



УДК 338.45:658:316.422:330.322.2

*И. Н. Каранейчук,
к.э.н., Генеральный директор ПАО «Азовмаш»*

НОСИТЕЛИ ПОТЕНЦИАЛОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

POTENTIAL HOLDERS IN ECONOMIC THEORY

Аннотация. Проведен анализ понятия «носитель потенциала» применительно к экономическим объектам, показано, что носителями потенциалов являются субъекты экономики и их произвольные группы, а рассмотрение потенциалов отдельных элементов экономических систем методологически ошибочно.

Ключевые слова: экономическая система, потенциал, носитель потенциалов.

Annotation. The analysis of concept of «the potential holder» with reference to economic objects is made, it is shown, that potential holders are subjects of economy and any groups of them, and that consideration of potentials of separate elements of economic systems methodologically incorrect.

Keywords: economic system, potential, potential holder.

Постановка проблемы. Термин «потенциал» прочно вошел в терминологический аппарат современной экономической теории. Вместе с тем, и сам термин, и обозначаемое им понятие – понятие потенциала в экономике унаследовали все разнообразие смысловых нагрузок, вкладываемых в них не только представителями различных наук, но и других сфер человеческой деятельности, включая смысловые значения, используемые в повседневной жизни. Свидетельством этому служит одновременное сосуществование многочисленных, качественно отличающихся друг от друга и плохо согласующихся между собой определений понятия потенциала, опирающихся на все существующие в современных толковых словарях семантические значения термина «потенциал».

Рассматривая потенциал как некоторое свойство экономических объектов, процессов и явлений высокого уровня общности, подавляющее большинство ученых практически без внимания оставляют вопросы о том, какие собственно объекты обладают данным свойством, к каким объектам применимо, т.е. не лишено экономического смысла, понятие потенциала. Результатом такого не критичного отношения к вопросу о носителях потенциала как определенном свойстве является применение понятия «потенциал» практически к любым объектам.

Такое состояние экономической теории потенциалов, главной отличительной особенностью которого является недостаточная определенность объекта и предмета исследований, а также распыление усилий ученых-экономистов по всевозможным направлениям в рамках одного и того же круга задач и вопросов, свидетельствует о ее незрелости и необходимости более глубокого исследования таких базисных задач, как уточнение экономического содержания понятия потенциала в экономике в неразрывном единстве с определением и систематизацией носителей потенциалов.

Анализ последних исследований и публикаций. Экономическая теория потенциалов привлекла в последнее десятилетие внимание многочисленного отряда ученых, что выразилось в большом количестве научных публикаций, включая учебную и монографическую литературу [2, 3, 10, 11, 18]. Несмотря на это, до настоящего времени не прекращаются активные дискуссии по поводу фундаментальных, базовых понятий теории, к числу которых в первую очередь следует отнести вопрос о сущности понятия потенциала как категории экономической науки [10, 11, 17]. Отсутствие строгих, научно обоснованных определений понятия потенциала (см., соответствующий анализ в [8, 6, 7]) приводит к тому, что данное понятие без должного рассмотрения и обоснования применяется практически к любым объектам [21].

Публикации, в которых поднимается вопрос о том, какие объекты могут выступать в качестве носителя потенциалов, и предпринимаются попытки сформулировать подходящие ответы, единичны [2], а содержащиеся в них предложения являются дискуSSIONными. Примером таких дискуSSIONных положений может служить определение носителя потенциала, сформулированное авторами книги [2, с. 15], согласно которому носитель потенциала – это «будь-яке природне чи штучне явище, якому притаманна внутрішня властивість проявлятися відносно зовнішнього середовища певним чином (що можна оцінити як потенціал об'єкта), і без якого ця властивість (потенціал) не існує», в котором основной акцент сделан на тривиальное обстоятельство, отражающее тот факт, что потенциал (как свойство объекта) неотделимо от самого объекта, а собственно класс объектов, которые могут обладать данным свойством, т.е. потенциалом, остался неопределенным.

Нерешенные части основной проблемы. К числу недостаточно изученных вопросов экономической теории потенциалов, таким образом, относится вопрос об объектах, процессах и явлениях, которые могут быть носителями потенциалов, т.е. носителями свойств, отражаемых с помощью понятия «потенциал» в экономике. Настоятельная необходимость выяснения этого вопроса обусловлена целым рядом обстоятельств, важнейшие из которых следующие:

- публикации, посвященные проблеме выявления объектов, к которым применимо понятие потенциала и которые могут выступать в качестве носителей потенциалов в экономике, единичны, а содержащиеся в них научные положения являются дискуSSIONными;
- подавляющее большинство ученых в своих публикациях понятие носителя потенциала не определяют, а какие объекты подразумеваются в этом качестве видно только из контекста работ;
- в условиях, когда общепринятое определение понятия потенциала в экономической теории еще не выработано, свойством, отражаемым с помощью данного понятия, наделяют без должного научного обоснования самые разнообразные по своей природе объекты, что нередко приводит к выхолащиванию экономического содержания понятия потенциала и разработке неадекватных экономическим задачам классификаций потенциалов и методов их оценки.

Цель исследования. Целью настоящего исследования является обоснование правомочности рассмотрения в качестве носителей потенциалов в экономике субъектов экономической деятельности и их произвольных групп, и несостоятельности понятий потенциала отдельных элементов и компонентов экономических систем, как самостоятельных категорий экономической теории.

Основные результаты исследования. Как показывает анализ существующих подходов к определению понятия потенциала в экономике [2, 6, 7, 10, 17] именно экономический смысл, вкладываемый в данное понятие, дает ключ к пониманию того, какие сущности могут выступать или подразумеваться различными учеными в качестве носителей потенциалов. Выдвинутой автором настоящего исследования в ряде публикаций общая концепция потенциала в экономике (см., в частности, [6-9]) дает свой взгляд на эту проблему и возможные пути ее решения, а также теоретическое обоснование для более строгого определения понятия носителя потенциалов.

В основе этой концепции лежат представления о понятии потенциальной энергии в физике, впоследствии получившие широкое распространение при определении и использовании понятия потенциала в химии и биологии [8]. В соответствии с этой концепцией потенциал в экономике определяется как способность экономического субъекта к определенной деятельности, отражающая (характеризующая) максимально возможный совокупный результат такой деятельности. Как и в указанных выше науках, потенциал в экономике, таким образом, в общем случае ассоциируется с результативностью некоторого действия, процесса, работы, которые может совершить объект в определенной среде.

Субъекты экономики как носители потенциалов. В таком определении понятие потенциала в экономике напрямую (через понятие способности) увязывается с деятельностью экономического субъекта, а в качестве носителя потенциала, по сути, постулируются субъекты экономики (субъекты экономической деятельности). В то же время вопрос о том, какие предметы (в философском смысле) могут быть носителями данного свойства, как показывает соответствующий анализ, нельзя считать закрытым, т.к. все еще представляет определенный научный интерес и заслуживает дальнейшего изучения.

В экономической теории понятие субъекта экономики неразрывно связано с понятием экономической системы [1, 15]. Не всякие экономические формирования (образования) при различном институциональном устройстве являются системами с точки зрения теории систем. Так, в частности, в условиях рыночной экономики, как правило, не являются системами в строгом смысле отдельные отрасли экономики, которые представляют собой сообщества относительно самостоятельных субъектов хозяйствования одной отраслевой принадлежности. Напротив, в условиях централизованно-планируемых экономик отрасли, возглавляемые отраслевыми министерствами, представляли собой целостный экономический организм, т.е. обладали всеми свойствами системы.

В рыночных условиях является весьма проблематичным в общем случае и рассмотрение в качестве экономических систем, а значит, и как субъектов экономики региональных «систем», которые в таких условиях также представляют собой конгломерат относительно самостоятельных экономических субъектов произвольного отраслевого профиля, объединенных общей территорией.

В экономической теории простейшими по структуре субъектами экономики, и, в частности, субъектами хозяйствования, являются индивиды (группы индивидов), оснащенные всеми необходимыми факторами производства. Это может быть рабочий предприятия в единстве с соответствующими предметами и средствами труда или частный предприниматель со всеми необходимыми для хозяйственной деятельности факторами производства (хозяйственной деятельности). К более сложным по своей структуре субъектам экономики относятся всевозможные объединения простейших и более сложных экономических субъектов, образующих целостные экономические системы. Это могут быть, применительно к производству, производственные участки, цеха, различные службы предприятия и само предприятие в целом, объединения предприятий и другие организационно-экономические образования вплоть до транснациональных корпораций.

Очевидно, субъекты экономики любого из отмеченных выше типов являются носителями потенциалов по определению потенциала, приведенному выше. При этом перечень потенциалов, рассмотрение которых имеет экономический смысл, обусловлен свойствами для данных субъектов видами деятельности. Данное обстоятельство имеет важное самостоятельное значение, так как указывает на тот факт, что разные субъекты экономики могут характеризоваться различными наборами потенциалов (разным набором свойств данного типа), и попытки рассматривать для разных в указанном отношении субъектов один и тот же спектр потенциалов могут быть лишены экономического смысла.

Рассмотрим в качестве поясняющего примера произвольное подразделение предприятия и само предприятие в целом. Очевидно, что понятие экономического потенциала, понимаемого как способность генерировать чистый доход на постоянной основе [8], не применимо к первому субъекту и вполне естественно для второго. В то же время понятие, к примеру, производственного потенциала (как способности к производству продукции или, более общее, как способности выполнять свои основные «производственные» функции) одинаково применимо к обоим субъектам и несет одну и ту же смысловую нагрузку.

Произвольные экономические образования как носители потенциалов. Несколько ослабим требования к носителям потенциалов, отказавшись от требования системности. С учетом отмеченного ранее, это означает, что в качестве претендентов на роль носителей потенциалов могут, в частности, выступать произвольные сообщества экономических субъектов.

Поскольку во взятую за основу определения потенциала, основной акцент делается на способности достигать определенного (максимально возможного) результата в некоторой деятельности, а экономическое содержание понятия результата деятельности экономических субъектов обычно инвариантно относительно организационно-экономического устройства экономических образований, то указанное понятие потенциала применимо и к несистемным образованиям. Это легко видеть на примере таких понятий, как экономический, производственный, инвестиционный потенциалы, а также многих других разновидностей потенциала в применении к произвольной группе предприятий, региональным образованиям и т.п.

В самом деле, экономическое содержание понятий максимально возможного чистого дохода предприятия и произвольной группы предприятий идентично. Это же справедливо и в отношении содержания понятий максимально возможного выпуска продукции, способности к инвестиционной деятельности и т.д. Отличие в таких случаях заключается лишь в показателях результата соответствующих видов деятельности, а не в экономической природе самого результата. Так, например, если возможный чистый доход субъекта экономики выражается скалярной величиной, то возможный чистый доход группы предприятий – вектором, каждая компонента которого характеризует возможный чистый доход определенного предприятия. При этом для несистемных образований для выражения общего результата часто применимы и всевозможные средние.

Резюмируя вышеизложенное, можно заключить, что носителями потенциалов в экономике являются не только субъекты экономики любого иерархического уровня, но и произвольные экономические образования – сообщества экономических субъектов. И в этом плане определение потенциала в экономике [8], если его толковать буквально в части указания на носителей потенциалов, является несколько ограничительным и нуждается в соответствующей и очевидной корректировке.

Элементы и компоненты экономических систем как носители потенциалов. По меткому выражению автора статьи [21] "сейчас практически не существует объекта, к которому не применялось бы потенциальное определение". И действительно, в научной экономической литературе широко обсуждаются и применяются такие понятия, как потенциал основных производственных фондов, рыночный потенциал, потенциал ресурсов (ресурсный потенциал), потенциал труда, технологий, инфраструктуры и т.д. Как правило, основанием для этого является ресурсная концепция потенциала, основанная на отождествлении потенциала экономических субъектов с определенной совокупностью их ресурсов, а также представления о потенциале (предприятия, региона и проч.) как о системе потенциалов более низких порядков (потенциалов ее подсистем, компонентов и элементов) [5, 10, 11, 16, 19, 20].

Ресурсы как носители потенциалов. Проанализируем правомерность рассмотрения в рамках экономической теории материально-вещественных ресурсов как носителей потенциала, а также экономическое содержание понятия «потенциал ресурса», «ресурсный потенциал», для простоты, но без потери общности, ограничившись уровнем предприятия.

Как известно, материальный ресурс как элемент любой экономической системы отличается от других ее элементов характером участия в процессе производства, что нашло отражение в фундаментальном понятии экономической теории – понятии предметов труда. Основное предназначение материальных ресурсов состоит в том, чтобы быть преобразованными в конечную продукцию или использованными в таком преобразовании в качестве вспомогательных в рамках одного производственного цикла.

Результат такого преобразования в общем случае определяется количеством и качеством не только данного ресурса, но и всего комплекса одновременно используемых в данном преобразовании ресурсов; типом и параметрами технологического процесса; составом и параметрами применяемого оборудования (или, в общем случае, средств труда), количеством и качеством труда.

Таким образом, результат участия в производственном процессе определенного ресурса зависит не только от свойств данного ресурса, но и от многих других факторов. Именно поэтому в экономической теории производства ключевое положение занимает такое фундаментальное понятие как технологический способ (технология) производства, которое введено для отражения производственно-технических особенностей (закономерностей) произвольного, технологически целостного преобразования факторов производства в конечную продукцию.

В теории производства технологический способ рассматривается как «черный ящик», на вход которого поступают факторы производства, а на выходе получают производственный результат. И такая форма представления технологии вызвана принципиальной, объективной невозможностью распределения общего результата между отдельными составляющими данной технологии, определения долевого участия каждой из них. Подчеркивает этот факт и то обстоятельство, что математической моделью технологического способа производства является производственная функция (в общем случае – это вектор-функция многих переменных), выражающая зависимость результата применения технологии от характеристик использованных в ней производственных факторов.

Следствием всего этого является отсутствие всякого экономического смысла в понятии потенциала отдельно взятого ресурса как свойства данного ресурса с точки зрения результата его применения в производстве, поскольку этот же ресурс (в том же количестве и того же качества), будучи использованным в ином сочетании с прочими факторами производства, в другой технологии в комплексе с другими факторами производства, на другом предприятии даст иной результат на выходе. Очевидно, что носителем потенциала в данном случае является только технологический способ в целом, что, с учетом организационно-экономических форм реализации технологий в реальной экономике, полностью укладывается в рамки разрабатываемой автором настоящего исследования концепции потенциала и вытекающих из нее представлений о носителях потенциалов.

Исчерпывающими характеристиками любого ресурса в рамках ресурсного подхода являются характеристики его состава (структуры), количества и качества. Именно так (как некая обобщенная характеристика указанных свойств) и понимается обычно ресурсный потенциал сторонниками данного подхода [5, 16, 19, 20]. Однако применение термина «потенциал» к таким обобщенным характеристикам ресурсов плохо согласуется с общепринятым в других науках толкованием понятия потенциала и никак не способно, в отрыве от других факторов производства, отразить (возможные) результаты использования этих ресурсов в экономической деятельности.

Рассмотрим пример, который, на первый взгляд, может опровергнуть данное утверждение. Содержание железа в железорудном сырье (например, в железной руде), как один из важнейших показателей качества этого вида сырья, определяет физический предел, ограничивающий по результату любую, даже мыслимую, технологию производства чугуна, и поэтому вполне может рассматриваться как потенциальная характеристика (потенциал) этого ресурса, которая отражает производственные возможности его использования в черной металлургии. Однако, при этом надо учесть, что в то же самое время эта характеристика по сути является потенциалом (и должна именно так рассматриваться) любой, в том числе идеальной, технологии производства чугуна (стали), основанной на применении железных руд, т.е. как потенциал технологии, который обусловлен (ограничен) качеством железорудного сырья при всех прочих идеальных условиях. При этом второе утверждение является абсолютным, а первое – относительным.

Поясним последнюю мысль, рассмотрев другой вид ресурса, например, древесину. В отличие от железорудного сырья, этот ресурс может быть использован в самых разных целях, в разнообразных технологиях и в различном качестве: от использования как энергоносителя (источника тепла), до использования в качестве заготовки для скульптора. В таком случае рассмотрение понятия потенциала ресурса (древесины), как определенного свойства этого ресурса как такового, весьма проблематично. В то же время понятие потенциала любой технологии, предполагающей использование древесины в качестве исходного сырья, остается вполне содержательным.

Прочие элементы и компоненты экономических систем как носители потенциалов. Сказанное выше в полной мере справедливо и в отношении других факторов производства, таких как элементы основных фондов, земля и труд. Здания и сооружения, машины и механизмы, персонал хозяйствующих субъектов допускают многочисленные варианты использования, каждому из которых может соответствовать свой, отличный от других, результат, что делает бессодержательным понятие потенциала указанных составляющих как таковых.

По этим причинам ситуация несколько не изменяется и в рамках альтернативной концепции потенциала как некоторой возможности ресурсов, фондов, персонала и т.д., поскольку соответствующие возможности определяются конкретным способом использования указанных объектов, т.е. технологическим способом производства, и варьируются от технологии к технологии.

Немаловажным в оценке возможности рассмотрения как носителей потенциалов указанных составляющих экономических систем являются и такое обстоятельство. Исследование свойств ресурсов, а также других элементов экономических систем, включая человека, в отрыве от конкретных технологий их использования, как правило, всегда выводит соответствующие исследования за рамки объекта и предмета экономической теории. Не каждая потенциальная характеристика указанных элементов имеет экономическое содержание и может рассматриваться как самостоятельная экономическая категория. Это касается качественных и количественных характеристик ресурсов, параметров машин и оборудования (например, таких, как КПД, производительность, долговечность и т.п.), параметров технологических процессов и, даже, потенциалов технологий (технологических способов) в целом, интеллектуальных и профессиональных способностей (навыков, умений) работников. Свойства указанных составляющих экономических систем являются предметом исследований для специалистов

технических специальностей, социологов, биологов, экологов и т.д., но не экономистов. Последние лишь используют указанные свойства в исследовании экономических вопросов и решении экономических задач.

Важно в этой связи также отметить, что указанное положение прямо закреплено, например, в экономических теориях потребления и производства, в которых базовым является предположение о том, что система предпочтений (в теории потребления), отражающая свойства потребителя, и технологические возможности производства (в теории производства) изначально заданы, известны (как результат соответствующих социологических, медико-биологических, культурологических, технико-технологических и прочих изысканий) и не являются предметом исследований указанных экономических теорий [12].

Выводы. Основными источниками ошибочного рассмотрения в качестве носителей потенциалов различных объектов, процессов и явлений являются следующие обстоятельства.

Во-первых, это смешение представлений о потенциале и факторах, определяющих величину потенциала, и абсолютизация этих факторов, их отождествление с потенциалом.

В самом деле, наличные (доступные и т.п.) ресурсы, производственные фонды, персонал и их навыки (умения), конъюнктура рынка факторов производства и продукции, инвестиционный климат вплоть до политической обстановки в стране и в мире – все это хорошо известные факторы, определяющие возможности функционирования экономических систем и протекания всевозможных экономических процессов, т.е. их потенциал.

Одним из следствий такого смешения является выход в процессе исследования различных «потенциалов» за пределы экономики, объекта и предмета исследований экономической науки. Примеры этого дают такие понятия (и соответствующие исследования), как потенциал ресурсов, элементов основных фондов (машин и механизмов), технологических процессов, человека и т.п.

Во-вторых, это некритичное использование в экономической теории различных толкований понятия потенциала, характерных для различных сфер человеческой деятельности и мышления, включая толкования, используемые в повседневной жизни. Об этом свидетельствует, в частности, такой факт, что многие исследователи-экономисты заимствуют и одновременно используют все известные толкования понятия «потенциал», которые имеются в толковых словарях (см., например, [4, 10, 13, 14]) и которые отражают все разнообразие накопленного человечеством трактовок и применений данного термина. При этом, как правило, игнорируются или не исследуются возможности и целесообразность применения того или иного толкования в экономике, взаимная непротиворечивость альтернативных трактовок и т.п.

В-третьих (как следствие первых двух, а также нестрогого научного определения понятия потенциала), это смешение понятия потенциала как категории экономической теории с произвольными потенциальными характеристиками различных объектов, процессов и явлений.

Прилагательное «потенциальный» в повседневной речи часто используется для обозначения предельно возможных значений произвольных признаков произвольного объекта, процесса или явления. Однако не каждую предельную (потенциальную) характеристику правомерно отождествлять с потенциалом как самостоятельной научной категорией экономической теории. Так, например, максимально (минимально) возможный уровень инфляции, учетной ставки, занятости трудоспособного населения и многие другие характеристики подобного рода вполне правомерно называть потенциальными, так как они являются таковыми по существу, но ошибочно причислять к потенциалам.

Нередко потенциалом называют такие характеристики, которые имеют вполне устоявшиеся названия, точно отражающие суть соответствующих признаков. Например, термин «потенциал рынка» нередко используется вместо (и в смысле) термина «максимальная емкость рынка». Под потенциалом станка понимают его номинальную (максимальную) производительность, т.е. стандартный технический параметр, действительно имеющий потенциальный (предельный) характер. Точно также к сугубо техническим (технологическим) параметрам относятся показатели, характеризующие максимальные возможности технологических процессов, например, удельные показатели выхода готового продукта, КПД преобразования вещества и/или энергии и т.д. Такие характеристики также имеют потенциальную (предельную) природу, но к потенциалу как к экономической категории не имеют никакого отношения по своей сути.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что в качестве носителей потенциалов в экономике могут выступать субъекты всех видов экономической деятельности, а также произвольные группы таких субъектов.

Литература

1. Алехин А.Б. Оптимизация экономико-экологических систем / Алехин А.Б. – К.: Наукова думка, 1993. – 152 с.
2. Бачевський Б.С. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник / Бачевський Б.С., Заблюдська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
3. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / Добикіна О.К., Рижигов В.С., Касьянюк С.В. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
4. Гончаров В.Н. Характеристика інноваційного потенціала підприємства в контексті стратегічного управління / В.Н. Гончаров, Е.В. Іванова // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2004. – Вип. 76. – С. 112-119.
5. Лукинов И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. Лукинов, А. Онищенко, В. Пасхавер // Вопросы экономики. – 1988. – № 1. – С. 12-21
6. Карапейчик И.Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И.Н. Карапейчик // Бизнес Информ, 2012. – № 3. – Часть 1. – С. 8-12.
7. Карапейчик И.Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И.Н. Карапейчик // Бизнес Информ, 2012. – № 4. – Часть 2. – С. 10-13.
8. Карапейчик И.Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция / И.Н. Карапейчик // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступа к журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>.
9. Карапейчик И.Н. Потенциальные функции и задача систематизации потенциалов в экономике / И.Н. Карапейчик // Інноваційні економіка. – 2012. – № 4(30). – С. 9-15.
10. Краснокутська Н.В. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Краснокутська Н.В. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
11. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия / Лапин Е.В. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 310 с.
12. Маленко Э. Лекции по микроэкономическому анализу / Маленко Э. – М.: Наука, 1985. – 390 с.
13. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.
14. Рябикіна Н.І. Аналіз ефективності використання потенціалу промислового підприємства / Н.І. Рябикіна // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2003. – № 3 (61). – С. 157-163.
15. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / Савчук С.И. – Мариуполь: ИПРЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.
16. Свободин В. Потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В. Свободин // Вестник статистики. – 1984. – № 10. – С. 7-9.
17. Степанов А.Я. Категория "потенциал" в экономике [Электронный ресурс] / А.Я. Степанов, Н.В. Иванова. – Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>.
18. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч.- метод. посібник для самот. вивч. дисц. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.
19. Фигурнов Э. Производственный потенциал / Фигурнов Э. – М.: Экономика, 1982. – 305 с.
20. Фальцман В.К. Потенциал предприятия СССР: Вопросы прогнозирования / Фальцман В.К. – М.: Экономика, 1987. – 214 с.
21. Чавленко А.Ю. О понятии потенциала в экономических исследованиях [Электронный ресурс] / А.Ю. Чавленко // Капитал страны – Режим доступа : <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/187954>.

Стаття надійшла до редакції 02.08.2012 р.



ТОВ "ДКС Центр"