

СУТНІСНІ ОЗНАКИ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ»

У статті проаналізовано існуючі підходи до визначення потенціалу підприємства та фінансового потенціалу, розкрито сутнісні характеристики категорії «фінансовий потенціал» і можливості підприємства, що виникають у результаті його реалізації.

Ключові слова: *потенціал, фінансовий потенціал, можливості, ресурси, фінансовий потенціал взаємодії суб'єктів підприємництва.*

У сучасних умовах розвитку економіки України забезпечення стійкого функціонування суб'єктів підприємництва в жорстких конкурентних умовах потребує виявлення нових методів управління їхніми наявними і прихованими можливостями. В умовах ринку, що характеризується мінливістю попиту та пропозиції, цін на товари та факторів виробництва, постійними змінами в конкурентному середовищі та іншими макро- і мікроекономічними факторами, формування й оцінка поточних та перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу, стає одним із першочергових завдань керівництва й аналітичних служб підприємства.

Цей проблематиці присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як В. Акуленко, Л. Аронова, В. Архангельський, В. Архипов, О. Балацький, М. Баканов, С. Барнгольц, В. Бикова, О. Бурдіна, В. Винокуров, В. Вейц, Л. Давидова, О. Євдокимов, В. Зубкова, Н. Колеснікова, В. Ковальов, Н. Краснокутська, В. Кунцевич, Є. Лапін, С. Лосєва, І. Лукінов, Р. Марушков, І. Мерзлов, О. Мізіна, А. Накивайло, О. Олексюк, О. Оніщенко, Б. Пасхавер, Т. Паєнтко, І. Рєпіна, Ю. Ряснянський, Л. Самоукін, В. Сєвка, Н. Соколова, М. Старовойтов, Д. Троц, П. Фомін, А. Шеремет.

В їхніх роботах знайшли місце питання визначення сутнісних ознак фінансового потенціалу [11; 15; 20; 28], удосконалення методів оцінки та управління фінансовим потенціалом [12; 20; 28-30]. Водночас, вирішення проблеми ефективної реалізації фінансового потенціалу в умовах невизначеного середовища потребує більш чіткого розуміння сутності фінансового потенціалу, його прояву в процесі діяльності суб'єкта підприємництва, що не знайшло повного відображення в наукових працях вчених-економістів.

Тому, метою нашої роботи є визначення сутнісних ознак економічної категорії «фінансовий потенціал», особливостей їхнього прояву і можливостей, які виникають у процесі реалізації фінансового потенціалу.

Поняття потенціалу підприємства в економічній літературі використовується досить давно і в етимологічному сенсі означає «приховані можливості», що за наявності певних обставин перетворюються на реальний ефект.

Можна відзначити, що в науці існує декілька підходів щодо трактування поняття «потенціал», подані в таблиці 1, і кожен з них має сутнісні відмінності.

Таблиця 1 – Авторські дефініції економічної категорії «потенціал підприємства»

Автори	Визначення поняття
1	2
<i>Ресурсний підхід:</i> <i>зведення сутності потенціалу до набору запасів, засобів, ресурсів</i>	
Велика радянська енциклопедія [6]	<i>Потенціал підприємства</i> – засоби, джерела наявні та ті, які можуть бути мобілізовані, введені в дію та використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-якого завдання
Фомін П.А., Старовойтов М.К. [29]	<i>Потенціал підприємства</i> – засоби, запаси, джерела, що мають в наявності і здатні бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення визначених цілей, здійснення плану, вирішення будь-якого завдання
Архипов В.М. [2]	<i>Потенціал підприємства</i> – узагальнена характеристика системи ресурсів, до складу якої входять виробничі фонди, ресурси управління й організації виробництва, а також науково-технічна інформація
Марушков Р.В. [18]	<i>Потенціал підприємства</i> – здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів
Лукінов І., Оніщенко О., Пасхавер Б. [17]	<i>Потенціал підприємства</i> – кількість та якість ресурсів, які має в своєму розпорядженні та чи інша економічна система
Архангельський В.М. [1]	<i>Потенціал підприємства</i> – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв’язання певної задачі
Репіна І.М. [24]	<i>Потенціал підприємства</i> – це сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних тощо), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
<i>Підхід, що базується на відносинах, які виникають на підприємстві: ототожнення із відносинами, які виникають між учасниками виробничого процесу</i>	
Самоукін Л.І. [25]	<i>Потенціал підприємства</i> – виробничі відносини, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ та послуг
Вейц В. [7]	<i>Потенціал підприємства</i> – ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес

Продовження таблиці 1

1	2
<i>Підхід, що базується на можливостях підприємства: зведення сутності потенціалу до сукупності можливостей, потрібних для діяльності підприємства</i>	
Балацький О.Ф., Лапін Є.В., Акуленко В.Л. [3]	<i>Потенціал підприємства</i> – сукупні можливості підприємства визначати, формувати і максимально задовольняти споживачів у товарах та послугах у процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем і раціонального використання економічних ресурсів
Олексюк О.І. [21]	<i>Потенціал підприємства</i> – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, часових, соціокультурних та інших обмежень
Краснокутська Н. [14]	<i>Потенціал підприємства</i> – можливості системи ресурсів і компетенції підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів
Винокуров В.А. [8]	<i>Потенціал підприємства</i> – сукупність ресурсів і можливостей, що дозволяють забезпечити необхідний рівень відповідності підприємства умовам зовнішнього середовища

В основі першого підходу, представниками якого є В. Архангельський, В. Архипов, І. Лукінов, Р. Марушков, О. Оніщенко, Б. Пасхавер, І. Репіна, М. Старовойтов, П. Фомін та інші вчені, лежить сприйняття «потенціалу» як сукупності економічних ресурсів підприємства, що використовуються для забезпечення одержання максимально можливого доходу шляхом виробництва і реалізації затребуваних ринком товарів та послуг в умовах зовнішнього і внутрішнього середовища [1; 2; 6; 17; 18; 24; 29]. Проте такий підхід не враховує саме можливості підприємства щодо застосування наданих ресурсів, що суттєво обмежує функціональний прояв підприємницького потенціалу, адже тільки наявність засобів, запасів, ресурсів не гарантує їхнього ефективного використання.

Інший підхід, що полягає в ототожненні потенціалу підприємства з відносинами, які виникають між учасниками виробничого процесу, не в повній мірі розкриває сутність потенціалу підприємства, оскільки не враховує того, що відносини лише формуються в процесі діяльності підприємства, а саме, за взаємодії елементів потенціалу в процесі його реалізації і не є його базою [7; 25].

Представники третього підходу – В. Акуленко, О. Балацький, В. Винокуров, Н. Краснокутська, Є. Лапін, О. Олексюк – розглядають потенціал підприємства як сукупні можливості підприємства щодо визначення, формування і максимального задоволення потреби споживачів у товарах та послугах в процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем і раціонального використання економічних ресурсів [3; 8; 14; 21]. Саме ця точка зору найбільш повно характеризує сутність категорії «потенціал підприємства», проте не враховує

прихованих можливостей підприємства, що є однією з основних особливостей потенціалу підприємства.

Таким чином, доцільним є визначення потенціалу підприємства як наявних і прихованих можливостей суб'єкта підприємництва, які можуть перетворитися на реальний ефект за наявності певного обсягу ресурсів з урахуванням відповідних економічних обмежень.

Щодо структурної побудови загального підприємницького потенціалу, то в сучасних наукових джерелах до його складу пропонується включати виробничий, науковий, технічний, трудовий, майновий, фінансовий потенціал [10; 26], проте більшість авторів не враховують у структурі потенціалу такі важливі складові, як інтелектуальний, інвестиційний і маркетинговий види потенціалу, що відіграють важливу роль у забезпеченні сталого розвитку суб'єкта підприємництва.

Виходячи з того, що елементами структури можуть вважатися тільки такі частини, що виконують специфічні функції і є неподільними з позиції завдань, що розв'язуються, елементами загального підприємницького потенціалу підприємства пропонується вважати:

- інтелектуальний потенціал як сукупність наявних і прихованих можливостей інтелектуального розвитку підприємства, що сприяють ефективній діяльності підприємства за наявності інтелектуальних ресурсів і певних умов;

- виробничий потенціал як сукупність наявних та прихованих можливостей підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції;

- трудовий потенціал як наявні і приховані людські можливості та здібності щодо забезпечення процесу реалізації конкурентоспроможного товару і послуг в ринкових умовах;

- маркетинговий потенціал як здатності підприємства систематизовано й планомірно спрямовувати всі свої функції (визначення потреб і попиту, організація виробництва, продаж і післяпродажне обслуговування) на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту;

- інноваційний потенціал, що визначається як поточні та майбутні можливості підприємства трансформувати за допомогою нових удосконалених технологій ресурси в економічні блага, максимально задовольняючи інтереси підприємства;

- фінансовий потенціал як максимально можлива сукупність наявних та прихованих можливостей фінансового розвитку підприємства.

Щодо фінансового потенціалу, то в економічній літературі існує кілька підходів до визначення фінансового потенціалу, кожен з яких має певні відмінні риси.

Представники першого підходу, серед яких В. Бикова, О. Бурдіна, Н. Колоснікова, В. Кунцевич, Ю. Ряснянський, Д. Троц, визначають фінансовий потенціал як набір запасів, засобів, ресурсів [4; 15; 19; 23; 26; 27]. Тим часом сприйняття фінансового потенціалу суб'єкта підприємництва лише з позиції ресурсного підходу значно обмежує характеристику сутнісного прояву цієї економічної категорії, оскільки лише наявність певної кількості ресурсів не може гарантувати оптимального результату від їхнього використання.

Поряд із цим у науковій літературі існує інший підхід щодо визначення фінансового потенціалу як відносин, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за наявності певних умов. Таке ототожнення фінансового потенціалу з відносинами (як і в ситуації з потенціалом взагалі) також не дозволяє повною мірою розкрити його суть, адже відносини виникають у процесі реалізації фінансового потенціалу, а саме, у процесі взаємодії всіх елементів фінансового потенціалу суб'єкта підприємництва, а не формують його основу (Ф.І. Євдокимов, І.Ю. Мерзлов, О.В. Мізіна, М.К. Старовойтов, П.А. Фомін) [11; 20; 29].

Представниками третього підходу, а саме: С.А. Лосєвою, В.І. Зубковою, А.В. Накивайло [16] фінансовий потенціал визначається як характеристика фінансової незалежності підприємства, його фінансової стійкості і кредитоспроможності. У межах кожного із цих підходів науковцями сформовано значну кількість визначень фінансового потенціалу макро-, мезо- і мікроструктур, які конкретизовані в таблиці 2.

Таблиця 2 – Авторські дефініції терміна «фінансовий потенціал»

Автори	Визначення поняття
1	2
НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Ресурсний підхід: зведення сутності потенціалу до набору запасів, засобів, ресурсів</i>	
Кунцевич В.О. [15]	<i>Фінансовий потенціал</i> розвитку підприємства – сукупність наявних фінансових ресурсів, можливостей системи щодо їхнього залучення та ефективного управління для досягнення тактичних цілей і стратегічної мети підприємства – максимізації вартості підприємства в довгостроковому періоді
Троц Д.О., Бурдіна О.Е. [27]	<i>Фінансовий потенціал</i> – фінансові ресурси, з приводу яких виникають відносини на підприємстві з метою досягнення його ефективного функціонування (високих показників ліквідності, прибутковості, платоспроможності, стійкості та інших фінансових показників)
Бикова В., Ряснянський Ю. [4]	<i>Фінансовий потенціал</i> – сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності й характеризуються можливістю їхнього залучення для фінансування майбутньої діяльності та певних стратегічних напрямків розвитку підприємства
Терещенко Е.Ю. [26]	<i>Фінансовий потенціал</i> – фінансові ресурси, з приводу яких виникають відносини на підприємстві з метою досягнення його ефективного та рентабельного функціонування
Мерзлікіна Г.С., Шаховська Л.С. [19]	<i>Фінансовий потенціал</i> – обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат

Продовження таблиці 2

1	2
Паєнтко Т. [23]	<i>Фінансовий потенціал</i> – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку
<i>Підхід, що базується на відносинах, які виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за наявності певних умов</i>	
Фомін П.А., Старовойтов М.К. [29]	<i>Фінансовий потенціал підприємства</i> – це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату
Євдокимов Ф.І., Мізіна О.В. [11]	<i>Фінансовий потенціал</i> – система відносин на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови: наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості; можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи керування фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану
Мерзлов І.Ю. [20]	<i>Фінансовий потенціал</i> – стосунки, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови: можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану
<i>Фінансовий потенціал як характеристика фінансового стану підприємства: зведення сутності фінансового потенціалу до характеристики фінансового стану підприємства</i>	
Лосєва С.А., Зубкова В.І., Накивайло А.В. [16]	<i>Фінансовий потенціал</i> – характеристика фінансової незалежності підприємства, його фінансової стійкості і кредитоспроможності
НА МЕЗОРІВНІ	
<i>Фінансовий потенціал регіону</i>	
Возняк Г.В. [9]	<i>Фінансовий потенціал регіону</i> – це сукупність фінансових ресурсів, які є в розпорядженні регіональних органів влади та використовуються з метою забезпечення соціально-економічного (поступального) розвитку регіону
Іоненко К.В. [12]	<i>Фінансовий потенціал регіону</i> – органічна єдність наявних фінансових ресурсів та можливостей їхнього використання в межах певної адміністративно-територіальної одиниці

Продовження таблиці 2

1	2
НА МАКРОРІВНІ	
<i>Фінансовий потенціал держави</i>	
Онишко С. [22]	<i>Фінансовий потенціал держави</i> – комплекс характеристик, здатних забезпечити цілісну оцінку: по-перше, фінансового стану на макро- та мікрорівні, по-друге, факторів чи умов зміни цього стану і, нарешті, перспектив стійкого економічного зростання на макрорівні чи успішності фінансово-економічної діяльності на макрорівні

Аналізуючи існуючі підходи до визначення фінансового потенціалу, можна відзначити, що всі трактування є дещо однобічними і не дають чіткого уявлення про його сутність, що свідчить про необхідність його уточнення.

Таким чином, беручи до уваги вищевикладене, варто зазначити, що фінансовий потенціал – максимально можлива сукупність наявних і прихованих можливостей фінансового розвитку підприємства, формування і використання яких побудоване на процесі зміни вартості грошових фондів, що опосередковує використання кожного з інших елементів сукупного потенціалу з урахуванням відповідних фінансових обмежень за наявності певних видів ресурсів.

До можливостей підприємства, що виникають у процесі реалізації фінансового потенціалу, можуть бути віднесені:

- можливість використання наявних у суб'єкта підприємництва фінансових ресурсів, які виступають основою для успішного функціонування підприємства і подальшого розширення виробництва;
- спроможність суб'єкта підприємництва до залучення додаткових коштів, а саме, здатність до налагодження відносин з контрагентами і інвесторами, створення позитивного іміджу підприємства та ін.;
- здатність відповідати за своїми зобов'язаннями (платоспроможністю), що, у свою чергу, також підвищує рейтинг підприємства перед інвесторами і фінансово-кредитними установами;
- можливість підвищення ліквідності активів підприємства;
- можливість підвищення фінансової стійкості суб'єкта економіки;
- здатність покращення фінансової результативності діяльності підприємства;
- інші можливості.

Більшість із цих фінансових можливостей може бути реалізована лише у взаємодії з іншими суб'єктами ринку. У результаті цієї взаємодії в залежно від тісноти зв'язків у кожного з учасників взаємовідносин виникають нові можливості фінансового розвитку, що створює підґрунтя для більш ефективного функціонування суб'єкта економіки за умови належного фінансового забезпечення. Незважаючи на всю важливість цього питання, у сучасній літературі проблематика формування та використання фінансового потенціалу взаємодії суб'єктів підприємництва, який можна визначити як наявні і приховані можливості суб'єкта економіки, що виникають у результаті взаємодії учасників ринку і мо-

жуть бути задіяні в процесі досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства з урахуванням характеру та тісноти їхніх зв'язків, залишається обійденою увагою.

Висновок. Результати проведеного теоретичного дослідження дають змогу зробити такі висновки.

Фінансовий потенціал визначається наявними і прихованими можливостями фінансової діяльності підприємства. Реалізація цих можливостей залежить від наявності певного обсягу фінансових ресурсів суб'єкта підприємництва, що використовуються в процесі діяльності, розвиток фінансового потенціалу підприємства залежить від ефективності використання суб'єктом економіки сучасних фінансових інструментів.

Взаємодія учасників ринку у процесі реалізації фінансового потенціалу суб'єктів підприємництва створює підґрунтя для формування фінансового потенціалу взаємодії суб'єктів підприємництва.

Подальше вивчення цього поняття дасть змогу визначення оптимальних способів і методів його оцінки, що сприятиме подоланню кризових явищ у діяльності суб'єктів економіки та стабілізації їхнього фінансового та економічного становища.

Література

1. Архангельский В.Н. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении / В.Н. Архангельский, Л.Е. Зиновьев. – М., 1983. – 520 с.
2. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретические аспекты) / В.М. Архипов. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1984. – 135 с.
3. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / О.Ф. Балацкий, Е.В. Лапин, В.Л. Акуленко. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.
4. Бикова В.Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка та управління/ В.Г. Бикова, Ю.М. Ряснянський // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56-61.
5. Білик М. Удосконалення методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємств / М. Білик // Економіка підприємства. – 2001. – № 11. – С. 40-42.
6. Большая советская энциклопедия. В 63-х т. Т. 34 / Ред. Б.А. Введенский. – М., 1997. – 633 с.
7. Вейц В. Потенциальные кинетические производственные силы мирового хозяйства / В. Вейц. – М.: Книжный мир, 1927. – 326 с.
8. Винокуров В.А. Організація стратегічного управління на підприємстві / В.А. Винокуров. – М.: Центр економіки та маркетингу, 2006. – 257 с.
9. Возняк Г.В. Фінансовий потенціал регіону та проблеми його оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/66671.doc.htm>.
10. Гросул В.А. Основні підходи до визначення поняття «потенціал» підприємства / В.А. Гросул, Ю.Ю. Василенко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць. – Х.: ХДУХТ, 2008. – Вип. 2 (8). – 165 с.

- 11.Євдокимов Ф.І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства» / Ф.І. Євдокимов, О.В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ. Серія 6: економічна. – 2004. – Вип. 75. – С. 54-59.
- 12.Іоненко К.В. Формування та оцінка фінансового потенціалу регіону: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / К.В. Іоненко. – К., 2007. – 20 с.
- 13.Колесникова Н.А. Финансовый и имущественный потенциал регионального менеджмента / Н.А. Колесникова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 240 с.
- 14.Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – К.: ЦНЛ, 2005. – 352 с.
- 15.Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7(37). – С. 123-130.
- 16.Лосева С.А. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияние на управление инвестициями [Электронный ресурс] / С.А. Лосева, В.И. Зубкова, А.В. Накивайло. – Режим доступа: <http://www.cci.zp.ua/invest/article/knp20_7.doc>.
- 17.Лукинов И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер // Вопросы экономики. – 1988. – № 3. – С. 25.
- 18.Марушков Р.В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятия печатной отрасли): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.2000 / Р.В. Марушков. – М., 2000. – 39 с.
- 19.Мерзликина Г.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: монография / Г.С. Мерзликина, Л.С. Шаховская. – Волгоград, ВолгГТУ. – 1998. – С. 63.
- 20.Мерзлов И.Ю. Управление финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008/merzlov_uprav.htm>.
- 21.Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств: автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.І. Олексюк. – К., 2001. – 20 с.
- 22.Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: монографія / С.В. Онишко. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.
- 23.Паентко Т.В. Налоговое регулирование в контексте формирования финансового потенциала предприятия / Т.В. Паентко // Бизнесинформ. – 2006. – № 9. – С. 96-98.
- 24.Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.
- 25.Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства / А.И. Самоукин. – М.: Знание, 1991. – 214 с.
- 26.Терещенко Е.Ю. Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2008dec/7_tereschenko.htm>.

27. Троц Д.О. Аналіз та діагностика фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Д.О. Троц, О.Е. Бурдіна // Соціум. Наука. Культура. Економіка. – Режим доступу: <<http://intkonf.org/trots-do-burdina-oe-analiz-ta-diagnostika-finansovogo-potentsialu-pidpriemstva/>>.
28. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
29. Фомин П.А. Особенности оценки производственного финансового потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс] / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов. – Режим доступа: <http://www.cis2000.ru/publish//articles/book_9>.
30. Черкасова И.О. Анализ хозяйственной деятельности / И.О. Черкасова. – СПб.: Нева, 2003. – 192 с.