УДК 330.3

Верхоглядова Н.І.,
д.е.н., професор, професор кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Дятлова Н.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Постановка проблеми. Формування ефективних виробничих відносин неможливе без усебічного комплексного та системного дослідження такої категорії, як економічний потенціал. Актуальність дослідження економічного потенціалу визначається його провідною роллю у процесі розвитку економіки усієї країни. Так, від підвищення використання екномічного потенціалу залежить результативність усього народного господарства в цілому, конкурентоспроможність країни та ефективність роботи підприємств. Проблема існуючої поняттєвої невизначеності категорії «потенціал» в економіці дає змогу зробити висновок, що ця категорія є найбільш несталою і невизначеною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових працях Архипова В.М., Авдеєнко В.Н., Адимбаєва Т.А., Бабкиної Л.М., Белоусова Р.А., Верхоглядової Н.І., Євдокимова Ф.І., Задої А.О., Каламбет С.В., Кірієнко Н.М., Ланцова В.А., Мізіної О.В., Шличкова В.В., Олексюк О.І., Песоцької Є.В., Плікус І.Й., Проскурякова В.М., Репіної І.М., Русінова Ф.М., Ткаченко В.М., Титова А.Б., Федоніна О.С. і інших по данному питанню відзначається важливість дослідження категорії «потенціал», його оцінки та управляння ним.

Дотепер немає офіційно визнаного термінологічного апарату поняття «потенціал підприємства». Тому насамперед потрібно його конкретизувати,

визначити сутність та склад. В той же час потребують подальшого дослідження потенційні можливості окремих галузей національної економіки і підприємств та складові елементи таких потенційних можливостей.

Постановка завдання. Дослідження можливостей розвитку підприємств і галузей національного господарства потребує вирішення проблеми визначення сутності, структури, системи показників для аналізу, прогнозування і планування їх економічного потенціалу. Також необхідно вирішити задачі розробки ефективного механізму щодо оцінки економічного потенціалу підприємств та галузей національної економіки. Тому метою статті є дослідження сутності поняття «потенціал», «економічний потенціал», «потенціал підприємства», «потенціал галузі» як економічної категорії та його структури, проблеми виміру потенціалу тощо.

Виклад основного матеріалу. Терміни «потенціал» і «потенція» є похідними від латинського «potentia» і характеризують сукупність можливостей, здібностей у якому-небудь відношенні. Однак, якщо перший характеризує реальні, сформовані, фактичні можливості, здібності, то другий - різні імовірні рівні можливостей, що можуть проявитися за певних умов [1;19;20]. На наш погляд таке розходження дозволяє характеризувати різні аспекти та сторони досліджуваних явищ. Стирання границь між цими поняттями може привести до невірних тлумачень досліджуваних явищ.

На думку відомих дослідників, наукова категорія «потенціал» в економіці визначається невиявленими, нерозкритими, несформованими і нематеріалізованими можливостіми [10]. Перетворитися на реальні вони можуть тільки в результаті певної економічної діяльності.

У роботах [4;5] приводиться визначення терміна «потенціал» як «засобу, запасу, джерела, що маються у наявності і здатні бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення визначених цілей, здійснення плану; рішення якої-небудь задачі; можливості окремої особи, суспільства, держави у визначеній області». Таке широке трактування змісту терміну «потенціал» дозволяє застосувати його до різних галузей науки і діяльності людини.

Можна зустріти широке коло визначень потенціалу в працях Федоніна О.С. [6], Каламбет С.В.[6;7], Ланцова В.А. [8], Проскурякова В.М. [9], Самоукіна А.І. [3], Ткаченко В.А. [10], Титова А.Б. [11] та інших: народногосподарський потенціал; економічний потенціал; оборонний потенціал; інтелектуальний потенціал; природно-ресурсний потенціал; податковий потенціал; науково-технічний потенціал; кадровий потенціал; виробничий потенціал; будівельний потенціал; сільськогосподарський потенціал; потенціал інфраструктури; інформаційний потенціал; організаційний потенціал; потенціал соціального розвитку; потенціал продуктивних сил і виробничих відносин.

В економіці до розуміння сутності та структури категорії потенціал існує декілька підходів, які дозволяють виділити різні рівні потенціалу: потенціал групи країн; потенціал окремої країни, національного господарства; потенціал територіально - виробничого комплексу; потенціал регіону, області; потенціал галузі; потенціал підприємства; потенціал структурної ланки; потенціал окремого працівника і т.і.

Основна увага в науковій літературі приділяється дослідженню оцінцки можливостей та здібностей окремої країни або підприємства. Відповідно, категорії «потенціал країни», «потенціал підприємства» є найбільш розробленими [14;15;19].

При рішенні проблем розуміння сутності, структури, основних оціночних показників потенціалу країни, економіки в цілому ставилися різні аспекти: галузевий, наприклад, у роботах Русінова Ф.М. [2], Адимбаєва Т.А. [13], Шличкова В.В. [18], де потенціал країни визначається сукупною здатністю галузей до виробництва матеріальних благ; ресурсний, наприклад, у роботах Мосіна В.Н., Крука Д.М. [16], Задої А.О. [17], Ланцова В.А. [8], де потенціал країни визначається наявністю та структурою ресурсів

Аналізуючи роботи з оцінки потенціалу країни було виявлено, що економічний потенціал країни характеризує можливості національної економіки виробляти матеріальні блага, надавати послуги, задовольняти

економічні потреби суспільства. А можливості, рівень розвитку країни можуть характеризуватися такими поняттями: економічний потенціал країни; економічна міць країни; народногосподарський потенціал країни; рівень економічного розвитку; економічна могутність; економічний потенціал суспільства; національне багатство; економічний потенціал народного господарства; економічний потенціал господарської системи; промисловий потенціал країни тощо [4,5;6;7].

Зростання уваги в роботах вітчизняних дослідників до проблеми виміру потенціалу країни спостерігалося ще за радянських часів. Тоді вітчизняна наука оперувала такими поняттями як: «економічна міць країни», «рівень економічного розвитку» [1;6]. При цьому зазначенні поняття характеризують різні аспекти соціально-економічної оцінки країни. Так в понятті економічної міцності країни виражаються насамперед абсолютні розміри продуктивних сил і продукції даної країни. Економічна міць країни є виробнича потужність її національного господарства. У свою чергу рівень економічного розвитку країни виявляється в розмірах накопиченого суспільного багатства на душу населення, у рівні технічної озброєності, продуктивності праці її населення, у душових нормах виробництва і споживання. Таким чином, можна зазначити, що економічна міць характеризує можливості країни з кількісної сторони, а рівень економічного розвитку - з якісної.

Таким чином, при оцінці потенціалу країни за радянських часів використовували наступні показники: чисельність населення; чисельність трудових ресурсів; національне багатство; обсяг валового суспільного продукту.

Показниками рівня економічного розвитку були: розміри виробничих ресурсів суспільства; душові норми виробництва матеріальних благ; душові норми споживання; суспільна продуктивність праці.

Деякі дослідники вважають, що економічна міць розкриває ступінь використання потенційних можливостей ресурсів, якими володіє господарська система. В той же час економічний потенціал розкриває економічну міць країни

і є узагальнюючим показником, що характеризує величину накопичених і відтворювальних ресурсів [1]. Так Мочалов Б.М. приводить оцінку економічного потенціалу за натурально-речовинною формою як «сукупність основних виробничих фондів, оборотних коштів, людських ресурсів, а також природних ресурсів». Задоя А.О. наголошує на розходженні понять «народногосподарський потенціал» і «економічний потенціал»: «Оскільки «народне господарство» і «економіка» - поняття не тотожні (перше ширше другого), то і народногосподарський потенціал - поняття відповідно ширше економічного потенціалу» [15]. У народногосподарському потенціалі він виділяє потенціали продуктивних сил і виробничих відносин, а у визначенні економічного потенціалу акцент ставиться не на оцінку ресурсів, а на сукупну здатність до створення максимального обсягу продукту або послуг [15].

У деяких роботах економічний потенціал розглядається як результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності [1;3;9]. Самоукін А.І. вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати «у взаємозв'язку з виробничими відносинами, які властиві кожній суспільно-політичній формації, і які виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, управлінським апаратом підприємства, підприємствами, організаціями, галузями народного господарства в цілому з приводу повного використання їхніх здібностей щодо створення матеріальних благ і послуг» [3]. У даному визначенні підкреслена досить важлива риса економічного потенціалу. В той же час, можна зазначити, що, економічний потенціал в однаковій мірі залежить й від рівня розвитку продуктивних сил. Також у даному визначенні не вказується, про які конкретно економічні можливості йде мова.

Акцент на визначення сукупних здібностей, можливостей виявляє ще один підхід і ряд визначень. У цьому змісті під економічним потенціалом, як правило, розуміють сукупну здатність галузей народного господарства виробляти промислову, сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі, виробляти послуги населенню. На

це визначення посилаються Авдеєнко В.Н. [1], Мосін В.Н. і Крук Д.М. [14]. Білоусов Р.А. під економічним потенціалом розуміє «здатність господарської системи освоювати, переробляти народне багатство для задоволення суспільних потреб» [17].

Можна також зазначити, що ця категорія повинна характеризувати не тільки реально досягнутий рівень, але і «невикористані, приховані можливості накопичених матеріально-технічних, трудових і інших ресурсів, що можуть бути приведені в дію для досягнення визначених цілей» [1]. Таке твердження обумовлює ще один підхід в розумінні сутності категорії «економічний потенціал».

Цей підхід зв'язаний з визначенням характеристик, що розкриваються в категорії «потенціал». Загально прийняте тлумачення категорії «потенціал» як сукупності засобів, можливостей у якому-небудь відношенні вимагає, у кожнім конкретному випадку, при описі якого-небудь процесу або явища розкривати характер цього відношення. Це означає, що необхідно враховувати особливості, характер відносин, що мають місце бути в досліджуваному явищі. У кожному конкретному випадку необхідно визначити: по-перше, конкретно відносини, бо всі учасники задіяні в господарських процесах, вступають між собою в різного роду відносини з приводу виробництва товарів і послуг, ефективної взаємодії з навколишнім середовищем, науково-технічних і дослідно-конструкторських розробок, фінансування проектів тощо. По-друге, конкретно здібності, можливості, бо у результаті взаємодії учасників, інших складових потенціалу, утворюються різного роду можливості: здатність виробляти товари і послуги; здатність до інновацій; здатність здійснювати маркетингові заходи; здатність досягати визначених результатів, отримувати прибуток; здатність до взаємодії з різними елементами навколишнього середовища; здатність управляти (планування, організація, мотивація, контроль) тощо. По-третє, повинні бути визначені цілі й задачі мобілізації наявних засобів, запасів, джерел. При дослідженні потенціалу підприємства можна виділити кілька рівнів розгляду, а саме: максимально можливий рівень потенціалу (це взаємозв’язок доступних

ресурсів, що забезпечують потенціал, при якому досягається максимальний результат; оптимальний рівень потенційних можливостей (це взаємозв'язок ресурсів, що забезпечують потенціал, при якому досягається максимальний результат при оптимальному рівні витрат; граничний рівень потенційних можливостей (це ув'язування ресурсів, при якому кількісні або якісні зміни одного елементу унеможливлюють досягнення поставлених цілей і задач); різні цільові рівні потенційних можливостей (це різні комбінації ресурсів, що забезпечують потенціал, при яких досягаються задані цілі і задачі); ймовірні рівні потенційних можливостей (це здатності і можливості, що можуть проявитися при ймовірному ув'язуванні ресурсів потенціалу; зданий рівень можливостей може бути досягнуто різними комбінаціями, що маються в наявних і резервних ресурсах).

Ряд авторів висловлюють різні думки з приводу рівнів, що характеризують економічний потенціал. Одні вважають, що економічний потенціал характеризує, насамперед, досягнутий рівень розвитку системи суспільного виробництва. Так Кірієнко Н.М. вважає, що основою існуючого у кожний період часу економічного потенціалу суспільства є уся сукупність наявних продуктивних сил, а також освоєних і використовуваних природних багатств [3]. Проскуряков В.Н. і Самоукін А.І. справедливо вважають, що категорія «потенціал» відбиває реальні, фактичні здібності, можливості з обліком конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових і матеріальних ресурсів [3;9].

Відповідно до іншої точки зору, економічний потенціал можна охарактеризувати з двох сторін: через фактично досягнутий і перспективний потенційний рівні [1]. Під досягнутим потенціалом розуміється сукупність основних фондів і величини валової продукції галузей або валового суспільного продукту країни, створеного при фактично досягнутому організаційно-технічному рівні розвитку продуктивних сил і ступеня використання потенційних можливостей виробничого апарата. Перспективний економічний потенціал розкриває максимальну можливість господарської системи, що

визначає максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг, який можна досягти при ідеальних умовах виробництва й оптимальному використанні ресурсів. Таким чином різниця між фактично досягнутим і перспективним потенціалом розкриває наявність невикористаних резервів.

Підсумовуючи вищевикладене можна зазначити, що деякі дослідники вважають, що потенціал - це сукупність, наявних засобів, ресурсів, можливостей. Інші переконані, що потенціал - це не тільки ресурси, але й накопичені і невикористані резерви. Просте перерахування і додавання всіх наявних у нашій економіці ресурсів, резервів і інших джерел здібностей, буде свідчити про значні можливості, однак реальний, фактичний рівень можливостей (потенціал) не буде визначено.

Варто розрізняти категорії «потенціал» і «потенційні можливості». Відповідно, не потенціал відбиває досягнутий і потенційний рівень можливостей, а сукупні можливості містять двояку оцінку: потенціал - сукупність реальних, досягнутих можливостей; потенційні можливості (потенція) - різні комбінації сукупності елементів, що забезпечують потенціал, якому відповідають різні рівні здібностей, можливостей (максимальний, номінальний, оптимальний, плановий, проектний тощо).

Відповідно, максимальна потенційна можливість буде завжди більше або дорівнювати потенціалу економіки, галузі, підприємства.

Вважаємо, що потенціал розкривається в рамках потенційних можливостей. Різниця між максимальною потенційною можливістю і потенціалом визначає наявні незадіяні резерви можливостей. А співвідношення між потенціалом і потенційною можливістю визначає рівень використання потенційних можливостей.

Для більш точної оцінки можливостей, здібностей досліджуваного об'єкта вважаємо за необхідне урахування в складі резервів особливостей елементів його складових. Таким чином, оцінку резервів можна представити в залежності від: співвідношення резервних можливостей й результатів досягнення поточних

цілей і задач; ступеня мобільності резервних можливостей; характеру потенційних резервних можливостей.

Ряд дослідників при розгляді категорії потенціал наголошують на ресурсному елементі і розуміють під економічним потенціалом - сукупність наявних ресурсів. Такий підхід простежується в публікаціях Плишевського Б. [18], Тодосейчука А. [19] та інших, у яких зміст поняття «потенціал» підмінюється поняттями «ресурси», «інвестиції», «інвестиційні ресурси», «чисельність зайнятих».

На наш погляд, якщо при розкритті терміна зосереджуватися тільки на ресурсному аспекті, тим самим, відбиваючи лише одну з характерних рис поняття, не виявляючи при цьому специфічних рис, то в результаті зникають істотні відмінності від інших економічних категорій, таких як «ресурси», «виробничі ресурси», «природні багатства», «національні багатства».

Для наочності приведемо визначення категорії «виробничий потенціал». «Виробничий потенціал формується основними виробничими фондами, до яких входять будівлі, споруди, трубопроводи, машини, устаткування тощо» [20]. «Виробничі ресурси або фактори виробництва – ресурси суспільства, використовувані в процесі виробництва. Вони поділяються на три основні групи: землю, працю, капітал, але можуть також включати і підприємництво». [21]. А визначення терміна «національне багатство», дане у великому економічному словнику. У ньому під національним багатством розуміється «сукупність матеріальних благ, створених працею попередніх і нинішніх поколінь, і втягнута у процес відтворення природних ресурсів, якими володіє суспільство» [21].

Ресурси можна розглядати з погляду їхньої наявності, володіння поза залежністю від їхньої здатності перетворитися в ту або іншу натурально-речовинну форму. У категорії потенціал ресурси розглядаються з погляду їхньої здатності забезпечити виконання визначених цілей і задач. Причому ресурси найтіснішим образом зв'язані зі здібностями здійснення економічної

діяльності. Тобто ресурси є одним з елементів, що забезпечують потенціал суспільства, галузі, підприємства.

Таким чином доходимо висновку що, потенціал - це не сукупність ресурсів, а сукупність усіх можливостей перетворення ресурсів для досягнення визначених цілей.

Різні акценти, підходи в розумінні сутності категорії «потенціал» визначили розходження в поглядах на розуміння структури, взаємозв'язків складових елементів, що забезпечують економічний потенціал країни.

Значні розбіжності спостерігаються й у системі показників для оцінки економічного потенціалу країни, рівня її економічного розвитку. Більшість дослідників відкидають спроби оцінити економічний потенціал, рівень економічного розвитку яким-небудь одним показником, наприклад, продуктивністю праці, виробництвом продукції промисловості, виробництвом на душу національного доходу [1].

Проскуряков В.М., Самоукін А.І. і Авдеєнко В.Н., розглядаючи процес формування, використання і відтворення економічного потенціалу з позиції натурально-речовинного складу, приходять до різних висновків. Так Авдеєнко В.Н. у складі економічного потенціалу виділяє [1]: основні виробничі фонди; оборотні кошти; людські ресурси; природні ресурси.

Проскуряков В.Н. і Самоукін А.І. у складі економічного потенціалу виділяють [9]: накопичені ресурси суспільства: трудові ресурси; природні ресурси; матеріальні ресурси; нематеріальні ресурси; економічну здатність суспільства.

Зазначені автори вважають, що ресурси необхідно розглядати не тільки з кількісної точки зору, але і з погляду їхньої дієздатності, дійсності, можливості бути джерелом визначених можливостей. Це дозволяє виділяти в складі можливостей країни різні рівні.

Авдеєнко В.Н. розглядає економічний потенціал і за вартісною формою: як сукупну вартість витрат минулої праці у вигляді [1]: виробничих фондів і

матеріальних витрат; витрат живої праці на створення національного доходу; вартісної оцінки природних ресурсів.

Мосин В.Н. і Крук Д.М. у складі факторів, що визначають економічний потенціал, виділяють також досягнення науково-технічного прогресу, рівень розвитку транспортних мереж, соціальної інфраструктури [14].

Висновки. Усі розглянуті вище підходи виділяють або об'єктивний компонент економічного потенціалу - різні ресурси, втягнуті або не втягнуті в оборот, або суб'єктивний компонент - саму здатність, можливість країни, галузі, підприємства, працівника, використовуючи наявні ресурси, досягати визначених цілей і задач.

Оцінку економічного потенціалу можна представити системою показників, що відбивають його функціональну структуру. Виходячи з цього можна виділити: виробничий потенціал; науково-технічний потенціал; потенціал природних ресурсів; трудовий потенціал; будівельний потенціал; сільськогосподарський потенціал; організаційно-функціональний потенціал.

Таким чином, для оцінки економічного потенціалу країни використовують широкий клас показників, серед яких: чисельність населення; чисельність трудових ресурсів; основні виробничі і невиробничі фонди; валовий суспільний продукт і національний доход; обсяги мінеральних, сировинних, водних, енергетичних і інших ресурсів; обсяг випуску промислової продукції; обсяг сільськогосподарського виробництва; показники розвитку транспортних мереж; обсяг продуктивних сил; національне багатство; національне майно.

Розглянуті вище підходи до визначення терміна «економічний потенціал» виявляють різні погляди в розумінні його сутності і структури. Ряд дослідників приводять кілька визначень «економічний потенціал» з різними акцентами, а саме, його варто розглядати як: джерело росту національного доходу й економічної міцності країни; результат розвитку продуктивних сил суспільства; показник максимальних виробничих можливостей галузі, підприємства, об'єднання; засіб задоволення суспільних потреб; найважливіший фактор росту

національного багатства країни; критерій оптимальності планів виробництва матеріальних благ, використання ресурсів і національного багатства [1;2;3;4…21].

Розходження у визначеннях обумовлено тим, що кожен з дослідників виділяв якусь одну з рис економічного потенціалу, не розкриваючи його цілком. В одних визначеннях робиться акцент на умови і фактори, що визначають величину потенціалу, в інших - на характер соціально-економічних відносин, у третіх - на ресурсні елементи, у четвертих - на результати використання. Для визначення категорії «економічний потенціал» необхідно виділити основні риси, серед яких: економічний потенціал - це категорія, що характеризує сукупні здібності, можливості аналізованої системи; ці можливості можуть бути реалізовані тільки при наявності ресурсів.

Таким чином, економічний потенціал характеризується визначеним набором ресурсів. Дані ресурси повинні бути втягнуті у виробництво або підготовлені до використання в господарській системі. Тобто термін характеризує досягнутий рівень розвитку.

Здатності і можливості системи зв'язані насамперед з характером і особливостями соціально-економічних відносин і взаємодій між людьми, підприємствами, державними установами, задіяними в господарському процесі.

Мета цих відносин і взаємодій полягає, на наш погляд, у формуванні потреб і максимальному їхньому задоволенні за допомогою виробництва товарів і послуг при оптимальному використанні ресурсів.

Підсумовуючи вищевикладене, під економічним потенціалом пропонуємо розуміти сукупні можливості суспільства формувати і максимально задовольняти потреби в товарах і послугах у процесі соціально-економічних відносин із приводу оптимального використання наявних ресурсів.

Література

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котов. –М.: Экономика, 1989. - 240с.

2. Иванов Н.И. Производственный потенциал: обновление и использование / Иванов Н.И., Левина Е.В., Михальская В.А. –К.: Наук. думка, 1989. - 254 с.
3. Самоукин А. И. Потенциал нематериального производства / Александр Иванович Самоукин. – М.: Знание, 2005. – 152 с.
4. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений / В.М. Архипов. - М.: Юнити, 2006. - 240 с.
5. Русинов Ф. М. Территориально-отраслевой принцип планирования: теория и практика / Федор Михайлович Русинов. – М.: Экономика, 1988. – 315 с.
6. Каламбет С. В. Податковий потенціал: теорія, практика управління: [наукова монографія] / Світлана Валеріївна Каламбет. - Дніпропетровськ: Наука та освіта, 2001. – 304 с.
7. Каламбет С. В. Управління податковими платежами підприємства: [наукова монографія] / Світлана Валеріївна Каламбет. – Дніпропетровськ: Видавництво Маковецький, 2010. - 152 с.
8. Ланцов В. А. Потенциал территории: экономический, социальный, экологический аспекты / Ланцов В.А., Бабкина Л.Н., Песоцкая Е.В. – СПб.: Издательство СПб-го института экономики и финансов, 1994. – 146с.
9. Проскуряков В. М., Самоукин А. И. Экономический потенциал социальной сферы: содержание, оценка, анализ / В. М. Проскуряков, А. И. Самоукин. – М.: Экономика, 1991. – 159 с.
10. Ткаченко В. А. Шлях у майбутнє України через визначення сьогодення / Володимир Андрійович Ткаченко. – Київ – Дніпропетровськ: МАБЕТ ПРВ, 2001. – 268 с.
11. Титов А. Б. Оценка коммерческого потенциала нововведений / Антон Борисович Титов. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 1998. – 140 с.
12. Адимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования / Адимбаев Т.А. – Алма-Ата: Наука, 1990. – 369 с.

13. Лапин Е. Экономический потенциал предприятия / Лапин Е. – Сумы: Универ. кн., 2002. – С.27.
14. Гавва В. Оценка потенциала предприятия и отрасли / Гавва В. – Х.: Харьковский авиац. ин-т., 2004. – 287 с.
15. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
16. Основы экономического и социального прогнозирования / Под ред. В.Н. Мосина, Д.М. Крука. – М.: Высшая школа, 1985. – 200 с.
17. Задоя А.А. Народно-хозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство. – Киев: Вища школа, 1986. – 153с.
18. Шлычков В.В. и др. Теоретико-методологические аспекты управления ресурсным потенциалом региона / В. Шлычков, А. Арзамасцев, Е. Фадеев. – Йошкар-Ола: Марийский госуд. техн. ун-т., 2007. –С.15.
19. Плікус І.Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація / І.Й. Плікус // Фінанси України. – 2012. - №4. – С.91-105.
20. Євдокимов Ф.І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства» / І.Ф. Євдокимов Ф.І., О.В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ. –Серія: Економічна. – 2004. –Вип.75. –С.54-59.
21. Словник сучасної економіки Макміллана / Пер. з англ.- К.: “АртЕк”, 2000. – 640с.