

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-59>

УДК 658.012:338.14:005

Сутність та методичні підходи до оцінки потенціалу сучасних економічних систем

Яремко Ірина Ігорівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»

Yaremko Iryna

Lviv Polytechnic National University

У статті обґрунтовано необхідність дослідження та розкриття сутності потенціалу сучасних економічних систем, а також основних методичних підходів до їхньої оцінки. Вагомим у дослідженні виступає проведений аналіз змісту і характеру вироблених методичних підходів до оцінки потенціалу сучасних економічних систем. У роботі йдеться про методичні підходи до оцінки потенціалу сучасних економічних систем, де виділено основні групи (дохідний витратний, ринковий) методичних засад, що виступають базовою основою інструментарію оцінювання величини потенціалу підприємства, та проведено їх порівняльний аналіз. За результатами проведеного дослідження сформульовано пропозиції щодо доцільності їх адаптації до української практики та запропоновано для цих цілей окремі аспекти удосконалення методичних підходів.

Ключові слова: потенціал, розвиток підприємства, оцінка, методичні підходи, показники оцінки, управління потенціалом.

Яремко И.И. СУЩНОСТЬ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье обоснована необходимость исследования и раскрытия сущности потенциала современных экономических систем, а также основных методических подходов к их оценке. Весомым в исследовании выступает проведенный анализ содержания и характера производимых методических подходов к оценке потенциала современных экономических систем. В работе говорится о методических подходах к оценке потенциала современных экономических систем, где выделены основные группы (доходный затратный, рыночный) методических принципов, которые выступают базовой основой инструментария оценки величины потенциала предприятия, и проведен их сравнительный анализ. По результатам проведенного исследования сформулированы предложения по целесообразности их адаптации к украинской практике и предложены для этих целей отдельные аспекты совершенствования методических подходов.

Ключевые слова: потенциал, развитие предприятия, оценка, методические подходы, показатели оценки, управление потенциалом.

Yaremko Iryna. ESSENCE AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATION OF THE POTENTIAL OF CURRENT ECONOMIC SYSTEMS

The article substantiates the necessity of the research and revelation of the essence of the potential of modern economic systems, and the basic methodological approaches to their evaluation. The content of the potential, regardless of its bigness, is contextually related to the pace of economic growth and the level of competitiveness of economic systems, its productive power in the external (global, national) socio-economic environment. Modern economic content of the potential and features of management of it determine the importance and, at the same time, the complexity of the nature of its study and measurement. The analysis and assessment of the potential of economic systems is reduced to the unity of two approaches – static and dynamic. The modern economy (theoretical and applied) provides and confirms the assertion that an enterprise that can not manage economic potential is considering strategic development and the ability to achieve results even in the short term. The modern approach to managing potentials (effective use and build-up) is determined in such a way that it creates not only the basis for the current successful business of the enterprise, but also creates the preconditions for its development. It is substantiated that the adoption of appropriate managerial decisions on capacity building requires appropriate assessment tools, which, in connection with the actual conditions of activity, will allow us to determine at what level the potential of the enterprise will be defined as well as to formulate paths and perspectives. to develop its potential. Therefore, research in this direction relates to any economic system. The analysis of the content and nature of the developed methodological approaches to evaluation of the potential of modern economic systems is considerable in this study. The paper deals with methodological approaches to the assessment of the potential of modern economic systems, in which the

main groups (income, cost, market) of methodological principles are identified, which serve as the basis of the toolkit for assessing the value of the enterprise's potential, and conduction of their comparative analysis. According to the results of the research, the proposals for the appropriateness of their adaptation to Ukrainian practice are formulated and some aspects of the improvement of methodological approaches are suggested for these purposes.

Key words: potential, enterprise development, assessment, methodological approaches, evaluation indicators, capacity management.

Постановка проблеми. Невизначеність та складність сучасних глобалізаційних умов об'єктивно породжує проблемність у виробленні стабільної економічної діяльності вітчизняних систем будь-якого організаційного типу, формування ними економічного потенціалу для забезпечення свого стабільного функціонування. Внутрішньодержавна складність економічної та політичної ситуації породжує проблемність у становленні досить паритетних економічних відносин національної економіки в міжнародному просторі. Наведені фактори закономірно створюють суттєві проблеми для стратегічного розвитку окремих (насамперед суспільно-значущих) господарських утворень чи секторів економічної діяльності. Серед багатьох проблемних аспектів щодо можливостей стратегічного розвитку найбільш важливим для вітчизняних економічних систем слід визнати критерій інвестиційної привабливості, що забезпечує формування їхнього потенціалу в умовах національної економіки.

У сучасній економіці (теоретичній і прикладній) аксіоматичним є твердження, що підприємство, яке не здатне управляти економічним потенціалом з погляду на стратегічний розвиток, не спроможне досягти серйозних результатів навіть у короткостроковому періоді свого функціонування. Сучасний підхід до управління потенціалом (ефективне використання та нарощування) визначається таким, що не тільки створює основу для поточної успішної діяльності підприємства, але й забезпечує передумови його розвитку. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо формування потенціалу потребує відповідного до реальних умов діяльності апарату (інструментарію) оцінки, що дасть змогу встановити, на якому рівні знаходиться потенціал підприємства, та сформулювати шляхи і перспективи розвитку свого потенціалу. Тому дослідження такого напрямку є актуальним для будь-яких економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базові концепції, парадигми загальної теорії потенціалу, теоретичні та практичні аспекти формування та реалізації потенціалу різних рівневих економічних систем національного

господарства та країни загалом були предметом наукових пошуків провідних українських науковців. Проте динамічні зміни глобального і національного суспільно-економічного середовища, тенденції до зміни світової фінансової архітектури вимагають нового обґрунтування підходів до встановлення продуктивності і конкретності потенціалу сучасних економічних систем, зміни погляду на значущість і вагомість тих чи тих елементів у його сукупній величині.

Наявні проблеми в управлінні процесами формування і реалізації потенціалу вітчизняних суб'єктів трансформаційної економіки вимагають систематизації й розвитку теоретико-методологічних засад у цій предметній сфері. Це робить актуальним вивчення питань використання сучасного інструментарію для здійснення оцінки потенціалу підприємства.

Результати більшості тематичних праць доводять, що на сучасному етапі висувається вимога до розроблення та використання нових, адекватних сучасним економічним умовам теоретичних підходів до формування та практичного застосування новітнього інструментарію для оцінки діяльності організаційно-економічних систем різних рівнів господарювання [1; 2; 4; 5; 6; 7]. При цьому найважливішими напрямками економічних досліджень визначено необхідність розроблення та вдосконалення адекватної наявним ринковим умовам системи управління реальними та потенційними можливостями функціонування та розвитку вітчизняних підприємств [2; 4; 5; 6; 7].

Формулювання цілей дослідження. Мета статті полягає у дослідженні теоретичних основ та аналізі наявних методичних підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства і вироблення на цій основі пропозицій з удосконалення управлінського інструментарію, адекватного для української практики. Реалізація поставленої мети потребує вирішення таких завдань: поглиблення змісту й економічної сутності стосовно сучасного розуміння категорії «економічний потенціал» підприємства; проведення критичного аналізу наявних методичних підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства на їх від-

повідність реальній практиці функціонування сучасних економічних систем; дослідження розвитку економічного потенціалу як складника управління міжнародною економічною діяльністю країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення конкуренції у всіх без винятку видах економічної діяльності та динамічне впровадження підприємствами різного роду новітніх технологій визначили головну проблему сучасних суб'єктів ринкової економіки, яка полягає у постійному нарощуванні свого економічного потенціалу як головної передумови забезпечення розвитку як одиначної економічної системи, так і національної економіки.

Сучасні парадигми теорії потенціалу економічних систем сформульовані переважно на концептуальних засадах стратегічного управління за базисними основами системного і функціонального управління потенціалом. Вироблені провідними зарубіжними вченими концептуальні спрямування стали основою розроблення теоретичних парадигм потенціалу, новітніх систем збалансованого розвитку структурних елементів економічних ресурсів матеріального і нематеріального видів (потенціал успіху).

Виходячи з теорії потенціалу економічних систем, спираючись на етимологічне й змістовно-логічне наповнення терміна «потенціал», що базується на розкритті та обґрунтуванні складників і структури, які формують загальну продуктивну силу економічних ресурсів, виробленні методики їх максимально досяжної кількісної оцінки, включаючи корекції на величину додаткової синергетичної продуктивної сили (ефект) від взаємодії елементів потенціалу, оцінювання (переважно експертного) рівня ефективності (раціональності) реалізації потенціалу.

В узагальненому сприйнятті економічна категорія «потенціал» розкривається на основі

комплексного показника, здатного охарактеризувати не тільки сучасний стан об'єкта, а й найбільш імовірні перспективи його розвитку.

У фінансово-економічному змісті потенціал будь-якої економічної системи в межах глобальної економіки слід розглядати через сукупність чинників, що узагальнюють можливості, джерела, здатність, кошти, запаси та інші резерви, які можуть бути використані у процесі здійснення своєї діяльності [7, с. 158]. Крім того, у теоретико-прикладних розробках дотримуються позиції, що потенціал сучасного суб'єкта ринкової економіки визначається в паритеті якості та обсягу ресурсів, якими володіє підприємство, кваліфікацією персоналу, інноваційними, інформаційними та фінансовими можливостями.

Відповідно до еволюції теорії ринкової економіки, домінування в ній концепцій управління і менеджменту можна, хоча й досить умовно, виділити відмітні етапи теоретичного і прикладного змістового наповнення цього терміна в розрізі макроекономічних систем (потенціал країни) чи окремих господарських одиниць (табл. 1).

Натепер наявна низка розробок, напрацювань і публікацій, присвячених дослідженню потенційних можливостей окремої країни (національного господарства) чи народногосподарського комплексу, галузей (видів економічної діяльності), регіону або території, підприємств чи корпорацій, потенціалу окремих видів ресурсів. При цьому базисна основа і параметр категорії «потенціал» авторами розкривається різноверсійно; є суттєві відмінності у змістовому наповненні і базових дефініціях поняття потенціалу в розрізі макро-, мезо-, і мікрорівневих економічних систем.

Значущість досліджень у сфері потенціалу підтверджують і сформульовані методики розрахунку інтегрального показника (індексу) глобальної конкуренції, за яким ранжирують національні економіки різних країн

Таблиця 1

Зміст теоретичного і практичного наповнення терміна «потенціал» в економіці

Етап	Часовий період	Трактування терміна
1	1950–1970 рр.	Народногосподарський потенціал, виробничо-ресурсний потенціал, фінансово-економічний потенціал країни
2	1970–1990 рр.	Виробничо-технологічний потенціал, економічний потенціал, ресурсний потенціал економічних систем
3	1990–.	Стратегічний потенціал, інноваційно-інформаційний, людський та інтелектуальний потенціал, конкурентоспроможний потенціал різнорівневих економічних систем
4	очікуваний	<i>Природно-ресурсний потенціал, потенціал забезпечення трудових ресурсів, інноваційно-технологічний потенціал</i>

світу. Оприлюднення даних стосовно рівня конкурентоспроможності національних економік наводиться в аналітичному звіті «World Competitiveness Yearbook», який щорічно складає Міжнародний інститут менеджменту, а також розкриваються аналітичними матеріалами звіту Всесвітнього економічного форуму «Global Competitiveness Report. World Economic Forum». Про важливість показника потенціалу сучасних економічних систем, зміну вагомості його компонентного складника може засвідчувати й перегляд (2008 р.) Системи національних рахунків (СНР) – оновлена версія концептуальної сукупності макроекономічного подання балансів активів і пасивів для підвищення об'єктивності економічної ситуації (економіки) різних країн у світовому класифікаційному аналізі.

Для формування узагальненої картини про потенціал економічних систем зарубіжні та вітчизняні вчені та практики зазвичай виділяють такі види потенціалу: виробничо-фінансові можливості (виробничий потенціал, фінансовий потенціал, комунікаційний потенціал), інтелектуальні можливості (інноваційний, маркетинговий, управлінський) та трудові можливості (трудова потенціал і мотиваційний потенціал). Вважається, що саме сукупність зазначених можливостей дає змогу найбільш об'єктивно встановити величину потенціалу і водночас визначити перспективний стан й очікувані результати функціонування будь-якої сучасної економічної системи.

З макроекономічного погляду економічний потенціал можна навести у вигляді комплексу взаємозв'язаних потенціалів як складників структури функціонування підприємства й елемента національної економіки. Найчастіше до критеріїв, на основі яких відбувається

класифікація потенціалів, належать: види економічних ресурсів, сфери діяльності, напрями їх використання (рис. 1).

Потенціал сучасних економічних систем, на наш погляд, доцільно розглядати на основі ресурсної концепції та його суспільно-економічної природи і в контексті критеріїв, вироблених на міжнародних ринках капіталів та інвестицій. При цьому необхідно враховувати об'єктивну залежність потенціалу соціально-виробничих систем від рівня розвитку продуктивних сил і соціально-виробничих відносин, ефективності господарського механізму тієї національної економіки, у якій функціонує господарська система.

Зміст потенціалу, незалежно від його величини, також контекстно пов'язується з темпами економічного зростання та рівнем конкурентоспроможності економічних систем, його продуктивної сили в межах зовнішнього (глобального, національного) соціально-економічного середовища.

Виходячи з вищенаведеного, наводяться узагальнені підходи до виміру потенціалу економічних систем у системі факторів і чинників сучасного економічного середовища (рис. 2).

Сучасний економічний зміст потенціалу та особливості управління ним визначають важливість і водночас складність характеру його дослідження і виміру. Аналіз і оцінка потенціалу економічних систем зводяться до єдності двох підходів – статичного і динамічного. Статичний підхід припускає визначення системоутворюючих елементів і зв'язків, що становлять потенціал, виявлення зовнішніх і внутрішніх його факторів. Динамічний підхід розглядає зміни, що відбуваються в потенціалі, пов'язані з процесами функціонування і розвитку підприємства на зовнішніх ринках та його навколишнім середовищем (рис. 3).

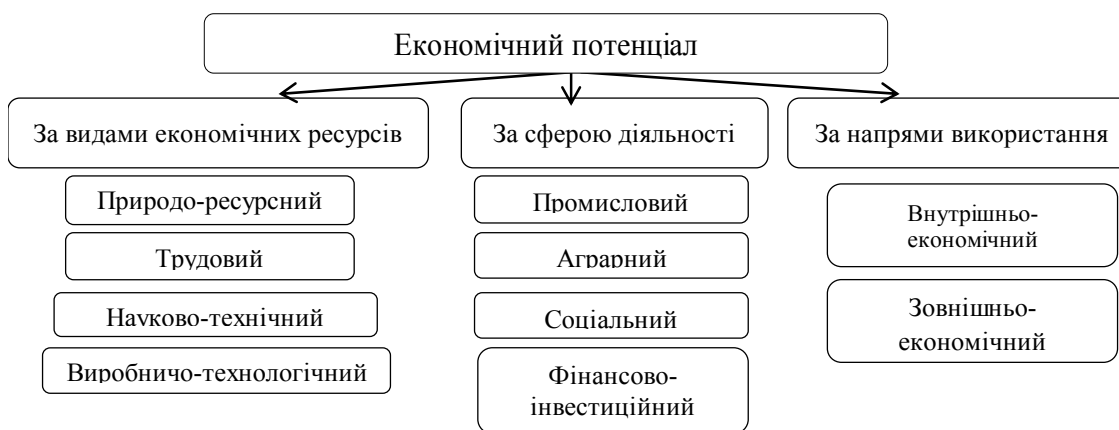


Рис. 1. Класифікація видів потенціалу економічних систем національної економіки

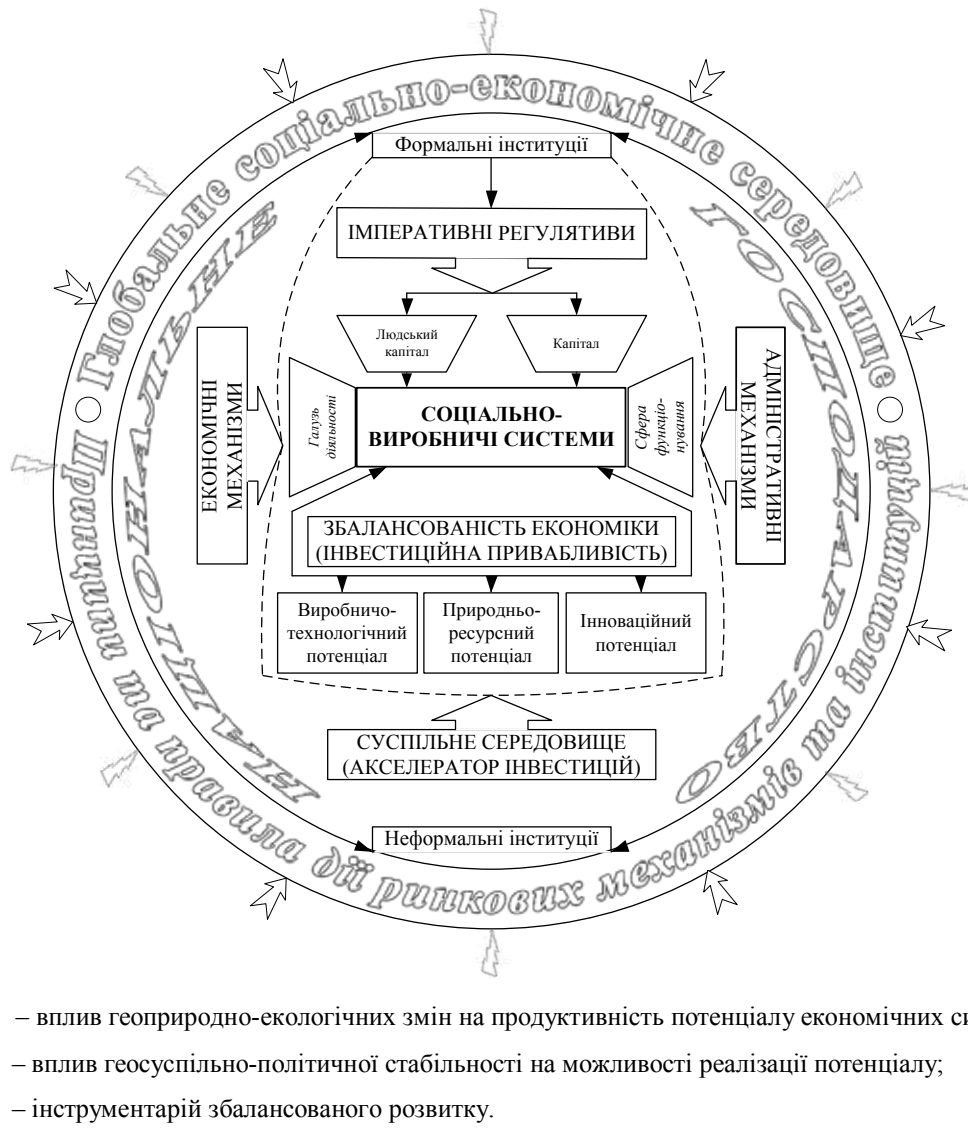


Рис. 2. Взаємозалежність потенціалу економічних систем

Наведені підходи формують узагальнений зміст і функціональну спрямованість оцінно-аналітичного інструментарію, однак для визначення ефективності управління потенціалом підприємства використовуються більш конкретні методичні підходи, які передбачають застосування тієї чи іншої системи методів отримання вимірних величин стосовно потенціалу економічної системи.

Для потреб сучасної практики науковцями пропонуються й інші підходи до визначення ефективності управління потенціалом. Так, С.М. Соболев і В.М. Багацький у своїх роботах виділяють такі напрями дослідження оцінки ефективності управління: цільовий (мета є критерієм ефективності), системний (побудований на елементах організації, оцінці її діяльності), багатопараметричний (основа

оцінки ефективності – задоволеність групових та індивідуальних інтересів) [6]. Відповідно до напрямів вони виділили методичні підходи, до яких віднесли: цільовий, функціональний, композиційний, множинний, поведінковий. Е.С. Пивнєв виділяє еталонний та експертний підходи до оцінки ефективності управління [5]. Еталонний підхід в управлінні потенціалом доцільно використовувати на ринках із високою конкуренцією, коли є велика база для порівняння та можна зробити статистичну вибірку.

Для галузей із низькою конкуренцією більш доцільним буде експертний підхід, адже він враховує специфіку діяльності підприємства та різні складники результативності. В.Г. Герасимчук запропонував аналізувати ефективність управління на основі таких показників,

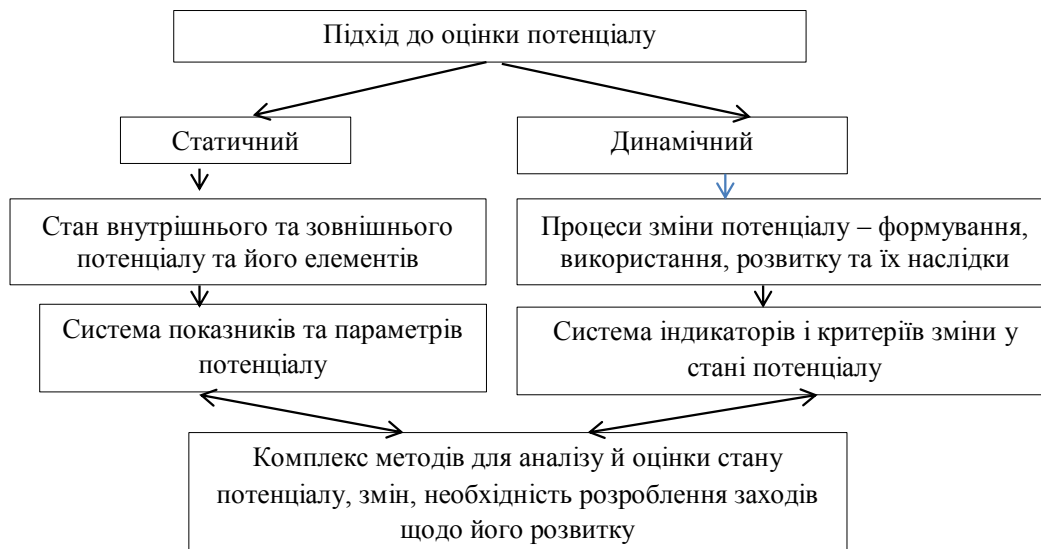


Рис. 3. Основні підходи для аналізу та оцінки потенціалу економічних систем

як: ефективність праці у системі управління підприємством, економічність праці, частка витрат на апарат управління у вартості чистої продукції, частка витрат на апарат управління у вартості активної частини основних фондів, частка чистої продукції, що припадає на одного працівника апарату управління, витрати на утримання одного працівника апарату управління, коефіцієнт економічності апарату управління [7].

Узагальнення аналізу наукових літературних джерел дало змогу визначити, що в будь-якій господарській діяльності (економічній системі) потенціал забезпечується на основі таких критеріїв, як: результати (прибуток, ефект), витрати, порівняння результатів і витрат. Виходячи з цих критеріальних ознак нарощування потенціалу, використовуються три групи методів оцінки (табл. 2): дохідний (результатний), витратний, ринковий (результатно-витратний).

Дохідний метод визначення потенціалу економічних систем передбачає розрахунок показників доходу, який він приносить, та його рентабельності. В основі розрахунків лежить показник ділової активності підприємства, за допомогою якого підприємство може оцінити рівень власної активності на певному ринку, визначити, які показники підвищують або знижують цю активність та впливають на можливості забезпечувати розвиток потенціалу.

Витратний метод передбачає ресурсну оцінку всього цілісного ресурсно-майнового й соціально-організаційного комплексу підприємства з урахуванням усіх видатків, необхід-

них для його відтворення. Ринковий (результатний) метод кінцевим результатом оцінки вважає максимально можливу вартість, до якої має прагнути підприємство задля мінімізації альтернативних витрат і максимізації альтернативних доходів.

Кожний із наведених методів має свої переваги і недоліки, а тому для якісної оцінки ефективності управління потенціалом потрібно визначити найбільш прийнятний для конкретної економічної системи метод оцінювання, який відповідає поставленому завданню стосовно управління потенціалом.

Для цілей управління оцінку розвитку потенціалу економічних систем здійснюють на основі певної адекватної для конкретної господарської системи, узагальнюючих показників (табл. 3), які зазвичай включають індикатори про внутрішні активи підприємства (їх раціональне й ефективне використання) та зовнішні можливості, що в сукупності формують конкурентоспроможність підприємства в динаміці.

Визначальним моментом в оцінці й аналізі економічного потенціалу підприємства є формування стратегічної бази дослідження – системи оціночних показників.

Основні показники визначення та оцінки потенціалу економічних систем та процесу управління ними наведено на рис. 4.

У сучасній теорії та практиці доцільним в системах аналізу та оцінки потенціалу сучасних економічних систем вважається комплексний підхід, оскільки має можливість врахувати всі площини, критерії та детермінанти його ефективної реалізації.

Таблиця 2

Узагальнення методичних підходів до оцінки потенціалу економічних систем

Назва підходу	Критерій оцінки	Представники	Результуючий показник	Недоліки
Ринковий (порівняльний)	Ефективність діяльності підприємства. Комплексна динамічна оцінка стратегії розвитку підприємства	О.Г. Мельник Є.В. Лапин	Відносна величина – рентабельність підприємства	Використання з метою визначення вартості підприємства в операціях купівлі-продажу та ін.
Дохідний (результатний)	Ефект від конкретної операції	І. М. Волкова Н.С. Краснокутська В.М. Мусін	Абсолютний показник прибуток. Відносний рентабельність операції оцінки	Складність прогнозування та непередбачуваність результатів
Витратний (майновий)	Вартість об'єкта оцінки	Т.С. Шабатура О.Ю. Чаленко	Сума накопиченого зносу	Метод непридатний для обґрунтування й відбору цілей функціонування та розвитку підприємства, підвищення ефективності прийнятих рішень

Таблиця 3

Показники аналізу та оцінки формування потенціалу економічних систем

Сфера діяльності	Показник
Фінансова	Коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт покриття, швидкої й абсолютної ліквідності, автономії, забезпеченості виробничих запасів власними засобами.
Виробнича	Фондовіддача, рентабельність товару, продажів, активів, продуктивність праці, фондоозброєність.
Маркетингова	Витрати на збут, частка витрати на маркетинг, коефіцієнт продажів у кредит, частка ринку, яку займає підприємство, коефіцієнт затоварення готовою продукцією
Інноваційна	Частка сертифікованої продукції в загальному обсязі реалізованої продукції, чисельності працівників, що підвищили кваліфікацію
Управління персоналом	Коефіцієнт плинності кадрів, коефіцієнт стабільності, частка адміністративних витрат у виручці від реалізації продукції

Цей підхід, як це підтверджено практикою, сприяє отриманню оцінки за різними векторами використання економічного потенціалу, означенню «вузьких» місць у його реалізації та здатен стати підґрунтям для формування визначеної програми заходів щодо нарощення обсягів потенційних можливостей сучасного суб'єкта ринкової економіки.

Комплексний підхід до оцінювання потенціалу економічних систем конкретизується через сукупність таких принципів:

– цілеорієнтованості, тобто формування параметру для чіткого виділення меж між оцінюваним об'єктом, конкретизованістю та адресністю висновків;

– наукової обґрунтованості, що забезпечує врахування факторів та об'єктивних умов і характерних особливостей підприємства;

– системності – аналіз потенціалу здійснюється у звужених, акцентованих параметрах як окремого об'єкта, де ознака кожного його структурного елементу визначається за принципом синергізму ;

– комплексності, що означає необхідність поєднання різних методичних підходів до оцінювання, що забезпечує можливість проведення різноаспектної оцінки об'єкта.

Доцільність використання окремого з розглянутих підходів, визначення їх практичної дієвості для конкретної системи залежить

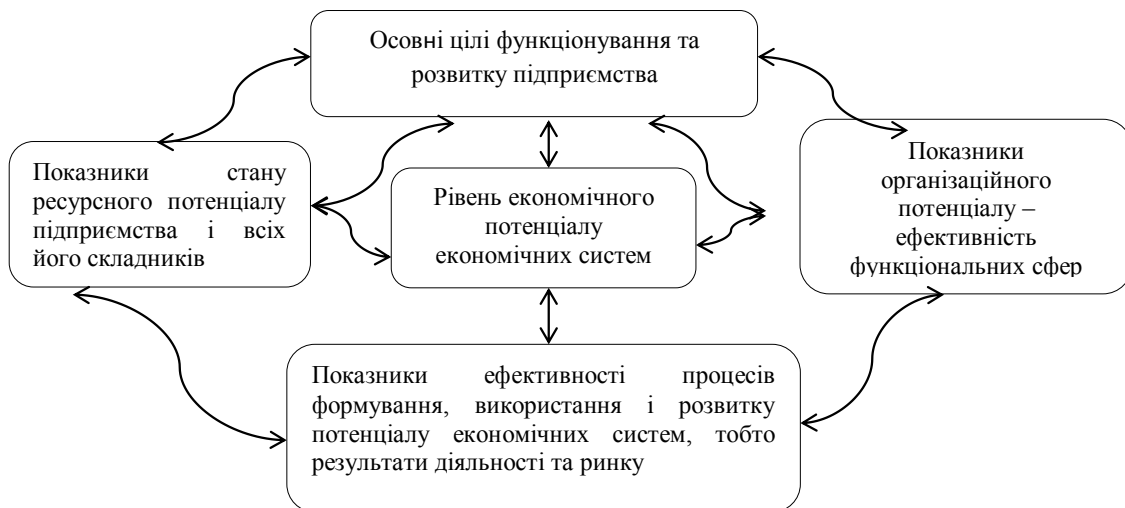


Рис. 4. Система показників аналізу та оцінки потенціалу сучасних економічних систем

насамперед від мети процесів аналізування й оцінювання економічного потенціалу; саме вона окреслює потрібний рівень точності та, як результат, методичний інструментарій оцінки.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, незважаючи на різноманітність наявних підходів до визначення сутності та методик оцінки потенціалу економічних систем, є проблеми їх застосування на практиці. Основною з них є відсутність достовірної інформації для розрахунку низки запропонованих авторами показників. Окрім того, деякі методичні підходи передбачають оцінку потенціалу економічних систем за допомогою тільки відносних показників, що не може вважатися до кінця достовірним результатом, оскільки необхідним є врахування великої кількості

факторів, які діють на інші відносні та абсолютні показники, з яких складаються досліджувані.

У межах дослідження проаналізовано методи, заходи та інструменти оцінки його ефективності, на основі чого визначено ті, що доцільно застосовувати в управлінні потенціалом вітчизняних суб'єктів ринкової економіки. Та аргументується, що витратні методи до оцінки потенціалу доцільно використовувати під час управління формуванням та накопиченням потенціалу, результативні – під час управління використанням потенціалом, а ринкові методи – для оцінки управління потенціалом за умови входження певної господарської системи у висококонкурентне середовище глобального рівня.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Круш П.В., Зеленська М.О. Методологічні підходи до розкриття сутності категорії «потенціал підприємства». Теорії мікро-, макроекономіки: збірник наукових праць. Київ, 2009. С. 12–18.
2. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємства промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.07.01. Суми, 2006. 40 с.
3. Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. Проблеми економіки. 2017. № 1. С. 226–231.
4. Отенко І.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия: научное издание. Харьков: Изд.: ХНЭУ, 2004. 216 с.
5. Пивнев Е.С. Теория управления: учебное пособие. Томск: Томск. Межв. Центр дистанц. Образов, 2005. 246 с.
6. Соболев С.М., Багацький В.М. Менеджмент: навч.-метод. посібник для самост. вивчення дисципліни. Київський національний економічний ун-т. К.: КНЕУ, 2005. 226 с.
7. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: монографія / Бузько І.Р., Дмитренко І.Є., Суценок О.А. Алчевськ: ДГМІ, 2002. 216 с.

REFERENCES:

1. Krush P.V., Zelens'ka M.O. (2009) Metodolohichni pidkhody do rozkryttya sutnosti katehoriyi "potentsial pidpryyemstva" [Methodological approaches to the disclosure of the essence of the category "enterprise potential"]. Theories of Micro Macroeconomics: a collection of scientific works, vol. 3, pp. 12–18.
2. Lapyn YE.V. (2006) Ekonomichnyy potentsial pidpryyemstva promyslovosti: formuvannya, otsinka, upravlinnya: [Economic potential of the industrial enterprise: formation, evaluation, management] (doctoral dissertation), Sumy: Sumy State University.
3. Mel'nyk O.H. (2017) Eksportnyy potentsial pidpryyemstva: sutnist' i metodolohichni osnovy analizu [Export potential of the enterprise: the essence and methodological basis of the analysis]. Problems of the economy, № 1. pp. 226–231.
4. Otenko I.P. Metodologicheskiye osnovy upravleniya potentsialom predpriyatiya: nauchnoye izdaniye [Methodological foundations of enterprise potential management: scientific publication]. Kharkov: Publisher: KNEU.
5. Pivnev Ye.S. (2005) Teoriya upravleniya: uchebnoye posobiye [Management Theory: study guide]. Tomsk: Tomsk. Interw. Center distance Forms.
6. Sobol' S.M., Bahatsky V. M.(2005) Menedzhment: navch.-metod. posibnyk dlya samost. vyvchennya dystsypliny [Management: teaching method. manual for self. study of discipline]. Kyiv:Kyiv National Economic Unity.
7. Buzko I.R., Dmytrenko I.YE., Sushchenko O.A. (2002) Stratehichnyy potentsial i formuvannya priorytetiv u rozvytku pidpryyemstv [Strategic potential and formation of priorities in the development of enterprises]. Alchevsk: DHI.