

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Наказ Міністерства освіти і науки України від 29.12.2014 № 1528)
www.economy.nayka.com.ua | № 5, 2018

УДК 658.5:33

*І. О. Жувагіна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та організації виробництва, декан інженерно-економічного факультету, Первомайська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Первомайськ
К. С. Козутенко,
магістр, Первомайська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Первомайськ*

ЗАГАЛЬНОНАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

*I. O. Zhuvahina,
Candidate of Economics Science, associate professor, associate professor of the Department of Economics and Production, Dean of the Faculty of Engineering and Economics, Pervomaysk Branch of the Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Pervomaysk
K. S. Kohutenko,
Master's degree, Pervomaysk branch of Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Pervomaysk*

GENERAL APPROACHES TO THE FORMATION OF ECONOMIC POTENTIAL OF TRADE ENTERPRISES

У науковій статті досліджено погляди провідних науковців сутності дефініції поняття «економічний потенціал підприємства». Узагальнено структуру економічного потенціалу на основі виокремлення основних його характеристик: об'єктивної та суб'єктивної. Запропоновано авторське визначення поняття «економічний потенціал підприємства» як можливості сукупних ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів. Авторами окреслена структура та представлена класифікація економічного потенціалу підприємства: за класифікаційними ознаками та видами проявів потенціалу. Доведено, що структуризація економічного потенціалу підприємства виходить безпосередньо із визначення потенціалу як сукупності ресурсів та компетенцій та підприємства як відкритої економічної системи. Визначено, що під структурою економічного потенціалу підприємства слід розуміти відносно стійкий спосіб організації елементів економічного потенціалу, який розкриває його будову, елементний склад, принцип формування і розвитку.

In the scientific article the views of the leading scholars of the present day on the essence of the definition of the concept "economic potential of the enterprise" are researched. The structure of economic potential is generalized on the basis of distinguishing its main characteristics: objective and subjective. The author's definition of the concept "economic potential of the enterprise" as an opportunity of aggregate resources and competencies of the enterprise is created for the purpose of creating the result for the interested persons through the implementation of business processes. The authors outline the structure and present the classification of economic potential of the enterprise: according to the classification features

and types of manifestations of potential. It is proved that the structuring of the economic potential of the enterprise proceeds directly from the definition of the potential as a combination of resources and competencies and the enterprise as an open economic system. It is determined that under the structure of economic potential of an enterprise it should be understood a relatively stable way of organizing elements of economic potential, which reveals its structure, elemental composition, the principle of formation and development.

Ключові слова: підприємство; торгівля; економічний потенціал; класифікація; структура; можливості; компетенції.

Keywords: enterprise; trade; economic potential; classification; structure; opportunities; competencies.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Торгівля на сьогодні є одним з найпривабливіших для інвестицій сектором економіки України, активний розвиток якого спричиняють перевищення темпів зростання товарообороту над темпами росту реального ВВП; стабільне зростання доходів та витрат населення; низький рівень забезпеченості населення торговими площами; розвиток ринкової інфраструктури та інші фактори. За швидких темпів розвитку ринок роздрібної торгівлі України наближується до стадії гострої конкуренції, серед головних умов виживання в межах якої є наявність у підприємства чіткої стратегії розвитку та формування відповідних елементів потенціалу, тобто можливостей, які б забезпечили реалізацію розробленої стратегії та стабільне функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних економічних дослідженнях проблеми формування, оцінки та управління потенціалом підприємств підіймаються досить часто. Так, теоретичні, методологічні та загальнометодичні питання оцінки та управління потенціалом, його функціональними та ресурсними елементами підприємств знайшли відображення в працях вітчизняних і російських науковців І.П.Отенко, Є.В. Лапіна, О.В. Ареф'євої, О.В. Коренкова, Л.Д. Ревуцького, О.І. Олексюка, А.П. Градова, Ю.Б. Іванова, Б.Г. Шелегеди, А.Е. Воронкової, І.Р. Бузько, О.А. Сушенка, О.І. Бородіна, П.В. Осіпова, В.І. Щелкунова, Л.В. Балабанової, В.М. Авдеєнка, В.А. Котлова, Є.В. Попова, О.С. Криклія, В.М. Лича, Л.В.Шаульської та інших дослідників.

Однак, за наявності досить значної кількості робіт за обраною проблематикою, необхідно відмітити майже повну відсутність системних розробок, присвячених формуванню теоретичних і методологічних основ управління потенціалом торговельних підприємств. В сучасному науковому просторі вітчизняними та зарубіжними дослідниками активно розглядаються питання розробки та реалізації стратегії торговельними підприємствами, побудови системи стратегічного управління ними, але проблеми системного формування, реалізації та розвитку потенціалу в контексті обраної або розробки нової стратегії залишаються невирішеними. У цьому аспекті потребують подальших наукових пошуків питання формування теоретичного базису управління потенціалом торговельного підприємства, інструментарію його оцінки та розробки заходів щодо його розвитку. Таким чином, актуальність перелічених проблем і відсутність загальноприйнятої методології їх вирішення визначили вибір тематики дослідження, її мету та завдання.

Формулювання цілей статті. Дослідити погляди провідних науковців сутності дефініції поняття «економічний потенціал підприємства» та запропонувати його авторське визначення, представити структуру та класифікацію економічного потенціалу підприємства за відповідними ознаками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення та розвиток ринкових відносин обумовлюють необхідність формування відповідних систем та механізмів управління економічними системами різних рівнів, в тому числі й окремими господарюючими суб'єктами. Як основні цільові настанови розвитку підприємств при цьому визначаються розширення масштабів та диверсифікація діяльності, забезпечення економічного зростання та посилення конкурентних позицій. За умов обмеженості ресурсів та мінливості зовнішнього середовища досягнення цілей розвитку все в більшому ступені пов'язують з повним та ефективним використанням потенційних можливостей окремих суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим актуальною постає проблема визначення сутності та основних складових самого економічного потенціалу підприємства.

Дослідження опублікованих наукових робіт свідчить про відсутність серед науковців та дослідників єдиної точки зору з питання визначення економічного потенціалу як економічної категорії, розуміння його сутності, структурних елементів, що його складають.

Аналіз наукових праць дозволив виділити наступні існуючі підходи до визначення економічного потенціалу:

- а) потенціал – як здатність;
- б) потенціал – як сукупність ресурсів;

в) потенціал – як результат відносин між суб'єктами господарської діяльності;

г) потенціал – як можливість.

Як сукупність здатностей галузей народного господарства й окремих підприємств розглядають потенціал такі науковці як Б.М. Мочалов, В.М. Мосін, Д.М. Крук. Так, група авторів визначають економічний потенціал як «...сукупну здатність галузей народного господарства виробляти промислову, сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі, надавати послуги населенню». Таке ж визначення надано в «Економічній енциклопедії» під ред. А.М. Румянцева. Але в даному визначенні підкреслюється лише один з аспектів економічного потенціалу – здатність виконувати виробничу функцію. Деякі вчені дотепер ототожнюють економічний потенціал тільки з виробничою функцією та виробничою потужністю. Так, В.І. Свободін розглядає потенціал як «сукупність спільно функціонуючих ресурсів, що мають здатність виробляти визначений обсяг продукції». Е.Б. Фігурнов вважає, що потенціал «характеризує ресурси виробництва, кількісні та якісні їх параметри, що визначають максимальні можливості з виробництва матеріальних благ у кожний даний момент». Д.К. Шевченко визначає потенціал як «сукупність виробничих ресурсів, об'єднаних в процесі виробництва, що володіють визначеними потенціальними можливостями в галузі виробництва матеріальних благ та послуг». Очевидно, що це важлива, але не єдина характеристика економічного потенціалу.

Іншим підходом до визначення поняття економічного потенціалу є його розуміння як сукупності наявних ресурсів. Так, І. Лукінов, О. Оніщенко, Б. Пасхавер визначають потенціал як «кількість та якість ресурсів, які має в своєму розпорядженні та чи інша економічна система». Аналогічні погляди має Л.І. Абалкін, який визначає потенціал як узагальнену характеристику ресурсів. Такий підхід простежується в публікаціях К. Давискіба, О. Цигічко.

На наш погляд, зміст поняття «економічний потенціал» не можна розглядати тільки в ресурсному аспекті, тому що це поняття є, безумовно, більш ємним та складним. Принциповою відмінністю між поняттями «ресурси» і «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства в цілому неможливо відокремлювати від суб'єктів діяльності [1].

Економічний потенціал розуміють і як результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності. Так, Л.І. Самоукін вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивою кожній суспільно-економічній формації системою виробничих відносин, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства, організації, галузей народного господарства з приводу повного використання їх здібностей до створення матеріальних благ і послуг. В.Г. Герасимчук, розглядає економічний потенціал як сукупність власне виробничого потенціалу підприємства та потенціалу його управління.

Ще одним підходом до визначення економічного потенціалу є його розуміння як сукупних можливостей формувати та задовольняти потреби в товарах та послугах. Так, О.Ф. Балацький, Є.В. Лапін, В.Л. Акуленко вважають, що під «...економічним потенціалом слід розуміти сукупні можливості суспільства формувати і максимально задовольняти потреби в товарах і послугах на основі оптимального використання наявних економічних ресурсів в умовах конкретних соціально-економічних відносин», а, відповідно, під економічним потенціалом підприємства слід розуміти «...сукупні можливості підприємства визначати, формувати і максимально задовольняти споживачів в товарах та послугах в процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем і раціонального використання економічних ресурсів» [2].

Як виходить з огляду існуючих підходів економічний потенціал визначається кількісними і якісними характеристиками економічних ресурсів, обсягом виробленої продукції і послуг у виробничій і невиробничій сфері діяльності, сукупною здатністю наявних економічних ресурсів проводити певну кількість споживних вартостей. Незважаючи на різницю в акцентах, загальним для всіх приведених визначень економічного потенціалу є його зв'язок з кількістю і якістю економічних ресурсів, які має в розпорядженні та або інша економічна система, їх здібністю до задоволення суспільних, колективних і особистих потреб, а також умовами внутрішнього і зовнішнього середовища, що забезпечують реалізацію потенційних можливостей цих ресурсів.

Для узагальнення сутності економічного потенціалу вважаємо за доцільне виділити основні його характеристики. В цьому питанні ми дотримуємось підходу, згідно якого зміст економічного потенціалу підприємства складають дві компоненти:

- об'єктивна - це сукупність трудових, нематеріальних, матеріальних і природних ресурсів, залучених і не залучених з яких-небудь причин у виробництво, які володіють реальною можливістю брати участь в ньому;

- суб'єктивна - це здібності працівників, колективів до використання ресурсів і створення максимального обсягу матеріальних благ і послуг і здатності управлінського апарату підприємства, організації, галузі, господарської системи в цілому до оптимального використання наявних ресурсів.

Про справедливність визначення сутності поняття «економічний потенціал» на основі виділення означених компонент свідчать дослідження наукових праць, в яких до основних характеристик поняття «економічний потенціал» відносять сукупні здібності та можливості виробничої системи, що аналізується. За думкою Балацького О.Ф., Лапіна Є.В., Акуленко В.Л., О.І. Олексюка ці можливості можуть бути реалізовані тільки за наявності ресурсів [3]. Тобто, економічний потенціал характеризується визначеним

набором ресурсів, що володіють дієвими, конкретними, вивченими можливостями, які вже в теперішній час можуть використовуватися в суспільному виробництві. Ці ресурси повинні бути залучені у виробництво або підготовлені до використання в господарській системі. Іншими словами, дане поняття характеризує досягнутий рівень розвитку. Разом з тим, розгляд потенціалу по відношенню до окремого працівника, підприємства, суспільства, дозволяє говорити про потенціал, як вираження реальних здібностей до використання наявних ресурсів для досягнення наміченої мети. Сукупність таких здібностей в економічній літературі визначаються як компетенції.

Узагальнюючи викладене вище, пропонуємо наступне визначення економічному потенціалу підприємства. Економічний потенціал підприємства – це можливості сукупних ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів.

Наступний момент, що підлягає розгляду – структура економічного потенціалу підприємства. З цього приводу вважаємо за необхідне зазначити наступне. Ми сприймаємо потенціал як певну систему взаємопов'язаних елементів. З точки зору систем економічний потенціал характеризується такими рисами як цілісність, взаємозв'язок, складність, динамічність, ієрархічність, безперервність функціонування, унікальність, тощо. Розглянемо основні властивості потенціалу як системи.

Вихідним моментом у теорії систем є припущення, що системи існують як ціле, яке потім можна розділити на компоненти. Ці компоненти існують лише в силу існування цілого. Не елементи складають ціле, а навпаки, ціле породжує при своєму розділенні елементи системи. Таким чином, система – це цілісність, властивості якої виявляються лише за взаємодії її елементів. Потенціал є цілісною системою. І саме внаслідок взаємодії всіх елементів, які створюють потенціал, з'являються нові якості, яких не має жодна окрема його складова.

Потенціал являє собою не просто систему елементів, а систему взаємопов'язаних елементів. І урахування означеної характеристики потенціалу є важливим під час економічної оцінки його складових елементів. Так, дослідження впливу будь-якої складової потенціалу на величину економічного потенціалу в цілому можливо лише з урахуванням взаємної дії потенціалів одного рівня. Так, для оцінки зміни економічного потенціалу підприємства, при зміні кількості або якості матеріальних ресурсів, потрібно попередньо зробити оцінку змін у розмірі або якості інших економічних ресурсів (трудових, управлінських, інвестиційних, інноваційних), і вже з урахуванням їх зміни оцінити новий стан економічного потенціалу.

Загальним для усіх визначень економічного потенціалу є його зв'язок із кількістю і якістю економічних ресурсів, якими володіє та або інша економічна система, їхньою здатністю до задоволення суспільних, колективних і особистих потреб, а також умовами внутрішнього й зовнішнього середовища, що забезпечують реалізацію потенційних можливостей цих ресурсів.

Якщо розглядати потенціал підприємства як систему, то для нього глобальною системою буде потенціал галузі, а вище – потенціал регіону (території), країни, глобальний (транснаціональний) економічний потенціал. Підсистемами потенціалу як системи будуть кадровий, маркетинговий, інноваційний потенціали тощо. Розуміння того, що організації являють собою складні відкриті системи, які складаються з декількох взаємозалежних підсистем дозволяє пояснити сутність потенціалу та визначити основні фактори, що впливають на його формування. Цю властивість систем обов'язково варто враховувати при вивченні ефективності функціонування будь-яких компонентів економічного потенціалу підприємства [4].

У той же час не можна розглядати економічний потенціал більш високого рівня як суму потенціалів нижчого рівня. Це пов'язано із властивостями синергізму складних систем. Ці властивості з'являються внаслідок взаємодії елементів системи й не спостерігаються в жодному зі складових елементів окремо. Тому можна припустити, що економічний потенціал території або галузі перевищує за своєю величиною суму економічних потенціалів окремих економічних суб'єктів. Існує й зворотний зв'язок: величина економічного потенціалу підприємства багато в чому визначається величиною складових елементів економічного потенціалу регіону (території), на якій розташоване дане підприємство.

Як і будь-якій системі потенціалу підприємства притаманна властивість унікальності. Так, у будь-який час потенціал окремого підприємства має притаманні тільки йому ресурсні та організаційні можливості. Такі можливості визначаються сферою діяльності підприємства, типом організаційно-управлінської структури, формою власності на майно, ступенем розвитку ринків факторів виробництва у регіоні тощо.

Виходячи саме із розуміння потенціалу як системи в економічній літературі виділяють структурні елементи економічного потенціалу підприємства та розподіляють їх по рівнях системи. При цьому кожний структурний елемент розглядають і як самостійну систему, і як підсистему в межах іншої системи більш високого порядку. Основні класифікаційні ознаки, за якими структурують економічний потенціал підприємства – об'єкт дослідження, ступінь та сфера реалізації потенціалу, ієрархія та функціональне спрямування потенціалу (табл. 1.1).

Розглянемо види проявів економічного потенціалу підприємства докладніше. Так, за об'єктами дослідження в економічній літературі виділяють ресурсну та результативну концепції економічного потенціалу підприємства. Ресурсна концепція розглядає потенціал як сукупність ресурсів підприємства, оцінка яких здійснюється за вартістю їхнього залучення. У рамках результативної концепції потенціал підприємства розглядається як здатність господарської системи освоювати, переробляти ресурси для

задоволення суспільних потреб і створення певного результату. Оцінка його величини в цьому випадку полягає у визначенні максимальної кількості благ, які підприємство здатне виробити за умов даної кількості, якості та структури ресурсів.

Таблиця 1.
Класифікація економічного потенціалу підприємства

Класифікаційна ознака	Види проявів потенціалу
1. За об'єктами дослідження	- ресурсна концепція потенціалу; - результатна концепція потенціалу.
2. За ступенем реалізації	- фактичний потенціал; - перспективний потенціал.
3. За сферою реалізації	- ринковий (зовнішній) потенціал; - внутрішній потенціал.
4. За принципом ієрархії	- потенціал підприємства; - потенціал бізнес-одиниць.
5. За функціональними напрямками	- маркетинговий потенціал; - виробничий потенціал; - фінансовий потенціал; - організаційний потенціал.
6. За моментом оцінки	- потенціал на вході; - потенціал на виході

За ступенем використання можливостей підприємства виділяють такі види економічного потенціалу, як фактичний (поточний, реалізований, досягнутий у даний момент) та перспективний (стратегічний, орієнтований на досягнення довгострокових цілей). Така диференціація дозволяє оцінювати ступінь використання потенціалу підприємства через порівняння його перспективного рівня з фактичним значенням. Основним етапом оцінки стає визначення потенційних можливостей підприємства.

Рівень стратегічного потенціалу підприємства визначається:

- складом та сучасним станом системи наявних ресурсів;
- ступенем відповідності ресурсного потенціалу стратегічним цілям і задачам підприємства;
- здатністю ресурсного потенціалу забезпечити стійкість господарської системи до впливу зовнішнього середовища й її внутрішню гнучкість (здібність до адаптації).

Основними складовими стратегічного потенціалу підприємства, що визначають його потенційні можливості, є:

- здатність до проведення макроекономічного аналізу ситуації в країні і регіоні діяльності;
- здатність до прогнозування змін в обсязі та структурі споживчого попиту (за товарними групами та окремими видами, різновидами товарів);
- здатність до аналізу і прогнозування кон'юнктури ринків ресурсів і капіталу, розробки і реалізації ефективних стратегій взаємодії з ринками для залучення необхідних ресурсів;
- здатність до висунення і реалізації конкурентоздатних ідей щодо технології і організації технологічного процесу, здійснення закупівлі товарних ресурсів та формування товарної пропозиції;
- здатність до забезпечення стійкості підприємства до негативних змін у зовнішньому середовищі функціонування за рахунок розробки та реалізації ефективних захисних стратегій;
- здатність до забезпечення внутрішньої гнучкості підприємства за рахунок використання технологічних новацій, зміни спрямованості мотивації та стимулювання праці персоналу, товарної і регіональної диверсифікації діяльності, оснащення новими основними фондами та ін.;
- здатність до забезпечення конкурентоспроможності асортименту реалізованих товарів, що необхідне для розширення ринку збуту товарів і збільшення ніші господарювання;
- здатність до підтримки конкурентного статусу підприємства та використання конкурентних переваг в боротьбі за споживача;
- здатність до ефективного використання інвестиційних можливостей для розвитку ресурсного потенціалу;
- здатність до забезпечення високої ефективності господарювання за рахунок пошуку і мобілізації невикористаних резервів, підтримка необхідних темпів розвитку;
- здатність адаптації стратегії та тактики діяльності підприємства до умов господарювання, що змінюються.

Виділення внутрішнього та зовнішнього (ринкового) потенціалу відповідає структуризації економічного потенціалу за сферою реалізації. Внутрішній потенціал представлений ресурсами та компетенціями, які дозволяють реалізувати ринкові шанси, що надаються. Він є характеристикою внутрішніх можливостей підприємства у виробництві товарів і послуг та отриманні відповідного доходу. Величина внутрішнього потенціалу в значній мірі залежить від кількості й якості економічних ресурсів, якими володіє підприємство та визначається його здатністю адекватно реагувати на зміну ринкової ситуації, можливістю швидкої зміни номенклатури і асортименту продукції, що випускається, відповідно до потреб

ринку [5].

Зовнішній потенціал характеризує можливості підприємства, орієнтовані на ринок, і визначається потенційним обсягом попиту, незадоволеним сформованою ним пропозицією. Ринковий потенціал підприємства більшою мірою визначає його здатність забезпечувати стійке положення на ринку даних товарів і послуг. Підприємство має обмежений вплив на зовнішній (ринковий) потенціал через складність, динамічність, непередбачуваність зовнішнього середовища. Величина ринкового потенціалу істотно залежить від чинників зовнішнього середовища: місткості ринку, ступені його насиченості, запитів споживачів, вимог посередників, можливостей конкурентів, а також від маркетингових зусиль: цінової політики, методів стимулювання збуту, каналів руху товару і т.д.

На нашу думку при структуризації економічного потенціалу підприємства необхідно виходити безпосередньо із визначення потенціалу як сукупності ресурсів та компетенцій та підприємства як відкритої економічної системи.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, під структурою економічного потенціалу підприємства слід розуміти відносно стійкий спосіб організації елементів економічного потенціалу, який розкриває його будову, елементний склад, принцип формування і розвитку. Структура економічного потенціалу підприємства характеризується такими основними рисами як: стійкістю, стабільністю, гнучкістю, пропорційністю та збалансованістю. Слід зазначити, що в літературі, присвяченій питанням теоретичної спрямованості та структурної визначеності економічного потенціалу підприємства, думки з приводу кількості і складу структуроутворення компонентів різні. Це пояснюється тим, що до елементів економічного потенціалу підприємства в найзагальнішому наближенні можна віднести все, що пов'язане з функціонуванням і розвитком підприємства. Відбір найважливіших з цих елементів складає дуже складну проблему, цим і пояснюється різноманітність думок з даного питання. Відтак, з огляду на визначені проблематичні аспекти, вектор подальших наукових пошуків авторів буде спрямовано на розробку концептуальної моделі структури економічного потенціалу підприємства, а також системи показників та алгоритм оцінки кількісного і якісного рівню економічного потенціалу підприємства.

Література.

1. Давискіба К.В. Economic potential of the region and its effective use in conditions of market transformation: Автореф. дис...канд. екон. наук: 08.10.01 / Харк. Нац. акад. міського господарства . – Харків, 2005. – 18 с.
2. Лапін Е.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: Автореф. дис...док. екон. наук: 08.07.01 / Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». – Харків, 2006. – 40 с.
3. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств: Автореф. дис. канд. екон. наук. – Київ: КНЕУ, 2001.
4. Стратегічне управління потенціалом підприємства. Б.Г. Шелегда, Н.В. Касьянова, А.Я. Барсуцький. – Донецьк: ІЕП НАН України: ДонУЕП, 2006. –с. 219 – 225.
5. Безгінова Л.І. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібно торгівлі: Дис. ... канд. екон. наук: 08.07.05 «Економіка та управління підприємствами». – Харків: ХДУХТ. - 2004. – 239 с.

References.

1. Davyskiba, K.V. (2005), "Formation of optimal capital structure in retail companies", Ph.D. Thesis Economics and business enterprises, Kharkiv National Academy of Municipal Economy of Kharkiv, Kharkiv, Ukraine.
2. Lapyn, E.V. (2006), "Economic potential of industrial enterprises: formation, evaluation, management", Ph.D. Thesis Economics and business enterprises, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" of Kharkiv, Kharkiv, Ukraine.
3. Oleksyuk, O.I. (2001), "Management of the potential of joint stock companies", Ph.D. Thesis Economics and business enterprises, Kyiv National Economic University of Kyiv, Kyiv, Ukraine.
4. Shelehda, B.H. Kasianova, N.V. and Barsutskyi, A.Ia. (2006), "Strategic management of the potential of the enterprise", *Visnyk IEP NAN Ukrainy*, pp. 219-225.
5. Bezghinova, L.I. (2004), "Formation of optimal capital structure in retail companies", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and business enterprises, Kharkiv State University of Nutrition and Trade of Kharkiv, Kharkiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2018 р.