

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМ. ДМИТРА МОТОРНОГО
Факультет економіки та бізнесу

Кафедра менеджменту

ГОРДЕЄВА ОЛЬГА АНДРІЇВНА

**Управління внутрішнім потенціалом
підприємства**

Спеціальність: 073 - менеджмент

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня «магістр»

Керівник: д.е.н., професор Світлана НЕСТЕРЕНКО

Здобувач вищої освіти: Ольга ГОРДЕЄВА

Мелітополь –2021

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ДМИТРА МОТОРНОГО**

Факультет економіки та бізнесу

Кафедра менеджменту
(*назва кафедри*)

Освітньо-професійна програма «Менеджмент» _____

Галузь знань 07 Управління та адміністрування _____

Спеціальність 073 Менеджмент _____

Спеціалізація (за наявності) _____

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

_____ С.А. НЕСТЕРЕНКО
(*підпис*) (*ініціали та прізвище*)

« _____ » _____ 202__ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ С.А. НЕСТЕРЕНКО
(*підпис*) (*ініціали та прізвище*)

« _____ » _____ 202__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему: «**Управління внутрішнім потенціалом підприємства**»

Здобувач вищої освіти: _____ О.А. ГОРДЄЄВА
(*підпис*) (*ПІБ здобувача*)

Науковий керівник: _____ д.е.н., професор С.А. НЕСТЕРЕНКО
(*підпис*) (*учене звання, науковий ступінь, ПІБ*)

Мелітополь, 2021 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ДМИТРА МОТОРНОГО

Факультет економіки та бізнесу

Кафедра менеджменту
(назва кафедри)

Освітньо-професійна програма «Менеджмент»

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Спеціальність 073 Менеджмент

Спеціалізація (за наявності) _____

ПОГОДЖЕНО:

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

_____ С.А. НЕСТЕРЕНКО

(підпис) (ініціали та прізвище)

« _____ » _____ 202__ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри

_____ С.А. НЕСТЕРЕНКО

(підпис) (ініціали та прізвище)

« _____ » _____ 202__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи
здобувача вищої освіти

ГОРДЕСВОЇ ОЛЬГИ АНДРІЇВНИ

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної магістерської роботи: «Управління внутрішнім потенціалом підприємства»

науковий керівник роботи Нестеренко Світлана Анатоліївна, д. е. н., професор

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ректора університету від «21» жовтня 2020 р. №1479-С

2. Строк подання кваліфікаційної магістерської роботи 12.02.21 р.

3. Вихідні дані до кваліфікаційної магістерської роботи: закони, статистичні дані, звітна документація підприємств

4. Зміст кваліфікаційної магістерської роботи (перелік питань, які потрібно розробити):

1. Опрацювати теоретико-методологічну базу за темою дослідження

2. Проаналізувати суб'єкт дослідження

3. Обґрунтувати пропозиції за обраною темою кваліфікаційної роботи

5. Перелік графічного матеріалу: схеми, діаграми, графіки, таблиці,

6. Дата видачі завдання «21» жовтня 2020 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів	Відмітка про виконання
	Затвердження плану роботи		
1	Виконання вступу	21.10.20 р. – 30.10.20 р.	
2	Виконання розділу 1	02.11.20 р. – 20.11.20 р.	
3	Виконання розділу 2	23.11.20 р. – 29.12.20 р.	
4	Виконання розділу 3	02.01.21 р. – 01.02.21 р.	
5	Формування висновків	02.02.21 р. – 05.02.21 р.	
6	Перевірка на плагіат	08.02.21 р. – 10.02.21 р.	
7	Попередній захист роботи на кафедрі	12.02.21 р.	

Здобувач вищої освіти

(підпис)

О.А. ГОРДЄЄВА

(ініціали та прізвище)

Керівник кваліфікаційної
магістерської роботи

(підпис)

С.А. НЕСТЕРЕНКО

(ініціали та прізвище)

**Рішення комісії про попередній захист кваліфікаційної роботи від
«__» _____ 20__ року**

Члени комісії:

1. НЕСТЕРЕНКО С.А., д.е.н., професор

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання, підпис)

2. НЕХАЙ В.В., д.е.н., доцент

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання, підпис)

3. СИНЯЄВА Л.В., д.е.н., проф

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання, підпис)

Допустити до захисту

Завідувач кафедри менеджменту

С.А. НЕСТЕРЕНКО

(підпис)

(ініціали та прізвище)

«__» _____ 2021р.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНІМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1. Потенціал підприємства як економічна категорія	10
1.2. Методологія формування потенціалу підприємства та його структуризація	15
1.3. Основні аспекти управління результативністю використання потенціалу підприємства	28
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНІМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ДАНОС ГРУП»	35
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «ДАНОС ГРУП»	35
2.2. Оцінка трудового потенціалу співробітників ТОВ «ДАНОС ГРУП»	45
2.3. SWOT- аналіз діяльності ТОВ «ДАНОС ГРУП»	56
РОЗДІЛ 3. ШЛЯШИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНІМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ДАНОС ГРУП»	65
3.1. Веб-сайт як інструмент удосконалення управління маркетинговим потенціалом ТОВ «ДАНОС ГРУП»	65
3.2. Управління розвитком кадрового потенціалу ТОВ «ДАНОС ГРУП»	77
3.3. Мотиваційні механізми як складова покращення управління внутрішнім потенціалом ТОВ «ДАНОС ГРУП»	86
ВИСНОВКИ	95
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	100

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Динамічний розвиток ринкових процесів в Україні вимагає переорієнтації зусиль менеджменту підприємств із забезпечення поточних результатів діяльності в площину забезпечення конкурентних переваг, формування яких є гарантом тривалого ефективного функціонування підприємства і залежить від якості реалізації його потенціалу. Зосередження на пошуку можливостей успішного довгострокового функціонування зумовлює необхідність вивчення механізму формування таких можливостей та здобуття практичних навичок їхньої оцінки.

Актуальність теми обумовлена тим, що для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємств та інших суб'єктів господарювання необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудові та інші елементи потенціалу. Це зумовлює виключну увагу керівників підприємств до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, а особливо до алгоритмів визначення та використання їхніх соціально-економічних можливостей.

Теоретичні та практичні аспекти управління потенціалом підприємства розглядаються в працях С.Г. Струмліна, Л.І. Абалкіна, Л.І. Самоукіна, Р.В. Маршукова, В.М. Авдєєнка, М.І. Іванова, О.С. Федоніна, І.М. Рєпіної, О.І. Олексюк, Н.С. Краснокутської, Н.В. Касьянкової, Б.Є. Бачевського, В.І. Хомякова, І.В. Бакума, І.З. Должанського та інших вчених.

В умовах ринку категорія «потенціал підприємства» набуває особливої актуальності як одна з основних характеристик стабільності підприємства та можливостей його подальшого розвитку. Аргументоване розуміння управління потенціалом підприємства є актуальним не тільки для науки, а й для практичних цілей, оскільки уявлення про його зміст формує адекватний підхід до його оцінки, керування і розвитку.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних аспектів та розроблення практичних рекомендацій щодо управління внутрішнім

потенціалом підприємства.

Для досягнення мети кваліфікаційної роботи у роботі було поставлено такі завдання:

- визначити поняття сутності потенціалу підприємства як економічної категорії;
- обґрунтувати методологію формування потенціалу підприємства та його структуризацію;
- розглянути основні аспекти управління результативністю використання потенціалу підприємства;
- проаналізувати організаційно-економічні показники господарської діяльності ТОВ «ДАНОС ГРУП»;
- провести оцінку трудового потенціалу ТОВ «ДАНОС ГРУП»;
- дослідити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози діяльності ТОВ «ДАНОС ГРУП» за допомогою SWOT - аналізу;
- запропонувати розробити веб-сайт як інструмент удосконалення управління маркетинговим потенціалом ТОВ «ДАНОС ГРУП»;
- розробити програму управління розвитком кадрового потенціалу ТОВ «ДАНОС ГРУП»;
- обґрунтувати мотиваційний механізм як складову покращення управління внутрішнім потенціалом ТОВ «ДАНОС ГРУП».

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є процес управління внутрішнім потенціалом ТОВ «ДАНОС ГРУП».

Предметом дослідження виступає сукупність теоретичних, методичних і практичних засад управління внутрішнім потенціалом ТОВ «ДАНОС ГРУП».

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою досліджень є базові положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем управління потенціалом підприємства. В процесі дослідження використовувались методи: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення і формулювання висновків); монографічний (визначення

напрямоків удосконалення управління внутрішнім потенціалом підприємства); історичний (для вивчення й узагальнення поглядів науковців щодо сутності потенціалу підприємства); порівняння (для зіставлення фактичних даних про економічні показники діяльності ТОВ «ДАНОС ГРУП» звітного періоду з даними попередніх років); економічного аналізу (при оцінці ефективності діяльності ТОВ «ДАНОС ГРУП»); табличний, графічний (для наочного відображення результатів дослідження).

Елементи наукової новизни одержаних результатів полягають у розробці теоретичних та методологічних засад удосконалення управління внутрішнім потенціалом підприємства.

Основними елементами наукової новизни є:

удосконалено:

- програму управління розвитком кадрового потенціалу підприємства;

одержали подальший розвиток:

- методичні підходи до обґрунтування структури потенціалу підприємства;

- удосконалення мотиваційного механізму як складової покращення управління внутрішнім потенціалом підприємства.

Інформаційним забезпеченням дослідження є монографії та наукові праці українських і закордонних учених, навчальна література, статистичні матеріали Державної служби статистики України, інформація з комп'ютерної мережі Internet, матеріали оперативного управління підприємства, що досліджується, матеріали аналітичних та статистичних звітів ТОВ «ДАНОС ГРУП» за 2018-2020 рр., а також матеріали власних спостережень. Правове забезпечення дослідження становили законодавчі та нормативні акти, що регулюють діяльність суб'єктів господарювання в Україні.

Практична значущість роботи полягає у тому, що реалізація основних положень і рекомендацій, викладених у дослідженні, сприятиме підвищенню ефективності діяльності та конкурентоспроможності ТОВ «ДАНОС ГРУП». Результати дослідження у вигляді пропозицій щодо управління внутрішнім

потенціалом підприємства на основі реалізації системи заходів щодо удосконалення управління маркетинговим потенціалом ТОВ «ДАНОС ГРУП», управління розвитком кадрового потенціалу ТОВ «ДАНОС ГРУП», обґрунтування мотиваційного механізму управління внутрішнім потенціалом підприємства знайшли своє застосування у діяльності ТОВ «ДАНОС ГРУП».

Апробація результатів роботи. Основні положення та результати досліджень за темою кваліфікаційної роботи оприлюдненні на:

- Міжнародній науково-практичній конференції «Сталий розвиток аграрної сфери: інженерно-економічне забезпечення», Відокремлений підрозділ НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут» (м. Бережани, 05.11.2020 р.);

- науково-практичній конференції студентів та магістрів Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного (м. Мелітополь, 17.11. 2020 р.).

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків. Список використаних джерел становить 81 найменування. Обсяг текстової частини складається зі 107 сторінок та містить 17 таблиць, 7 рисунків.

ВИСНОВКИ

На основі проведених теоретичних та практичних досліджень управління внутрішнім потенціалом ТОВ «ДАН ОС ГРУП» зроблено наступні висновки:

1. Аргументоване розуміння потенціалу підприємства є актуальним не тільки для науки, а й для практичних цілей, оскільки уявлення про його зміст формує адекватний підхід до його оцінки, керування і розвитку. В економічній літературі не існує однозначного трактування поняття потенціалу підприємства як економічної категорії. Різноманіття підходів до розуміння сутності потенціалу підприємства дозволяє вважати його багаторівневим і багатоаспектним поняттям, зміст якого розкривається у всьому комплексі його проявів. Не применшуючи значення ресурсі як базису у формуванні потенціалу підприємства, необхідно врахувати, що другою, не менш важливою складовою потенціалу виступають здібності підприємства мобілізувати ресурси при здійсненні бізнес-процесів. З урахуванням того, що сукупність таких здібностей, навичок та досвіду в економічній літературі прийнято називати компетенціями, то потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів.

2. Дослідження методології формування потенціалу підприємства показали, що процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів та компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства. На процес формування потенціалу підприємства впливають зовнішні і внутрішні фактори. При формуванні потенціалу підприємства використовується ціла низка наукових підходів. Формування тісно пов'язане зі структуризацією. Дослідження структури – невід'ємна частина теорії потенціалу підприємства, яка необхідна для визначення основних напрямків управлінського впливу для покращення використання

існуючих можливостей суб'єкта господарювання. Доцільно виділяти такі види потенціалу підприємства: інноваційний потенціал; виробничий потенціал; фінансовий потенціал; потенціал відтворення; науково-технічний потенціал; управлінський потенціал; потенціал організаційної структури управління; маркетинговий потенціал; трудовий потенціал; інфраструктурний потенціал, інформаційний потенціал; комунікаційний потенціал; ринковий потенціал; стратегічний потенціал; інтелектуальний потенціал; соціальний потенціал.

3. Управління результативністю використання потенціалу підприємства включає виявлення, оцінку та узагальнення відносної ефективності виробничих підрозділів і діяльності функціональних ланок з наступним пошуком пріоритетних напрямів мотивації та реальних механізмів впливу на її позитивну динаміку у майбутньому; порівняння ступеня ефективності, досягнутого даним підприємством і його конкурентами на ринку, для недопущення зниження престижу і конкурентоспроможності у сфері бізнесу.

4. Вивчення організаційно-економічної характеристики ТОВ «ДАНОС ГРУП» показало, що підприємство створено у 2018 році, основними напрямками його роботи є: продаж запасних частин оригіналів та аналогів до CLAAS, John Deere, LEMKEN; продаж запчастин до польської сільськогосподарської техніки; ремонт та реставрація запасних частин; ремонт електронних блоків управління CLAAS; - продаж нової та бувшої у використанні сільськогосподарської техніки; продаж мастил, АКБ та авто хімії. Аналіз показників фінансових результатів за три роки доводить, що ТОВ «ДАНОС ГРУП» є прибутковим підприємством, рентабельність активів за 2020 р. склала 16,7%, рентабельність основної діяльності – 9,7%. Чистий дохід від реалізації продукції у 2020 р порівняно з 2018 р. збільшився на 456 тис. грн., або на 4%. Нажаль, спостерігаємо негативну тенденцію до збільшення собівартості продукції у 2020 р. порівняно з 2018 р. на 9,1% та зменшення прибутку на 29,5%. З розрахунків ефективності використання основних фондів ТОВ «ДАНОС ГРУП» ми дійшли висновку, що показник фондоддачі у 2020 р. порівняно з 2018 р. збільшився на 1,5 грн., тобто на 8,6%, а фондоємність –

зменшилась 6,7% за рахунок підвищення чистого доходу від реалізації продукції. Аналіз ефективності обертання оборотних активів ТОВ «ДАНОС ГРУП» показав, що у 2020 р. порівняно з 2018 р. розмір одноденної виручки збільшився на 4%, тривалість одного обороту - зменшилась на 7%, коефіцієнт обертання активів – збільшився на 7%, коефіцієнт завантаження активів в обороті – зменшився на 5,9%.

5. Для оцінки трудового потенціалу співробітників ТОВ «ДАНОС ГРУП» ми використали коефіцієнтну методику, яка по своїй суті є гібридом витратних та порівняльних підходів до оцінки. На основі характеристик професійних якостей співробітників були визначені інтегрований коефіцієнт професійної компетентності, інтегрований коефіцієнт виконання робіт, трудовий потенціал співробітника. Розрахований трудовий потенціал менеджерів ТОВ «ДАНОС ГРУП» є достатньо високим, коефіцієнт трудового потенціалу менеджера з продажу сільськогосподарської техніки склав 1,87, менеджера з продажу запасних частин – 2,25 (це найвищий результат серед менеджерів за рахунок більшого досвіду роботи), менеджера з сервісного обслуговування – 1,75.

Також був визначений інтегральний показник (баловий коефіцієнт) ділових якостей директора ТОВ «ДАНОС ГРУП» за допомогою спеціальної моделі оцінки ділових якостей менеджера. Інтегральний показник ділових якостей директора ТОВ «ДАНОС ГРУП» становив 228 балів, що на 69 балів вище середнього рівня (з оцінкою «задовільно», але на 37 балів нижче максимального рівня (з оцінкою «відмінно»).

6. З метою визначення стратегії поведження ТОВ «ДАНОС ГРУП» був проведений SWOT-аналіз, в результаті якого досліджено сильні та слабкі сторони, а також зовнішні можливості та загрози діяльності підприємства, складено матрицю SWOT-аналізу. Обробка SWOT – матриці (поле СИМ) доводить, що існує реальна можливість швидкого розвитку фірми у зв'язку з динамічним розвитком ринку сільськогосподарської техніки та запчастин до неї за рахунок стійких зв'язків з постачальниками та споживачами, позитивної ділової репутації, стійкого фінансового становища. Розробка веб-сайту,

високий рівень диференціації товарів та можливість продажу через Інтернет сприяє появі нових постачальників та покупців. Недолуга поведінка конкурентів може призвести до розширення мережі клієнтів ТОВ «ДАН ОС ГРУП» за рахунок високої якості обслуговування та компетентності персоналу.

7. Одним із напрямків удосконалення управління внутрішнім потенціалом підприємства є розробка веб-сайту ТОВ «ДАН ОС ГРУП». Метою створення веб-сайту ТОВ «ДАН ОС ГРУП» є: розповсюдження інформації про фірму, товари та послуги; формування позитивного іміджу фірми; освоєння нових ринків та розширення старих; зниження операційних витрат; розширення і поглиблення партнерських відносин; підтримка бізнес-процесів в режимі онлайн. Цільова аудиторія веб-сайту ТОВ «ДАН ОС ГРУП» має такі характеристики: директори, голови фермерських господарств, сільськогосподарських підприємств, агрохолдингів (приблизно 30%); головні інженери сільськогосподарських підприємств та агрохолдингів (приблизно 70%); наявність сільськогосподарських угідь в підприємствах, що обслуговуються – від 500 га до 100000 га; вік цільової аудиторії від 30 до 60 років; гендерна приналежність значення не має; переважно люди з вищою освітою. Веб-сайт ТОВ «ДАН ОС ГРУП» міститиме 15 веб-сторінок.

8. Управління кадровим потенціалом є невід'ємною складовою управління потенціалом підприємства. Кадровий потенціал відображає здібності, професійні навички, наявні вміння і можливості працівників необхідні для ефективної та результативної діяльності відповідно до особливостей і цілей організації. В роботі сформульовано програму розвитку кадрового потенціалу ТОВ «ДАН ОС ГРУП», яка передбачає визначення цілей, завдань, напрямів і методів розвитку як окремого працівника, так і кадрового потенціалу підприємства в цілому. Відзначаючи провідну роль лідера у діяльності підприємства, нами були сформовані функції, завдання діяльності та уміння, якими повинен володіти директор ТОВ «ДАН ОС ГРУП».

9. Мотиваційний механізм є складовою покращення управління внутрішнім потенціалом ТОВ «ДАН ОС ГРУП». Для удосконалення

мотиваційного механізму стратегічного управління ТОВ «ДАНОС ГРУП» було застосовано мотиваційну концепцію, при розробці якої вказали, що підприємство може поетапно планувати та на що потрібно звернути увагу, що є обов'язковим для врахування на кожному з вказаних етапів. Запропонована структура мотиваційної стратегії ТОВ «ДАНОС ГРУП» включає: пункти стратегічної активності та стратегічної результативності, формування позитивного іміджу, орієнтацію на споживача, орієнтацію на розвиток, дієву та ефективну організаційну культуру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Бачевський Б.Є, Заблудська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400с.
3. Гавва В. Н., Божко Е. А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 224 с.
4. Добикіна О. К., Рижиков В. С., Касьянюк С. В., Кокотко М. Є., Костенко Т. Д., Герасимов А. А. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 208 с.
5. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. –257 с.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – К: ЦНЛ, 2005. – 352 с.
7. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олесюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2004. - 316 с.
8. Теоретичні підходи до визначення сутності потенціалу підприємства як економічної категорії Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред.. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2013. - №3 (23). - С.170-172
9. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. Управління потенціалом підприємства. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
10. Круш П.В., Поліщук С.В. Оцінка бізнесу: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 264 с.

11. Кузнецова Т.В., Красовська Ю.В., Подлевська О.М. К89 Управління потенціалом підприємства: Навчальний – Рівне: НУВГП, 2016. – 195 с.
12. Управління ресурсами підприємства: Навчальний посібник / Під ред. Б.М.Воробйова, Б.І.Холода . К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.
13. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.
14. Хомяков Л.І. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2008 . – 600 с.
15. Череп А. В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: Підручник. / Череп А. В. – К. : Кондор, 2006. – 380 с. 40.
16. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення. Монографія. / Чухрай Н. –Львів: Вид.Нац.університету “Львівська політехніка”, 2002. – 316 с.
17. Розуменко С.М. Основні фактори формування та розвитку потенціалу підприємства Нестеренко С.А. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред.. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2013. - №4 (24). - С.199-201
18. Зеленська М. О. Підходи до формування та структуризації потенціалу підприємства / М. О. Зеленська // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: зб. наук. праць. – К.: НТУУ «КПІ», 2011. – № 8. – С. 219-224.
19. Гончар О. І. Дослідження поля можливостей підприємства в процесі управління його потенціалом / О. І. Гончар // Прометей. – 2014. – № 3. – С. 92-97.
20. Бузько І. Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: [монографія] / І. Р. Бузько, І. Є. Дмитренко, О. А. Сущенко. – Алчевськ: Вид-во ДГМІ, 2002. – 216 с.

21. Воронкова А. Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А. Е. Воронкова, Ю. С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4 (94). – С. 77-82.

22. Маркіна І.А. Методологічні засади потенціалу підприємства та його структуризація / Маркіна І.А., Більовська О.О., Ганженко Д.О. // Економіка та управління підприємствами. – 2017. - Випуск IV (68). – С.108-117.

23. Городня Т. А. Економічна та фінансова діагностика / Т. А. Городня, І. П. Мойсеєнко. – Л.: Магнолія 2006, 2008. – 282 с.

24. Левашов В. К. Интеллектуальный потенциал общества: социологическое измерение и прогнозирование / В. К. Левашов // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2008. – № 3(87). – С. 17-30.

25. Аньшин В. М. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учебное пособие / В. М. Аньшин, А. А. Дагаев. – Москва: Дело, 2006. – 584 с.

26. Назарчук Т. В. Модель розвитку внутрішнього потенціалу та конкурентного статусу підприємства / Т.В. Назарчук // Вісник Хмельницького національного університету (економічні науки). – 2014. - №3. Т.3. – С.121-125.

27. Козловський В.О. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства / В.О. Козловський, І.В. Причепка // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2007. - №3. – С.28-33.

28. Русак П.П. Економіка підприємства [Текст] / П.П. Русак , В.Г. Андрійчук та ін. – Біла Церква, 2003. - 256 с

29. Менеджмент і маркетинг: Навчальний посібник / В.І. Перебийніс, Л.М. Бойко, В.В. Писаренко та ін.; За ред. В.І. Перебийніса. – Полтава: ФОН Говоров С.В., 2007. – 344 с.

30. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посіб.- К.: КНЕУ, 1998. – 151 с.

31. Фатхудинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учеб. пос. – М.: Интел-Синтез, 1997. -304 с.

32. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління. – К., 1999. – 256 с.
33. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент. –К.: ТОВ «УВПК»ЕксОб». – 2002. -559 с.
34. Литовченко І. Л. Інтернет-маркетинг. Навчальний посібник – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 332 с.
35. Блайд Дж. Маркетинговые коммуникации. Что? Как? И почему? /Пер.с англ. — Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. —368 с.
36. Макарова М.В. Електронна комерція. Посібник для студентів вищих навчальних закладів. — К.:Видавничий центр «Академія», 2002. — 272 с.
37. Маркетинг: Підручник / У Руделіус, О.А. Азарян та ін. — К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2005.
38. Маркетинг-менеджмент. 11-е изд./Ф. Котлер. — СПб.: Питер, 2003 — 800 с.: ил. — (Серия «Теория и практика менеджмента »).
39. Реклама и маркетинг в Интернете: Пер. с англ. / Томас Кеглер, Пауль Даулинг, Бренд Тейлор, Джошуа Тестерман. — М.: Альпина Паблишер, 2003. — 630 с.: ил. — На обл. авт. Пол Доулинг.
40. Уилсон Р. Планирование стратегии Интернет-маркетинга/С.А. Зайцев (пер. с англ.). — М.: Издательский дом Гребенникова, 2003, — 261 с.
41. Филлипс Д. PR в Интернете / Д. Филлипс ; пер. с англ. И.Гаврилова. — М. : Гранд : Фаир-Пресс, 2004. — 318 с. : ил. — (Начальная школа бизнеса).
42. Хартман А., Сифонис Дж. Стратегии успеха в Интернет-экономике. — М.: ЛОРИ, 2001. — 274 с
42. Холланд Г. Директ-маркетинг: пер. с нем. / Генрих Холланд. — М.: Вершина, 2006. — 365 с.: ил., табл.
43. Холмогоров В. Интернет-маркетинг. Краткий курс. —СПб.: Питер, 2001.
44. Хэнсон У. Internet-маркетинг: Учебно-практическое пособие / Пер. с англ. Ю.А.Цыпкина. — М.:Юнити-Дана, 2001. —527 с.

45. Браун Д. Разработка веб-сайта. Взаимодействие с заказчиком, дизайнером и программистом / Д. Браун. – Санкт-Петербург : Питер, 2009. – 366 с.
46. Бажан І. І. Трудовий потенціал України: формування та використання. Донецьк: Юго-Восток, 2006. 144 с.
47. Беккер И. Б. Хьюзлид М. А, Ульрих Д. Измерение результативности HR-департамента. Люди, стратегия и производительность / пер. с англ. Н. Ю. Скачек. М.: Вильямс, 2007. 304 с
48. Білорус Т. В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства : монографія. Ірпінь: Нац. акад. ДПС України, 2007. 174 с.
49. Білорус Т. В., Омеляненко А. І. Компетентнісний підхід до оцінювання успішності роботи керівника. // Молодий вчений. 2016. № 2. С. 12–16. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/2_29_2016.pdf
50. Гончарук В. А. Развитие предприятия. М.: Дело, 2000. 208 с.
51. Горшкова Е. Г., Кухаркова О. В. Коуч-наставничество как инструмент развития бизнеса. Практическое руководство. СПб.: Речь. 2007. 144 с. URL: <http://lib.sale/kouching-psihologiya/kouch-nastavnichestvo-kak-instrumentrazvitiya.html>
52. Гриньова В. М., Писаревська Г. І. Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія. Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. 228 с.
53. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : підручник. К.: Знання, 2006. 559
54. Данилишин Б. М., Чернюк Л. Г., Фащевський М. І. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та мікрорегіональний рівень. Вінниця: Книга-Вега, 2007. 572 с.
55. Дейнека А. В., Беспалько В. А. Управление человеческими ресурсами: учебник для бакалавров. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. 392 с.

56. Десслер Г. Управление персоналом / пер. с 9-го англ. изд. Д. П. Коньковой; под общ. ред. И. М. Степнова. М.: Бином. Лаборатория знаний, 2004. 799 с.

57. Новікова М. М. Системне управління трудовим потенціалом підприємства : монографія. Х. : ХНЕУ, 2008. 211 с.

58. Плугина Ю. А. Современные методы профессионального развития персонала предприятия. Вісник економіки транспорту і промисловості. № 43. 2013. URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-metody-professionalnogorazvitiya-personala-predpriyatiya>

59. Розвиток професійної компетентності управлінського персоналу : монографія / Дороніна М. С., Литовченко І. В., Михайленко Д. Г., Полубєдова А. О. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. 368 с.

60. Хуторской А. В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты. URL: <http://www.eidos.ru/journal/2002/0423.htm>.

61. Хучек М. Стратегия управления трудовым потенциалом предприятия. М.: Прогресс-Универс, 2000. 315 с.

62. Щекин Г. В. Организация и психология управления персоналом : монографія. К.: МАУП, 2002. 832 с.

63. Белова О.І. Механізм формування системи мотивування на етапах розробки та реалізації стратегії / О.І. Белова, – Рівне: ВІСНИК НУВГП. - № 3 (43). - 2008. – С. 3-10.

64. Белова О.І. Процес управління системою мотивування при стратегічному управлінні підприємством / О.І. Белова, – Полтава: Економіка і регіон, №3 (18), 2008. - С. 164-170.

65. Белова О.І. Корпоративна культура як основа формування мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством // О.І.Белова, В.І. Тимцуник – К.: Науковий Вісник академії муніципального управління, серія «Управління», №2, 2011, С. 31-39.

66. Карташова Л. В. Поведение в организации : учебник / Л. В. Карташова, Т. В. Никонова, Т. О. Соломанидина. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 220 с.
67. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2002. - 384 с.
68. Мартиненко Н. М. Технология менеджмента : учебник для студентов высш. учеб. заведений / Н. М. Мартиненко. – К. : МІГ Леся, 1997. – 800 с.
69. Мартиненко М.М. Основы менеджменту: Підручник. – К.: Каравела, 2005 – 496 с.
70. Мельник М. І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження : монографія / М. І. Мельник. – Львів : ІРД НАН України, 2005. – 305 с.
71. Мерманн Э. Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации / Э. Мерманн; [пер. с нем.]. – Х. : Гуманитарный Центр Е. И. Высочинова, 2007. – 184 с.
72. Пьюселик Ф. Что определяет термин «мотивация» / Ф. Пьюселик // Управление персоналом. – 2007. – № 7. – С. 28-29.
73. П'ятницька Г.Т. Управління підприємством в епоху глобалізму: монографія / Г.Т. Пятницька. – К.: «Логос», 2006. – 568 с.
74. Романов П. В. Социология менеджмента и организаций / П. В. Романов. – Ростов н/Д. : Феникс, 2004. – 288 с.
75. Роузфілд С. Порівнюємо економічні системи / С. Роузфілд. – К. : К.І.С., 2005. – 370 с.
76. Ткаченко А.М. Інноваційні підходи до управління трудовим потенціалом суб'єкта господарювання – основа формування антикризового менеджменту / А. М. Ткаченко, С. А. Силенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. – Маріуполь, 2015. – Вип. 1, Т. 1. – С. 53–59.
77. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд;

[пер. с англ., под ред. Л. Г. Зайцева., М. И. Соколовой]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

78. Томпсон А. Стратегічний менеджмент: концепції і ситуації для аналізу. 12-те вид. А.Томпсон, А. Стріклен –Диалектика-Вильямс, 2010. – 928 с.

79. Тульчинский Г.Л. Поддержание мотивации / Тульчинський Г.Л., - Персонал-Микс, №1, 2001.

80. Туган-Барановский М. Психологические факторы общественного развития / М. Туган-Барановский // Мир Божий. – 1904. – № 8. – С. 2-29.

81. Уайтли Ф. Мотивация / Ф. Уайтли; [пер. с англ.]. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2003. – 160 с.