

УДК 338.2

Хринюк О.С.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»***Бойко Т.О.***студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ ЙОГО ОЦІНКИ

THE PRODUCTION POTENTIAL OF THE COMPANY: APPROACHES AND METHODS OF EVALUATION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена вивченню поняття «виробничий потенціал підприємства». Розглянуто теоретичні основи виробничого потенціалу підприємства та сформовано узагальнене визначення поняття. Досліджено підходи до трактування його структури та надано рекомендації до її вдосконалення. Проаналізовано основні методи та системи показників його оцінки. Розроблено модель кореляційно-регресійного аналізу предмету дослідження.

Ключові слова: потенціал підприємства, виробничий потенціал підприємства, складові виробничого потенціалу підприємства, підходи та методи до оцінки виробничого потенціалу підприємства.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению понятия «производственный потенциал предприятия». Рассмотрены теоретические основы производственного потенциала предприятия и сформировано обобщенное определение понятия. Исследованы подходы к трактовке его структуры и даны рекомендации по ее усовершенствованию. Проанализированы основные методы и системы показателей его оценки. Разработана модель корреляционно-регрессионного анализа предмета исследования.

Ключевые слова: потенциал предприятия, производственный потенциал предприятия, составляющие производственного потенциала предприятия, подходы и методы к оценке производственного потенциала предприятия.

ANNOTATION

This paper is devoted to studying the concept of «production potential of the enterprise». The paper considers the theoretical foundations of the production potential of the company and forms a generalized definition. Studied approaches to the interpretation of its structure and gave recommendations for its improvement. Analyzed basic methods and index system of its evaluation. Developed the model of correlation and regression analysis of the subject

Keywords: potential of the enterprise, production potential of the enterprise, components production capacity of enterprises, approaches and methods to the evaluation of the production potential of the company.

Постановка проблеми. Основою процвітання та розвитку будь-якої економіки країни, безперечно, є сфера виробництва. Для досягнення цієї мети кожен суб'єкт підприємницької діяльності країни має адекватно оцінювати рівень власного потенціалу. Оцінка можливостей виробничої діяльності підприємства є передумовою прийняття управлінських рішень щодо розширення, перепрофілювання, удоскона-

лення виробництва, зменшення чи збільшення випуску продукції та ін. Саме тому питання оцінки виробничого потенціалу підприємства не втрачає своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням виробничого потенціалу займалися Анчишкін А.І., Абалкін Л.І., Архіпова В.М., Котлова В.А. Дослідженням питання оцінки виробничого потенціалу підприємства та ефективності його використання займалися Ареф'єв О.В., Герасимчук З.В., Краснокутська Н.С. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні тлумачення поняття «виробничий потенціал підприємства» як економічної категорії й досі залишається дискусійним. Розуміння структури виробничого потенціалу підприємства також варіюється в залежності від прихильності дослідника до того чи іншого підходу до його визначення. Питання оцінки виробничого потенціалу підприємства також є неоднозначним. Багато підходів, систем та показників оцінки рівня виробничого потенціалу підприємства вимагають використання системного підходу до оцінки предмету дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні складових, основних підходів та методів до оцінювання виробничого потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал підприємства в загальному розумінні розглядається як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результати для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнесів-процесів [1, с. 9].

Поняття «виробничий потенціал підприємства» на сьогодні залишається одним з найактуальніших для вивчення з точки зору його змісту та наповнення. Загалом вчені пропонують декілька підходів до трактування даної економічної категорії: ресурсний, структурний (функціональний) та цільовий.

1. Ресурсний підхід орієнтується на тлумачення виробничого потенціалу як сукупності виробничих ресурсів.

Даний підхід розглядає виробничий потенціал як суму фізичних і вартісних оцінок окремих його складових [2, с. 75].

Так, наприклад, Анчишкін А. одним із перших в науковій літературі використав дане поняття і трактував виробничий потенціал як «набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва» [3, с. 19]. Дане тлумачення можна назвати повним та вичерпним на період його створення, але не на сьогодні, оскільки воно не враховує потенційні можливості підприємства. Лукінов І. показує виробничий потенціал як «кількість та якість ресурсів, якими володіє та чи інша господарська система» [4, с. 11]. Дана позиція авторів також на сьогодні вже не є актуальною з тієї ж причини. Наступним представником даного підходу є Шевченко Д., який представляє виробничий потенціал як «сукупність виробничих ресурсів, які об'єднані в процесі виробництва та мають певні потенційні можливості в сфері виробництва матеріальних благ та послуг» [5, с. 17]. Як ми бачимо, дане тлумачення виробничого потенціалу є вже більш широким та повним, оскільки враховує не лише наявні у підприємства ресурси, а й його потенційні можливості.

Отже, проаналізувавши дані визначення, можна прийти до висновку, що всі представники ресурсного підходу мали спільні риси щодо трактування поняття «виробничий потенціал підприємства»:

- прихильники даного підходу є представниками кінця 80-х – початку 90-х років ХХ ст., тобто стояли біля витоків виникнення та розвитку даного поняття;

- основним призначенням ресурсного підходу вони вбачали в визначенні оптимального співвідношення ресурсів;

- не пов'язували поняття виробничого потенціалу з ціллю здійснення господарської діяльності підприємства.

2. Структурний підхід акцентує увагу на дотриманні раціональної структури виробничого потенціалу підприємства.

Він вимірює його величину, виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва взагалі і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі [2, с. 75].

Наприклад, Авдєєнко В.М., Котлов В.А. пояснюють даний термін як складну систему ресурсів виробництва, які знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності [6, с. 5]. Так, Іщук С.О. трактує виробничий потенціал як «складну, організовану, динамічну систему, яка формується з множин елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості в терміни, визначені ринком» [7, с. 49]. Представлені тлумачення є більш глибокими від попереднього підходу, оскільки в них виробничий потенціал

підприємства розглядається не лише як набір певних ресурсів, а як їх взаємозв'язок та взаємозалежність. Звідси основними рисами даного підходу до тлумачення поняття «виробничий потенціал» підприємства є:

- розгляд предмету дослідження не як набору ресурсів, а як системи, яку вони формують у своєму взаємозв'язку та взаємозалежності;

- пошук оптимальних співвідношень складників виробничого потенціалу підприємства для його найефективнішого використання.

3. Цільовий підхід (результативний), спрямований на виявлення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей.

Даний підхід розраховує його величину як рівень відповідності окремих складових елементів потенціалу необхідному, дещо ідеальному уявленню про склад, структуру та механізми функціонування потенціалу для виготовлення конкурентоспроможної продукції, який знаходить відображення в нормативних «деревах цілей» («деревах проблем») з широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків [2, с. 75].

Наприклад, на думку Федоніна О., виробничий потенціал – це «сукупність ресурсів, навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства» [8, с. 12]. Дане поняття не можна назвати всеохоплюючим, оскільки воно не враховує стратегічний розвиток підприємства, а лише його поточну діяльність. Архангельський В. говорить, що «виробничий потенціал – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі» [9, с. 6]. Автором також не розкрито питання цілі діяльності підприємства.

Отже:

- прибічники даного підходу визначають виробничий потенціал як сукупність не лише наявних ресурсів, а й потенційних можливостей підприємства щодо досягнення поставленої мети його діяльності;

- кінцеву мету діяльності підприємства для себе кожен дослідник визначає самостійно, а отже, наповнення поняття «виробничий потенціал» підприємства не є уніфікованим.

Таким чином, узагальнюючи всі вищевведені підходи, можна зробити висновок, що виробничий потенціал підприємства – це сукупність можливостей підприємства, які дають наявні у нього ресурси, щодо виконання поставлених цілей.

Звідси виникає питання, як же оцінити величину, стан чи рівень виробничого потенціалу, коли кожне підприємство ставить для себе різні цілі: від виробництва певної кількості продукції, отримання певного рівня прибутку

до досягнення інших цілей. Велике різноманіття підходів до тлумачення поняття «виробничий потенціал підприємства» спричинило виникнення й низки підходів та методів його оцінки. Спочатку для того щоб приступити до оцінки виробничого потенціалу підприємства, слід визначити алгоритм дій. Авторами пропонується структурувати алгоритм оцінки виробничого потенціалу підприємства з допомогою етапів, представлених на рис. 1.

Для оцінки виробничого потенціалу підприємства потрібно здійснити оцінку його структурних складових [10]:

- виробничу складову – основні виробничі фонди підприємств;
- матеріальну складову – оборотні кошти, матеріальні ресурси;
- нематеріальну складову – нематеріальні активи;
- кадрову складову – промислово-виробничий персонал;
- інформаційну складову – особливі знання, інформаційні технології та ресурси, наявні у підприємства.

Наступним кроком є вибір підходу до оцінки виробничого потенціалу підприємства. Вчені притримуються різних позицій щодо даного питання, але загалом всі підходи можна класифікувати на такі види [11, с. 375–376]:

1) вартісна оцінка всіх складових потенціалу;

2) оцінка величини виробничого потенціалу підприємства через приведення їх в трудовий еквівалент;

3) визначення виробничої потужності підприємства як

показника, що характеризує величину виробничого потенціалу;

4) оцінка величини виробничого потенціалу шляхом комплексної оцінки і використання узагальнених показників.

На нашу думку, обрання відповідного підходу до оцінки виробничого потенціалу підприємства залежить насамперед від таких факторів, як: галузева приналежність підприємства та вид його господарської діяльності. Наприклад, з однієї сторони, для неприбуткової благодійної організації не може бути використано визначення виробничої потужності підприємства як показника, що характеризує величину виробничого потенціалу, що є прийнятним для виробничого підприємства. Найоптимальнішим, вважаємо, є метод оцінки виробничого потенціалу підприємства на основі вартісної оцінки всіх складових потенціалу з точки зору простоти його застосування.

Показники, за допомогою яких досліджені автори пропонують оцінювати виробничий потенціал підприємства, представимо в таблиці 1 [13, с. 18].

Показники, запропоновані авторами, які будуть оцінювати інформаційну складову виробничого потенціалу підприємства та допо-

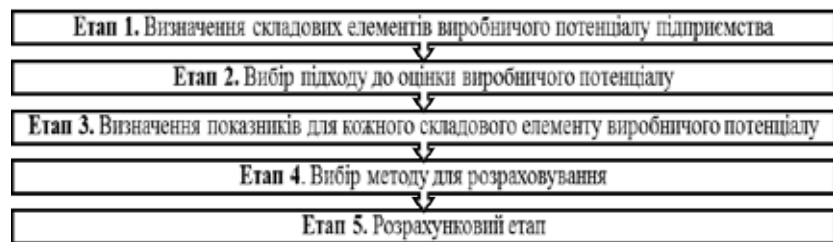


Рис. 1. Алгоритм розрахунку рівня виробничого потенціалу підприємства

Таблиця 1

Система показників оцінки виробничого потенціалу підприємства

Структурний елемент	Об'ємні показники	Питомі показники
Потенціал основних фондів	Первісна, залишкова та середньорічна вартість основних виробничих фондів	Коефіцієнти: оновлення, вибуття, зносу, надходження, частка машин та устаткування в загальній вартості основних фондів, показники фондоозброєності, фондівдачі та фондомісткості
Потенціал оборотних фондів	Вартість обсягу витрат матеріальних ресурсів	Матеріаломісткість продукції, коефіцієнт оборотності матеріальних ресурсів, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції
Потенціал нематеріальних активів	Вартість витрат на придбання нематеріальних активів	Коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів, коефіцієнт виробничої місткості нематеріальних активів, рентабельність інвестицій в нематеріальні активи
Потенціал технологічного персоналу	Фонд оплати праці технологічного персоналу, середньомісячна заробітна плата технологічного персоналу, середньооблікова чисельність технологічного персоналу, зміна середньорічного обсягу виробництва	Продуктивність праці, коефіцієнт плинності, обороту з прийому, обороту з вибуття технологічного персоналу
Інформаційний потенціал	Сукупність витрат, пов'язаних з виробництвом чи придбанням науково-технічної інформації та її обслуговуванням	Питома вага витрат, пов'язаних з виробництвом чи придбанням науково-технічної інформації та її обслуговуванням у відношенні до сукупних витрат підприємства

внювати існуючу систему показників оцінки структурних складових виробничого потенціалу, представимо у таблиці 2.

Четвертим кроком оцінки виробничого потенціалу підприємства є вибір методу оцінки. Існуюче різноманіття методів оцінки виробничого потенціалу систематизуємо у вигляді таблиці 3 [12, с. 104].

Таким чином, існує велика кількість методів розрахунку, але вони не є універсальними для кожного підприємства та мають свої недоліки.

Наприклад, на нашу думку, недоліками еквівалентного методу є: проблема у визначенні одного головного необхідного елемента, який буде виступати еквівалентом для інших; складності визначення оптимального набору коефіцієнтів для переведення елементів потенціалу. Функціональний метод має одну перевагу – це простота у розрахунках, але основними недоліками функціонального методу є складність у виділенні питомої ваги кожного елемента у

виробництві продукції підприємства. Кореляційний аналіз є простим у розрахунках, але має складності у побудові кореляційної моделі виробничого потенціалу з точки зору його галузевої приналежності.

Для того щоб вирішити питання однозначної оцінки виробничого потенціалу підприємства, пропонується застосування кореляційного методу через побудову кореляційно-регресійної моделі виробничого потенціалу. Загалом функція матиме вигляд лінійної множинної регресії [14]:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n), \quad (1)$$

де Y – результативна ознака-функція;
 $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – факторні ознаки.

Алгоритм здійснення кореляційно-регресійного аналізу представимо у вигляді наступних кроків:

- 1) вибір факторів функції;
- 2) здійснення економіко-математичного аналізу функції;

Таблиця 2

Пропозиції щодо вдосконалення системи показників оцінки виробничого потенціалу підприємства

Структурний елемент	Об'ємні показники	Питомі показники
Потенціал основних фондів		Рентабельність основних фондів, коефіцієнт завантаження, змінності, інтенсивності навантаження устаткування, показник інтегрального навантаження обладнання
Потенціал оборотних фондів		Коефіцієнт нерівномірності постачань матеріальних ресурсів, матеріаловіддача продукції, коефіцієнт використання матеріалів, коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами
Потенціал технологічного персоналу	Показники балансу робочого часу, непродуктивні витрати робочого часу, порівняння середніх тарифних розрядів робіт і робітників, економія (перевитрата) фонду заробітної плати	Структура, професійний склад, накопичений виробничий досвід, особистісні якості працівника, коефіцієнт постійності кадрів
Інформаційний потенціал	Вартість витрат на інформатизацію, програмне забезпечення, витрат на маркетинг і рекламу, на участь у виставках, ярмарках, конкурсах, брендових заходах	Питома вага інвестицій на інформатизацію до загального обсягу інвестицій; питома вага інвестицій на програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій на інформатизацію; питома вага витрат на маркетинг і рекламу в загальному обсязі витрат на інновації; питома вага витрат на участь у виставках, ярмарках, конкурсах, брендових заходах у загальних витратах на реалізацію продукції

Таблиця 3

Методи розрахунку рівня виробничого потенціалу підприємства

Метод	Суть
Еквівалентний	Оцінка виробничого потенціалу здійснюється за величиною будь-якого з його елементів, в який за допомогою спеціальних коефіцієнтів переводяться інші його елементи. Він ґрунтується на взаємозамінності елементів
Функціональний	Передбачає, що величина виробничого потенціалу рівна об'єму виробленої продукції, а величина окремих його елементів визначається через питому вагу продукції, у виробництві якої ці елементи прийняли вирішальне значення
Кореляційний	Використовує кореляційно-регресійні моделі при визначенні величини виробничого потенціалу
Вартісний	Передбачає визначення вартості кожного з елементів потенціалу, а потім і загальної вартості виробничого потенціалу як суми вартостей основних виробничих фондів, персоналу (кадрів), технології та інформації
Комбінований	Передбачає поєднання різних методів при визначенні величини виробничого потенціалу

3) економічна інтерпретація отриманих результатів.

Так як узагальнене нами поняття виробничого потенціалу підприємства становить собою можливості підприємства, які дають наявні у нього ресурси, щодо виконання поставлених цілей, постає питання, що ставить за ціль керівник підприємства: виробництво певної кількості продукції, отримання певного рівня прибутку чи досягнення інших цілей. Саме від цього і буде залежати вибір факторів моделі, тобто системи її показників, з допомогою якої буде представлено виробничий потенціал.

На першому етапі авторами пропонується описати кореляційно-регресійну модель у вигляді результативної функції (Y), а факторними ознаками виступатимуть показники складових виробничого потенціалу підприємства. При цьому здійснити відразу аналіз виробничого потенціалу підприємства необхідно як за об'ємними, так і за питомими показниками. Об'ємний показник (X) представимо як задіяну вартість (витрати) складових виробничого потенціалу, а питомий показник (x) – віддачу складових на одиницю задіяного ресурсу. Запропоновані авторами до аналізу об'ємні та питомі показники представимо в таблиці 4.

Звідси, функція виробничого потенціалу підприємства матиме наступний вигляд:

$$Y \text{ об'ємний} = a_1 * X_1 + a_2 * X_2 + a_3 * X_3 + a_4 * X_4 + a_5 * X_5, \quad (2)$$

де Y – валова продукція;

$X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ – факторні ознаки,

$a_1, a_2, a_3 \dots a_n$ – сталі коефіцієнти.

Аналогічний вигляд матиме функція виробничого потенціалу, яка представлена через питомі параметри:

$$Y \text{ питомий} = b_1 * x_1 + b_2 * x_2 + b_3 * x_3 + b_4 * x_4 + b_5 * x_5, \quad (3)$$

де Y питомий – валова продукція на одиницю сукупних ресурсів;

$x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – факторні ознаки;

$b_1, b_2, b_3 \dots b_n$ – сталі коефіцієнти.

Другий етап – здійснення економіко-математичного аналізу функції пропонується провести в дві дії. Спочатку застосовується кореляційно-регресійний аналіз, який дає можливість визначити кількісний вплив факторних ознак на результуючу функцію. Далі пропонується визначити рівень виробничого потенціалу підприємства та порівняти його із запропонованою авторами раціональною структурою. Це дасть можливість зробити висновки про фактичний рівень ефективності використання виробничого потенціалу підприємства та створити основу для подальшого управління ним.

Таким чином, побудова кореляційно-регресивної моделі виробничого потенціалу підприємства дає змогу оцінити вплив кожної складової виробничого потенціалу на кінцевий результат його діяльності, в даному випадку – виробництво певної кількості продукції. Після проведення економічних розрахунків керівник підприємства матиме змогу проаналізувати управління виробничим потенціалом підприємства та розробити низку заходів до поліпшення даного процесу.

Висновки. Тлумачення поняття «виробничий потенціал підприємства» як економічної категорії й досі залишається дискусійним. Вчені не дійшли єдиного висновку стосовно представлення його сутності, оскільки дана економічна категорія постійно розвивається. На разі існує три підходи до визначення виробничого потенціалу підприємства: ресурсний, структур-

Таблиця 4

Факторні ознаки моделі кореляційно-регресійного аналізу виробничого потенціалу підприємства

Номер ознаки	Складова виробничого потенціалу підприємства	Показник
<i>Об'ємні показники</i>		
X_1	Потенціал основних фондів	Залишкова середньорічна вартість основних виробничих фондів
X_2	Потенціал оборотних фондів	Продуктивні витрати матеріальних ресурсів
X_3	Потенціал нематеріальних активів	Вартість задіяних у виробничій діяльності нематеріальних активів
X_4	Потенціал технологічного персоналу	Еквівалентна вартість задіяних у виробничій діяльності працівників
X_5	Інформаційний потенціал	Витрати на інформатизацію виробничої діяльності підприємства
<i>Питомі показники</i>		
x_1	Потенціал основних фондів	Фондовіддача
x_2	Потенціал оборотних фондів	Коефіцієнт виробничої віддачі матеріальних ресурсів
x_3	Потенціал нематеріальних активів	Коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів
x_4	Потенціал технологічного персоналу	Продуктивність праці працівника
x_5	Інформаційний потенціал	Приріст продукції на одиницю витрат на інформатизацію підприємства

ний та цільовий (функціональний), кожен з яких має власні особливості. Проаналізувавши дані підходи, можна прийти до висновку, що вони є еволюційними формами розвитку даного поняття з точки зору розширення його змісту. Авторами було запропоновано узагальнене визначення виробничого потенціалу підприємства як сукупності можливостей підприємства, які дають наявні у нього ресурси, щодо виконання поставлених цілей.

Розуміння структури виробничого потенціалу підприємства також залишається дискусійним питанням і за класичною схемою включає в себе такі потенціали: основних та необоротних фондів, нематеріальних активів та потенціал технологічного персоналу. Автори приєднуються до пропозицій про необхідність включення в дану систему ще й інформаційного потенціалу, що дасть змогу оцінити раціональне використання підприємством наявних знань, ресурсів та інформаційних технологій. Також запропоновано доповнити систему показників оцінки виробничого потенціалу новими параметрами.

Питання оцінки виробничого потенціалу підприємства також є неоднозначним. Багато підходів, систем та показників оцінки рівня виробничого потенціалу підприємства вимагають використання системного підходу до оцінки предмету дослідження. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу виробничого потенціалу підприємства з'являється можливість визначення впливу потенціалів його основних структурних складових на кінцеву мету діяльності підприємства – виробництва певного обсягу продукції. Аналіз потенціалу через об'ємні та питомі показники допоможе визначити частку кожної складової виробничого потенціалу підприємства, ефективність їх використання та розробити низку заходів до поліпшення процесу управління ним. Та не варто забувати, що мета діяльності підприємства може бути різною. В разі якщо це отримання певного рівня прибутку, то слід скоригувати дану модель аналізу та запропонувати нову систему незалежних змінних, що потребує подальшого дослідження та розробки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н. С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2005. – 287 с.
2. Шершньова З.Є. Стратегія не управління : [підручник] / З.Є. Шершньова ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
3. Анчишкин А.И. Наука-техника-экономика / А.И. Анчишкин ; 1-е изд. – М. : Экономика, 1986. – 384 с.
4. Лукинов И.И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И.И. Лукинов // Вопросы экономики. – 1988.
5. Шевченко Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала / Д.К. Шевченко – Владивосток : Изд. Дальневост. ун-та, 1984. – 156 с.
6. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М. : Экономика, 1989. – 240 с.
7. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48–56.
8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / [О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк]. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.
9. Архангельский В.Н., Зиновьев Л.Е. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении / В.Н. Архангельский, Л.Е. Зиновьев. – М., 1983.
10. Мансурова Н.А., Шутяєва Н.О. Методичні основи оцінки виробничого потенціалу промислового підприємства / Н.А. Мансурова, Н.О. Шутяєва // Економічні дослідження. – 2012. – № 4.
11. Толпежников Р.О. Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства / Р.О. Толпежников // Економіка та управління підприємствами: Економіка і регіон ; ПолтНТУ. – 2012. – № 6(37). – С. 102–106.
12. Андрощук Д.В. Теоретичні питання визначення та оцінки виробничого потенціалу підприємства / Д.В. Андрощук // Університетські наукові записки. – 2005. – № 1–2 (13–14). – С. 374–380.
13. Давискіба К.В. Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.10.01 / К.В. Давискіба. – Х., 2005. – 20 с.
14. Петрашук М.М. Використання методів кореляційно-регресійного аналізу для моделювання рівня фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні / М.М. Петрашук // Ефективна економіка. – 2013. – № 6.