

УДК 658.621

Смельянов О.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMATION AND EVALUATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розробленню теоретико-методичних засад формування і оцінювання потенціалу економічного розвитку промислових підприємств. З'ясовано сутність потенціалу економічного розвитку промислових підприємств. Показано, що зростання економічного потенціалу підприємства у переважній більшості випадків потребує появи у нього нової або вдосконалення існуючої управлінської компетенції. Виокремлено п'ять основних типів таких компетенцій у сфері планування господарської діяльності. Представлено механізм формування потенціалу економічного розвитку промислових підприємств. Проведено групування видів цього потенціалу. Запропоновано метод оцінювання потенціалу економічного розвитку промислових підприємств, що передбачає побудову ієрархії цільових функцій.

Ключові слова: потенціал, економічний розвиток, промислове підприємство, формування потенціалу, оцінювання потенціалу.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена разработке теоретико-методических основ формирования и оценки потенциала экономического развития промышленных предприятий. Выявлена суть потенциала экономического развития промышленных предприятий. Показано, что рост экономического потенциала предприятия в преимущественном большинстве случаев нуждается в появлении у него новой или усовершенствовании существующей управленческой компетенции. Выделены пять основных типов таких компетенций в сфере планирования хозяйственной деятельности. Представлен механизм формирования потенциала экономического развития промышленных предприятий. Проведена группировка видов этого потенциала. Предложен метод оценки потенциала экономического развития промышленных предприятий, который предусматривает построение иерархии целевых функций.

Ключевые слова: потенциал, экономическое развитие, промышленное предприятие, формирование потенциала, оценка потенциала.

ANNOTATION

This article is devoted to development of theoretical and methodological principles of formation and evaluation of potential of economic development of industrial enterprises. The essence of potential of economic development of industrial enterprises was found out. It is shown that the growth of economic potential of the company in most cases requires the appearance of new or improvement of existing managerial competence. The main five types of competencies in planning economic activities were determined. The mechanism of formation of economic development potential of industrial enterprises has been presented. A clustering of species of that potential was carried out. The method of evaluation of economic development potential of industrial enterprises, which involved building a hierarchy of objective functions, was proposed.

Keywords: potential, economic development, industrial enterprise, potential formation, evaluation of potential.

Постановка проблеми. На теперішній час багато вітчизняних промислових підприємств, особливо ті, які займаються виготовленням засобів і предметів праці, характеризуються низьким рівнем їх фінансових результатів. За таких умов довготривале та стійке зростання величини фінансових результатів діяльності промислових підприємств потребує реалізації комплексу заходів із забезпечення їх економічного розвитку. В свою чергу, найважливішою ознакою розвитку підприємств є збільшення величини їх економічного потенціалу. Тому прогнозування темпів та пропорцій економічного розвитку суб'єктів господарювання повинно ґрунтуватися на вирішенні завдання оцінювання можливостей збільшення їх економічного потенціалу, тобто вимірюванні величини потенціалу економічного розвитку підприємств.

Потенціал економічного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності являє собою складну систему, яка містить низку взаємопов'язаних підсистем. При цьому зв'язки між цими підсистемами мають значною мірою ієрархічну природу. За таких умов оцінювання величини потенціалу економічного розвитку підприємств потребує застосування системного підходу на засадах дослідження механізму формування стратегічного економічного потенціалу суб'єктів господарювання. Такий підхід, серед іншого, повинен передбачати виділення основних чинників утворення економічного потенціалу підприємств, встановлення закономірностей їх впливу на процес такого утворення та розроблення механізмів активізації тих чинників, які справляють найбільший вплив на величину економічних можливостей підприємств.

Отримання обґрунтованої оцінки потенціалу економічного розвитку суб'єктів господарювання потребує попереднього розроблення теоретико-методичних засад формування і оцінювання цього потенціалу, зокрема, встановлення основних принципів такого оцінювання, виділення головних складників потенціалу економічного розвитку, вибір індикаторів їх оцінювання, встановлення впливу цих індикаторів на узагальнюючі показники вимірювання потенціалу економічного розвитку підприємств тощо.

Таким чином, реалізація процесу оцінювання величини потенціалу економічного розвитку промислових підприємств вимагає вирішення низки різноманітних завдань, розв'язання яких потребує застосування широкого арсеналу методів проведення наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання величини економічного потенціалу підприємства та його окремих складових подається у багатьох наукових працях. Зокрема, науковцями детально проаналізовано сутність та складові економічного потенціалу підприємств [1, с. 83–95; 2, с. 116–119], подано підходи до його оцінювання [3, с. 43–48; 4, с. 108–111, 5, с. 384–385] та управління [6, с. 82–84].

Слід також виокремити публікації, присвячені проблемі оцінювання та управління стратегічним потенціалом підприємств, оскільки саме цей різновид економічного потенціалу суб'єктів підприємництва характеризує можливість їх економічного розвитку. Так, Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов [7, с. 29–118] подають комплексний підхід до розроблення дієвого механізму формування стратегічного потенціалу підприємства, а роботи О.І. Маслак і Л.А. Квятковської [8, с. 202–208] представлено методичні засади оцінювання цього потенціалу.

Стосовно безпосереднього розгляду потенціалу економічного розвитку суб'єктів господарювання, то проблема його оцінювання теж знаходиться у полі зору низки науковців. Зокрема, В.О. Кунцевич [9, с. 124–128] запропонував метод вимірювання фінансового складника цього потенціалу, а Р.В. Фещур, М.Р. Тимошук [10, с. 177–179] здійснили вдалу спробу систематизувати показники його оцінювання. При цьому науковці особливу увагу звертають на необхідність встановлення найбільш узагальнюючого індикатора вимірювання економічного потенціалу підприємств, зокрема потенціалу їх розвитку. У зв'язку з цим низка вчених, зокрема Л.І. Лесик [11, с. 250], І.О. Максименко та В.І. Бокій [12, с. 195–203] обґрунтовують важливість застосування показника ринкової вартості підприємств як інтегрального індикатора оцінювання їх економічних можливостей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючі у сучасній науковій літературі методичні підходи до формування і оцінювання потенціалу економічного розвитку промислових підприємств не повною мірою враховують взаємозв'язки між цілями господарської діяльності підприємств, їх управлінськими компетенціями та підсистемами загальної системи формування потенціалу економічного розвитку суб'єктів підприємництва.

Метою статті є розроблення теоретико-методичних засад формування і оцінювання потенціалу економічного розвитку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для з'ясування сутності потенціалу економічного розвитку промислового підприємства з

урахуванням підходу до визначення сукупного економічного потенціалу суб'єкта господарювання, викладеного у дослідженні Л.І. Лесик [3, с. 41–43], розглянемо два його різновиди, а саме: 1) наявний економічний потенціал підприємства за обраною ціллю (цілями) та видами діяльності, під яким пропонується розуміти сукупність наявних ресурсів і компетенцій працівників, які надають змогу підприємству за певного стану зовнішнього середовища досягнути найкращого (як правило, максимально можливого) кількісного рівня обраної цілі (цілей) діяльності; 2) стратегічний економічний потенціал підприємства за обраною ціллю (цілями) та видами діяльності, під яким пропонується розуміти сукупність його наявних та можливих до залучення ресурсів і компетенцій працівників, які надають підприємству змогу за певного стану зовнішнього середовища досягнути найкращого (як правило, максимально можливого) кількісного рівня обраної цілі (цілей) діяльності.

Тоді потенціал економічного розвитку підприємства за обраною ціллю (цілями) та видами діяльності буде являти собою сукупність додаткових ресурсів і компетенцій працівників, залучення яких дасть змогу підприємству перейти від його наявного до стратегічного економічного потенціалу за обраною ціллю (цілями) та видами діяльності. Відповідно, оцінювання величини потенціалу економічного розвитку підприємства потребує попереднього встановлення розміру його наявного та стратегічного економічного потенціалу.

Слід відзначити, що розгляд закономірностей формування економічного потенціалу промислових підприємств слід здійснювати на трьох основних рівнях, а саме:

– на рівні ресурсного забезпечення господарської діяльності, яке характеризується наявністю, а також можливими до залучення обсягами певних видів виробничих, фінансових та інформаційних ресурсів, кожен з яких може описуватися не лише кількісними, але й якісними характеристиками. За таких умов зростання економічного потенціалу підприємств буде являти собою процес певних змін обсягів, складу та якості ресурсів, які застосовуються підприємствами у своїй господарській діяльності;

– на рівні здатності підприємств ефективно управляти наявними у нього ресурсами. Необхідність розгляду цього рівня формування економічних можливостей суб'єктів господарювання обумовлена тим, що навіть наявність у їх розпорядженні значних обсягів високоякісних ресурсів не дасть належного результату від їх використання, якщо підприємства не володіють належними компетенціями щодо управління цими ресурсами. Відповідно, за цих умов зростання економічного потенціалу підприємств буде являти собою процес появи нових та вдосконалення існуючих компетенцій у сфері управління їх ресурсним забезпеченням;

– на рівні здатності підприємств досягати певних результатів реалізації своїх економічних можливостей згідно наперед встановленої цілі їх господарської діяльності.

Розгляд процесу формування економічного потенціалу розвитку промислового підприємства на третьому з перелічених рівнів дає змогу здійснити найбільш повний опис та виконати кількісну оцінку результатів процесу такого формування. Зокрема, слід вказати на той факт, що зростання економічних можливостей підприємства у контексті досягнення ним певної цілі може потребувати не нарощування, а скорочення обсягів окремих видів ресурсів. Проте, зростання економічного потенціалу підприємства практично завжди потребує появи у нього нової компетенції або вдосконалення існуючої компетенції щодо управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності. Разом з тим, результатно-цільовий підхід до оцінювання та формування економічного потенціалу підприємства характеризується певним рівнем відносності, так як залежно від поставленої цілі необхідні напрями та обсяги змін у ресурсному забезпеченні підприємства можуть бути різними. Враховуючи це, можливою є ситуація, за якої зростання економічного потенціалу підприємства за одною ціллю буде супроводжуватися зниженням його величини за іншою ціллю. У зв'язку з цим важливе значення має правильний вибір цілі, досягнення якої забезпечуватиметься зростанням економічного потенціалу підприємства, зокрема, така ціль повинна бути достатньо загальною.

Враховуючи викладене, одним з головних принципів оцінювання потенціалу економічного розвитку промислового підприємства є принцип вибору основної цілі його діяльності, що передбачає необхідність попереднього обґрунтування головної мети діяльності підприємства, досягнення якої буде здійснено в процесі реалізації його сукупного економічного потенціалу. При цьому слід враховувати, що основна ціль діяльності підприємства може відрізнятися залежно від тривалості прогностичного періоду, протягом якого плануються заходи із реалізації сукупного економічного потенціалу суб'єкта підприємництва. Зокрема, у короткостроковому періоді основною ціллю діяльності більшості промислових підприємств виступає максимізація величини їх прибутку (насамперед, операційного). Однак, максимально можливий прибуток як критерій вимірювання рівня сукупного економічного потенціалу підприємства не враховує обсяги інвестиційних витрат, понесених ним. Для усунення цього недоліку доцільно перейти від показника прибутку до показника надприбутку підприємства. При цьому останній являє собою різницю між величиною прибутку підприємства та розміром інвестицій, вкладення яких її обумовило, помноженим на норму прибутковості інвестиційних ресурсів у частках одиниці. Стосовно врахування довгострокових

наслідків здійснення підприємством господарської діяльності, то з цією метою слід перейти до розгляду показника ринкової вартості підприємства, максимізація якого може розглядатися як одна з головних цілей його функціонування, що, в свою чергу, дає можливість використання цього показника для вимірювання сукупного економічного потенціалу підприємства у довгостроковому періоді. Однак, показник ринкової вартості підприємства як індикатор оцінювання потенціалу його економічного розвитку не враховує обсяги інвестицій у цей розвиток. Тому найбільш узагальненим показником оцінювання потенціалу економічного розвитку господарюючого суб'єкта є різниця між очікуваною величиною ринкової вартості підприємства після зростання його економічного потенціалу та сумою теперішньої величини ринкової вартості підприємства і розміру потрібних інвестицій у реалізацію заходів зі збільшення економічного потенціалу суб'єкта підприємництва. При цьому у випадку, коли здійснення цих заходів потребує певного часу на їх провадження, показники очікуваної величини ринкової вартості підприємства та потрібних інвестицій у реалізацію заходів щодо її збільшення повинні бути скориговані на чинник часу за допомогою процедури дисконтування.

До важливих принципів оцінювання величини потенціалу економічного розвитку промислових підприємств із використанням цільового підходу слід також віднести: необхідність кількісного вимірювання величини встановленої цілі, що потребує поставлення у відповідності до обраної цілі певного індикатора оцінювання її рівня; врахування наявності цілей нижчого рівня, тобто існування ієрархії цілей діяльності підприємства; урахування можливих обмежень на досягнення встановлених цілей, зокрема обмежень на наявні та можливі до залучення обсяги виробничих та фінансових ресурсів; вибору параметрів управління процесом досягнення відповідних цілей діяльності підприємства, тобто показників, зміна величини яких впливає на зміну відповідних цільових функцій; визначення способів регулювання параметрів управління процесом досягнення цілей діяльності підприємства (зокрема, такими способами можуть виступати нормування та оптимізація величини цих параметрів).

Таким чином, кількісне оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства повинно базуватися на попередньому виборі певної цільової функції, екстремальне значення якої, що може досягти підприємство за наявних та можливих до залучення обсягів ресурсів, буде виступати як результат кількісного вимірювання економічних можливостей суб'єкта господарювання.

Розглянемо випадок, коли обирається короткостроковий плановий період і в якості цілі діяльності підприємства виступає максимізація його операційного прибутку. Оскільки цей при-

буток являє собою різницю між операційними доходами та витратами підприємства, а ті, в свою чергу, визначаються обсягами ресурсів, що використовуються в операційній діяльності, нормами їх витрат та цінами на ці ресурси, цінами на продукцію підприємства та натуральними обсягами її реалізації, то можна виокремити п'ять основних типів управлінських компетенцій у сфері планування господарської діяльності, а саме: обґрунтування ресурсного забезпечення, встановлення цін на ресурси, обґрунтування питомих витрат ресурсів, формування виробничої програми підприємства, обґрунтування цін на його продукцію. Однак, проблема полягає у тому, що в переважній більшості випадків ці компетенції не можуть розглядатися відокремлено одна від одної. Наприклад, планування обсягів виробництва і збуту продукції часто виконується одночасно зі встановленням цін на неї (оскільки зміна натуральних обсягів реалізації продукції часто призводить до зміни цін на неї). Так само, залежно від обраних різновидів ресурсів підприємства (наприклад, моделей устаткування) можуть відрізнятися норми їх витрат і, отже, ресурсне забезпечення та обґрунтування питомих витрат ресурсів можуть бути тісно пов'язані між собою. Враховуючи це, оцінювання стратегічного економічного потенціалу підприємства та, відповідно, потенціалу його економічного розвитку за обраною ціллю у багатьох випадках потребує оптимізації показників-чинників, що впливають на її досягнення.

Складність оцінювання потенціалу економічного розвитку промислового підприємства обумовлена також наявністю низки різновидів цього потенціалу. Зокрема, враховуючи, що економічний розвиток підприємства може відображатися як у кількісних, так і в якісних змінах, що відбуваються у його внутрішньому середовищі, доцільно, насамперед, виокремити потенціал екстенсивного розвитку та потенціал інтенсивного розвитку підприємства.

Важливим різновидом потенціалу інтенсивного розвитку підприємства є потенціал його інноваційного розвитку. В свою чергу, формування потенціалу інноваційного розвитку промислового підприємства потребує наявності у нього трьох основних підсистем загальної системи такого формування, а саме: підсистеми формування потенціалу продуктового розвитку, функціонування якої забезпечуватиме перехід підприємства на виготовлення ним нових та вдосконалених видів продукції; підсистеми формування потенціалу техніко-технологічного розвитку, функціонування якої забезпечуватиме впровадження на підприємстві нових прогресивних видів устаткування та технологічних процесів; підсистеми формування потенціалу управлінського розвитку, функціонування якої забезпечуватиме впровадження на підприємстві прогресивних методів управління ним, передусім, нових та вдосконалених компетенцій у сфері управління ресурсним забезпеченням господар-

ської діяльності. В свою чергу, кожна з трьох перелічених підсистем загальної системи формування потенціалу інноваційного розвитку промислового підприємства повинна включати дві складові, а саме: підсистему розроблення інновацій власними силами підприємства та підсистему пошуку і залучення підприємством відповідних інновацій, розроблених сторонніми особами.

Слід відзначити, що не завжди економічний розвиток підприємства має інноваційну природу. Наприклад, заміна фізично зношених основних засобів на такі ж самі, але нові засоби праці, не має інноваційного характеру, однак, призводить до збільшення величини фінансових результатів діяльності підприємства. Так само, зміна асортименту продукції підприємства може зумовити суттєве збільшення його прибутку навіть у випадку, коли види продукції, що додатково залучаються у виробничу програму суб'єкта господарювання, не є інноваційними. Таким чином, окрім системи формування потенціалу інноваційного розвитку промислового підприємства, на ньому повинна функціонувати система формування потенціалу його економічного розвитку, який має неінноваційну природу. Ця система повинна складатися з трьох підсистем: підсистеми оновлення фізично зношених основних засобів; підсистеми коригування виробничої програми підприємства за рахунок включення до неї додаткових видів продукції, що не відносяться до інноваційних, та підсистеми управління іншими чинниками економічного розвитку підприємства, що не є інноваційними, але сприяють якісним змінам у структурі економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

Необхідно відзначити, що розглянуті вище різновиди економічного розвитку відносяться до інтенсивного його типу. Проте, підприємство може розвиватися, принаймні частково, і екстенсивно, коли його фінансові результати зростатимуть за рахунок збільшення обсягів використовуваних ресурсів. Відповідно, окрім системи формування потенціалу інтенсивного економічного розвитку промислового підприємства, яка включатиме усі перелічені вище підсистеми, на ньому повинна існувати також система формування потенціалу екстенсивного розвитку. Ця система повинна складатися з трьох підсистем: підсистеми нарощування обсягів виробничих ресурсів підприємства внаслідок збільшення попиту на продукцію підприємства; підсистеми реалізації заходів із входження підприємства на нові ринки збуту та підсистеми управління іншими чинниками екстенсивного економічного розвитку підприємства.

Враховуючи викладене вище, можна дійти висновку про те, що процес оцінювання потенціалу економічного розвитку промислового підприємства повинен базуватися на попередньому виборі певної цільової функції, екстремальне значення якої буде виступати як результат кількісного вимірювання додаткових

економічних можливостей суб'єкта господарювання. При цьому досягнення екстремального значення цільової функції найвищого рівня потребуватиме набуття екстремальних значень цільових функцій нижчих рівнів. Інакше кажучи, цільова функція вищого рівня являтиме собою функціонал від цільових функцій більш низького рівня. За таких умов найбільш сприятливою з точки зору простоти та точності розрахунку величини потенціалу економічного розвитку підприємства є ситуація, за якої екстремальні значення ланцюжка ієрархії цільових функцій визначаються послідовно від найнижчого до найвищого рівня. Якщо ж це неможливо, то досягнення екстремального значення цільової функції вищого рівня потребуватиме одночасної оптимізації значень цільових функцій нижчого рівня.

Відзначимо, що низка загальновідомих моделей оптимізації окремих параметрів діяльності підприємства являють собою цільові функції досить низького рівня. Для прикладу, модель управління поточними запасами матеріалів у випадку рівномірного їх споживання базується на попередньо встановленому плановому річному обсязі потреби у матеріалах та, відповідно, планових обсягах виготовлення продукції. Однак, ці обсяги загалом можуть виступати як результати оптимізаційних розрахунків. При цьому сукупні мінімальні річні витрати на зберігання матеріалів та організацію поставок як критерій оптимізації поточних запасів матеріалів являють собою нелінійну функцію від річних обсягів виготовлення продукції. Отже, у загальному випадку оптимізація обсягів виготовлення продукції повинна здійснюватися одночасно із знаходженням найкращих розмірів поточних запасів матеріалів на підприємстві.

Таким чином, оцінювання потенціалу економічного розвитку промислового підприємства повинно ґрунтуватися на побудові ієрархії цільових функцій (з урахуванням можливих ресурсних обмежень), кожна з яких відповідає певній управлінській компетенції у сфері прогнозування, планування та обліку діяльності суб'єкта господарювання.

Висновки. Використання представлених у статті теоретико-методичних засад формування і оцінювання потенціалу економічного розвитку промислових підприємств у практиці роботи їх менеджерів та фахівців дасть змогу покращити їхнє уявлення про перспективні економічні можливості цих підприємств та, відповідно, вдосконалити процеси стратегічного планування їх діяльності. Подальше дослідження питань, які були підняті в статті, потребують

розроблення формалізованого методу побудови ланцюжків компетенцій підприємств у сфері управління їх ресурсним забезпеченням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білоконенко Г.В. Сутність та зміст соціально-економічного потенціалу виробничої організації / Г.В. Білоконенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 3(19). – С. 80–97.
2. Васильківський Д.М. Систематизація складових елементів економічного потенціалу підприємства у рамках концепції механізму підвищення / Д.М. Васильківський // Наука й економіка. – 2014. – № 2(34). – С. 115–120.
3. Лэсык Л.И. Понятие, виды и методы оценки экономического потенциала предприятий / Л.И. Лэсык // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 1(29). – С. 40–49.
4. Хворостов В.А. Исследование методов оценки потенциала предприятия / В.А. Хворостов // Сборник научных трудов НГТУ (Новосибирск). – 2011. – № 1. – С. 107–113.
5. Шкроміда Н.Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н.Я. Шкроміда // Економічний аналіз: Зб. наук праць. – Тернопіль: ТНУ, 2011. – Вип. 9, ч. 1. – С. 383–386.
6. Толпежников Р.О. Управление потенциалом промышленного предприятия: формирование организационно-экономического механизма / Р.О. Толпежников // Схід. – 2012. – № 6(120). – С. 81–85.
7. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: [монографія] / [Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов]. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
8. Маслак О.І. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2012. – Вип. 9(34). – Ч. 1. – С. 201–210.
9. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7(37). – С. 123–130.
10. Фещур Р.В. Формування системи показників оцінювання потенціалу розвитку підприємства / Р.В. Фещур, М.Р. Тимошук // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2006. – № 567. – С. 176–180.
11. Лесик Л.І. Групування чинників формування вартості підприємства як індикатора оцінювання його економічного потенціалу / Л.І. Лесик // V Міжнародна науково-практична конференція «Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки», 23–24 квітня 2013 р.: матер. конф. – Тернопіль, 2013. – С. 250–251.
12. Максименко І.О. Ринкова вартість підприємства як результат реалізації його економічного потенціалу / І.О. Максименко, В.І. Бокій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 3, т. 1. – С. 192–221.