|  |
| --- |
| **УДК 658.15** |
|  | **И.В. Булах,** *к.э.н., доц.,***Е.А. Закладная***ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет»,**Донецк, Донецкая Народная Республика****I.V. Bulakh, E.A. Zakladnaya****Donetsk National Technical University**Donetsk, Donetsk People's Republic*  |
|  |  |
| МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ  |
|  |
| **METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATING THE EFFICIENCY OF USING THE INDUSTRIAL POTENTIAL OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE**  |

*Аннотация.**В статье рассмотрены и проанализированы основные методические подходы и эффективность их использования для производственного потенциала промышленного предприятия. Проводится сравнение разных методик для оценки производственного потенциала и выбор наилучшей из них. Раскрывается выбранная методика, формируются основные показатели оценки производственного потенциала и, непосредственно, совершается пошаговый алгоритм оценки.*

*Ключевые слова:**производственный потенциал промышленного предприятия, элементы производственного потенциала, технико-технологическая составляющая, методика АВС-оценки.*

*Abstract. The article discusses and analyzes the main methodological approaches and the effectiveness of their use for the production potential of an industrial enterprise. A comparison of different methods for assessing the production potential and the selection of the best one is carried out. The selected methodology is disclosed, the main indicators for assessing the production potential are formed and directly, a step–by-step estimation algorithm is performed.*

*Keywords: Production potential of an industrial enterprise, elements of production potential, technical and technological component, ABC-assessment methodology.*

**Постановка проблемы.** Вопрос производственного потенциала в данный момент приобрел значительную актуальность, так как он стал основой развития предприятий, а его улучшение и усовершенствование является главным инструментом выведения промышленных предприятий из кризисных ситуаций, способствуя увеличению эффективности их функционирования и повышению конкурентоспособности предприятия. Большая производительность промышленных объектов, к которым относится ГП «Донецкая угольно-энергетическая компания» (ДУЭК), осуществляется с помощью многочисленных факторов, но главными остаются те компании, у которых имеется достаточное количество ресурсов. Определение уровня производственного потенциала компании дает возможность для своевременного принятия экономических решений в управлении предприятием, которые влияют на его состояние. Разработка эффективных методик, адаптированных для быстрого применения в системе управления предприятиями, не может быть без комплексного и системного изучения производственного потенциала предприятия. Следовательно, возможность увеличения производственного потенциала компании должна быть главным моментом для разработки различных стратегий для предприятия. Непосредственно для этого требуется анализ и разработка основных системных подходов для оценки производственного потенциала угольной компании. В связи с падением добычи угля в 2014 году, которое было связано с экономическими и политическими факторами, в Донецкой Народной Республике к 2018 году был явно выраженный рост добычи угля. На данном этапе в регионе осуществляют свою деятельность 20 рентабельных шахт. Это подтверждает то, что угольная отрасль ДНР имеет значительный потенциал для дальнейшего развития. Угольно-энергетическая отрасль значима для экономического состояния Донецкой области, ведь от нее напрямую зависит стабильное функционирование всех остальных отраслей промышленности, которые связаны с добычей угля.

**Анализ исследований и публикаций.** В современных экономических публикациях вопросы результативного применения производственного потенциала компании были изучены такими известными авторами: А.И. Анчишкин [1], Л.И. Абалкин [2], В.Н. Авдеенко [3], И.И. Лукинов [4], Ф.И. Евдокимов [5] и другие авторы. Производственный потенциал угольных предприятий был изучен такими отечественными авторами как: А.И. Амоша [6], В.Г. Гринев [7], В. И. Логвиненко [8], Я.В. Присташ [9], А.В. Соколов [10], Д.Ю. Череватский [11] и другими современными авторами.

Однако существуют вопросы, касающиеся методических подходов к оценке результативности производственного потенциала промышленной копании, которые до конца не исследованы и требуют уточнений, а также дальнейшего научного исследования. Методики, которые были рассмотрены в данной статье, не являются универсальными и могут быть сложны в использовании, ограничены, могут иметь узкую направленность.

**Цель** **исследования –** анализ существующих методических подходов для оценки результативности применения производственного потенциала промышленной компании и попытке отразить специфические отраслевые характеристики для угольно-энергетического предприятия.

**Основные результаты исследования.** Множество работ по теории производственного потенциала посвящены такому показателю, как экономический потенциал компании. В общепринятом понимании экономический потенциал – это комплекс способностей экономической единицы к производству, строительству, вложениям, оказанию услуг и выполнению любой другой экономико-социальной деятельности. Неотъемлемой частью экономического потенциала компании есть производственного потенциал. Под производственным потенциалом компании в большинстве случаев понимается комплекс ресурсов компании [12]. Он оказывается одной из главных характеристик компании, также производственного потенциал связан с социально-экономическими процессами государства.

Проведенный анализ понятия производственного потенциала, который был описан в разных источниках, позволил выделить два основных подхода. Первый обуславливает производственный потенциал, как величину и результативность использования различных ресурсов компании. Можно сделать вывод, что это мгновенная характеристика, которая опирается на оценку итогов деятельности в данный момент и в определенных заданных рыночных условиях. Значение второго подхода заключается в формулировке потенциала, как возможности применения имеющихся ресурсов с максимальной результативностью. В этом случае категория формирует характеристику многоаспектной, объединенной с риском оценки. Два этих подхода получили право на существование и могут быть использованы для конкретизации понятия «производственный потенциал», опираясь на цели осуществления оценки потенциала. Проводя оценку фактического состояния, фактической стоимости компании и создание краткосрочных планов, можно воспользоваться первым подходом. При формировании конкурентных преимуществ, формировании стратегических планов развития – следует воспользоваться вторым подходом.

Все элементы производственного потенциала функционируют одновременно и в совокупности. Структура потенциала предприятия может быть представлена такими составляющими: ресурсными, структурно-функциональными и управленческими.

Структура потенциала предприятия позволяет:

* руководителю предприятия представить весь спектр стратегических возможностей, выявить среди них ключевые с целью обоснования и выбора приоритетов в развитии той или другой стратегической составляющей соответственно поставленным целям, также формирования оптимальной структуры потенциала;
* формировать систему показателей и параметров для создания единого информационного поля с целью разработки, внедрения и усовершенствования системы управления предприятием;
* анализировать и оценивать уровень развития каждого вида потенциала, поскольку его общий уровень определяется по элементам с низким уровнем развития, с целью фокусирования усилий управления в более приоритетном направлении.

В системе управления потенциалом предприятия анализ занимает промежуточное место между сбором информации и принятием решений. Анализ и оценка потенциала предприятия служат целями функционирования и развития предприятия, которое является инструментом обработки информации и способом обоснования стратегических решений, и определяются потребностями управления. Они необходимы на всех стадиях подготовки и принятия решений управления предприятием, особенно на этапах формирования цели, принятия решения, выбора лучшего варианта для улучшения результатов.

Существуют основные методы моделирования для системных исследований потенциала предприятия: часовые ряды или методы анализа динамических процессов, построение трендовых моделей, кластерный анализ, факторный анализ, каноничный анализ, метод оптимизации, метод построения обобщающих показателей, метод построения эконометрических моделей, метод экстраполяции.

Создание моделей и методов для анализа и оценки потенциала предприятия позволяет осуществлять поиск новых возможностей, выбор и обоснование целей развития, оценку и анализ текущего состояния, аналитическое сопровождение процессов разработки и реализации стратегии, а также контроль над этими процессами.

Производственный потенциал может быть рассчитан такими известными методами, как:

1. Линейные оптимизационные модели, метод был предложен ученым-экономистом Л.В. Канторовичем. Этот метод хорош тем, что наиболее подробно отражает действие всех видов продукции, включает балансовые связи между ресурсами, предоставляет максимальный уровень, который возможен для изготовления продукции на имеющихся или планируемых ресурсах, не являются привязанными к имеющейся специализации и позволяет найти лучшую структуру для производства. Основными недостатками этого метода являются: неточности из-за разницы линейных моделей реальным нелинейным зависимостям; также, в моделях нет синергического результата от взаимодействия факторов; невыполнения осуществления оперативных расчетов силами работников, иными словами, затруднение использования второй части методики, непосредственный расчет размера производительного потенциала [13].

2. Метод взвешенного суммирования абсолютных или относительных значений ресурсов. Эта методика была представлена Т.В. Черновой. Основа этой методики заключается в принципе учета степени влияния различных ресурсов на результативность; так же проводится не только комплексная оценка ресурсов, но и оценка ресурсной достижимости по производству продукции. Кроме этого, сумма взвешенных величин ресурсов по существу показывает линейную модель производства без свободного члена и характеризуется наличием погрешностей в расчетах. Недостаток заключается в том, что значения весов (коэффициенты регрессии, детерминации, эластичности) рассчитываются в результате применения к исследуемой совокупности объектов традиционного аппарата множественной регрессии, который в данном случае нельзя использовать [14].

3. Третий метод – это аппарат производительных функций, который представляет Ю.В. Василенко. Этот метод подразумевает в себе применение аппарата функций производства и является несводимыми друг к другу при подведении итогов, разные затраты и ресурсы могут быть равноправными объективными факторами общественного производства и в таком качестве они все могут быть одновременно введены. Также, при вычислении результативного показателя для конкретных значений различных ресурсов и затрат, они соизмеряются через ту продукцию, которая может быть получена при данных ресурсах и затратах. В свою очередь, если производственная функция правильно построена, она точно отражает степень влияния на каждый вид ресурсов или затрат на производство продукции. Главным преимуществом этого метода является то, что производственные функции позволяют количественно оценить влияние на производство отдельного фактора с учетом влияния других факторов и разделить роль каждого фактора в развитии производства. Недостаток этого метода – то, что он не может быть универсальным [15].

4. Метод итеративного определения производственного потенциала, который представил Е.С. Лазуткин. В разных методиках исчисления производственного потенциала не отражается результат взаимодействия между факторами и их влияние на различные показатели. Оказывается вне учета структура ресурсов, в связи с чем хозяйства, отличающиеся по степени сбалансированности ресурсов, оказываются перед большей или меньшей напряженностью в реализации произведенного товара. Главным недостатком этого метода принято считать то, что при исчислении производственного потенциала не учитывается производительное направление компаний. Основным преимуществом этого метода является то, что можно рассчитывать пропорциональную зависимость по тем или другим способам количественных трудовых, земельных и материальных ресурсов [16].

В качестве уточненного определения производственного потенциала, можно отметить, что это многомерная характеристика совокупности ресурсов, которые есть на предприятии [17]. При выполнении анализа производственного потенциала компании нужно аргументировано подойти к выбору перечня ресурсов для оценки. Анализ трудов по теории потенциалов не дает единого представления о структуре потенциала компании. Автор П.И. Разиньков считает, что элементами производственного потенциала компании являются: основные производительные фонды, промышленно-производственные работники, применяемые технологии, энергия и информация. Авторы А.А. Кутин и С.В. Люцук, считают, что производственный потенциал машиностроительного предприятия состоит из энергетических и материальных запасов, главных производственных фондов, информационных запасов, кадровых и организационных запасов [18]. Анализ, который был проведен авторами ряда промышленных компаний, дает возможность утверждать, что самыми значимыми при оценке производственного потенциала являются пять основных составляющих (рис. 1):

1. Производственная часть – это основные производительные фонды компании.
2. Материальная часть – это оборотные средства компании, материальные запасы.
3. Кадровая часть – это сотрудники.
4. Технико-технологическая часть – это техническая база компании и применяемые технологии.
5. Информационная часть – индивидуальные знания, информационные технологии и запасы.

Производственный потенциал предприятия

Производственная составляющая

(основные производственные

фонды)

Кадровая составляющая

(персонал)

Материальная составляющая

(оборотные средства)

Технико-технологическая

составляющая

(технико-технологическая база)

Информационная составляющая

(особые знания, информационные

технологии и ресурсы)

Производственная составляющая (основные производственные фонды)

Кадровая составляющая (персонал)

Материальная составляющая (оборотные средства)

Технико-технологическая составляющая (технико-технологическая база)

Информационная составляющая (особые знания, информационные технологии и ресурсы)

Рис. 1. Состав производственного потенциала предприятия

На состояние и использование производственного потенциала влияют различные факторы, процессы и только детальное исследование каждого элемента дает полное понимание, как следует управлять потенциалом наиболее результативно. Основные проблемы при анализе элементов производственного потенциала компании это: выбор наиболее значимого показателя, оценивание производственного потенциала компании по каждой из частей; выбор или разработка способа оценки данных показателей и определение интегрального показателя производственного потенциала компании.

Способы оценки производственного потенциала компании: анализ трудов о методиках оценки производственного потенциала компании раскрыл их разнообразие и в то же время слабую проработку на уровне отдельных отраслей, особенно, на уровне компании. Ни один из анализируемых способов (табл. 1) своим функциональным содержанием не удовлетворяет цели анализа в полном объеме.

Сопоставление преимуществ и недостатков рассмотренных методик оценки производственного потенциала компании показаны в табл.1.

Таблица 1

Достоинства и недостатки методик оценки производственного потенциала предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название методики | Достоинства | Недостатки |
| Оценка показателей загрузки элементов потенциала | 1) универсальность, т.к. используются коэффициенты; 2) подробное изучение основных фондов (оборудования). | 1) ограниченность методики, т.к. только на примере анализа оборудования; 2) методически плохо проработана. |
| Методика, предложенная И.П. Цыгановым [11] | 1) универсальность, т.к. используется стоимостная оценка; 2) полнота, т.к. рассматриваются ОПФ, оборотные средства и трудовые ресурсы. | 1) сложность использования, т.к. неизвестны фондовые аналоги; 2) абсолютные показатели затрудняют сопоставление. |
| Методика, предложенная Ю.С. Валеевой и Н.С. Исаевой [11] | 1) используются веса показателей; 2) краткость методики. | 1) нет методики оценки весов, возможность различия весов у различных предприятий. |
| Оптимизация времени изготовления продукции [18] | 1) изучение времени изготовления продукции; 2) возможность применения данной методики параллельно с другой. | 1) узкая направленность, т.к. подходит только для машиностроительных предприятий; 2) необходимость подстройки всех формул под свое предприятие. |
| Методика, предложенная П.А. Фоминым и М.К. Старовойтовым [18] | 1) универсальность методики (можно использовать для оценки не только предприятия, но и отрасли и пр.); 2) четкая структурированность; 3) доступность для понимания. | 1) возможна субъективность оценки, т.к. используются экспертные оценки; 2) большие трудозатраты при оценке. |

По мнению авторов, методика П.А. Фомина и М.К. Старовойтова оказалась наиболее подробной и доступной для понимания, структурированной и также ее можно адаптировать для любой компании, оценивая только подходящие для предприятия показатели. Показатели, которые используются в методике, могут иметь как количественное (например, износ основных фондов измеряется в процентах), так и качественное измерение (например, профессиональный состав кадров). Проблемы, которые возникают во время оценки, эта методика решает благодаря применению экспертного метода, который опирается на знания и опыт специалистов, что позволяют давать оценку качественным показателям. Методика авторов П.А. Фомина и М.К. Старовойтова при анализе показателей-составляющих производственного потенциала компании и итоговой оценки распределяет их по трем уровням: высокому (A), среднему (B) и низкому (С). Авторами были внесены определенные изменения и дополнения в существующую методику, поэтому в дальнейшем будем называть ее – методикой АВС-анализа производственного потенциала промышленной компании, другими словами АВС-анализ.

Алгоритм проведения методики АВС-анализа, который предложен известным экономистом Н.А. Мансуровой [19] для расчета производственного потенциала компании. Алгоритм использования АВС-оценки производственного потенциала компании содержит в себе следующие этапы:

Этап 1. Определение основных элементов для анализа. В данной методике определение уровня производственного потенциала компании выполняется по трем различным направлениям: оценка движения; текущее состояние; результативность применения элементов производственного потенциала компании. По данным направлениям рекомендуется оценивать такие элементы производственного потенциала компании: производственную, материальную и кадровую составляющие. Автором Н.А. Мансуровой методика была расширена, дополнительно были введены еще две составляющие производственного потенциала компании – технико-технологическая и информационная, благодаря этим двум составляющим выполнение оценки потенциала стало более комплексным и достоверным.

Технико-технологическая составляющая производственного потенциала компании – это комплекс взаимосвязанных машин, оборудования, средств автоматики, контроля и управления, а также технологических процессов главного и вспомогательного производств. Эта составляющая является очень важной для промышленных компаний.

Технико-технологическая составляющая заметно отличается от основных фондов компании. В ее состав включают только те орудия и средства труда, которые напрямую принимают участие в реализации производственных разработок. Это говорит о том, что выделяются особенные совокупные характеристики, которые вытекают из объективно важного развития производства; так же определяются взаимосвязи, приоритеты, факторы и методы обновления и увеличения результативности системного функционирования технологических процессов и соответствующее этим процессам производственное оборудование. Информационная составляющая производственного потенциала компании является совокупной частью особых знаний, информационных технологий, ресурсов компании, которые обеспечивают реализацию основных процессов управления и процессов подготовки решений. Информационные ресурсы являются одними из важных составляющих производственного потенциала компании и основными источниками организации производственного процесса, который связывает различные виды ресурсов.

Результативность применения потенциала компании зависит от структуры, надежности и достоверности информации. В случае неточной информации развитие потенциала приведет к разнообразным, противоречивым требованиям относительно управления, и это может стать причиной нерационального потребления ресурсов промышленных компаний и ставит под угрозу получение результатов.

В работе был проведен АВС-анализ в три этапа:

1-й этап. Выбран основной критерий классификации – это основные марки угля, добывающиеся в ДНР.

2-й этап. Был проведен расчет нарастающего итога значения.

3-й этап. Была назначена классификация для основных марок угля, добывающихся в ДНР.

Для анализа были выбраны следующие критерии, которые впоследствии были необходимы для расчетов: основные марки угля, которые добываются в ДНР, стоимость 1 тонны угля в ДНР и годовой объем продаж угля за 2018 г. Далее был рассчитан годовой объем продаж в тыс. рос. руб. (табл. 2).

Таблица 2

Первый этап проведения АВС-анализа

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Товар, марка угля | Стоимость 1 тонны угля рос. руб. | Годовой объем продаж | Годовой объем продаж, тыс. рос руб. | Годовой объем продаж, % |
| Антрацит (АО) | 3600 | 567 005 | 2 041 218 000 | 12,0% |
| Антрацит (АМ) | 3550 | 521 071 | 1 849 802 050 | 10,9% |
| Антрацит (АК) | 3400 | 495 554 | 1 684 883 600 | 9,9% |
| Антрацит (АКО) | 3450 | 479 652 | 1 654 799 400 | 9,7% |
| Антрацит (АС) | 3350 | 458 942 | 1 537 455 700 | 9,1% |
| Антрацит (АШ) | 3300 | 280 346 | 925 141 800 | 5,4% |
| Каменный уголь (СС) | 3450 | 622 456 | 2 147 473 200 | 12,7% |
| Каменный уголь (Т) | 3250 | 433 267 | 1 408 117 750 | 8,3% |
| Каменный уголь (Д) | 2950 | 386 503 | 1 140 183 850 | 6,7% |
| Энергетический уголь | 2800 | 305 270 | 854 756 000 | 5,0% |
| Длиннопламенные газовые (ДГ) | 4200 | 105 612 | 443 570 400 | 2,6% |
| Коксующийся(К) | 3400 | 379 000 | 1 288 600 000 | 7,6% |
| Всего | - | 5 034 678 | 16 976 001 750 |  |

На следующем этапе было проведено ранжирование для исследуемых объектов с распределением в порядке убывания марок угля, также рассчитана доля анализируемого параметра с помощью нарастающего итога. Исследуемые марки угля были разбиты на 3 группы: А, В, С (табл.  3).

Таблица 3

Второй этап проведения АВС-анализа

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товар, марка угля | Годовой объем продаж | Ранг | Годовой объем продаж, тыс. руб. | Ранг | Годовой объем продаж, % | Годовой объем продаж нарастающим итогам,% | Группы |
| Каменный уголь (СС) | 622 456 | 1 | 2 147 473 200 | 1 | 12,7% | 12,7% | А |
| Антрацит (АО) | 567 005 | 2 | 2 041 218 000 | 2 | 12,0% | 24,7% | А |
| Антрацит (АМ) | 521 071 | 3 | 1 849 802 050 | 3 | 10,9% | 35,6% | А |
| Антрацит (АК) | 495 554 | 4 | 1 684 883 600 | 4 | 9,9% | 45,5% | А |
| Антрацит (АКО) | 479 652 | 5 | 1 654 799 400 | 5 | 9,7% | 55,2% | А |
| Антрацит (АС) | 458 942 | 6 | 1 537 455 700 | 6 | 9,1% | 64,3% | А |
| Каменный уголь (Т) | 433 267 | 7 | 1 408 117 750 | 7 | 8,3% | 72,6% | А |
| Коксующийся (К) | 379 000 | 9 | 1 288 600 000 | 8 | 7,6% | 80,2% | A |
| Каменный уголь (Д) | 386 503 | 8 | 1 140 183 850 | 9 | 6,7% | 86,9% | В |
| Антрацит (АШ) | 280 346 | 11 | 925 141 800 | 10 | 5,4% | 92,4% | В |
| Энергетический уголь | 305 270 | 10 | 854 756 000 | 11 | 5,0% | 97,4% | C |
| Длиннопламенные газовые (ДГ) | 105 612 | 12 | 443 570 400 | 12 | 2,6% | 100,0% | C |

На третьем этапе марки угля были разбиты на три основные группы, также была вычислена количественная доля для каждой из марок угля добывающихся в ДНР (табл. 4).

Таблица 4

Третий этап проведения АВС-анализа

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Категория | Марки угля | Количественная доля, % |
| А | СС, АО, АМ, АК, АКО, АС, Т, К | 80,2 |
| В | Д, АШ  | 12,1 |
| С | Энергетический уголь, ДГ | 7,6 |

Общее количество марок угля, которые были рассмотрены – 12.

В группу «А» вошли 8 марок угля (доля – 80,2%), в группу «В» вошли 2 марки угля (доля 12,1%), в группу «С» вошла 2 марки (доля 7,6%).

Таким образом, после проведения АВС-анализа, можно подвести итоги. В категорию «А» вошли марки угля СС, АО, АМ, АК, АКО, АС, Т, К, что говорит о том, что эти марки угля следует вырабатывать еще больше, так как выручка от них наибольшая. От марок угля в категории «В» - Д, АШ доход гораздо меньше, чем от марок угля вошедших в категорию «А», поэтому стоит привлечь новых покупателей для этой группы товаров, что будет способствовать увеличению выручки от продажи этих марок угля. Марки угля категории «С» – Энергетический уголь и ДГ, к сожалению, приносит минимальную выручку от продаж.

**Выводы**. Анализ производственного потенциала компании является довольно сложным, так же он является многоэтапным процессом, который подбирается индивидуально для каждой компании. Для его выполнения используется система показателей, которая может быть как качественной, так и количественной, а главным критерием производственного потенциала компании выступает качественная или количественная характеристика исследуемого объекта. В статье проведен анализ методических подходов к оценке результативности использования потенциала для промышленной компании. Отличительной особенностью подхода АВС-оценки является то, что он охватывает практически все процессы на промышленном предприятии, которые проходят в разных функциональных областях внутренней среды промышленной компании. Приведены результаты ABC-анализа, для которого главным критерием классификации стали основные марки угля, добывающиеся в ДНР. Также был проведен расчет нарастающего итога значения и проведена классификация для основных марок угля, добывающихся на территории ДНР.

Комплексное использование наработок отечественных и зарубежных авторов по оценке результативности использования производственного потенциала промышленной компании обеспечивает всесторонний взгляд на предприятие, что, непосредственно, позволит определить сильные и слабые стороны, чтобы создать результативный план применения и развития промышленной компании. В дальнейших исследованиях это позволит усовершенствовать методический подход к оценке производственного потенциала промышленной компании.

|  |
| --- |
|  |
| **Список литературы** |
|  | Кулиш, С. М. Исследование развития современных представлений о категории «экономический потенциал» и основные направления формирования его концепции / С.М.Кулиш // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – № 1. –С32–40. |
|  | Гриньов А. В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12–17. |
|  | Тимофеев, Р. А. Анализ тенденций развития и основные понятия, характеризующие ресурсный потенциал промышленного предприятия / Р. А. Тимофеев, С. М. Кулиш // Проблемы современной экономики, 2009. – № 2 (30) – С. 138–140. |
|  | Васильковский, Д. М. Разработка стратегии развития экономического потенциала предприятия на основе метода моделирования / Д. М. Васильковский, М. О. Левченко // Вестник Хмельницкого национального университета. Экономические науки. – 2015. – № 4(2). – С. 36–42. |
|  | Григориадис, С. П. Развитие инновационного потенциала электроэнергетики на базе государственно-частного партнерства / С. П. Григориадис. Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2016. – №1 (53). |
|  | Лагодиенко, В. В. Механизм оценки экономического потенциала производственных систем отрасли свиноводства в условиях рынка / В. В. Лагодиенко, В. Н. Орел // Вектор науки. Серия «Экономика и управления». – № 4 (19). – Тольятти, 2014. – С. 24–26. |
|  | Алешин, В.И. Современный научно-технический потенциал: его структура и управление / В. И. Алешин.- М.: Социально-гуманитарные знания,– 2014. – № 4. – С. 103–115. |
|  | Черников, Д. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты // Экономические науки. – 2013. – № 10. – С. 89. |
|  | Фигурнов, Э. Б. Производственный потенциал социалистического общества // Политическое самообразование. – 2014. – № 1. – С. 38. |
|  | Свободин, В.И. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования // Вестник статистики. – 2014. – № 10 – С. 6 |
|  | Валеева, Ю.С., Исаева, Н.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 1. – С. 38–43. |
|  | Старовойтов, М.К., Фомин, П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий // Антикризисное и внешнее управление. – 2016. – № 2. – С. 27–41. |
|  | Чаленко, А. Ю. О неопределенности понятия потенциал в экономических исследованиях. - Экономика Украины, - №5. - 2012. - С. 32-40. |
|  | Коптева, К.В., Меньшикова М.А. Теоретико-методологические подходы к оценке человеческого капитала // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. №4. С. 12-14. |
|  | Дюйзен, Е.Ю. Разработка методического подхода к оценке ресурсного потенциала предприятий лесной отрасли // Вопросы управления. 2014. № 1(7). С. 149– 159. |
|  | Теоретические основы формирования систем управлении предприятием // Вопросы статистики. – 2000. - №3. М.М. Кочесоков ,Т.А. Абазова, 2015. |
|  | Мансурова, Н. А. Вопросы оценки производственного потенциала фирмы: Сб. научных трудов «Предпринимательство в переходной экономике». – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2006. – 70 с. |
|  | Кутин А.А., Луцюк С.В. Анализ структуры временных связей машиностроительного производства // Технология машиностроения. – 2015. – № 3. – С.58–61. |
|  | Валеева Ю.С., Исаева Н.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 7. – С. 38–43. |