

УДК 65.011.12

В.Ю. Горбоконь

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ
СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуті теоретичні основи сутності поняття «економічний потенціал підприємства», проаналізовані підходи його до визначення, досліджено елементний склад та побудовано модель економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: підприємство, потенціал, ресурси, можливість, здатність, компетенції.

В статье рассмотрены теоретические основы сущности понятия «экономический потенциал предприятия», проанализированы подходы его определению, исследовано элементный состав и построена модель экономического потенциала предприятия.

Ключевые слова: предприятие, потенциал, ресурсы, возможности, способность, компетенции.

The article deals with the theoretical foundations of the essence of the concept of «company's economic potential», analyzed approaches to determine the elemental composition and studied the model of the economic potential of the company.

The category «potential of the enterprise» is considered in terms of several basic approaches – resources, effective and based on its opportunities – depending on the selected part of the enterprise environment. According to the resource one, potential is a complex of resources connected with needs of production and technological progress. The essence of the effective approach reduces the capability of existing elements of the potential reach goals or desirable results. The approach based on the company's opportunities considers potential as it's predictable opportunities to produce goods,

© Горбоконь В.Ю., 2015

services and, thus, satisfy corporate interests.

In the internal environment of the company formed such elements of potential as «resources» and «abilities». Their interaction generates competences as the highest level of the company's organizational capability and effectiveness in some scope.

The outer part of the company's potential consists of potential opportunities which identified as favorable situations for its implementation.

The potential of the company as a complete system depends on the time-spatial characteristics and purpose of existence.

Keywords: enterprise, potential, resources, opportunity, ability, competence.

Постановка проблеми. В теперішніх умовах розвитку ринкових відносин підприємства стикаються з проблемою оцінки своїх спроможностей в процесі побудови стратегічних планів та програм. Спроможність чи неспроможність підприємства досягти бажаного результату характеризується поняттям «потенціал». Труднощі при визначенні потенціалу виникають через відмінність у підходах різних науковців різних поколінь щодо розуміння природи та пошуку джерел його формування. Чітке розуміння теоретичних основ побудови системи економічного потенціалу підприємства дозволить знайти практичні механізми забезпечення ефективності діяльності будь-якої господарюючої одиниці незалежно від галузевої приналежності.

Огляд останніх публікацій та досліджень. Дослідженням сучасних проблем економічного потенціалу підприємства займалися такі українські науковці як О.В. Ареф'єва [14], Б.С. Бачевський [4], Ю.В. Березюк [5], Н.С. Краснокутська [9], Н.Ю. Кубіній [10], В.П. Мікловда [10], І.Й. Плікус [13], І.М. Рєпіна [18], І.В. Сіменко [16], О.С. Федонін [18], О.В. Щелкунова [20] та інші.

В їхніх працях велика увага приділяється розгляду підходів до трактування потенціалу, його змістового наповнення, особливостей формування, оцінки та використання. Встанов-

лено, що зберігається певна невизначеність у принциповому розумінні самого поняття потенціал підприємства.

Завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз основних підходів до визначення поняття «потенціал підприємства», ідентифікація та з'ясування сутності основних змістових його елементів, побудова цілісної, логічно обгрунтованої моделі економічного потенціалу підприємства.

Основний матеріал дослідження. Термін «потенціал» в своєму первісному етимологічному значенні походить від латинського слова *potentia*, що частіше перекладається як «сила, потужність, міць», рідше – «приховані можливості». Впродовж тривалого часу ним характеризували ступінь політичного чи військового впливу конкретних суб'єктів – від людини і до всієї держави – на певну ситуацію чи процес. Діапазон застосування поняття «потенціал» розширився, коли він разом з іншими військовими термінами, такими як стратегія, тактика, логістика та ін. – був запозичений в лексикон економістів.

Сучасне розуміння терміну «потенціал» наведене у Великому тлумачному словнику сучасної української мови, де потенціал – це: 1) сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері; 2) запас чого-небудь, резерв; 3) приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [7. С. 1087].

У Тлумачному словнику російської мови за редакцією С.І. Ожегова пропонується таке визначення потенціалу: це – ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність яких-небудь засобів, можливостей [12].

Проаналізувавши вищенаведені енциклопедичні визначення категорії потенціалу, очевидним є неоднозначність у визначенні його змісту, спричинена використанням авторами понять, які характеризують різні аспекти та явища економічної системи.

Сучасний плюралізм у визначенні категорії економічного потенціалу не є випадковим, а є результатом еволюції розуміння

його сутності. Якщо на початку ХХ ст., коли почали з'являтися перші публікації у сфері дослідження потенціалу, характерним є визначення виробничих сил на рівні країни, регіону, області (В. Вейц), то поступово вченими виділяються окремі його складові, відбувається конкретизація потенціалу до рівня підприємства.

За основу у періодизації еволюції трактування потенціалу автор пропонує взяти ідею Маслак О.І. [11. С. 38] щодо виділення таких історичних етапів:

- 1920-1970 рр.;
- 1970-1990 рр.;
- 1990-наш час.

На ранньому етапі еволюції розуміння економічного потенціалу відбувається оперування такими поняттями як виробничі можливості і сили, матеріальні умови, ресурсні можливості економічної системи на рівні країни, народного господарства, суспільства. Так, В. Вейц визначав т. з. потенційні виробничі сили як матеріальні елементи, а також як ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес [6. С. 6].

Власне категорія потенціалу на даному етапі ще не визначається, проте спроби його розуміння робилися в контексті спроможності виробництва досягати поставлених задач на макрорівні.

На другому етапі еволюції поняття економічного потенціалу переважає т. з. ресурсний підхід, відповідно до якого потенціал розглядається як сукупність ресурсів, пов'язаних з потребами виробництва та науково-технічного прогресу. До прикладу, в Українському Радянському Енциклопедичному Словнику знаходимо, що потенціал – це можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані [17. С. 736].

А. Анчишкін виводить поняття «потенціал народного господарства», розуміючи під ним виробничі ресурси, їх обсяг, структуру, технічний рівень та якісні характеристики [2. С. 13]. В такому розумінні ресурси ототожнюються з факторами виробництва. Ресурсами вважалися основні виробничі фонди, що

характеризують матеріально-технічну базу виробництва; трудові ресурси, виражені у чисельності зайнятих; земля та природні ресурси. Тоді потенціалом можуть бути всі не залучені до процесу виробництва ресурси, що стирає межу між потенційними факторами виробництва та об'єктами, що мають більшу сус-пільну цінність, ніж їх виробниче використання. Мова йде про національне багатство, культурну спадщину, заповідні фонди тощо.

Сучасні представники цього підходу не обмежуються лише наявними ресурсами, а додають ще й ті, які можна залучити ззовні.

Ресурсний підхід, з точки зору єдності просторових та часових характеристик, поєднує в собі три рівні зв'язків та відношень:

1) відображає минуле – сукупність показників підприємства, що свідчать про його здатність функціонувати та розвиватися;

2) характеризує теперішнє – сукупність показників, котрі відображають використання наявних можливостей і фінансовий стан;

3) орієнтує на майбутнє – постійно розвивається, змінюється [13. С. 92].

Таким чином, за ресурсним підходом розуміння потенціалу зводиться до оцінки наявних ресурсів та засобів, які придатні до використання у виробничій сфері. Акцентування уваги на оцінці внутрішнього середовища підприємства обмежує даний підхід, так як переважно його прихильниками не беруться до уваги зв'язки економічної системи із зовнішнім середовищем існування.

Останній етап у базовій періодизації еволюції економічного потенціалу характерний насамперед тим, що велика увага приділяється структуризації потенціалу, включенню до його складу не лише ресурсів, але й можливостей економічної системи на макрорівні. На цьому етапі характерним є т. з. результативний підхід.

Так, у Економічній енциклопедії під ред. С.В. Мочерного потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [8. С. 13].

Краснокутська Н.С. визначає потенціал підприємства як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [9. С. 9].

У статті авторства О. Ареф'євої та О. Коренкова знаходимо таке визначення потенціалу: це – усі джерела, можливості, запаси, які можуть бути використані для вирішення будь-якого завдання або досягнення певної мети [3. С. 45-47].

Отже, суть результативного підходу зводиться до спроби можливості наявних змістових елементів потенціалу досягати поставлених цілей чи бажаних результатів. Власне потенціал розглядається як можливий (або реальний) результат реалізації економічної системи. Реальним в такому випадку будуть фактичні кількісні та якісні наслідки використання потенціалу. Можливими результатами слід вважати з ті з них, які можуть стати реальними у перспективі. І в цьому полягає головна проблема використання цього підходу, оскільки недосконалою є методична база оцінки потенціалу через високий ступінь невизначеності. Тому, як пропонують Мікловда В.П., Кубіній Н.Ю., Щелкунова О.В., більш коректним при дослідженні сутності потенціалу є визначення можливостей у діяльності економічної системи. Ці ж науковці визначають зовнішні та внутрішні причини невідповідності фактичного стану економічної системи з можливим.

До внутрішніх причин відносяться:

1) методичні, пов'язані з допущенням помилок в оцінці фактичного стану;

2) кадрові, що виявляються у професійній неспроможності виконати поставлені завдання;

3) інформаційні, що виникли через некоректність інформаційної бази оцінки фактичного стану;

4) управлінські, які проявляються в управлінській неспроможності ефективно керувати потенціалом та його складовими;

5) культурні, тобто невідповідність внутрішньої культури потенціалу системи.

Зовнішніми причинами наявності невідповідностей результатів діяльності економічної системи слід вважати впливи макроекономічного середовища, такі як політичні, ринкові, законодавчі тощо.

Включення можливостей до потенціалу економічної системи не могло не спричинити появу ще одного підходу, прихильники якого розглядають потенціал з точки зору включення в нього можливостей та здатностей економічної системи.

Економічний потенціал визначається сукупною узагальненою здатністю економічної системи виробляти продукцію та вирішувати інші завдання соціально-економічного розвитку країни. Ця здатність виражається можливостями матеріального виробництва, а саме станом, обсягами, динамікою промислового виробництва, його інфраструктурою, наявністю резервів, обсягами природних ресурсів та мобільністю кадрових ресурсів, а також можливостями невиробничої сфери – культурно-технічним рівнем населення. В цьому контексті деякими науковцями майже ототожнюються поняття економічного та виробничого потенціалів. Так, М. Іванов пропонує застосовувати поняття «економічний потенціал» для характеристики можливостей всього народного господарства країни в цілому [9. С. 12].

О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк трактують дане поняття так: «Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси» [18. С. 11].

Б.А. Райзберг та Л.Ш. Лозовий визначають «потенційні можливості». На їхню думку, це – передбачувані можливості

підприємства, фірми здійснювати в майбутньому виробництво товарів і послуг, отримувати доходи і прибуток [15. С. 279].

Автор поділяє думку Мікловди В.П. і Кубіній Н.Ю., що віднесення лише можливостей до потенціалу є неправомірним, оскільки необхідним є усвідомлення керівництвом цих можливостей як таких. По суті, підхід можливостей є полярним до ресурсного, бо підходить до визначення потенціалу із позицій оцінки зовнішнього середовища.

Заслугує уваги висвітлення сутності самих понять «можливість» та «здатність».

Можливість – це наявність умов, сприятливих для чогонебудь, обставин, які допомагають чомусь [7. С. 684].

За Шершньювою З.Є. можливістю – це сукупність факторів, що переважно позитивно впливають на діяльність організації, альтернативи, що їх може використати підприємство для досягнення стратегічних цілей (результатів) [19. С. 145].

Очевидно, що можливість матиме позитивний вплив на результативність підприємства лише у разі її ідентифікації та класифікації як сприятливого фактора впливу. В такому випадку її можна вважати змістовим елементом системи потенціалу підприємства. Проте з певних причин не всі можливості можуть бути виявлені або ж вони не сформувалися як такі і тому їх ще називають потенціями. Потенції – це теоретичні, невиявлені можливості, які стануть явними в процесі господарської діяльності підприємства.

Таким чином, можливістю є певна ситуація у зовнішньому середовищі економічної системи, за якої бажані цілі її функціонування мають вищу ймовірність досягнення, а тому можливість не є характеристикою ресурсів. Можливість виступає системою зовнішніх обмежень, у яких потенціал може реалізувати себе через наявні здатності.

Здатність – це певна характеристика економічної системи виконувати певні дії, роботи, операції з використання ресурсів.

На відміну від можливості, здатність має внутрішню природу економічної системи. Вона вказує на вже сформований механізм взаємодії внутрішніх елементів господарської системи і по суті є внутрішнім обмежувачем у використанні нею ресурсів.

Поняття «ресурси» та «потенціал», як показав теоретичний аналіз, безумовно пов'язані між собою. В різних підходах цей зв'язок спостерігається по-різному, наприклад, напряду («ресурси визначаються потенціал») або опосередковано («ресурс» – посередник – «потенціал»). Отже, ресурси є базою потенціалу. Для збереження логіки викладу слід визначити термін «ресурси».

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови ресурси – це запаси чого-небудь, які можна використати в разі потреби [7. С. 1216].

У Тлумачному словнику російської мови за редакцією Ожегова С.І. ресурси – це запаси, джерела чого-небудь [12].

В економічному словнику Райзберга Б.А. ресурси визначаються як «джерела, засоби забезпечення виробництва» [15. С. 325].

Звідси, ресурсами слід вважати засоби забезпечення певної діяльності. Ресурси різних типів формують ресурсний набір підприємства. Але сама наявність необхідних ресурсів не гарантує підприємству ринковий успіх. Зв'язуючим елементом між ресурсами та бажаним ефектом є здатності, які таким чином формують ресурсний потенціал підприємства.

Ресурсний потенціал – це система наявних у підприємства ресурсів та тих, які воно здатне мобілізувати за потреби та використати для ведення ефективної діяльності.

Вибір тієї чи іншої діяльності підприємства обумовлений пріоритетними цілями, якими керується його керівництво. Саме цільовий елемент визначає кількісно-якісний склад та структуру ресурсного забезпечення. Крім того, апріорі економічна система є відкритою, через це в середовищі його існування виникають сприятливі, в контексті досягнення цілей, обставини – можливості, – що впливають на використання системи ресурсів. Власне

реалізація системи потенціалу відбувається через здатності економічної системи управляти ресурсами. Проте на цьому авторська концепція потенціалу буде неповною. Автор поділяє думку Краснокутської Н.С., Сіменко І.В. і Романюк М.К. щодо включення в систему потенціалу елемента «компетенції». Останні з вказаних авторів під компетенціями розуміють характеристики поведінки, домінуючу форму активності особи, сформованість відповідних навичок і вмінь [16. С. 212]. Компетенцією, на думку цих акторів, фактично є практичне застосування знань, умінь і навичок при вирішенні проблем. Але, автор цієї статті переконаний, що наведене визначення більше характеризує компетентність працівника, коли він знає як вирішити проблему, проте не завжди має реальні механізми впливу для її вирішення. Коли ж працівник є посадовою особою, то його повноваження дозволяють мобілізувати ресурси в тій чи іншій мірі для розв'язання проблемної ситуації.

Очевидно, що компетенції засновуються на здатностях працівників вирішити практичні задачі і включають їх кваліфікацію, знання, досвід, навички, вміння як кадрової одиниці та включають управлінську складову, що виявляється у виборі ефективних, з точки зору кінцевого результату, цілей. Взаємодіючи із ресурсними складовими потенціалу, і разом з ними, здатності формують компетенції. Тому під компетенцією слід розуміти наявність у економічної системи певної конфігурації здатностей та ресурсного забезпечення, необхідного і достатнього для максимального ефективного вирішення поставлених задач.

Підсумовуючи аналіз підходів до визначення потенціалу підприємства, автор вважає, що необхідно врахувати визначення, запропоноване Б.Є. Бачевським: «Потенціал підприємства – це його властивість, як носія штучного походження, забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку» [4. С. 23]. Беручи наведене визначення потенціалу за основу, автор пропонує враховувати ще й координати простору та часу, про зв'язок яких з потенціалом

наголошував ще академік Л. Абалкін, говорячи, що потенціал треба розглядати як певну узагальнену характеристику ресурсів, прив'язану до місця і часу [1. С. 214].

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, економічним потенціалом, на думку автора, слід вважати властивість економічної системи забезпечити досягнення цільових економічних результатів, використовуючи власні компетенції та можливості середовища в конкретних умовах простору та часу.

Результати теоретичних пошуків автора знайшли відображення у підсумковій графічній моделі економічного потенціалу підприємства, що наводиться на рис. 1.

Висновки. Економічний потенціал підприємства – складна система взаємопов'язаних елементів його зовнішнього та внутрішнього середовища, існування якої обумовлене необхідністю досягнення певної цілі або результату діяльності. Успішність реалізації потенціалу залежить від ефективного та цілеспрямованого використання власних компетенцій, можливостей та просторово-часових характеристик середовища існування підприємства.

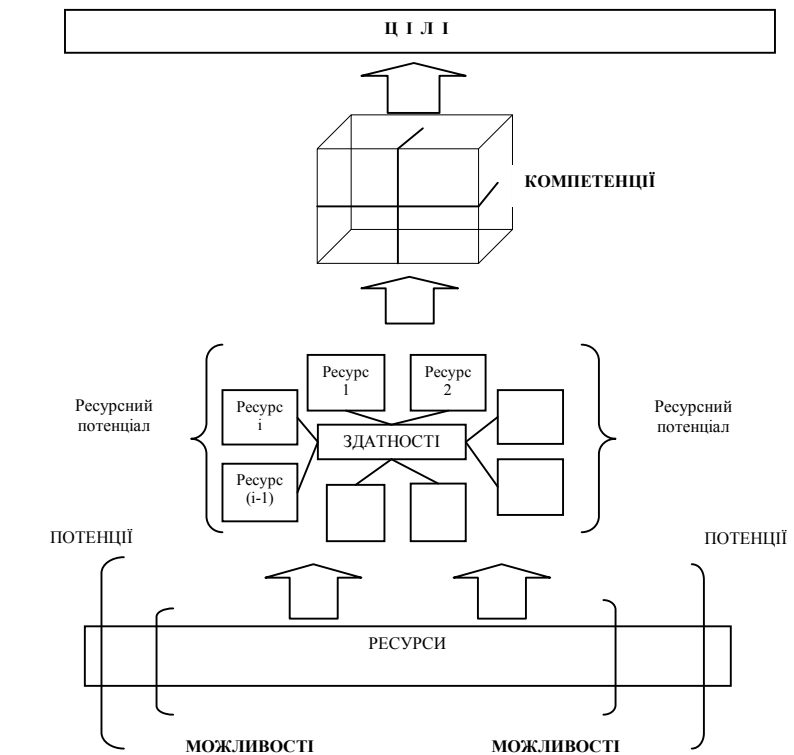


Рис. 1. Модель економічного потенціалу
(авторська розробка)

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики / Л.И. Абалкин. – М., 1981. – 351 с.
2. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А.И. Анчишкин. – М.: Экономика, 1973. – 294 с.

3. Ареф'єва О. Методичний підхід до визначення резервів загального потенціалу розвитку підприємства та управління ним / О. Ареф'єва, О. Коренков // *Економіст*. – 2003. – № 9. – С. 45-47.
4. Бачевський Б.С. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. посібник / Бачевський Б.С., Заблодська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
5. Березюк Ю.Б. До питання аналізу сутності економічної категорії потенціалу / Ю.Б. Березюк // *Економіка АПК*. – 2011. – № 1. – С. 73-77.
6. Вейц В. Потенциальные и кинетические производительные силы мирового хозяйства / В. Вейц. – М.: 1927. – С. 27.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) [Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
8. *Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 3 / Відп. ред. С.В. Мочерний* – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
9. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / Краснокутська Н.С. – К.: Центр начальної літератури, 2005. – 352 с.
10. *Маркетинговий потенціал регіону: проблеми та шляхи подолання: Монографія / В.П. Міклова, Н.Ю. Кубіній, Ф.Ф. Шандор, О.В. Щелкунова, О.Д. Коваль*. – Ужгород: Ліра, 2009. – 208 с.
11. Маслак О.І. Особливості формування економічного потенціалу в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, О.О. Безручко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 9. – С. 36-45.
12. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ozhegov.com>

13. Плікус І.Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація / І.Й. Плікус // *Фінанси України*. – 2012. – № 4. – С. 91-105.
14. Иванов Н.И. Производственный потенциал: обновление, использование / Н.И. Иванов, Е.В. Левина, В.А. Михальская; АН УССР. Ин-т экономики промышленности. – К.: Наук. думка, 1989. – 256 с.
15. Райзберг Б.А. Словарь современных экономических терминов / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – 4-е изд. – М.: Айрис-пресс, 2008. – 480 с.
16. Сіменко І.В. Сутність та основні складові управлінського потенціалу суб'єкта господарювання / І.В. Сіменко, М.К. Романюк // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 8. – С. 209-218.
17. *Украинский советский энциклопедический словарь: В 3 т. / Редкол.: А.В. Кудрицкий (ответ. ред.) и др.* – К.: Глав. ред. УСЭ, 1988. – Т. 2. – 768 с.
18. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
19. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
20. Щелкунова О.В. Складові стратегічного потенціалу регіону / О.В. Щелкунова // *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. Спецвипуск. – 2007. – № 22. – Ч. III. – С. 286-293.

REFERENCES

1. Abalkin L.I. *Dialektika sotsialisticheskoi ekonomiki [The dialectic of the socialist economy]*. – M.: 1981, 351 p. [in Russian].
2. Anchyskhin A.I. *Prognozirvanije rosta sotsialisticheskoi ekonomiki [Forecasting of growth of the socialist economy]*. – M.: Ekonomika, 1973, 294 p. [in Russian].
3. Arefieva O., Korenkov O. *Metodychnyi pidhid do vyznachennia rezerviv zagal'nogo potentsialu rozvytku pidpriemstva ta upravlinnia nym [Methodical approach to provisions overall capacity of the company and its management]*; «Economist», 2003, № 9, pp. 45-47 [in Ukrainian].
4. Bachevskiy B.Ye., Zablodska I.V., Reshetniak O.O. *Potentsial I rozvytok pidpriemstva [Potential and development of the company]*. – K.: Tsentri uchbovoi literatury, 2009, 400 p. [in Ukrainian].
5. Bereziuk Yu.B. *Do pytannia analizu sutnosti ekonomichnoi kategorii potentsialu [On the question of the nature of the economic analysis of potential categories]*; «Ekonomika APK», 2011, № 1, 73-77 pp. [in Ukrainian].
6. Veits V. *Potentsialnye I kineticheskie proizvoditelnye sily mirovogo hoziaistva [Potential and kinetic productive forces of the world economy]*. – M.: 1927, p. 27 [in Russian].
7. *Velylyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy [Great dictionary of modern Ukrainian]*; uklad. I holov. Red. V.T. Busel; K.: VTF «Perun», 2005, 1728 p. [in Ukrainian].
8. *Ekonomichna entsyklopedia [Economic encyclopedia]*; u 3-kh tomakh, t.3; vidp. Red. Mochernyi S.V.; K.: Vydavnychiy dim «Akademia», 2002, 952 p. [in Ukrainian].

9. Krasnokutska N.S. *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka [The potential of the company: development and evaluation]*. – K.: Tsentri navchalnoi literatury, 2005, 352 p. [in Ukrainian].
10. Miklova V.P., Kubinii N.Yu., Shandor F.F., Shchelkunova O.V., Koval O.D. *Marketynghovyi potentsial regionu: problemy ta shliakhy podolannia [The marketing potential of the region: problems and remedies]*: Monografija. – Uzhgorod: Lira, 2009, 208 p. [in Ukrainian].
11. Maslak O.I., Kviatkovska L.A., Bezruchko O.O. *Osoblyvosti formuvannia ekonomichnogo potentsialu v umovakh tsyklichnykh kolyvan [Features of formation of economic potential in terms of cyclical fluctuations]*; «Aktualni problemy ekonomiky», 2012, № 9, 36-45 pp. [in Ukrainian].
12. Ozhegov S.I. *Tolkovyi slovar russkogo yazyka [Explanatory dictionary of Russian language]*. [Elektronnyi resurs], rezhym dostupu: <http://www.ozhegov.com> [in Russian].
13. Plikus I.I. *Potentsial pidpriemstva, yogo otsinka I transformatsia: ekonomichna ta bukhgalterska interpretatsia [Potential of enterprise, its assessment and transformation: the economic and accounting interpretation]*// *Finansy Ukrainy*, 2012, № 4, 91-105 pp. [in Ukrainian].
14. Ivanov N.I., Levina E.V., Mykhalska V.A. *Proizvodstvennyi potentsial: obnovenie, ispolzovanie [Production potential: update, usage]*; AN USSR, Institut ekonomiki promyshlenosti. – K.: Naukova dumka, 1989, 256 p. [in Russian].
15. Raizberg B.A., Lozovskii L.Sh. *Slovar sovremennykh ekonomicheskikh terminov [Dictionary of modern economic terms]*; 4-e izd. – M.: Airis-press, 2008, 480 p. [in Russian].
16. Simenko I.V., Romaniuk M.K. *Sutnist ta osnovni skladovi upravlinnskogo potentsialu subiekta hospodariuvannia*

- [The essence and main components of the administrative capacity of the entity] // Aktualni problemy ekonomiky, 2012, № 8, 209-218 pp. [in Ukrainian].*
17. *Ukrainskii sovetskii entsyklopedicheskii slovar [the Soviet Ukrainian Encyclopedic Dictionary]; v 3-kh tomakh, t.2; otvet. Red. Kudritskii A.V. – K.: Glav. Red. USE, 1988, 768 p. [in Russian].*
 18. *Fedonin O.S., Repina I.M., Oleksiuk O.I. Potentsial pid-priemstva [The potential of the company: development and evaluation]. – K.: KNEU, 2004, 316 p. [in Ukrainian].*
 19. *Shershnova Z.Ye. Stratehichne upravlinnia [Strategic Management]; 2-he vyd., pererob. I dop. – K.: KNEU, 2004, 699 p. [in Ukrainian].*
 20. *Shchelkunova O.V. Skladovi stratehichnoho potentsialu rehionu [Components of the strategic potential of the region] // Naukovyi visnyk Uzhgorodskoho universytetu. Seria «Ekonomika». Spetsvypusk, 2007, № 22/3, 286-293 pp. [in Ukrainian].*

Стаття надійшла до редакції 19.02.2015

Рецензенти:

кандидат економічних наук, професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету **С.С. Слава**

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економічна теорія та кібернетика» Одеського національного морського університету **Г.С. Махуренко**