

УДК 658.51 (477.87)

## МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Бердар М. М.

*У статті розкриваються теоретичні проблеми механізму формування та використання трьох потенціалів підприємств. Проводиться аналіз промисловості та машинобудівної галузі. Розглянуто моделювання тісноти зв'язку факторів економічного потенціалу.*

*Кількість бібліографічних посилань – 12, мова – українська.*

**Ключові слова:** економічний, виробничий, трудовий, фінансовий загальний потенціали, впливові фактори, результуючі чинники, аналіз.

### ВСТУП

Сучасний стан економічного потенціалу підприємств того чи іншого сектору економіки країни визначається різними показниками, у

першу чергу, особливостями природних і трудових ресурсів, місцем у світовому ринку товарів, системою управління економіки в цілому, формою власності на засоби виробництва, історичними традиціями виробництва того чи іншого виду продукції тощо.

Про важливість та актуальність цієї проблематики свідчать інтенсивні дослідження, які проводять вітчизняні науковці. Ще у 1997 році

---

**Бердар Маргарита Михайлівна**, ст. викладач кафедри обліку і аудиту Закарпатського державного університету, пошукувач кафедри економіки, менеджменту та маркетингу УжНУ

Є.В.Крикавський, обґрунтовуючи гіпотезу про високу фізичну здатність економічного потенціалу України до зростання та його незадовільну реалізацію на сучасному етапі з причин відсутності попиту та ефективного розподілу, зазначав, що філософія підприємництва полягає не лише у прибутку, але й у формуванні економічного потенціалу [6, с.37].

Найчастіше дослідники вживають категорію „виробничий потенціал”, включаючи до його складу різні компоненти. Так, А.І.Анчишкін [1], включає до нього набір ресурсів, які в процесі виробництва набирають форму факторів виробництва. Згодом, Є.А.Іванов [5] і В.К.Фальцман [10] відносять до них лише основні виробничі фонди та потужності, а Т.С.Хачатуров [12] до виробничого потенціалу зараховує виробничі фонди і кваліфіковані кадри працівників. Водночас М.П.Фігурнова [11], до елементів виробничого потенціалу відносить ресурси робочої сили, засоби та предмети праці, створені людиною, та залучені у виробництво запаси корисних копалин. Крім того, В.К.Фальцман [9] стверджує, що до складу виробничого потенціалу повинні входити виробничий апарат та рівень технології, природні ресурси та матеріально-сировинний баланс, система комунікацій, техніка, організація та система одержання, переробки та переміщення інформації. Сюди ж він відносить і науково-технічний потенціал та кадри сфери виробництва, рівень їх кваліфікації та загальної підготовки.

Однак проблеми формування економічного потенціалу та оцінка його ефективності залишаються недостатньо дослідженими, зокрема у галузевому аспекті. Аналіз наукових публікацій та практики формування і використання економічного потенціалу підприємств машинобудівної промисловості свідчить про те,

що конкретні механізми цього процесу належним чином не висвітлені, не відслідковується вплив зовнішніх та внутрішніх чинників, недостатньо досліджені моделі визначення ефективності економічного потенціалу. Тому мета дослідження полягає у виробленні формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств машинобудівної галузі

При розгляді економічного потенціалу підприємств машинобудівної галузі в Закарпатті обрано наступний методологічний підхід: спочатку проаналізовано теоретичні основи формування економічного потенціалу підприємств незалежно від їх галузевого підпорядкування, потім проведено кореляційне моделювання тісноти зв'язку факторів економічного потенціалу та моделювання та прогнозування потенціалів (виробничого, трудового, фінансового та загального) на 13 підприємствах досліджуваних машинобудівної галузі.

### 1 СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Динаміка промислового виробництва Закарпатської області засвідчує про тенденції його збільшення. Виробництво промислової продукції порівнянні з 2003 р., збільшено на 27,4% і перевищено рівень виробництва 1990 року в 1,7 раз. [8]

Стан зростання темпів промислового виробництва в області є результатом збільшення обсягів реалізації продукції. За 2004 рік промисловими підприємствами області реалізовано продукції на 2811,1 млн. грн., основну частку якої – 2352,8 млн. грн. (83,7%) – підприємствами щомісячного обліку (рис.1).

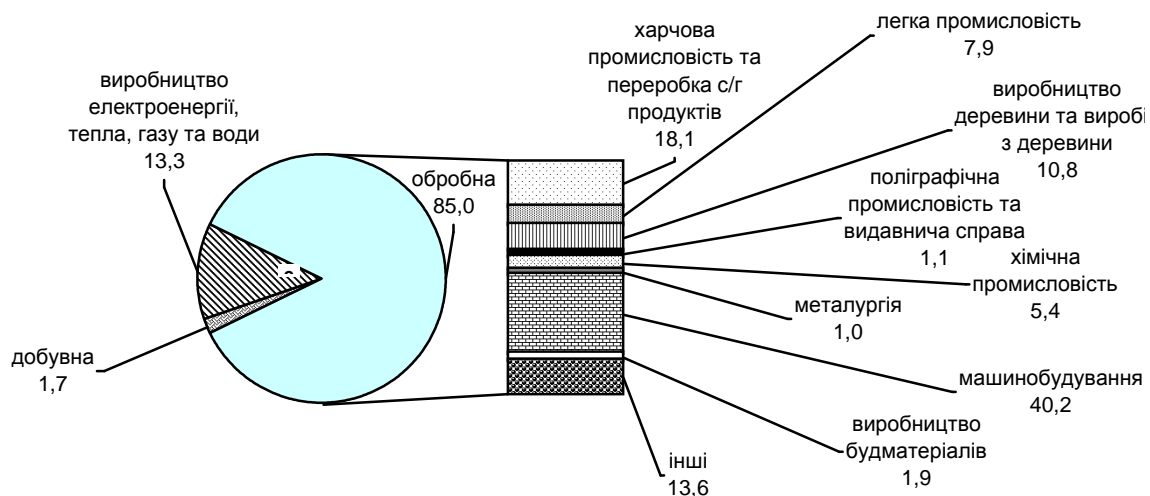


Рис.1. Структура обсягу реалізованої продукції за 2004 рік (у відсотках)

У промислового виробництва провідне місце за обсягами займає продукція обробної промисловості, обсяг реалізації склав 2390,2 млн. грн., або 85,0% загального обсягу загального обсягу реалізації по промисловості.

В обсязі реалізованої продукції обробної промисловості вагома частка припадає на підприємства машинобудування (34,2%), харчову промисловість та переробку сільсько-господарських продуктів (15,4%), виробництво та розподіл електроенергії, газу та води (13,3%), виробництво деревини та виробів з неї (9,2%), легку промисловість (6,7%).

За останні сім років в машинобудуванні області спостерігається стійка тенденція зростання обсягів виробництва. Приріст продукції у минулому році порівняно з попереднім склав 60,1%. Однак, обсяг виробництва становив 80,1% рівня 1990 року. На досліджуваних більш успішних підприємствах вироблено продукції на 492,7 млн. грн. в порівнянні з 2000 роком обсяг збільшився в 20,3 раз. Менш успішними підприємствами вироблено продукції на 18,6 млн. грн. до рівня 2000 року приріст склав 20,0%.

Основна частина фінансового результату в промисловості одержана в обробній промисловості, а саме в машинобудівній галузі.

## 2 АНАЛІЗ ТІСНОТИ ЗВ'ЯЗКУ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У зв'язку із зростанням росту машинобудування у розвитку промисловості Закарпатської області важливим є визначення основних впливових чинників на результат діяльності цих підприємств. З цією метою здійснювалося дослідження тісноти зв'язку між вибраними результатами і впливовими факторами діяльності машинобудівних підприємств.

При моделюванні досліджуваних факторів використовувалися дані по трьох потенціалах (виробничого, трудового та фінансового) на 13 підприємствах машинобудівної галузі Закарпатської області, які за показником доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) були поділені на дві групи: більш успішні та менш успішні підприємства.

До групи досліджуваних підприємств залучено: ЗАТ "Сврокар", ЗАТ "Берегівський радіозавод, ВАТ "Мукачівський верстатозавод", ВАТ завод "Точприлад", ТОВ "Гал ЛТД", ВАТ "Модуль" та ТОВ "Матяш і Матяш", ВАТ "Ужгородський турбогаз", ВАТ "Мукачів прилад", ВАТ завод "Електроавтоматика", ВАТ завод "Електроавтоматика", ВАТ "Іршавремверстат", ВАТ "Ільницький завод механічного зварювального устаткування".

### *Виробничий потенціал.*

Для характеристики виробничого потенціалу відібрані такі впливові чинники:

спроможність підприємства виробляти певний обсяг продукції у діючих умовах (кількісний показник - готова продукція,  $x_{1(вп)}$ ); потенціал основних засобів виробляти відповідні обсяги продукції (кількісний показник - залишкова вартість основних засобів,  $x_{2(вп)}$ ); наявність у підприємства виробничих запасів та схема організації їх постачання (кількісний показник - середньорічна величина запасів,  $x_{3(вп)}$ ); характеристика виробничого процесу (кількісний показник - незавершене виробництво,  $x_{4(вп)}$ ); зайнятість у виробництві (кількісний показник - середньоспискова чисельність ПВП,  $x_{5(вп)}$ ); витратність виробництва (кількісний показник - собівартість реалізованої,  $x_{6(вп)}$ ); спроможність підприємства реалізувати свою продукцію (кількісний показник - обсяг реалізованої,  $x_{7(вп)}$ ).

За результатами кореляційного аналізу групи успішних підприємств виробничого потенціалу виявлено, що найбільший вплив на фінансовий результат у сучасних умовах господарювання (2000-2004 рр.) здійснюють два чинники: здатність підприємств ефективно організувати виробництво продукції (показник кореляції 0,99); вміння ефективно реалізувати вироблену продукцію (показник кореляції 0,99).

У побудованій моделі наступним найвищим показником кореляції було значення 0,98, що характеризує вплив технологічної системи організації виробництва на фінансовий результат (за кількісним показником - незавершене виробництво).

Подібними, але не абсолютно точними, були результати впливу відповідних чинників виробничого потенціалу на обсяг реалізації продукції. Найвищу кореляційну залежність показали такі характеристики діяльності підприємства: витратність виробництва (0,99), незавершене виробництво (0,98) та середньоспискова чисельність ПВП (0,95).

За результатами кореляційного аналізу на менш успішних підприємствах виробничого потенціалу можна стверджувати, що найбільший вплив на фінансовий результат вибраних підприємств за досліджуваний період здійснює: витратність виробництва (показник кореляції 0,91); незавершене виробництво (показник кореляції 0,62); наявність у підприємства виробничих запасів (0,58).

Результати впливу відповідних чинників на обсяг реалізованої продукції були такими: найвищу кореляційну залежність показали витратність виробництва (показник кореляції 0,66), наявність у підприємств виробничих запасів та схеми організації їх постачання (показник кореляції 0,58) та здатність у підприємств

виробляти певний обсяг продукції у діючих умовах (показник кореляції 0,56).

#### **Трудовий потенціал**

Для характеристики впливу показників трудового потенціалу на результат діяльності підприємства були відібрані такі впливові фактори: організованість та дисципліна праці (кількісний показник - втрати робочого часу,  $x_{1(тп)}$ ); загальний освітній рівень (кількісний показник - кількість працівників, які закінчили заклади I-II рівнів,  $x_{2(тп)}$ ); вищий рівень освіти (кількісний показник - кількість працівників, які закінчили заклади I-IV рівнів,  $x_{3(тп)}$ ); зайнятість молоді (кількісний показник - кількість працюючих у віці 15-28 років,  $x_{4(тп)}$ ); матеріальна мотивація праці (кількісний показник - середньомісячна заробітна плата по підприємствах,  $x_{5(тп)}$ ); зайнятість у виробництві (кількісний показник - середньоспискова чисельність ПВП,  $x_{6(тп)}$ ); навчання з метою поглиблення раніше здобутих знань, умінь і навичок на рівні вимог виробництва чи сфери послуг (кількісний показник - підвищення кваліфікації та опанування нової професії,  $x_{7(тп)}$ ); спроможність підприємства реалізувати свою продукцію (кількісний показник - обсяг реалізованої продукції,  $x_{8(тп)}$ ).

Кореляційний аналіз по групі успішних підприємств показав, що найбільший вплив на фінансовий результат за досліджуваний період здійснив чинник, що характеризує вміння підприємства реалізувати свою продукцію (показник кореляції 0,99). У побудованій моделі наступним найвищим показником кореляції було значення (0,96), що характеризує вплив матеріальної мотивації на результат діяльності працівників підприємства. Третім у рейтингу тісноти зв'язку був показник загального освітнього рівня (показник кореляції 0,94).

Результати впливу відповідних чинників трудового потенціалу на результуючий обсяг реалізованої продукції не суттєво відрізняються від попередніх розрахунків. Найвищим показником кореляції було значення (0,97), що характеризує матеріальну мотивацію праці, середньоспискова чисельність працівників (0,95) та кількість працівників, які закінчили заклади I-II рівнів показник кореляції склав (0,93).

Кореляційний аналіз трудового потенціалу по групі менш успішних підприємств засвідчує, що найбільший вплив на фінансовий результат здійснює організація та дисципліна праці (показник кореляції -0,74), матеріальна мотивація праці (показник кореляції 0,67) та спроможність підприємства реалізувати свою продукцію (показник кореляції 0,52).

На другий результуючий обсяг реалізації продукції найбільший вплив здійснює зайнятість у виробництві (показник кореляції -0,64). У побудованій моделі другим найвищим показником

є матеріальна мотивація праці (показник кореляції 0,63).

#### **Фінансовий потенціал**

Для характеристики впливу показників фінансового потенціалу за результатом діяльності підприємства були відібрані такі впливові фактори: ефективність організації грошових поступлень (кількісний показник - грошові кошти та їх еквіваленти,  $x_{1(фп)}$ ); вміння користуватися залученими коштами (кількісний показник - поточні зобов'язання,  $x_{2(фп)}$ ); результативність роботи зі споживачами товарів, робіт, послуг (кількісний показник - дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги,  $x_{3(фп)}$ ); заборгованість фінансовим і податковим органам, сума авансів, сума нарахування дивідендів, відсотків (кількісний показник - дебіторська заборгованість за розрахунками,  $x_{4(фп)}$ ); сума резерву сумнівних боргів, безнадійна заборгованість (кількісний показник - інша поточна дебіторська заборгованість,  $x_{5(фп)}$ ); забезпеченість власним капіталом (кількісний показник - власний капітал,  $x_{6(фп)}$ ); роль зовнішніх довгострокових зобов'язань у досягненні результату діяльності підприємства (кількісний показник - довгострокові зобов'язання,  $x_{7(фп)}$ ); спроможність підприємства реалізувати свою продукцію (кількісний показник - обсяг реалізованої продукції,  $x_{8(фп)}$ ).

За результатами кореляційного аналізу виявлено, що найбільший вплив на фінансовий потенціал для групи успішних підприємств у досліджуваний період має спроможність підприємства реалізувати виготовлену продукцію (показник кореляції 0,99). У побудованій моделі за результатами значень наступними показниками кореляції по 0,96, були: 1) забезпеченість власним капіталом; 2) заборгованість до фінансових і податкових органів, суму авансів, суму нарахування дивідендів, відсотків, тобто дебіторська заборгованість за розрахунками. Результативність роботи зі споживачами товарів робіт, послуг отримала значення показника кореляції 0,94.

На другий результуючий показник - обсяг реалізованої продукції, найбільший вплив згідно кореляційного аналізу здійснили дебіторська заборгованість за розрахунками та забезпеченість власним капіталом (показник кореляції по 0,97). Наступним у побудованій моделі є результативність роботи зі споживачами товарів, робіт, послуг (показник кореляції 0,95).

Найбільший вплив на фінансовий результат за досліджуваний період по групі неуспішних підприємств фінансового потенціалу здійснюють такі чинники: вміння користуватися залученими коштами (показник кореляції 0,63); ефективність організації грошових поступлень (показник кореляції 0,62); вплив реалізованої продукції (показник кореляції 0,52).

За результатами кореляційного аналізу можна стверджувати, що найбільший вплив на обсяг реалізованої продукції за досліджуваний період по середніх показниках групи неуспішних здійснюють такі чинники: ефективність організації грошових поступлень (показник кореляції 0,69); роль зовнішніх довгострокових зобов'язань в досягненні в результаті діяльності підприємства (показник кореляції 0,62); заборгованість фінансовим і податковим органам, сума авансів, сума нарахування дивідендів, відсотків (показник кореляції 0,52).

#### **Загальний потенціал**

Для характеристики загального потенціалу відібрані такі впливові чинники: характеристика виробничого процесу (кількісний показник - незавершене виробництво,  $x_{1(зп)}$ ); витратність виробництва (кількісний показник - собівартість реалізованої продукції,  $x_{2(зп)}$ ); організованість та дисципліна праці (кількісний показник - втрати робочого часу,  $x_{3(зп)}$ ); матеріальна мотивація праці (кількісний показник - середньомісячна заробітна плата по підприємствах,  $x_{4(зп)}$ ); ефективність організації грошових поступлень (кількісний показник - грошові кошти та їх еквіваленти,  $x_{5(зп)}$ ); вміння користуватися залученими коштами (кількісний показник - поточні зобов'язання,  $x_{6(зп)}$ ); спроможність підприємства реалізувати свою продукцію (кількісний показник - обсяг реалізованої продукції,  $x_{7(зп)}$ ).

За період аналізу господарювання досліджуваних підприємств результати кореляційного аналізу по загальному потенціалу показали, що найбільший вплив на фінансовий результат здійснили два чинники: 1) спроможність підприємства реалізувати свою продукцію; 2) витратність виробництва (показник кореляції по 0,99). У побудованій моделі наступним найвищим показником кореляції було значення по 0,96 двох чинників:

матеріальна мотивація праці (кількісний показник – середньомісячна заробітна плата); забезпеченість власним капіталом підприємства (кількісний показник – власний капітал).

На другий результуючий - обсяг реалізованої продукції загального потенціалу найвищу кореляційну залежність показали такі чинники: витратність виробництва (0,99), матеріальна мотивація праці та забезпеченість власним капіталом по (0,97) та організація та дисципліна праці (-0,93).

За результатами кореляційного аналізу групи менш успішних підприємств загального потенціалу виявлено, що найбільший вплив на фінансовий результат вибраних підприємств за досліджуваний період здійснює: витратність виробництва (показник кореляції 0,91); характеристика виробничого процесу; ефективність організації грошових поступлень (показник кореляції по 0,62).

Результати впливу відповідних чинників на обсяг реалізованої продукції загального потенціалу були такими: найвищу кореляційну залежність показала ефективність організації грошових поступлень (показник кореляції 0,69), витратність виробництва (показник кореляції 0,66) та матеріальна мотивація праці (показник кореляції 0,63).

Множинний коефіцієнт кореляції для всіх розглянутих залежностей по менш успішних підприємствах для результуючого загального результату дорівнює від 0,90 до 0,99 ( $R=0,90-0,99$ ), що характеризує сильний зв'язок між факторами даної вибірки.

У результаті кореляційного дослідження була побудована модель для виявлення взаємодії впливу функціонального характеру чинників, що відносяться до різних потенціалів. У процесі моделювання використовувалася лінійна регресійна модель, тобто результуючий фактор наближався лінійним функціоналом до вигляду:

**По виробничому потенціалу (група більш успішних підприємств):**

рівняння прямої лінії регресії для фінансового результату, (тис. грн.), у

$$y=8,4x_{1(вн)}-0,07x_{2(вн)}+37,79x_{4(вн)}-5,32x_{5(вн)}+0,06x_{6(вн)}-36,29x_{7(вн)}-70,56 \quad (1)$$

рівняння прямої лінії регресії для обсягу реалізованої продукції, (млн. грн.) у

$$y=-0,01x_{1(вн)}+0,004x_{2(вн)}+0,01x_{3(вн)}+0,006x_{4(вн)}+0,03x_{5(вн)}+0,001x_{6(вн)}-28,57 \quad (2)$$

**По виробничому потенціалу (група неуспішних підприємств):**

рівняння прямої лінії регресії для фінансово результату (тис. грн.), у :

$$y=-0,3x_{1(вн)}+0,0004x_{2(вн)}-1,49x_{3(вн)}+1,37x_{4(вн)}+4,79x_{5(вн)}+0,65x_{6(вн)}+135,12x_{7(вн)}-1763,95 \quad (3)$$

рівняння прямої лінії регресії для обсягу реалізованої продукції (млн. грн.), у

$$y=0,002x_{1(вн)}+0,0x_{2(вн)}+0,004x_{3(вн)}-0,005x_{4(вн)}-0,02x_{5(вн)}-0,0002x_{6(вн)}+4,27 \quad (4)$$

**По трудовому потенціалу (група більш успішних підприємств):**

рівняння прямої лінії регресії для фінансового результату, у

$$y=-0,03x_{1(тн)}-17,4x_{2(тн)}-23,25x_{3(тн)}-1,01x_{4(тн)}-12,75x_{5(тн)}+6,61x_{6(тн)}+2,68x_{7(тн)}+26,26x_{8(тн)}+7413,23 \quad (5)$$

рівняння прямої лінії регресії для обсягу реалізованої продукції, у

$$y=0,002x_{1(тн)}+2,14x_{2(тн)}+0,89x_{3(тн)}+0,16x_{4(тн)}+0,93x_{5(тн)}-0,51x_{6(тн)}-0,07x_{7(тн)}-588,18 \quad (6)$$

**По трудовому потенціалу( група неуспішних підприємств):**

рівняння прямої лінії регресії для фінансового результату, у

$$y=0,004x_{1(тп)}+192,85x_{2(тп)}+27,79x_{3(тп)}-73,68x_{4(тп)}+0,03x_{5(тп)}-3,03x_{6(тп)}-37,84x_{7(тп)}-238,68x_{8(тп)}-3201,63 \quad (7)$$

рівняння прямої лінії регресії для обсягу реалізованої продукції, у

$$y=0,0x_{1(тп)}+0,48x_{2(тп)}+0,03x_{3(тп)}-0,1x_{4(тп)}+0,003x_{5(тп)}-0,02x_{6(тп)}+0,07x_{7(тп)}-8,18 \quad (8)$$

**По фінансовому потенціалу (група більш успішних підприємств):**

рівняння прямої лінії регресії для фінансового результату, у

$$y=-2,2x_{1(фп)}+0,37x_{2(фп)}+0,23x_{3(фп)}-23,34x_{4(фп)}-3,57x_{5(фп)}-1,61x_{6(фп)}-34,81x_{7(фп)}-4,87x_{8(фп)}+35645,88 \quad (9)$$

рівняння прямої лінії регресії для обсягу реалізованої продукції, у

$$y=0,05x_{1(фп)}-0,01x_{2(фп)}-0,004x_{3(фп)}-0,95x_{4(фп)}+0,07x_{5(фп)}+0,06x_{6(фп)}+0,43x_{7(фп)}-451,61 \quad (10)$$

**По фінансовому потенціалу (група неуспішних підприємств):**

рівняння прямої лінії регресії для фінансового результату, у

$$y=-8,66x_{1(фп)}-0,16x_{2(фп)}-7,53x_{3(фп)}-16,42x_{4(фп)}+8,63x_{5(фп)}-0,02x_{6(фп)}+3,04x_{7(фп)}+180,6x_{8(фп)}+1560,97 \quad (11)$$

рівняння прямої лінії регресії для обсягу реалізованої продукції, у

$$y=0,04x_{1(фп)}+0,01x_{2(фп)}-0,01x_{3(фп)}+0,09x_{4(фп)}-0,01x_{5(фп)}+0,004x_{6(фп)}-0,003x_{7(фп)}-13,27 \quad (12)$$

**По загальному потенціалу (група більш успішних підприємств):**

рівняння прямої лінії регресії для фінансового результату, у

$$y=0,17x_{1(зп)}+0,1x_{2(зп)}-0,01x_{3(зп)}-3,26x_{4(зп)}-75,64x_{5(зп)}-0,3x_{6(зп)}+0,09x_{7(зп)}+1075,22 \quad (13)$$

рівняння прямої лінії регресії для обсягу реалізованої продукції, у

$$y=-0,004x_{1(зп)}+0,001x_{2(зп)}-0,0002x_{3(зп)}+0,04x_{4(зп)}+0,001x_{5(зп)}+0,0002x_{6(зп)}-26,19 \quad (14)$$

**По загальному потенціалу( група неуспішних підприємств):**

рівняння прямої лінії регресії для фінансового результату, у

$$y=-0,01x_{1(зп)}+0,83x_{2(зп)}-0,0x_{3(зп)}+0,08x_{4(зп)}+4,14x_{5(зп)}-3,55x_{6(зп)}+0,77x_{7(зп)}-1076,2 \quad (15)$$

рівняння прямої лінії регресії для обсягу реалізованої продукції, у

$$y=0,0003x_{1(зп)}+0,001x_{2(зп)}+0,02x_{3(зп)}-0,002x_{4(зп)}+0,008x_{5(зп)}-0,0002x_{6(зп)}+0,35 \quad (16)$$

**ВИСНОВКИ**

Проведені дослідження показують, що формування економічного потенціалу в машинобудівній промисловості має свої особливості. Проведений в першому та другому розділі аналіз дозволив сформувавши модель формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств машинобудівної промисловості Закарпаття.

Як показало дослідження, успіх формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств машинобудівної промисловості на мікрорівні управління визначають наступні найвпливовіші чинники: (готова продукція, собівартість реалізованої продукції, середньомісячна заробітна плата, обсяг реалізованої продукції та інші).

Ефективне використання наявного економічного потенціалу (виробничий, трудовий та фінансовий) залежить саме від своєчасно вжитих заходів та правильних дій спрямованих на виконання поставленої мети. Тому наступні дослідження повинні бути механізмом прогнозування результатуючих показників залежно від зміни найважливіших чинників досліджуваних видів потенціалів підприємства.

Прогнозовані величини таких моделей не повинні розглядатися як догма. Перш за все, це застереження для вищого керівництва підприємства щодо тих управлінських дій, які необхідно здійснити для вирівнювання ситуації та кращого використання економічного потенціалу.

**ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М.: Экономика, 1973. – 294 с.
2. Большая Советская Энциклопедия: [В 30-ти т.] / Гл. ред. А.М. Прохоров. – 3-е изд. – М.:1978. – Т. 20. – 632 с.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. / Редкол.: С.В.Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2002. – Т.3. – 952 с.
4. Євдокімов Ф.І., Мізіна О.В. Дослідження категорії "економічний потенціал промислового підприємства" // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Донецьк: ДонНТУ. – 2004. – № 75. – С. 54-59.
5. Камінова С.Р. Розвиток молокопродуктивного підкомплексу України // Економіка АПК. – 2002. – № 2. – С. 30.

6. Крикавський Є.В. Формування економічного потенціалу підприємств на основі логістичних концепцій // Автореф. дис. ... д-ра екон. наук. – Львів, 2001.
7. Словарь-справочник менеджера / Под ред. М.Г. Лапусты – М.: ИНФРА-М, 1996. – 608 с.
8. Статистичний щорічник /Льтєво І.В. / Головне управління статистики – Ужгород – 2005.- 639 с.
9. Фальцман В.К. Оценка инвестиционных проектов и предприятий. – М.: ТЕИС, 1999. – 56 с.
10. Фальцман В.К. Производственный потенциал: вопросы прогнозирования. – М.: Экономика, 1987. – 150 с.
11. Фигурнова Н.П. Сбалансированный рост экономики: (полит.-экон. аспект) / отв. ред. В.Г. Стародубровский; АН СССР. – М.: Наука, 1990. – 190 с.
12. Хачатуров Т.С. Методы и практика определения эффективности капитальных вложений и новой техники. – М.: Наука, 1977. – 253 с.