

часткових критеріїв та система їх пріоритетів; перелік ситуацій і параметри їх статистичної та експертної оцінки; матриця ефектів (“корисності”) для систем “стратегії–критерії” чи “стратегії–ситуації”.

Базу даних – результатів обробки складають файли РН даних, що відповідають РН вихідних даних однойменних задач: номер задачі і її назва; перелік оптимальних стратегій, які рекомендовані різними методами в якості рішення, та їх пріоритети; реквізити стратегії, що прийнята в якості рішення, та реквізити ОПР.

Сеанс роботи з комплексом SLMN складають усі операції з вирішення поточної задачі. Програма для ПЕОМ має вигляд ехе-файла і запускається засобами операційної системи ПЕОМ без особливостей.

Алгоритми процедур вибору оптимальних стратегій по скалярному і векторному критеріях надаються на мові публікацій.

**Висновки.** Стаття присвячена, головним чином, адаптації принципів і методів загальної кібернетики до основних задач керівної діяльності менеджера для максимального підвищення її ефективності. Безумовно, вирішення даних нових задач дослідження операцій потребує застосування комп’ютерних засобів автоматизації в органах забезпечення діяльності менеджера (системах управління).

### Література

1. Гришин С. П. Складна система військового призначення і ефективність її функціонування / В. І. Шарий, Г. М. Педченко, А. І. Невольниченко, С. П. Гришин // Зб. наук. пр. Військ. ін-ту КНУ ім. Т. Шевченка. – № 27. – К. : ВІКНУ. 2010. – С. 223–229.
2. Лантвойт О. Б. Теоретико-множинне подання процесу забезпечення функціонування багатофункціонального озброєння і техніки органів охорони державного кордону // Зб. наук. пр. Військ. ін-ту Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – № 30. – С. 159–164.
3. Мануїлов С. В. Автоматизація управління військами, математичне та інформаційне забезпечення прийняття рішень у різних ланках управління внутрішніх військ МВС України / С. В. Мануїлов // Честь і закон. № 2. – К., 2007. – С. 41–44.
4. Ярушек В. Е. Теоретические основы автоматизации процессов выработки решений в системах управления : учеб. пособие / В. Е. Ярушек, В. П. Прохоров, Б. Н. Судаков, А. В. Мишин. – Х. : ХВУ, 1993. – 446 с.
5. Гринь В. Р. Качество и безопасность автоматизированных систем управления / В. Р. Гринь // Воен. мысль. – М. : МО РФ, 2006. – № 12. – С. 26–31.

УДК 658:339.944

М. М. ЧУБАР

Хмельницький національний університет

## ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ У СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*У статті автором розглядається сутність, взаємозв’язки та ієрархічна структура понять “зовнішньоекономічна діяльність”, “експортна діяльність” та “експортний потенціал”. Проводиться аналіз авторських визначень експортного потенціалу та на основі результатів аналізу синтезується власне визначення поняття “експортний потенціал промислового підприємства”.*

*In this article meaning, correlations and hierarchic structure between such notions as foreign economic activity, export potential and export activities are considered. The other researchers` determinations of export potentials are analyzed. On the basis of the results of the conducted analysis author`s own definition of the notion “export potential of an enterprise” is synthesized.*

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, експортний потенціал, експортна діяльність, ієрархічні взаємозв’язки.

**Постановка проблеми.** Розбудова ринкової економіки в Україні базується на принципах вільного підприємництва, панування приватної власності на ресурси, конкуренції, ринкового ціноутворення, договірних відносин між суб’єктами ведення господарства та обмеженого втручання держави у господарську діяльність. В таких умовах одним з головних факторів успішної діяльності підприємства є освоєння старих завоювання нових ринків за допомогою налагодження системи випуску та збуту продукції, а також надання послуг та здійснення іншої діяльності, що є конкурентоспроможною цільових для споживачів на даних ринках.

Відповідно до концепції міжнародного поділу праці, значна частина зовнішніх щодо адміністративної та митної території України ринків може мати кращі умови для здійснення підприємством економічної діяльності, що уможливить здобуття ним конкурентних переваг того чи іншого характеру. В період світової глобалізації та інтернаціоналізації економік окремих країн, утворення нових та розширення сфер впливу уже існуючих політичних та економічних організацій об’єднувального, інтеграційного характеру (таких як ЄС, НАТО, СОТ)

зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання (до яких належать і підприємства, зокрема, промислові), що базується на виробництві та обміні товарами, послугами, технологіями, інформацією між економічними контрагентами з різних країн, набуває винятково важливого значення. Всезагальна тенденція до лібералізації торгівлі шляхом послаблення або усунення численних нормативно-правових, митних, адміністративних, культурних та інших бар'єрів надає промисловим підприємствам унікальну можливість до реалізації власних товарів та надання послуг на зовнішніх ринках, а також здійснення інвестиційної, фінансової, науково-інжинірингової та іншої діяльності на справді глобальному рівні.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Експортна діяльність та експортний потенціал підприємства є одними з головних характеристик підприємства, що визначають фактичну та потенціальну здатність до проведення ним ефективної зовнішньоекономічної діяльності. Питання, що тією чи іншою мірою стосуються експортної діяльності та експортного потенціалу економічних суб'єктів різних рівнів розглядали у своїх роботах такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Авдєєнко В.Н., Котлов В.А., Маталка С.М., Бестужева С.В., Новицький В.Є., Куришук В.В., Череп А.В., Ортинська О.Л., Олексюк О.І., Пепа Т.В., Стахорський О.О., Швецова М.Б., Єпішкіна О.В., Серова Л.П., Дружиніна В.В., Різніченко Л.В., Радченко Л.М. та ін. Проте у сучасній економічній літературі залишається недостатньо висвітленим питання співвідношення та взаємозв'язку зовнішньоекономічної діяльності, експортної діяльності та експортного потенціалу підприємства за досить значної кількості окремих авторських визначень цих економічних категорій, що не дозволяє повною мірою досягнути та усвідомити наявну струнку ієрархічну систему економічних знань, що описують зовнішньоекономічну діяльність. Ця ситуація є неприпустимою в за різкого збільшення важливості зовнішньоекономічної діяльності для підприємств України в умовах залучення нашої держави до світових глобалізаційних та інтеграційних процесів, зокрема, набуття членства в Світовій організації торгівлі.

**Формулювання цілей статті.** Головною метою дослідження є визначення сутності та взаємозв'язку понять “зовнішньоекономічна діяльність підприємства”, “експортна діяльність підприємства” та “експортний потенціал підприємства” шляхом смислового та порівняльного аналізу підбірки авторських визначень задля уточнення та поглиблення уявлення про значення та ієрархічну структуру даних економічних категорій як таких, що характеризують зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

**Виклад матеріалу дослідження.** Зовнішньоекономічна діяльність (далі – ЗЕД), в контексті набуття Україною членства в СОТ, стає більш доступним для вітчизняних підприємств шляхом підвищити ефективність власної економічної та господарської діяльності. Як зазначено у проекті Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 р., що включає основні напрями розвитку на 2013–2014 рр., однією з середньострокових цілей цієї програми є “підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг, нарощення їх експорту та створення умов для імпортозаміщення” [1, с. 11]. З аналізу цих положень можна зробити висновок, що ЗЕД загалом та її складові елементи, такі як діяльність щодо експорту товарів та послуг, а також інвестиційна діяльність (у т.ч. і з залученням інвестицій з-за кордону), зокрема, в рамках співпраці з СОТ є пріоритетними напрямками економічного та соціального розвитку України.

Тлумачення поняття “ЗЕД” можна знайти у законодавстві України, конкретно – у ст. 1 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” – “Зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами”. Там само можна відшукати тлумачення поняття “експорт” – згідно із законом, “експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у т.ч. з оплатою у грошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів”, а також “Експорт (імпорт) капіталу – вивезення за межі України (ввезення з-за межі України) капіталу у будь-якій формі (валютних коштів, продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших немайнових прав) з метою одержання прибутків від виробничої та інших форм господарської діяльності” [2]. Однак, у праці Новицького В.Є. знаходимо критику на адресу даних положень. Автор натомість пропонує вживати термін “міжнародна економічна діяльність”, як такий, що “повністю охоплює всі форми господарювання, до яких залучаються різнонаціональні за походженням або місцем свого перебування кооперанти, агенти підприємницької та регулятивної діяльності” [3, с. 22–23]. Також Новицький В.Є. вважає що визначення терміна “експорт” у законі “Про зовнішньоекономічну діяльність” зараховує до експорту ті види торгівлі, які суто теоретично не можуть належати до системи ЗЕД, наприклад, збут товарів іноземцям-резидентам без перетину цими товарами митного кордону України [3, с. 150]. Відзначаючи стрункність логічних побудов Новицького В.Є., все ж потрібно зазначити, що такий підхід до визначення сутності цих термінів має сенс лише тоді, коли розглядається система ЗЕД загалом, або хоча б на рівні окремих країн, в той час як дане дослідження присвячене системному аналізу сутності та взаємозв'язків термінів, що стосуються ЗЕД на рівні окремих підприємств. Таким чином, визначення термінів “ЗЕД” та “експорт”, наведені у законах України, можуть вважатися цілком достатніми для досягнення мети цього дослідження.

Рухаючись з використанням дедуктивного методу по ієрархічній структурі категорій, від загального до часткового, потрібно розглянути зміст терміна “експортна діяльність”. Це поняття по-різному визначається у працях дослідників, тож необхідно здійснити порівняльний аналіз визначень цього терміна, наведених різними вченими.

Так, Череп А.В. та Ортинська О.Л. визначають експортну діяльність підприємства як узгоджену послідовність виконання конкретних етапів виходу підприємства на зовнішній ринок [4]. Курищук В.В., натомість, конкретизує: наголос автором ставиться на процесах виробництва та реалізації [5].

Серова Л.П. підходить до вирішення питання співвідношення категорій діяльності та потенціалу з позицій гегельянської діалектики, тобто діяльність підвищує потенціал, який збільшує діяльність – відбувається спіралеподібне висхідне нарощування експортних можливостей [6, с. 29–31].

Видається, що визначення експортної діяльності за авторством Курищука В.В. є більш конкретизованим з точки зору зазначення основних елементів, що складають експортну діяльність підприємства. Для подальшого дослідження доцільно опиратись саме на дане визначення, використовуючи для аналізу співвідношення між категоріями “експортна діяльність підприємства” та “експортний потенціал підприємства” діалектичний підхід, сформульований Серовою Л.П.

Таблиця 1

**Авторські визначення поняття “експортний потенціал” за існуючими підходами**

Автор	Визначення	Оцінка критерію
<b>Ресурсний підхід</b>		
Авдєєнко В.Н., Котлов В.А. [7]	Виробничий потенціал господарської системи є сукупністю ресурсів, що надаються їй у розпорядження для створюючої діяльності	Експортний потенціал як ресурси
Стахорський О.О. [8]	Експортний потенціал сформульовано як сукупність ресурсів, які експортують українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам	Експортний потенціал як ресурси
<b>Виробничо-реалізаційний підхід</b>		
За ред. Азріліяна А.Н. [9]	Потенціал експортний – здатність промисловості, всього суспільного виробництва даної країни загалом виробляти потрібну кількість конкурентоздатних товарів для зовнішнього ринку	Експортний потенціал як виробництво та реалізація
Маталка С.М. [10]	Експортний потенціал підприємства – інтегральне відображення можливостей суб'єкта економічної діяльності трансформувати вхідні ресурси в економічні блага і, таким чином, максимально задовольняти господарські та суспільні інтереси	Експортний потенціал як виробництво та реалізація
Дружиніна В.В., Різніченко Л.В. [11]	Експортний потенціал — це обсяг конкурентоспроможної продукції, яку здатна створити й спроможна реалізувати на зовнішніх ринках у просторово-часовому вимірі певна виробничо-господарська система	Експортний потенціал як виробництво та реалізація
<b>Відтворувальний підхід</b>		
Швецова М.Б. [12]	Експортний потенціал підприємства – це та частина економічного потенціалу підприємства, яка в разі ефективного використання його ресурсів, ресурсів регіону, країни, здатна відтворювати конкурентні переваги підприємства на зовнішньому ринку та забезпечувати отримання прибутку	Експортний потенціал як відтворення конкурентних переваг
Пепа Т.В. [13]	Експортний виробничий потенціал країни – це здатність економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені	Експортний потенціал як відтворення конкурентних переваг
<b>Системний підхід</b>		
Бестужева С.В. [14]	Експортний потенціал підприємства відображає реальну систему внутрішніх і трансграничних відносин, взаємодія яких зумовлює життєздатність підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності	Експортний потенціал як система відносин
Єпішкіна О.В. [15]	Експортно-орієнтований потенціал – це складна динамічна економічна система наявних і потенційних сукупних можливостей окремих формувань (виробничих, інфраструктури, державних органів)	Експортний потенціал як система можливостей
<b>Потенційний підхід</b>		
Олексюк О.І. [16]	Під потенціалом слід розуміти максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень	Експортний потенціал як сукупність можливостей
Радченко Л.М. [17]	Експортний потенціал регіону: здатність і готовність суб'єктів господарювання, які діють в межах територіально-адміністративної одиниці, до виявлення, формування та використання існуючих можливостей експортувати продукцію, що виробляється ними чи перебуває у їх розпорядженні, на основі ефективної реалізації регіональних конкурентних переваг	Експортний потенціал як готовність до виявлення та використання потенційних можливостей

Осягнути зміст категорії “експортний потенціал підприємства” можливо за допомогою ідентичного проведення порівняльного аналізу вибірки тлумачень цього терміна, що наводяться у наявних літературних джерелах. За результатами аналізу можна поділити підходи авторів до визначення терміна “експортний потенціал” на п’ять категорій – ресурсний, виробничо-реалізаційний, відтворювальний, системний та специфічний (табл. 1).

На основі отриманих узагальнень можливо отримати власне визначення експортного потенціалу. Отже, експортний потенціал промислового підприємства – це здатність промислового підприємства в умовах забезпеченості ресурсами виробництва, керуючись адекватною економічною стратегією розвитку віднайти і використати необхідні можливості для виробництва і реалізації оптимального для отримання максимального прибутку об’єму конкурентоздатних на міжнародних цільових ринках товарів, послуг та інших суспільних благ з дотриманням принципів недопущення шкоди національному господарству та економічній безпеці країни.

За цього трактування економічного потенціалу стає цілком зрозуміло, що експортна діяльність підприємства та експортний потенціал підприємства можуть співвідноситись між собою як система та її елемент, або ж як рівноправні елементи у складі експорту на підприємстві, як співвідношення того, що можливе і того, що вже здійснене. Подальші дослідження будуть ґрунтуватись на використанні другого підходу. Експортна діяльність входить у ЗЕД нарівні з іншими елементами, як-то: імпортна, фінансова, науково-технологічна, інвестиційна та інші види діяльності, що передбачають встановлення відносин між двома підприємствами, що відносно одне одного є іноземними суб’єктами економічної діяльності. Таким чином, експортна діяльність підприємства є складовою частиною ЗЕД підприємства, а експортний потенціал є потенційною можливістю і готовністю до експортної діяльності, яка, в свою чергу, є процесом реалізації експортного потенціалу підприємства.

**Висновки.** Терміни, що описують ЗЕД підприємства не мають єдиного, чіткого, стандартного визначення, що дозволило би однозначно розуміти смислове наповнення даних термінів. З метою визначення суті та поглиблення уявлення про ієрархічний взаємозв’язок деяких економічних категорій, що характеризують ЗЕД підприємства, було проведено добір і аналіз підбірки авторських визначень цих категорій. За допомогою діалектичного методу, використаного Серовою Л.П. стало можливим визначення якісного співвідношення та характеру взаємовпливу одне на одного експортної діяльності та експортного потенціалу. Шляхом виокремлення підходів дослідників до формулювання власних визначень даних термінів було встановлено, що більшість дослідників формують сутнісне наповнення терміна “експортний потенціал” відповідно до виробничо-реалізаційного підходу. На основі результатів аналізу було створене власне визначення поняття експортного потенціалу підприємства. І нарешті, було визначено системно-ієрархічний характер взаємозв’язку між досліджуваними поняттями. Результати дослідження дозволяють повністю усвідомити поняттєву сутність та основні зв’язки між розглядуваними економічними термінами як такими, що характеризують ЗЕД промислового підприємства та використовувати отриману інформацію у подальших наукових дослідженнях.

### Література

1. Проект державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 рр. [Електронний ресурс]. – 124 с. – Режим доступу: <http://www.kr-admin.gov.ua/Comitet/Ua/gromada/141011.pdf>
2. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” 16.04.1991 р., № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
3. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
4. Череп А. В. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства / А. В. Череп, О. Л. Ортинська // Національне господарство України: теорія та практика управління : зб. наук. праць. – К. : Рада з вивч. прод. сил України НАН України, 2008. – С. 232–236.
5. Курищук В. В. Банківське кредитування експортної діяльності підприємств в Україні : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 “Гроші, фінанси і кредит” / В. В. Курищук. – К., 2010. – С. 6.
6. Серова Л. П. Управління експортним потенціалом підприємства : дис... канд. екон. наук : спец. 08.06.02 (Підприємництво, менеджмент та маркетинг) / Серова Людмила Петрівна. – К., 2002. – С. 28–31.
7. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал предприятия: (нормативное определение и рациональное использование) / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М. : Знание, 1986. – С. 8. – (Новое в жизни, науке, технике. Сер. “Экономика и организация производства”; № 2).
8. Стахорський О. О. Вплив інновацій на формування експортного потенціалу аграрних підприємств : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами” / О. О. Стахорський. – Херсон, 2010. – С. 5.
9. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М. : Ин-т новой экономики, 2008. – 1472 с.
10. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж, 2011. – С. 47.
11. Дружиніна Л. В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їх конкурентоспроможності / Л. В. Дружиніна, В. В. Різніченко // Актуальні проблеми економіки, 2010. – № 7. – С. 246–252.

12. Швецова М. Б. Стимулювання експорту продукції машинобудівних підприємств : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / М. Б. Швецова. – Т., 2010. – С. 8–9.
13. Пепа Т. В. Формування та використання експортного потенціалу харчової промисловості України : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 "Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка" / Т. В. Пепа. – К., 2001. – С. 6.
14. Бестужева С. В. Управління експортною діяльністю підприємства : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / С. В. Бестужева. – Х., 2003. – С. 5–6.
15. Єпішкіна О. В. Вдосконалення економічних механізмів експортної орієнтації використання ресурсного потенціалу агропромислових підприємств : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / О. В. Єпішкіна. – Сімферополь, 2007. – С. 6.
16. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України) : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 "Економіка підприємства і організація виробництва" / О. І. Олексюк. – К., 2001. – С. 5–6.
17. Радченко Л. М. Аналіз теоретичних підходів до визначення сутності експортного потенціалу регіону / Л. М. Радченко // Економічний простір : зб. наук. праць, 2011. – № 48/1. – С. 91–99.

УДК 65.012.4:338.2

І. В. НИЖНИК

Хмельницький національний університет

## БАГАТОПАРАМЕТРИЧНА ПОЛІКРИТЕРІАЛЬНА СИСТЕМА ОЦІНКИ ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті визначено основні фактори економічної конкурентоспроможності та запропоновано багато-параметричну полікритеріальну систему оцінки та підвищення рівня конкурентоздатності підприємства.*

*The article deals with the main factors of economic competitiveness and many-parametric and polycriterion system of estimation and increase of the enterprise competitiveness level.*

**Вступ.** В практиці зарубіжних підприємств застосовують багатокритеріальні методи, де економічна конкурентоспроможність визначається за багатьма критеріями: ефективності бізнесу, ефективності використання економічного простору, попиту споживачів на продукцію, доходу працівників, ефективності використання часу тощо. Вітчизняні вчені також схильні до думки, що оцінка конкурентоспроможності має здійснюватися на основі багатоаспектності даного поняття.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми оцінки та підвищення рівня конкурентоздатності підприємства досліджувалися багатьма вченими, починаючи з робіт А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. С. Мілля, К. Маркса, Ф. Еджурта, К. Вікселя, Дж. Робінсон, Дж. Кейнса, Й. Шумпетера, А. Лернера та закінчуючи працями їх послідовників. Серед сучасних наукових підходів щодо оцінки рівня конкурентних переваг промислових підприємств, підвищення рівня конкурентоспроможності слід виділити наукові праці Азоєва Г.Л., Войнаренка М.П., Градова А.П., Гринчуцького В.І., Зав'ялова П.С., Карпенка В.Л., Макконнелла К., Маршалла А., Портера М., Райзберга Б.А., Спірідонова І.А., Фатхутдінова Р.А., Юданова А.Ю. та ін. Однак єдиної системи як оцінювання, так і підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств ще не знайдено. Окрім того, величезна різноманітність наукових підходів вносить певну неоднозначність у визначенні факторів впливу, принципів оцінки, методів як оцінки, так і підвищення конкурентоспроможності. Через те, необхідний пошук шляхів вирішення зазначених проблем, який має бути спрямований на розробку сучасної системи оцінки та підвищення конкурентоспроможності підприємств.

**Постановка завдання.** Сформувані багатопараметричну полікритеріальну систему оцінки та підвищення рівня конкурентоздатності підприємства на основі визначення основних шляхів та критеріїв підвищення конкурентоспроможності підприємства.

**Виклад матеріалу дослідження.** Показниками для аналізу конкурентоспроможності підприємства, на думку окремих вчених, є: чистий прибуток, рентабельність виробництва, ціна акції, балансовий прибуток, чисельність персоналу, величина капіталу, матеріальні затрати, затрати на зарплату, витрати, пов'язані з продажем, ресурсомісткість, прибутковість продукції, прибутковість інвестицій, продажів, зарплати, ліквідності.

В інтегральній оцінці антикризового потенціалу підприємства часто визначається його рівень за показниками фінансового стану (коефіцієнт автономії, фінансового левериджу, страхування бізнесу, рентабельності діяльності, поточної платоспроможності, покриття Бівера), якості управління (рівня мотивації, гнучкості, швидкості прийняття рішень), виробничої діяльності (рівня інновацій, оновлення основних засобів та виконання плану), маркетингової діяльності (частки ринку, якості, асортиментності).

Оцінка економічної стабільності підприємства як прототип оцінок антикризового потенціалу або конкурентного потенціалу включає: фінансову, виробничу, маркетингову та інвестиційну стійкість підприємства.