

УДК 336.221

**Н. Г. Кот**

Учреждение образования «Брестский государственный технический университет»,  
Министерство образования Республики Беларусь, ул. Московская, 267, 225017 Брест,  
Республика Беларусь, +375 (29) 728 26 45, kotofeika1981@mail.ru

## **ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ БУДУЩЕГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье обосновано наличие связи между финансовым потенциалом предприятия и его платежеспособностью, что является актуальным явлением в сегодняшних условиях в экономике. Целью написания статьи выступает обоснование возможности применения анализа финансового потенциала субъекта хозяйствования посредством расчета интегрально-регулирующего показателя развития предприятия для определения его финансовых возможностей и перспектив. Методология проведения исследования состоит из определения уровня финансового потенциала предприятия, который служит основой для расчета интегрально-регулирующего показателя развития, определяющего вектор дальнейшего функционирования предприятия, который, с учетом законов научной диалектики может быть направлен как в сторону роста, так и в сторону снижения. Двухнаправленность интегрально-регулирующего показателя показывает, что для успешного функционирования предприятия не всегда необходимо наращивать показатели производственно-хозяйственной деятельности, как это принято в устойчивом развитии.

**Ключевые слова:** финансовый потенциал; интегрально-регулирующий показатель развития предприятия; корреляционно-регрессионный анализ; зона управляемости.

Рис. 2. Табл. 3. Библиогр.: 14 назв.

**N. G. Kot**

Brest State Technical University, Ministry of Education of the Republic of Belarus, 267 Moskovskaya str.,  
224017 Brest, the Republic of Belarus, +375 (29) 728 26 45, kotofeika1981@mail.ru

## **FINANCIAL POTENTIAL AS AN INTEGRAL INDICATOR OF THE FUTURE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE**

The article substantiates the existence of a link between the financial potential of the enterprise and its solvency, which is relevant in today's conditions in the economy. The purpose of this article is to substantiate the possibility of using the analysis of the financial potential of the business entity by calculating the integrated regulatory indicator of the enterprise development in order to determine its financial capabilities and prospects. The methodology of the study consists of determining of the level of the enterprise's financial potential, which serves as the basis for the calculation of the integrated regulatory development indicator. It determines the vector of further operation of the enterprise, which, taking into account the laws of scientific dialectics, can be directed both towards growth and decline. Bi-directional integrated regulatory indicator shows that for successful operation of the enterprise, it is not always necessary to increase indicators of production and economic activity, as it is customary in sustainable development.

**Key words:** financial potential; integral regulatory indicator of enterprise development; correlation and regression analysis; zone of control.

Table 3. Fig. 2. Ref.: 14 titles.

**Введение.** В современном мире интеграционных преобразований актуальной проблемой остается вопрос установления деловых отношений между хозяйствующими субъектами различных стран. Заключение бизнес-контрактов сопряжено с возникновением различного рода рисков, в том числе и рисков неплатежей. Для уменьшения данного вида риска, по мнению автора, в рамках интеграционных процессов стоит уделить внимание анализу и расчету финансового потенциала предприятия.

**Методология и методы исследования.** Целью настоящего исследования выступает диагностика финансового потенциала предприятия как динамически развивающегося субъекта рыночной экономики на основе корреляционно-регрессионного анализа.

**Результаты исследования и их обсуждение.** Анализ существующих подходов к определению «финансовый потенциал» выявил, что большинство авторов отождествляют данную категорию с финансовыми ресурсами, с возможностью финансовой системы к эффективному распределению финансовых ресурсов. Так, И. Г. Бритченко считает, что «финансовый потенциал — это объем собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов предприятия, которыми оно может распоряжаться для осуществления текущих и перспективных затрат» [1]. Ученые-экономисты Ф. И. Евдокимов, О. В. Мизина отождествляют финансовый потенциал с возможностями финансовой системы к эффективному распределению финансовых ресурсов [2]. Финансовый и экономический потенциал, как отмечают В. Г. Быков, Ю. М. Ряснянский, находятся на одной иерархической ступени: «финансово-экономический потенциал — это функционально взаимосвязанная совокупность экономического и финансового потенциалов, которая обеспечивает максимально эффективную реализацию целей и направлений развития предприятия» [3; 4].

При этом экономический потенциал рассматривается как синтез ресурсного и производственного потенциалов. В свою очередь, в состав ресурсного потенциала включены трудовые, материальные и технико-технологические ресурсы.

Финансовый потенциал рассматривается как совокупность финансовых ресурсов, которые принимают участие в производственно-хозяйственной деятельности (собственный капитал, различного рода резервы, стоимость основного капитала, краткосрочных активов, устойчивые пассивы, амортизационные отчисления, величина краткосрочных и долгосрочных займов и кредитов, нераспределенная прибыль).

Следует отметить, что производственно-экономический потенциал представляет собой категорию, имеющую низкий показатель мобильности (высокий уровень закрепления), в отличие от него финансовый потенциал характеризуется высокой мобильностью.

Исследователь В. О. Кунцевич предлагает такое понятие, как «финансовый потенциал развития предприятия». — совокупность имеющихся финансовых ресурсов, возможностей системы по их привлечению и эффективному управлению для достижения тактических и стратегической цели предприятия [5].

В своих работах В. И. Плаксин и А. С. Полещук отмечают, что финансово-экономический потенциал предприятия нельзя рассматривать как простую сумму компонентов его составляющих, ибо в любой производственной системе «происходит» сложное взаимодействие составляющих потенциала системы. Кроме того, финансово-экономический потенциал предприятия ставится в зависимость не только от располагаемых ресурсов, но и от организации системы и влияния среды [6].

Для каждого предприятия важную роль играет его финансовый потенциал, который позволяет оценить эффективность использования имеющихся у него ресурсов и возможностей, способствует его росту и развитию. Финансовый потенциал, по мнению представленных выше авторов, является ресурсом, который может обеспечить развитие компании, гарантируя сохранение и упрочнение его рыночных позиций. Основываясь на данном подходе, финансовый потенциал предприятия рассматривается как ресурс развития и роста, имеющийся на конкретный момент времени. Финансовый потенциал включает собственные финансовые ресурсы, заемный капитал и интеллектуальный ресурс.

По мнению И. В. Барсеговой, финансовый потенциал можно подразделить на объективный и субъективный [7]. К объективному относятся ресурсы, которые участвуют в производственном процессе или могут быть реально вовлечены в него. Данная категория легко поддается измерению. Предприятия, имея в своем распоряжении какое-либо количество материальных, трудовых или иных ресурсов, не могут их использовать без финансового обеспечения. Финансовый потенциал позволяет извлечь максимально возможную эффективность от использования име-

ющихся ресурсов путем определения показателей рентабельности, материало- и фондоотдачи, оборачиваемости. К субъективному потенциалу относятся способность рядовых работников эффективно использовать имеющиеся ресурсы, а финансового персонала — эффективно выполнять свою работу и оптимально распределять существующие средства.

При этом в своей статье И. В. Барсегова акцентирует внимание на том, что основной составляющей финансового потенциала является совокупность собственных и привлеченных финансовых ресурсов, т. е. денежных средств, которые находятся в его распоряжении [7]. Оценив имеющиеся финансовые ресурсы, можно оценить финансовый потенциал предприятия.

В своей работе «Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки» Я. Ю. Салихова в состав финансового потенциала включает финансовые ресурсы и инвестиционные возможности [8]. Финансовые ресурсы представляют денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для выполнения финансовых обязательств перед государством, кредитной системой, поставщиками, страховыми органами, другими предприятиями и физическими лицами, работниками предприятия, и осуществления затрат на развитие хозяйственной деятельности. Финансовые ресурсы направляются также на содержание и развитие объектов непромышленной сферы, потребление, накопление, в специальные резервные фонды и др.

Финансовый потенциал промышленного предприятия П. А. Фомин рассматривает как отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии: а) наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; б) возможности привлечения капитала, в объеме необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов; в) рентабельности вложенного капитала; г) наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния [9].

Рассмотрим совокупность подходов к определению категории «финансовый потенциал» (таблица 1).

Т а б л и ц а 1. — Совокупность подходов к определению «Финансовый потенциал»

| Автор  | Содержание определения  |
|--|---|
| И. Г. Бритченко [1]                          | Объем собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов предприятия, которыми оно может распоряжаться для осуществления текущих и перспективных затрат  |
| Ф. И. Евдокимов,<br>О. В. Мизина [2]         | Возможности финансовой системы к эффективному распределению финансовых ресурсов   |
| В. Г. Быкова [3],<br>Ю. М. Ряснянский [3; 4] | Финансово-экономический потенциал — это функционально взаимосвязанная совокупность экономического и финансового потенциалов, которая обеспечивает максимально эффективную реализацию целей и направлений развития предприятия |
| В. О. Кунцевич [5]                           | Совокупность имеющихся финансовых ресурсов, возможностей системы по их привлечению и эффективному управлению для достижения тактических и стратегической цели предприятия   |
| В. И. Плаксин,<br>А. С. Полещук [6]          | Ресурс развития и роста, имеющийся на конкретный момент времени   |
| И. В. Барсегова [7]                          | Финансовый потенциал подразделяется на объективный и субъективный. Основа финансового потенциала — совокупность собственных и привлеченных финансовых ресурсов, т. е. денежных средств, которые находятся в его распоряжении  |
| Я. Ю. Салихова [8]                           | Финансовые ресурсы и инвестиционные возможности   |
| П. А. Фомин [9]                              | Отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата  |

По нашему мнению, трактовка термина «финансовый потенциал», данная П. А. Фоминым, дает более полное представление о сущности исследуемого понятия. Поскольку мы считаем, что финансовый потенциал представляет собой не только необходимую движущую силу, которая приводит в динамическое состояние предприятие (имеется в виду наличие источников финансирования), а также максимальные, но, в то же время, реальные возможности, которыми располагает хозяйствующий субъект в определенный момент времени при наиболее полном и наилучшем использовании имеющихся у него всех ресурсов и средств. Следовательно, финансовый потенциал является «фундаментом», на котором строится деятельность предприятия. Финансовый потенциал опосредует все этапы функционирования субъекта хозяйствования, начиная от момента создания (формирование уставного капитала) и заканчивая достижением цели деятельности организации (получение прибыли). Поэтому, мы считаем, что финансовый потенциал не может выступать в качестве составляющей экономического потенциала предприятия, его следует рассматривать как выражение последнего, имеющее оценку (величину).

С одной стороны, финансовый потенциал предприятия характеризует достигнутый уровень накопления или использования ресурсов, с другой — достигнутый уровень выступает возможностью перспективной деятельности.

Для осуществления предпринимательской идеи предприниматель должен организовать производство скрытым от конкурентов и других пользователей образом, для осуществления созидательного разрушения действующей части производства и замены его новыми предпринимательскими возможностями. Уровень скрытой возможности при реализации предпринимательской идеи возможно определить с помощью показателя финансового потенциала.

Большинство авторов, исследующих финансовый потенциал на уровне предприятий, считают, что это комплексное явление и его следует оценивать через характеристики финансового состояния.

Оценка финансового потенциала может быть представлена в виде обособленного элемента, зависящего от дальнейшего функционирования предприятия и определяющего направления его развития. Финансовый потенциал должен представлять только предпринимателю, но не другим лицам, сложные взаимосвязи на предприятии в доступном виде, обеспечивать прозрачность всех происходящих процессов для поддержания финансовой стабильности. Кроме этого, финансовый потенциал включает цепочку взаимосвязей и взаимозависимостей между денежными потоками, ресурсами, производством, как составляющими компонентами экономического потенциала, и скрытыми возможностями или угрозами дальнейшего функционирования.

Финансовый потенциал выполняет своего рода системную функцию, которая заключается в агрегировании как доступной для всех информации, так и скрытой, известной только одному предпринимателю. При этом посредством финансового потенциала происходит определение скрытой предпринимательской возможности на основании общедоступной информации, представленной в отчетности. Финансовый потенциал позволяет рассмотреть предприятие как целостную систему: используемый в расчетах уровень экономического потенциала подчиняется законам максимизации экономического роста, а уровень финансового потенциала — системе предельных величин. Именно финансовый потенциал позволяет определить максимально допустимый, предельный уровень скрытой предпринимательской возможности предприятия на основе временных функций прошлого, настоящего и будущего состояния хозяйствующего субъекта.

Финансовый потенциал служит платформой, на которой вырастает последовательность скрытых управленческих действий и решений, и тем самым создается динамический потенциал кругооборота в целом. Часть компонентов экономического потенциала отображается в составе финансового потенциала в виде скрытых возможностей, которые при определенном уровне накопления, совершив кругооборот, увеличат экономический потенциал.

В отличие от экономического потенциала, при расчете финансового потенциала в абсолютном измерении возникает проблема прозрачности, которую нельзя свести к административным

требованиям правильной и честной отчетности бизнеса, она является системным свойством предприятия. В силу этого финансовый потенциал выступает относительным показателем, уровень которого задается каждым предыдущим потенциалом в системе экономического потенциала.

Экономический потенциал определяет величину фактических возможностей предприятия в динамическом развитии и вычисляется по формуле

$$EP = \Delta\alpha \cdot \Sigma\alpha + \Delta\beta \cdot \Sigma\beta + \Delta\gamma \cdot \Sigma\gamma,$$

где  $EP$  — уровень экономического потенциала предприятия;

$\Delta\alpha$  — цепной темп изменения параметра  $\alpha$ ;

$\alpha$  — параметр, определяющий соотношение между производительностью труда и средним уровнем заработной платы;

$\Delta\beta$  — цепной темп изменения параметра  $\beta$ ;

$\beta$  — фондоотдача основных средств;

$\Delta\gamma$  — цепной темп изменения параметра  $\delta$ ;

$\gamma$  — затратноотдача.

Для того чтобы оценить критерий эффективности рассчитанного экономического потенциала, его необходимо сопоставить с финансовым потенциалом. Посредством расчета показателя финансового потенциала определяется наличие финансовых возможностей предприятия в используемом на предприятии экономическом потенциале:

$$FP = \frac{EP}{(EP - \Sigma\alpha) + (EP - \Sigma\beta) + (EP - \Sigma\gamma)}, \quad (1)$$

где  $FP$  — финансовый потенциал.

Рассчитанный по формуле (1) показатель финансового потенциала определяет уровень использования финансовых возможностей предприятия за рассчитанный диапазон. Таким образом, финансовый потенциал является относительным выражением сложившегося уровня экономического потенциала на предприятии как динамически развивающейся системы. Финансовый потенциал характеризует величину финансовых возможностей предприятия, которые, совершив кругооборот, способствуют увеличению величины экономического потенциала хозяйствующего субъекта.

Для того чтобы оценить эффективность использования экономического потенциала на предприятии на основании рассчитанного показателя финансового потенциала, его необходимо сопоставить с зонами управляемости (таблица 2).

Т а б л и ц а 2. — Классификация зон управляемости (по [10])

| Критерий зоны управляемости | Наименование зоны управляемости |                           |
|-----------------------------|---------------------------------|---------------------------|
| 80—100%                     | Зона естественных отклонений    | Зона устойчивого развития |
| 60—80%                      | Зона стабилизации               | Зона устойчивости         |
| 40—60%                      | Зона санации                    |                           |
| 20—40%                      | Зона реструктуризации           | Зона неустойчивости       |
| 0—20%                       | Зона банкротства                |                           |

Значение показателя финансового потенциала, соответствующее той или иной зоне управляемости, позволяет определить стартовую точку для достижения максимально эффективного состояния в процессах управления экономическим потенциалом. Поскольку максимально эффективным состоянием для каждого предприятия выступает его устойчивое развитие,

тогда и показатель, определяющий финансовый потенциал, должен соответствовать заданному направлению, в силу чего мы считаем уместным назвать данный показатель как интегрально-регулирующий показатель развития предприятия.

Для определения уровня и направления дальнейшего развития деятельности предприятия предлагается определить интегрально-регулирующий показатель развития предприятия  $I_{sd}$  посредством уравнения регрессии, отражающего зависимость финансового потенциала от производительности труда, среднегодового уровня заработной платы, фондоотдачи и затратноотдачи. Интегрально-регулирующий показатель развития предприятия определяется индивидуально для каждого предприятия.

Для выведения формулы, на основании которой будет рассчитан интегрально-регулирующий показатель развития предприятия, изначально необходимо провести вспомогательный расчет (таблица 3).

Т а б л и ц а 3. — Вспомогательный расчет для определения уравнения регрессии

| Период | $FP$                            | $EP - \alpha$   | $EP - \beta$   | $EP - \gamma$   | $\sum (EP - \alpha) + (EP - \beta) + (EP - \gamma)$ |
|--------|---------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|---|
| 1      | $\frac{EP}{\Sigma 1} \cdot 100$ | $EP - \alpha 1$ | $EP - \beta 1$ | $EP - \gamma 1$ | $\Sigma 1$  |
| 2      | $\frac{EP}{\Sigma 2} \cdot 100$ | $EP - \alpha 2$ | $EP - \beta 2$ | $EP - \gamma 2$ | $\Sigma 2$  |
| 3      | $\frac{EP}{\Sigma 3} \cdot 100$ | $EP - \alpha 3$ | $EP - \beta 3$ | $EP - \gamma 3$ | $\Sigma 3$  |
| 4      | $\frac{EP}{\Sigma 4} \cdot 100$ | $EP - \alpha 4$ | $EP - \beta 4$ | $EP - \gamma 4$ | $\Sigma 4$  |
| 5      | $\frac{EP}{\Sigma 5} \cdot 100$ | $EP - \alpha 5$ | $EP - \beta 5$ | $EP - \gamma 5$ | $\Sigma 5$  |

Формула регрессионной зависимости возвращает параметры линейного приближения по методу наименьших квадратов [11—14]. Уравнение регрессии зависимости финансового потенциала от 4 накопительных параметров (производительность труда, средний уровень заработной платы, фондоотдача и затратноотдача) представлено в следующем виде:

$$I_{sd} = X \pm Y \cdot \alpha \pm Z \cdot \beta \pm W \cdot \gamma,$$

где  $X, Y, Z, W$  — цифровые значения, рассчитанные с помощью функции линейного приближения.

Подставив показатели  $\alpha, \beta, \gamma$  на конкретную дату в формулу регрессионной зависимости, определим интегрально-регулирующий показатель устойчивого развития предприятия.

Таким образом, построенная нами регрессионная модель, а также фактические значения накопительных параметров позволяют спрогнозировать возможность и направления дальнейшего использования финансового потенциала предприятия на конкретную дату, своего рода предельное приращение накопительных показателей предприятия при проведении эффективной политики управления. Предельное приращение финансового потенциала, т. е. направление дальнейшего развития, которое с учетом научной диалектики может быть как положительное (в сторону роста), так и отрицательное (в сторону сворачивания деятельности), определяется по формуле

$$\Delta FP = I_{sd} - FP,$$

где  $\Delta FP$  — направление дальнейшего развития, финансовых возможностей.

В случае получения положительной величины на предприятии имеется потенциал развития, в противоположном случае — руководству предприятия следует предпринять серьезные меры

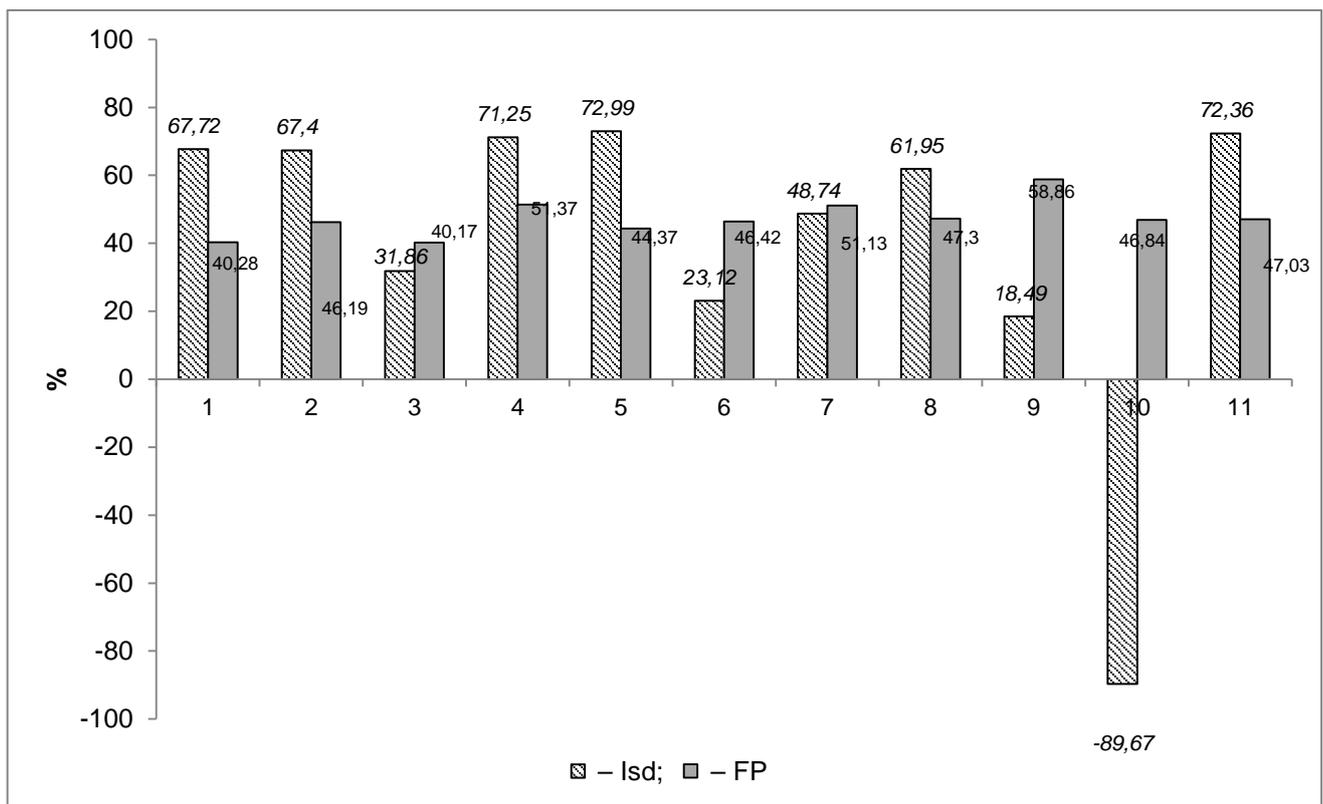
к экономическим переменам без трансформации или диверсификации деятельности существующего субъекта хозяйствования.

Апробация разработанной методики по оценке экономического потенциала предприятия и вектора дальнейшего развития субъекта хозяйствования посредством интегрально регулирующего показателя устойчивого развития предприятия осуществлена на предприятиях малого и среднего бизнеса Брестской области.

Проведенный анализ показал, что предприятия малого и среднего бизнеса Брестской области используют имеющийся экономический потенциал на уровне 40—50% (рисунок 1).

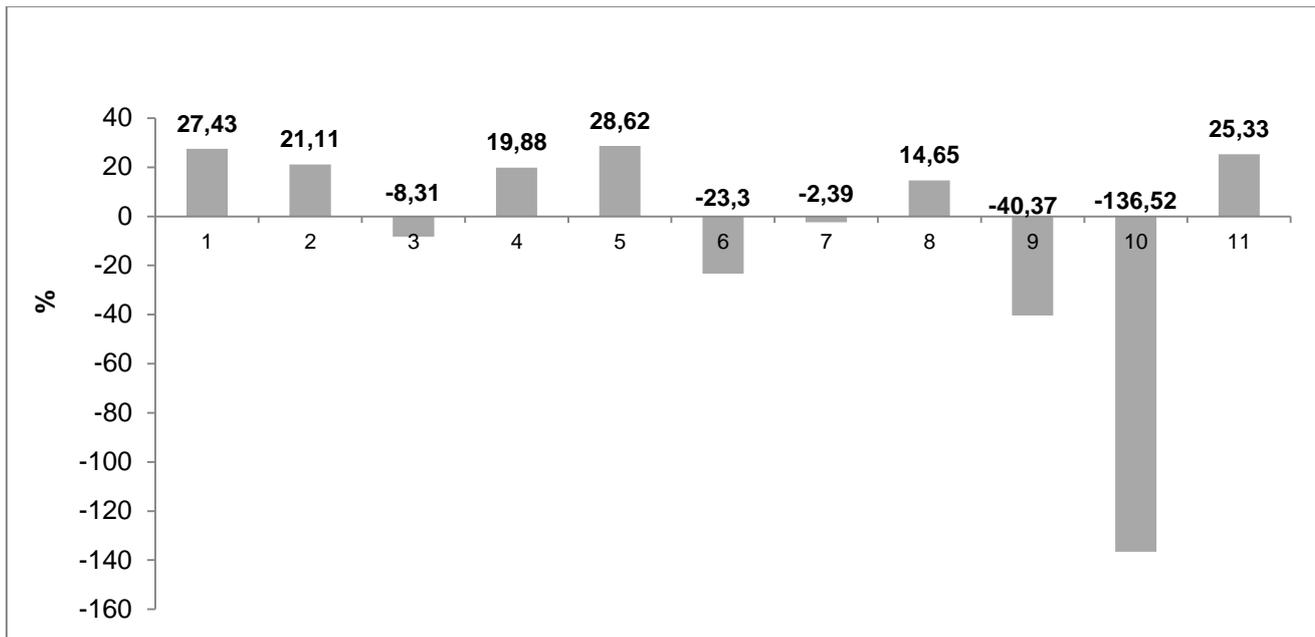
Рассчитанный интегрально-регулирующий показатель устойчивого развития для предприятий малого и среднего бизнеса свидетельствует о наличии возможностей для дальнейшего функционирования и развития у большинства исследуемых предприятий ( $I_{sd}$  больше  $FP$ ).

На отдельных предприятиях отсутствует финансовый потенциал дальнейшего развития (рисунок 2). Рассчитанная величина вектора дальнейшего развития, которая имеет отрицательное значение, свидетельствует об отсутствии возможности наращивания своих показателей для достижения зоны устойчивого развития (данные предприятия не в состоянии увеличить свой финансовый потенциал). Сложившийся уровень финансового потенциала за анализируемый период для данных предприятий указывает на то, что данная величина является максимальной характеристикой финансовых возможностей предприятий, увеличение которой в дальнейшем без кардинальных изменений осуществить невозможно.



1 — ФХ «Беркли»; 2 — филиал № 5 ОАО «Белсвязь»; 3 — ОАО «Атлантика Паблшер»; 4 — ЗАО «Бреминс»; 5 — ЧМУП «АлВиЗа»; 6 — ЧМУП «ВестДентМастер»; 7 — ЧСУП «Мистер Дент»; 8 — ООО «ИвелтаПлюс»; 9 — ЧПУП «АрмКрафтМеталл»; 10 — ЧПУП «Автобазис»; 11 — ООО «Элма»

Рисунок 1. — Уровень  $I_{sd}$  и  $FP$  субъектов малого и среднего бизнеса Брестской области



1 — ФХ «Беркли»; 2 — филиал № 5 ОАО «Белсвязь»; 3 — ОАО «Атлантика Паблишер»; 4 — ЗАО «Бреминс»; 5 — ЧМУП «АлВиЗа»; 6 — ЧМУП «ВестДентМастер»; 7 — ЧСУП «Мистер Дент»; 8 — ООО «ИвелтаПлюс»; 9 — ЧПУП «АрмКрафтМеталл»; 10 — ЧПУП «Автобазис»; 11 — ООО «Элма»

**Рисунок 2. — Направление дальнейшего развития предприятий малого и среднего бизнеса Брестского региона**

Предложенную линейную модель по вычислению интегрально-регулирующего показателя устойчивого развития, определяющего направление дальнейшего развития, можно считать адекватной, поскольку  $F_{расч.} > F_{табл.} = F_{0,04}$ ; 3; 7 со степенью свободы 3 и 7 при уровне значимости 96%. Проведенный расчет отклоняет гипотезу о случайной природе зависимости между оцениваемыми характеристиками и подтверждает статистическую зависимость и надежность модели.

**Заключение.** Оценка финансового потенциала хозяйствующего субъекта посредством расчета интегрально-регулирующего показателя развития предприятия позволит определить его дальнейшее направление развития. Чем больше будет цифровое значение направления дальнейшего развития, тем перспективнее финансовые возможности анализируемого предприятия, а вероятность погашения текущей задолженности высока. Следовательно, с помощью диагностики финансового потенциала предприятия можно диагностировать риски невозврата долгов и неплатежей, что в условиях интеграционных преобразований является достаточно актуальным и распространенным явлением.

**Список цитируемых источников**

1. Бритченко, І. Г. Управління потенціалом підприємства : конспект лекцій / І. Г. Бритченко. — Донецьк : ДрнГУЕТ, 2005. — 112 с.
2. Евдокимов, Ф. И. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства» / Ф. И. Евдокимов, О. В. Мизина // Науч. тр. Донец. нац. техн. ун-та. Сер. Экономика. — 2004. — № 75. — С. 54—59.
3. Быков, В. Г. Оценка и планирование финансово-экономического потенциала предприятий общегосударственного значения : автореф. дис. ... канд. экон. наук / В. Г. Быков. — М., 2006. — 20 с.
4. Быков, В. Г. Финансово-экономический потенциал предприятий общегосударственного значения — оценка и управление / В. Г. Быков, Ю. М. Ряснянский // Финансы Украины. — № 6. — С. 56— 61.

5. *Кунцевич, В. О.* Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 7 (37). — С. 123—130.
6. *Полещук, И. И.* Финансовый потенциал Беларуси: его оценка и использование / И. И. Полещук // Белорус. экон. журн. — 2013. — № 3. — С. 87—97.
7. *Барсегова, И. В.* Финансовый потенциал для коммерческого сектора / И. В. Барсегова // Экон. журн. — М. : Изд-во Ипполитова, 2011. — С. 51—57.
8. *Салихова, Я. Ю.* Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки / Я. Ю. Салихова. — СПб. : СПбГУЭФ, 2011. — 412 с.
9. *Фомин, П. А.* Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов. — М. : Изд-во РАГС, 2007. — С. 29—42.
10. *Высоцкий, О. А.* Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятий / О. А. Высоцкий ; под науч. ред. Р. С. Седегова. — Минск : Право и экономика, 2004. — 396 с.
11. *Марченко, В. М.* Эконометрика и экономико-математические методы и модели. 2 ч. / В. М. Марченко, Н. П. Можей, Е. А. Шинкевич. — Минск : БГТУ, 2011. — Ч. 1 : Эконометрика. — 157 с.
12. *Корн, Г.* Справочник по математике для научных работников и инженеров / Г. Корн, Т. Корн. — М. : Изд-во МГУ, 1970. — 720 с.
13. *Пелих, А. С.* Экономико-математические методы и модели в управлении производством / А. С. Пелих, Л. Л. Терехов, Л. А. Терехова. — Ростов н/Д : Феникс, 2005. — 248 с.
14. *Орлова, И. В.* Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование / И. В. Орлова, В. А. Половников. — М. : ИНФРА-М, 2013. — 389 с.

Поступила в редакцию 15.03.2018