

УДК 330.341.1

**КВАСНИЦЬКА Раїса**, к. е. н., доцент, професор кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування Хмельницького  
національного університету

**ТАРАСЮК Марія**, аспірант Хмельницького національного університету

## СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Проаналізовано підходи до визначення поняття "потенціал"; досліджено сутність потенціалу підприємства, особливості структуризації потенціалу підприємств та запропоновано авторське бачення виокремлення його складових.*

*Ключові слова:* потенціал, потенціал підприємства, структуризація потенціалу підприємства, складові потенціалу підприємства.

*Квасницкая Р., Тарасюк М. Структуризация потенциала предприятия. Проанализированы подходы к определению понятия "потенциал"; исследована сущность потенциала предприятия, особенности структурирования потенциала предприятий и предложено авторское видение выделения его составляющих.*

*Ключевые слова:* потенциал, потенциал предприятия, структурирование потенциала предприятия, составляющие потенциала предприятия.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах нестабільного економічного середовища все більш актуалізуються питання пошуку ефективних способів забезпечення стабільної, результативної та прибуткової діяльності господарюючих суб'єктів. Рациональне та ефективне використання матеріальних, виробничих, трудових та інших ресурсів, пошук нових можливостей, своєчасні управлінські рішення визначають перевагу підприємства над конкурентами та стрімкий економічний розвиток. Саме потенціал як інтегрована сукупність можливостей, здібностей, ресурсів та засобів набуває вагомого значення у процесах підвищення результативності функціонування вітчизняних підприємств. Практика показує, що першочергово зазнають криз підприємства з невисоким рівнем сформованого потенціалу чи невикористаними можливостями його застосування. Все це обумовлює необхідність вивчення сутності потенціалу підприємства та його структуризації, а також аналізу його складових.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, пов'язані з розумінням сутності поняття "потенціал підприємства" та визначенням його складових, широко досліджуються в працях відомих дослідників,

серед яких: І. Ансофф, А. Воронкова, В. Гришко, О. Жигунова, М. Зеленська, Г. Коваленко, О. Касьянова, Н. Краснокутська, Є. Лапін, Ю. Литюга, І. Маринич, Н. Кадилович, С. Товканець, О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк, Е. Якушова [1–13] та ін.

Однак, незважаючи на значний науковий доробок, дискусійними залишаються питання щодо формування потенціалу господарюючих суб'єктів, що пов'язано з різноманітністю підходів до трактування сутності самого поняття "потенціал підприємства" та відсутністю єдиної думки науковців щодо його складу. Тому, з огляду на широку аспектність теоретико-методологічних засад формування потенціалу підприємств, дослідження у цьому напрямі є необхідними та актуальними.

**Метою** статті є дослідження сутності потенціалу підприємства та узагальнення підходів до визначення його складових.

**Матеріали та методи.** Інформаційною базою роботи є праці вітчизняних і зарубіжних вчених у складі наукових статей, монографій, підручників, методичних посібників та мережі Інтернет. Методологічний базис дослідження становить система загальнонаукових та спеціальних методів, зокрема: наукової абстракції, індукції, дедукції, аналізу й синтезу (для формування теоретико-методологічних засад роботи), системний, порівняння та групування (при дослідженні поділу складових потенціалу підприємства на основні та другорядні), узагальнення (при формулюванні висновків).

**Результати дослідження.** Поняття "потенціал" у широкому вжитку почали використовувати у кінці 70-х – на початку 80-х років ХХ ст. Для його характеристики використано семантичне значення слова "*potentia*" – сила, потужність. У сучасних економічних та фінансових словниках донині немає однозначного трактування цього терміна. Так, в етимологічному словнику російської мови відзначається походження слова як запозиченого в ХІХ ст. з французької мови, де "*potentiel*" взято з латинської "*potentialis*", похідного "*potens*" – "здатний", "спроможний", буквально – "здатний бути" [14, с. 316].

У "Великому тлумачному словнику української мови" потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [15, с. 902].

В "Економічній енциклопедії" вказується, що потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [16, с. 13].

В "Економічному словнику" термін "потенціал" тлумачиться як:

- засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-якого завдання;
- здібності окремої людини, суспільства, держави до певної діяльності [17, с. 279].

Потенціал є багатозначним терміном, що використовується в багатьох галузях знань, в т.ч. й в економіці. Носіями потенціалів в економіці можуть виступати суб'єкти всіх видів економічної діяльності, а також довільні групи таких суб'єктів. Це пояснюється тим, що потенціал – не наявний об'єкт, не фактично отримані результати, а потенційні можливості об'єкта. Тому носіїв потенціалів необхідно розглядати не тільки за видами їх економічної діяльності, а й за ієрархічними рівнями економіки, в межах яких функціонують носії потенціалу: *мегарівень* – носії різні держави; *макрорівень* – носії держава; *мезорівень* – носії регіони та галузі; *мікрорівень* – носії підприємства та населення (нефінансові та фінансові корпорації, домогосподарства).

У цьому сенсі, найбільш дослідженим в економічній літературі носієм потенціалу на мікрорівні є підприємство. Вказуючи на значення потенціалу на рівні підприємства, американський учений І. Ансофф зазначав, що потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним з кінцевих продуктів стратегічного управління. Стосовно фірми цей потенціал: на "вході" – у фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації; а на "виході" – з виробленої продукції і послуг, випробуваних з точки зору потенційної прибутковості; з набору правил соціальної поведінки, дотримання яких дозволяє організації постійно добиватися своїх цілей [1, с. 286].

Існує декілька різних поглядів на конкретизацію змістової основи поняття "потенціал", серед яких варто виділити кілька підходів:

- *ресурсний*, за яким потенціал підприємства визначається як сукупність усіх наявних внутрішніх ресурсів підприємства;
- *цільовий*, за яким він ототожнюється із здатністю, спроможністю чи можливістю підприємства здійснювати певну діяльність, яка б сприяла досягненню поставленої цілі шляхом виконання певних завдань;
- *результатний*, що розглядає потенціал підприємства як всі наявні ресурси та можливості, що використовуються для досягнення поставлених цілей;
- *системний*, за яким потенціал підприємства досліджується як система певних характеристик, елементів, що забезпечують досягнення поставленої мети. Цей підхід узагальнює ресурсний, цільовий та результатний через їх системне інтерпретування.

Підтримуючи саме системний підхід, можна визначити, що потенціал підприємства – це складна, цілісна система, яка включає наявні можливості, здатності та ресурси, які постійно знаходяться у взаємозв'язку та можуть бути використані для реалізації стратегічних, тактичних та поточних цілей підприємства.

Різні теоретичні підходи та особливості їх спрямування обумовлюють різну кількість складових потенціалу підприємства, а, отже, і його структурну будову. Структуризація потенціалу є важливим аспектом для його формування та майбутнього використання. Адже

формування потенціалу можливе тільки при комплексному уявленні щодо взаємозв'язків між його елементами. Розвиток або формування одного елемента потенціалу впливає на всю систему, і досить розповсюдженою є ситуація, коли для використання певного виду потенціалу необхідно розвинути інші складові [5, с. 221].

В економічній літературі розглядаються різні підходи до структуризації потенціалу підприємства. Так, заслуговує на увагу підхід Н. Краснокутської, яка виділяє два розповсюджених варіанти структуризації:

*блочно-модульну*, що заснована на взаємодії трьох складових, які охоплюють усі стратегічні компоненти підприємства, що дають змогу досягти поставлених цілей та найбільш повно характеризують внутрішній стан підприємства – ресурси, систему управління та діяльності персоналу;

*функціональну*, в якій є такі функціональні області: маркетинг, виробництво, кадри, менеджмент, фінанси, інформація.

У рамках кожної функціональної області формується свій внутрішній потенціал, який умовно можна структурувати на об'єктивний і суб'єктивний залежно від ознак, що покладено в його основу (існування поза людиною, зовнішнє стосовно неї або існування, обумовлене діяльністю людей) [7, с. 57]. Така структуризація має недоліки, оскільки однакові компоненти враховано в різних структурних елементах: блок ресурсів не включає можливості з реалізації даних ресурсів; стратегічний компонент "кадрові ресурси" тісно переплітається з блоком діяльності персоналу, та наявність кадрів як ресурсу не відіграє визначної ролі в оцінці потенціалу без урахування якості цього виду ресурсу, що і є характеристикою блоку діяльності персоналу. Усі наведені недоліки ускладнюють використання цієї структуризації потенціалу підприємства.

За ресурсного підходу розглядається лише один компонентний елемент потенціалу – ресурси. Так, науковці Г. Коваленко та О. Касьянова, беручи за основу цей підхід, пропонують структуру потенціалу, яка сформована на основі класифікації ресурсів, що є на підприємстві. Потенціал підприємства, на думку авторів, складається з декількох субпотенціалів, які в свою чергу включають деякі види ресурсів, серед яких виділяють потенціали розвитку, основних фондів, інвестиційний та ін. [6]. Виокремлення такого поняття, як субпотенціал було б більш доречним, якби воно включало різні складові самого потенціалу, а не різновиди ресурсів.

Ресурсний підхід до формування структури потенціалу підприємства використовує також С. Товканець, зауважуючи, що ресурси – основні елементи потенціалу, які має в розпорядженні система і які застосовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку [11, с. 7]. У власній структуризації автор не пропонує жодного

поділу складових, проте виокремлення в потенціалі деяких його видів і відображає певну структуру потенціалу, яка ним узагальнена в ресурсах.

На відміну від попередніх дослідників, А. Воронкова в основі структури потенціалу підприємства розглядає можливості. До структури потенціалу автор відносить такі можливості: виробничо-фінансові (виробничий, фінансовий, комунікаційний потенціали); інтелектуальні (інноваційний, маркетинговий, управлінський потенціали); трудові (трудова і мотиваційна потенціали). Ця структуризація, на думку А. Воронкової, розкриває теперішній і майбутній внутрішній стан підприємства, проте не дає розуміння взаємодії підприємства і навколишнього середовища та бачення ефективності підвищення кожного з видів потенціалу [2, с. 80].

Найбільш деталізовану структуру потенціалу підприємства представлено О. Федоніним, І. Репіною та О. Олексюком. Науковці використали принцип об'єктивних і суб'єктивних складових до видів потенціалу за функціональною ознакою. Використання цієї класифікації, як і класифікацій інших вчених, можна вважати доцільним та ефективним у вирішенні завдань оцінки бізнесу у фінансово-інвестиційних проектах. Водночас, недоліки цієї структуризації стосуються передусім господарської діяльності підприємства, адже на її основі не можна прорахувати перспективні шляхи розвитку підприємства та взаємовплив складових [12, с. 17].

Таким чином, об'єктивний потенціал характеризується як матеріально-речовинна, так і особова форма, тобто вона споживається та відтворюється в процесі виробництва та розвитку суб'єкта господарювання. Об'єктивні складові потенціалу підприємства – це сукупність інноваційного, виробничого, фінансового, інвестиційного потенціалів та потенціалу відтворення. Суб'єктивні ж складові пов'язуються із суспільною формою їх виявлення, до них належать: потенціал організаційної структури управління, науково-технічний, управлінський, маркетинговий та логістичний потенціали. Щодо трудового, інфраструктурного та інформаційного потенціалів, то їх не можна однозначно віднести до суб'єктивних чи об'єктивних складових [12, с. 18].

Ю. Литюга зазначає, що економічний потенціал підприємства включає такі структурні складові: виробничий (за яким закріплюється першість серед інших потенціалів), інвестиційний, інноваційний та ринковий потенціали. Автор вважає, що ефективно використання і розширення виробничого потенціалу як основного компонента є можливим лише під впливом взаємодії інвестиційного та інноваційного потенціалів [9, с. 6]. Ця теза є досить влучною, адже інвестиційний потенціал відіграє одну з головних ролей при формуванні потенціалу підприємства.

І. Маринич, як і попередній автор, виділяє лише основні складові у власній моделі формування потенціалу підприємства, а саме: трудовий, маркетинговий, інвестиційний, фінансовий, інноваційний, техніко-

технологічний потенціали, а також потенціали організаційної структури управління та нематеріальних активів [10, с. 221]. До цієї моделі було б доречно додати виробничий потенціал, адже він є важливою складовою потенціалу підприємства.

На думку О. Якушової, потенціал підприємства складається з виробничого, фінансового, організаційно-управлінського, маркетингового та інноваційного потенціалу. Автор виділяє інші складові лише у виробничому потенціалі, серед яких: трудовий потенціал, потенціал основних та оборотних фондів [13, с. 7], однак взагалі не виокремлює інвестиційний потенціал у структурі потенціалу підприємства, що є помилково, адже інвестиційний потенціал – одна з основних складових потенціалу підприємства.

Проаналізувавши підходи до структуризації потенціалу підприємства, можна виокремити групу авторів, які поділяють складові потенціалу підприємства на певні рівні. Так, М. Зеленською запропоновано структуру потенціалу підприємства, яка враховує принципи його формування та розподіляє потенціал відповідно до його ринкових проявів на два рівні. Такий розподіл ґрунтується на розумінні того, що будь-який з видів потенціалу підприємства сутнісно виявляється не тільки внутрішньо на підприємстві як існуючі напрями його розвитку, можливості та ресурси, але й має зовнішній ринковий прояв. Так, підвищення будь-якого з внутрішніх потенціалів має своє ринкове вираження у зміні позиції підприємства на ринку. Саме ця взаємодія й формує основу запропонованої автором структури. При цьому М. Зеленська виділяє управлінський, трудовий та фінансово-інвестиційний потенціали як функціональні складові, наявність яких є передумовою утворення інших проєкційних видів потенціалу на етапі організації підприємства і які безпосередньо впливають на формування потенціалів – як внутрішніх, так і ринково-орієнтованих [5, с. 222].

Науковці також пропонують ускладнену за рівнями, тобто трирівневу структуру потенціалу. Так, В. Гришко на основі системного аналізу сутності і структури потенціалу підприємства та моделювання зв'язків між окремими його складовими виділяє первинні види потенціалу підприємства (складові першого рівня), а саме: ринковий; маркетинговий; організаційний; науковий; технологічний; фінансовий; кадровий; матеріальний; технічний; інформаційний. У результаті взаємодії первинних складових потенціалу підприємства, на думку автора, утворюються складові другого рівня (вторинні види потенціалу), до яких належать: реалізаційний, інвестиційний, інноваційний та ресурсний потенціал. Далі автор виокремлює третій рівень, який формується внаслідок поєднання або взаємодії таких складових потенціалу (узагальнювальні види потенціалу підприємства), як: поточний виробничий та інвестиційно-інноваційний потенціали підприємства [3, с. 5]. Особливу увагу приділено інвестиційно-інноваційному потенціалу, адже він, як вважає автор, посідає важливе місце у структурі та високу

позицію у ієрархії його складових, причому інвестиційний потенціал виділяється ще й окремо як самостійна складова. Така позиція дуже слушна і можна цілком підтримати автора у тому, що інвестиційний потенціал необхідно виділяти окремою, основною складовою, що формує потенціал підприємства.

Структура потенціалу підприємства, за О. Жигуною, також є трирівневою, проте побудована в інший спосіб, тобто кожний рівень у ній пов'язаний з процесами економічного відтворення і характеризується формуванням певних потенціалів. Так, стадія забезпечення підприємств необхідними матеріально-фінансовими ресурсами співвідноситься з поняттям ресурсного потенціалу – перший рівень; процес з'єднання елементів виробництва в технологічному циклі (з основними локальними потенціалами) – другий рівень; перехід готової продукції на стадію звернення разом з попередніми стадіями з економічним потенціалом – третій рівень. Крім того, ця структура також відрізняється від попередньої за складовими кожного з рівнів.

Так, перший і третій рівні автор не деталізує за складовими потенціалу зовсім. Лише на другому він виокремлює такі основні функціональні складові (базові локальні потенціали) комплексного потенціалу, як: виробничо-технологічний, організаційно-управлінський, фінансовий, маркетинговий, екологічний потенціали. В свою чергу, виробничо-технологічний потенціал формують: майновий, трудовий та інноваційний потенціали, а організаційно-управлінський – потенціали: організаційний, менеджменту та екзаунтингу [4].

Є. Лапін розглядає структуру потенціалу підприємства, виходячи з системного підходу, та виділяє структурні елементи, розподілені за рівнями системи. Кожен структурний елемент системи може розглядатися і як самостійна система, і як підсистема в рамках іншої системи більш високого порядку. Як основні структуроутворюючі елементи потенціалу підприємства автор виокремлює такі складові: трудовий, виробничий, інноваційний та організаційно-управлінський потенціали. Структурними елементами є кадровий, інвестиційний, підприємницький, техніко-технологічний, нематеріальних активів та природно-ресурсний потенціали. Далі автор наводить структурні елементи кожного з виділених потенціалів [8, с. 86]. Наведена структуризація потенціалу підприємства є занадто узагальненою. Зокрема незрозуміло, які саме структурні елементи формують таку складову потенціалу, як організаційно-управлінський.

Проведений аналіз свідчить, що структурний склад потенціалу підприємства варто розглядати з позиції поділу його складових на основні та другорядні. Основними складовими потенціалу підприємства є ті, що безпосередньо впливають на загальний рівень потенціалу підприємства, тобто є обов'язковими щодо їх врахування при його оцінці. Враховуючи те, що діяльність підприємств поділяється на операційну, фінансову та інвестиційну, основні складові потенціалу

підприємства доцільно розглядати саме за цими видами діяльності. Тому такими основними складовими потенціалу підприємства є: фінансовий, інвестиційний, виробничий, трудовий, інноваційний та ринковий потенціали. Інші складові потенціалу підприємства можуть бути віднесені до другорядних, що мають вплив на основні його складові, а, отже, опосередковано впливають на результат діяльності підприємства і його конкурентоспроможність, а також на межі економічного зростання і структурного розвитку всього підприємства.

**Висновки.** Структуризація потенціалу підприємства різноваріантно представлена в економічній літературі. За результатами критичного аналізу різних підходів до виокремлення складових потенціалу запропоновано їх поділ на основні та другорядні, які уможливають першочергове врахування притаманних будь-якому підприємству формуючих складових його потенціалу. Основні складові є окремими складовими, що знаходяться у постійному взаємозв'язку одне з одним та безпосередньо впливають на загальний рівень потенціалу підприємства. Серед них можна виділити: фінансовий, інвестиційний, виробничий, трудовий, інноваційний та ринковий потенціали. Усі інші є другорядними складовими потенціалу підприємства. З огляду на це, перспективами подальших досліджень є оцінка інвестиційного потенціалу як однієї з основних складових у загальній структурі потенціалу підприємства.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. М. : Экономика, 1989. 519 с.
2. *Воронкова А. Е.,* Погорелов Ю. С. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 4 (94). С. 77–82.
3. *Гришко В. А.* Оцінювання та управління інвестиційно-інноваційним потенціалом машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Львів, 2011. 25 с.
4. *Жигунова О. А.* Методология анализа и прогнозирования экономического потенциала предприятия : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 – бухгалтерский учет, статистика. Екатеринбург, 2010. URL : <http://www.dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/a518.php>.
5. *Зеленська М. О.* Підходи до формування та структуризації потенціалу підприємства. Економічний вісн. : зб. наук. праць. 2011. № 8. С. 219–224.
6. *Коваленко Г. М.,* Касьянова О. М. Врахування галузевої специфіки при визначенні складових потенціалу будівельного підприємства. URL : [http://www.confcontact.com/2010alyans/ek1\\_koval.php](http://www.confcontact.com/2010alyans/ek1_koval.php).
7. *Краснокутська Н. С.* Управління потенціалом торговельного підприємства : монографія. Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2012. 322 с.



8. *Латин Е. В.* Экономический потенциал предприятия : монография. Сумы : Унт-ская книга, 2002. 310 с.
9. *Литюга Ю. В.* Інвестиційний потенціал підприємства : формування та розвиток : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Київ, 2009. 20 с.
10. *Маринич І. А.,* Кадилович Н. Р. Наукові підходи до формування потенціалу підприємства. Наук. вісн. Нац. лісотехн. ун-ту України : зб. наук.-техн. пр. Львів, 2010. Вип. 2015. С. 220–223.
11. *Говканець С. А.* Формування і використання виробничого потенціалу регіону в умовах ринкових перетворень (на прикладі Закарпатської області) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. Ужгород, 2008. 20 с.
12. *Федонін О. С.,* Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. К. : КНЕУ, 2004. 316 с.
13. *Якушова Е. С.* Оценка потенциала предприятия картографо-геодезической отрасли в целях повышения его конкурентоспособности : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами – промышленность). М., 2009. 23 с.
14. *Этимологический словарь русского языка* / под ред. Н. М. Шаинского. М., 1994. 588 с.
15. *Великий тлумачний словник сучасної української мови* / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К.; Ірпінь : Перун, 2002. 1440 с.
16. *Економічна енциклопедія* : у трьох т. Т. 3 / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К. : Академія, 2002. 952 с.
17. *Економічний словник* / за ред. П. І. Баргія, С. І. Дорогунцова. К. : Гол. ред. УРЕ, 1973. 623 с.

*Стаття надійшла до редакції 19.12.2016.*

***Kvasnitska R., Tarasiuk M. Structuring potential of an enterprise.***

***Background.*** In today's unstable economic environment question of finding effective ways to ensure a stable, effective and profitable business entities is becoming more and more relevant. Therefore, it is potential as an integrated set of capabilities, skills, resources and tools becomes so significant in the process of increasing the effectiveness of the operation of domestic enterprises.

***Analysis of the recent researches and publications.*** Issues related to understanding the essence of the concept of "potential enterprise" and the definition of its components are widely studied in the works of famous domestic and foreign researchers. However, despite the considerable scientific achievements, issue of developing potential of business entities remains controversial.

The ***aim*** of the article is the research of the enterprise potential and approach generalization to determine its components.

***Material and methods.*** The methodological basis of the study is the method of abstraction, induction, deduction, analysis and synthesis, systematic method, methods of comparison, grouping and summarizing.

***Results.*** As a result of the critical analysis of different approaches to defining components of the potential it was offered to divide them into primary and secondary, which enable primary consideration of inherent in any company forming components of its potential.

**Conclusion.** *There are several different views on the specification of semantic nature of the concept "potential", and structuring potential of the company is presented in different way in the economic literature.*

**Keywords:** potential, potential of an enterprise, structuring of enterprise potential, components of enterprise potential.

## REFERENCES

1. *Ansoff I.* Strategicheskoe upravlenie ; sokr. per. s angl. ; nauch. red. i avt. predisl. L. I. Evenko. M. : Jekonomika, 1989. 519 s.
2. *Voronkova A. E., Pogorelov Ju. S.* Potencial pidpryjemstva jak osnova jogo dovgostrokovogo rozvytku. Aktual'ni problemy ekonomiky. 2009. № 4 (94). S. 77–82.
3. *Gryshko V. A.* Ocinjuvannja ta upravlinnja investycijno-innovacijnym potencialom mashynobudivnyh pidpryjemstv : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy (za vydamy ekonomichnoi' dijal'nosti). L'viv, 2011. 25 s.
4. *Zhigunova O. A.* Metodologija analiza i prognozirovanija jekonomicheskogo potenciala predprijatija : avtoref. dis. ... d-ra jekon. nauk : 08.00.12 – buhgalterskij uchet, statistika. Ekaterinburg, 2010. URL : <http://www.dissers.ru/> avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/a518.php.
5. *Zelens'ka M. O.* Pidhody do formuvannja ta strukturyzacji' potencialu pidpryjemstva. Ekonomichnyj visn. : zb. nauk. prac'. 2011. № 8. S. 219–224.
6. *Kovalenko G. M., Kas'janova O. M.* Vrahuvannja galuzevoi' specyfiky pry vyznachenni skladovyh potencialu budivel'nogo pidpryjemstva. URL : [http://www.confcontact.com/2010alyans/ek1\\_koval.php](http://www.confcontact.com/2010alyans/ek1_koval.php).
7. *Krasnokuts'ka N. S.* Upravlinnja potencialom torgovel'nogo pidpryjemstva : monografija. Harkiv : Hark. derzh. un-t harchuvannja ta torgivli, 2012. 322 s.
8. *Lapin E. V.* Jekonomicheskij potencial predprijatija : monografija. Sumy : Unt-skaja kniga, 2002. 310 s.
9. *Lyjtuga Ju. V.* Investycijnyj potencial pidpryjemstva : formuvannja ta rozvytok : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spec. 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy (za vydamy ekonomichnoi' dijal'nosti). Kyi'v, 2009. 20 s.
10. *Marynych I. A., Kadylovyh N. R.* Naukovi pidhody do formuvannja potencialu pidpryjemstva. Nauk. visn. Nac. lisotehn. un-tu Ukrai'ny : zb. nauk.-tehn. pr. L'viv, 2010. Vyp. 2015. S. 220–223.
11. *Tovkanec' S. A.* Formuvannja i vykorystannja vyrobnychogo potencialu regionu v umovah rynkovyh peretvoren' (na prykladi Zakarpats'koi' oblasti) : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05 – rozvytok produktyvnyh syl i regional'na ekonomika. Uzhgorod, 2008. 20 s.
12. *Fedonin O. S., Rjepina I. M., Oleksjuk O. I.* Potencial pidpryjemstva: formuvannja ta ocinka. K. : KNEU, 2004. 316 s.
13. *Jakushova E. S.* Ocenka potenciala predprijatija kartografo-geodezicheskoy otrasli v celjah povyshenija ego konkurentosposobnosti : avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk : 08.00.05 – jekonomika i upravlenie narodnym hozjajstvom (jekonomika, organizacija i upravlenie predprijatijami, otrasljami i kompleksami – promyshlennost'). M., 2009. 23 s.
14. *Jetimologicheskij slovar' russkogo jazyka / pod red. N. M. Shainskogo.* M., 1994. 588 s.
15. *Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoi' ukrai'ns'koi' movy / ukklad. i golov. red. V. T. Busel. K.; Irpin' : Perun, 2002. 1440 s.*
16. *Ekonomichna encyklopedija : u tr'oh t. T. 3 / redkol. : S. V. Mochernyj (vidp. red.) ta in. K. : Akademija, 2002. 952 s.*
17. *Ekonomichnyj slovnyk / za red. P. I. Bargija, S. I. Doroguncova. K. : Gol. red. URE, 1973. 623 s.*