический потенциал предприятия” / Е. В. Лапин // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва : зб. наук. пр. – Суми : ВТД “Університетська книга”, 2001. – № 3–4 (2). – С. 191–196.
22. Лепейко Т. И. Сущность и структура потенциала в современных условиях / Т. И. Лепейко, А. А. Колесников // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – 2005. – Вип. 199 : у 4 т. – Т. 1. – С. 284–292.
23. Луців Б. Л. Інвестиційний потенціал банківської системи України / Б. Л. Луців, Т. Б. Стечишин // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 67–77.
24. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства / А. А. Мазаракі ; [за ред. Н. М. Ушакової]. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
25. Манів С. З. Інтелектуальний потенціал: його суть та складові / С. З. Манів // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 51–55.
26. Носова С. С. Экономика : экономический словарь / С. С. Носова, А. А. Талахадзе. – М. : Гелиос АРВ, 2003. – 512 с.
27. Осовська Г. В. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юркевич. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
28. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством : філософія, політика, ефективність : [монографія] / В. В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
29. Пивовар А. Г. Большой англо-русский финансово-экономический словарь / А. Г. Пивовар ; [под ред. В. И. Осипова]. – 2-е изд., оновл. – М. : Экзамен, 2003. – 960 с.
30. Протопова В. О. Економіка підприємства / В. О. Протопова, А. Н. Полянський. – К. : ЦУЛ, 2002. – 220 с.
31. Сучасний тлумачний словник української мови: 65 000 слів / [за заг. ред. В. В. Дубічинського]. – Х. : ВД “ШКОЛА”, 2006. – 1008 с.
32. Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку : [монографія] / [Н. П. Гончарова, О. С. Федонін, Г. О. Швиданенко та ін.] ; за заг. ред. О. С. Федоніна. – К. : КНЕУ, 2006. – 288 с.
33. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Федонін О. С., Репіна І. М., Олексик О. І. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
34. Хом’яков В. І. Управління потенціалом підприємства / В. І. Хом’яков, І. В. Бакум. – К. : Кондор, 2009. – 400 с.
35. Режим доступу : <http://www.slovnuk.net/>. Великий тлумачний словник сучасної української мови он-лайн.

Рецензенти:

Чернявська О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Полтавського університету економіки і торгівлі;

Краус Н.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та регіональної економіки Полтавського національного технічного університету імені Ю.Кондратюка.