

**ЛІТЕРАТУРА**

**1. Ансофф И.** Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – 416 с.  
**2. Лифиц И. М.** Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг / И. М. Лифиц. – М.: Юрайт-Издат, 2004. – 335 с.  
**3. Покровский А. В.** Словарь. Социальная психология / под ред. Петровского А. В., редактор-составитель Карпенко Л. А., под ред. Кондратьева М. Ю.– ПЕР СЭ, 2005.  
**4. Сенге П.** Пятая дисциплина: Искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге.– М.: ОЛИМП-БИЗНЕС, 1999. – 448 с.  
**5. Стивенсон В. Дж.** Управление производством / В. Дж. Стивенсон.– М.: БИНОМ; Лаборатория Базовых Знаний, 2002. – 928 с.

**6. Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность организации в условиях кризиса : учебник. / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 888 с.  
**7. Andresen K.** Design and Use Patterns of Adaptability in Enterprise Systems / K. Andresen. – Gito, Berlin; 2006; p. 52.  
**8.** Oxford dictionary of Business and Management. – Oxford : OU Press, 2006. – 568 p.  
**9. SETHI, A. K. AND S. P. SETHI** (1990), Flexibility in Manufacturing: A Survey // The International Journal of Flexible Manufacturing Systems, 2, 289 – 328.

**Науковий керівник** – д-р екон. наук, проф., зав. кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії **Прохорова В. В.**

УДК 658

**НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПОРІВНЯЛЬНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ БАГАТОВИМІРНОГО АНАЛІЗУ**

**ДРУГОВА О. С.**

УДК 658

**Другова О. С. Науково-методичний підхід до порівняльної оцінки конкурентного потенціалу підприємства з використанням багатовимірної аналізу**

*У статті розкрито методичні аспекти порівняльної оцінки конкурентного потенціалу підприємств машинобудування. Встановлено взаємозв'язок між локальними складовими конкурентного потенціалу. Розроблено підхід до групування підприємств за правилом «трьох сигм».*

**Ключові слова:** конкурентний потенціал, порівняльна оцінка, локальні потенціали, кластерний аналіз.

**Табл.:** 7. **Формул:** 3. **Бібл.:** 13.

**Другова Олена Сергіївна** – асистент, кафедра фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)  
**E-mail:** lena\_hs@mail.ru

УДК 658

**Другова Е. С. Научно-методический подход к сравнительной оценке конкурентного потенциала предприятия с использованием многомерного анализа**

*В статье раскрыты методические аспекты сравнительной оценки конкурентного потенциала предприятий машиностроения. Установлена взаимосвязь между локальными составляющими конкурентного потенциала. Разработан подход к группированию предприятий по правилу «трех сигм».*

**Ключевые слова:** конкурентный потенциал, сравнительная оценка, локальные потенциалы, кластерный анализ.

**Табл.:** 7. **Формул:** 3. **Библ.:** 13.

**Другова Елена Сергеевна** – ассистент, кафедра финансов, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)  
**E-mail:** lena\_hs@mail.ru

UDC 658

**Drugova Y. S. Scientifica-Methodical Approach to Comparative Estimation the Competitive Potential of the Enterprise With Use the Multivariate Analysis**

*In the article the methodological aspects of the comparative evaluation of the competitive potential of mechanical engineering are described. The relationship between the local component of the competitive potential is defined. An approach to group companies by the rule of «three sigma» is proposed.*

**Key words:** competitive potential, comparative estimation, local potentials, cluster analysis.

**Tabl.:** 7. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 13.

**Drugova Yelena S.** – Assistant, Department of Finance, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)  
**E-mail:** lena\_hs@mail.ru

**С**учасні ринкові умови зтикаються в економіці підприємства з посиленням конкуренції, підвищеною нестабільністю та з невизначеністю зовнішнього середовища. Враховуючи зазначене, перед суб'єктами господарювання постають проблеми забезпечення життєздатності та пошуку джерел підтримання економічної стійкості підприємства. Машинобудівні підприємства не мають розвинутої системи збуту, у на-

слідок чого вони втрачають у конкурентоспроможності, у порівнянні з зарубіжними виробниками.

Розвиток підприємства пов'язаний з наявністю не тільки ринкового, фінансового та інших потенціалів, але і конкурентного. Слід зазначити, що питання методології формування й оцінки конкурентного потенціалу розглядалися у працях вітчизняних науковців, таких, як А. Г. Андреева, Е. А. Горбашко, М. Г. Долинская, И. В. Кон-

стантинова, О. С. Федонін, І. М. Репіна, В. В. Окрепилов, А. Ф. Парфенов, В. Е. Рохчин, Ю. В. Таранухин, Б. П. Усанов, А. Д. Шадрин, С. Ю. Шевченко, Г. І. Шепеленко, Н. С. Краснокутська, І. П. Отенко, І. М. Кирчата та ін., а також у роботах закордонних учених: Ансоффа І., Портера М., Демінга У., Джурана Д., Шухарта У., Робсона М. та ін.

*Мета статті* – розробка науково-методичного інструментарію та практичних рекомендацій щодо порівняльної оцінки конкурентного потенціалу підприємства з використанням багатомірного аналізу.

**О**бґрунтування системи одиничних показників та їх розрахунок є лише першим кроком у загальній послідовності оцінки конкурентного потенціалу. Наступний – визначення самої величини локальних потенціалів. З огляду на те, що локальні потенціали ґрунтуються на сукупності одиничних показників, під час визначення фінансового, виробничого, трудового, збутового та управлінського потенціалів доцільним є дотримання комплексного підходу.

За оглядом існуючих розробок [1, 2, 3, 4, 5, 6] завдання комплексної оцінки вирішується у два способи, зокрема за формування сукупності одиничних показників, що дозволяють всебічно дослідити економічне явище, та за розробки узагальнюючого (синтетичного) або інтегрального показника, що відображає найбільш вагомі значущі сторони досліджуваного явища [7, с. 51 – 52]. Кожний з поданих способів має переваги та недоліки. На користь використання сукупності одиничних показників свідчить той факт, що їх численність забезпечує обґрунтованість отриманих висновків. Разом з тим збільшення одиничних показників ускладнює роботу з підрахунків щодо комплексної оцінки. На противагу використанню системи одиничних показників за розрахунку єдиного (комплексного/інтегрального) показника завдання оцінки вирішується однозначно, а саме (за використання відповідного методичного забезпечення) підприємства у сукупності позиціонуються за найвищого/найнижчого значення інтегрального показника.

**Г**рунтуючись на принципах системності, комплексності, адаптивності та цілеспрямованості оцінки конкурентного потенціалу в подальшому, під час визначення його складових, використано методику багатовимірний порівняльний аналіз. Розрахунок фінансового, виробничого, трудового, збутового та управлінського потенціалів здійснено за дотримання такої послідовності.

**Етап 1.** Сформувати масив одиничних показників, що передбачено для оцінки визначеної складової конкурентного потенціалу (ФП, ВП, ТП, ЗП, УП) (фінансового/виробничого/трудоного/збутового/управлінського) за визначений період часу ( $t$ ).

**Етап 2.** Для кожного параметра визначити еталонне значення – максимальне або мінімальне залежно від впливу показника на загальну оцінку конкурентного потенціалу.

Якщо показник є стимулятором, його стандартизоване значення визначається за залежністю (1), за умов

використання показника-дестимулятора – за залежністю (2) [8, с. 134]:

$$a_{ij} = \frac{A_{ij}}{A_{i\max}}; \quad (1)$$

$$a_{ij} = \frac{A_{i\min}}{A_{ij}}, \quad (2)$$

де  $a_{ij}$  – стандартизований коефіцієнт;  
 $A_{ij}$  – фактичне значення  $i$ -го показника за  $j$ -м підприємством;

$A_{i\max}$ ,  $A_{i\min}$  – максимальне/мінімальне значення  $i$ -го показника за сукупністю підприємств.

**Етап 3.** Визначити складову конкурентного потенціалу ( $\Pi$ ) за  $j$ -м підприємством у  $t$ -й період часу.

Інтеграція окремих компонент до інтегрального показника може бути реалізована у різний спосіб, а саме – за урахування значущості окремих компонент та використання для цього коефіцієнту значущості, або без таких. За однаковості внеску окремих складових до загальної характеристики інтеграція здійснюється за використання методу рівномірної оптимальності за допомогою адитивного згортання, мультиплікативного перетворення або мінімаксного згортання, що відповідає пошуку рішення за критерієм Севіджа [1, 9].

З даного питання слід відзначити, що показники, включені до переліку характеристик окремих компонент конкурентного потенціалу підприємств машинобудування, відображають різні аспекти можливостей господарюючих суб'єктів, що дозволяє говорити про однакову їх значущість для оцінки конкурентного потенціалу господарюючого суб'єкта. З огляду на зазначене вважаємо за доцільне під час визначення величин локальних потенціалів виходити з основних засад методу адитивного згортання (3) [10]:

$$\Pi_{j(t)} = \frac{\sum_{i=1}^n a_{ij(t)}}{n}, \quad (3)$$

де  $n$  – кількість параметрів оцінки.

Дотримуючись поданої послідовності, визначено складові конкурентного потенціалу за вибірковою сукупністю підприємств машинобудування Харківської області. Розрахунки здійснено за 2009 – 2011 рр.

За результатами попередніх розрахунків сформовано вихідний масив інформації з одиничних показників, що відображають складові конкурентного потенціалу машинобудівних підприємств.

**Н**аступний крок – отримання стандартизованих коефіцієнтів за кожним з одиничних показників конкурентних потенціалів підприємств вибіркової сукупності. Під час даного етапу виділено показники-стимулятори та показники-дестимулятори. До першої групи увійшли такі показники, як рентабельність власного капіталу, коефіцієнти автономії та абсолютної ліквідності, показники фондівдачі та матеріалівдачі, коефіцієнти укомплектованості штату та матеріальної мотивації, а також показники продуктивності праці, темпу змін обсягів реалізації та ефек-

тивності системи управління на підприємстві. До другої – коефіцієнти фінансового ризику та зносу основних фондів, а також рівень витрат на збут. Для отримання стандартизованих коефіцієнтів за групою показників-стимуляторів використано залежність (1), за групою показників-дестимуляторів – залежність (2).

Для визначення локальних компонент конкурентного потенціалу за підприємствами вибіркової сукупності використано метод адитивного згортання. Розрахунок здійснено за дотримання залежності (3).

Для того, щоб дослідити збутовий, виробничий, трудовий, фінансовий, управлінський потенціали на наявність взаємозв'язків між ними, використано кореляційний аналіз. Результати розрахунку подано в *табл. 1*.

Для визначення рівня локальних складових конкурентного потенціалу підприємств машинобудування здійснено їх угруповання. Угруповання даних за сукупністю здійснюється у різні способи, основними з яких є методи, що ґрунтуються на урахуванні граничних значень, використанні багатовимірної середньої, кластерного аналізу [11]. Кожний з поданих методів може бути використаний під час угруповання локальних компонент конкурентного потенціалу за певних застережень.

За угруповання локальних потенціалів на основі граничних значень і багатовимірної середньої необхідно встановити інтервали значень і вказати, у чому саме містяться кількісні відмінності між групами, що уповільнює процес угруповання та знижує достовірність

**Таблиця 1**

**Результати кореляційного аналізу між складовими конкурентного потенціалу вибіркової сукупності підприємств машинобудування за 2009 – 2011 рр.**

	Фінансовий потенціал	Виробничий потенціал	Трудовий потенціал	Збутовий потенціал	Управлінський потенціал
<b>2009 р.</b>					
Фінансовий потенціал	1,000				
Виробничий потенціал	0,032	1,000			
Трудовий потенціал	0,230	0,133	1,000		
Збутовий потенціал	0,383	-0,057	0,174	1,000	
Управлінський потенціал	-0,209	-0,220	-0,201	0,093	1,000
<b>2010 р.</b>					
Фінансовий потенціал	1,000				
Виробничий потенціал	-0,073	1,000			
Трудовий потенціал	0,100	0,109	1,000		
Збутовий потенціал	0,256	-0,032	0,331	1,000	
Управлінський потенціал	-0,115	-0,214	0,189	0,095	1,000
<b>2011 р.</b>					
Фінансовий потенціал	1,000				
Виробничий потенціал	0,157	1,000			
Трудовий потенціал	0,239	-0,092	1,000		
Збутовий потенціал	0,303	-0,180	0,282	1,000	
Управлінський потенціал	-0,169	-0,120	-0,006	-0,073	1,000

Аналіз отриманого таким чином коефіцієнт кореляції ( $r$ ) надав можливість автору встановити, що кореляційна залежність між потенціалами (виробничим, фінансовим, маркетинговим, трудовим, управлінським) незначна, що вказує на їх відносну незалежність. Це дає перевагу керувати окремо кожним із зазначених вище потенціалів.

Результати розрахунків використано для оцінки стану та розвитку локальних компонент конкурентного потенціалу за досліджуваними підприємствами машинобудування. У розвиток даного питання відзначимо, що оцінка та аналіз – різні процеси. Оцінка є значно ширшою, ніж аналіз. Аналіз є інструментом для отримання загального висновку щодо стану та динаміки конкурентного потенціалу. Враховуючи зазначене, обґрунтуємо умови для оцінки локальних компонентів конкурентного потенціалу підприємств машинобудування.

отриманих висновків. Більш обґрунтованим методом класифікації визначених об'єктів є кластерний аналіз, який використовується для класифікації об'єктів за деякими їх ознаками.

Попри значні переваги застосування кластерного аналізу передбачає відповідне програмне забезпечення (зокрема такого, як IBM SPSS Statistics 19) і рівень підготовки фахівців, що ускладнює процес оцінки конкурентного потенціалу для середніх і малих підприємств. Враховуючи зазначене, під час угруповання складових конкурентного потенціалу підприємств машинобудування рекомендовано дотримання «правила трьох сигм». Такий підхід для класифікації використовується під час формування конкурентної карти ринку [12]. Сутність поданого підходу – у розподілі підприємств із сильною та слабкою конкурентними позиціями відносно підприємств із середнім рівнем конкурентоспро-

можності. Згідно з методичними засадами формування конкурентної карти ринку підприємства здійснюється з урахуванням середньоквадратичних відхилень ( $\sigma$ ) ліворуч та праворуч від середнього значення [13].

За дотримання поданого підходу рівень локального потенціалу визначається у такій послідовності.

**Етап 1.** На підставі масиву даних визначити максимальне та мінімальне значення потенціалу за сукупністю ( $P_{\min}; P_{\max}$ ).

**Етап 2.** На підставі масиву даних визначити середнє значення потенціалу за сукупністю ( $P_{\text{сеп}}$ ).

**Етап 3.** Визначити середньоквадратичне відхилення за вихідними даними ( $\sigma$ ).

**Етап 4.** Враховуючи фактичні дані, угрупувати підприємства за рівнем потенціалу.

Умови ідентифікації рівня потенціалу подано в *табл. 2*.

**Таблиця 2**

**Ідентифікація рівня локального потенціалу**

Умова	Оцінка рівня потенціалу
$[P_{\min}; P_{\text{сеп}} - 3\sigma]$	Низький
$[P_{\text{сеп}} - 3\sigma; P_{\text{сеп}}]$	Середній
$[P_{\text{сеп}}; P_{\text{сеп}} + 3\sigma]$	Високий
$[P_{\text{сеп}} + 3\sigma; P_{\max}]$	Максимально можливий

Ідентифікацію за групами підприємств за періодами часу подано в *табл. 3 – 7*. За результатами визначено основні тенденції щодо стану та розвитку конкурентного потенціалу підприємств машинобудування за локальними його компонентами.

Отримані дані щодо фінансового потенціалу дозволяють зробити висновок, що у більшості досліджених підприємств машинобудування рівень фінансового потенціалу є середнім (22...18 підприємств із 41 досліджуваних господарських суб'єктів за періодами часу) (див. *табл. 3*). Діагностовано загальну тенденцію до посилення фінансової компоненти конкурентного потенціалу підприємств машинобудування, про що свідчить збільшення кількості підприємств з високим рівнем фінансового потенціалу за роками (з 15 до 18 підприємств відповідно у 2009 та 2011 рр.).

Стійкою є ситуація щодо збутового потенціалу, рівень якого за переважною більшістю досліджених господарюючих суб'єктів оцінено як середній (див. *табл. 6*).

Разом із тим на фоні збереження загальної структури підприємств протягом 2009 – 2011 рр. спостерігається перерозподіл підприємств з високим та середнім рівнем збутового потенціалу на користь останніх. У динаміці відзначено також збільшення кількості підприємств з низьким рівнем збутового потенціалу (1 підприємство у 2009 р., 7 підприємств у 2010 р. та 5 підприємств у 2011 р.

**Таблиця 3**

**Оцінка фінансового потенціалу за підприємствами вибіркової сукупності за 2009 – 2011 рр.**

Група підприємств	Кількість підприємств	Рівень потенціалу											
		2009 р.				2010 р.				2011 р.			
		низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально-можливий
Великі	2	–	1	–	1	–	1	1	–	–	1	1	–
Середні	25	1	13	10	1	1	15	8	1	3	10	11	1
Малі	14	–	8	5	1	–	5	7	2	–	7	6	1
Разом	41	1	22	15	3	1	21	3	3	3	18	18	2

**Таблиця 4**

**Оцінка виробничого потенціалу за підприємствами вибіркової сукупності за 2009 – 2011 рр.**

Група підприємств	Кількість підприємств	Рівень потенціалу											
		2009 р.				2010 р.				2011 р.			
		низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально-можливий
Великі	2	–	2	–	–	2	–	–	–	2	–	–	–
Середні	25	1	15	8	1	11	10	3	1	14	4	6	1
Малі	14	–	12	2	–	4	8	2	–	5	4	5	–
Разом	41	1	30	10	1	17	18	5	1	21	8	11	1

Оцінка трудового потенціалу за підприємствами вибіркової сукупності за 2009 – 2011 рр.

Група підприємств	Кількість підприємств	Рівень потенціалу											
		2009 р.				2010 р.				2011 р.			
		низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально- можливий
Великі	2	-	1	1	-	-	-	2	-	-	-	-	2
Середні	25	-	19	6	-	-	14	11	-	1	2	12	10
Малі	14	-	8	5	1	1	7	2	4	-	6	5	3
Разом	41	-	28	12	1	1	21	15	4	1	8	17	15

Таблиця 6

Оцінка збутового потенціалу за підприємствами вибіркової сукупності за 2009 – 2011 рр.

Група підприємств	Кількість підприємств	Рівень потенціалу											
		2009 р.				2010 р.				2011 р.			
		низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально- можливий
Великі	2	-	-	1	1	-	1	-	1	-	1	-	1
Середні	25	-	17	8	-	-	15	8	2	2	18	5	-
Малі	14	1	5	7	1	1	7	2	4	3	6	4	1
Разом	41	1	22	16	2	7	23	10	7	5	25	9	2

Таблиця 7

Оцінка управлінського потенціалу за підприємствами вибіркової сукупності за 2009 – 2011 рр.

Група підприємств	Кількість підприємств	Рівень потенціалу											
		2009 р.				2010 р.				2011 р.			
		низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально можливий	низький	середній	високий	максимально- можливий
Великі	2	1	1	-	-	-	1	1	-	1	1	-	-
Середні	25	19	5	1	-	17	4	3	1	19	4	2	-
Малі	14	7	4	1	2	7	4	2	1	11	1	1	1
Разом	41	27	10	2	2	24	9	6	2	31	6	4	1

Позитивні зрушення діагностовано за трудовим потенціалом машинобудівних підприємств. У період 2011 р. високий і максимально високий рівень трудового потенціалу відзначено за більшістю підприємств (32 з 41 обстежених підприємств вибіркової сукупності). Найбільшу активність з посилення трудового потенціалу виявлено за групою середніх підприємств. Якщо у 2009 р. більшість середніх підприємств складали господарюючі суб'єкти із середнім рівнем трудового потенціалу (19 з 25 підприємств), то у 2011 р. найбільшу частку стано-

вили підприємства з високим та максимально можливим рівнем потенціалу (22 з 25 підприємств). Зростання рівня трудового потенціалу відзначено також за групою великих підприємств. За підсумками 2011 р. рівень їх трудового потенціалу оцінено як максимально можливий (див. табл. 5).

Результати дослідження свідчать, що найбільш слабкою компонентою конкурентних потенціалів машинобудівних підприємств є виробничий та управлінський потенціали (див. табл. 4, 7). За періодами часу від-

значено їх послаблення. У 2011 р. кількість підприємств з низьким рівнем виробничого потенціалу визначено на рівні 21 суб'єкта, що на 25,0% вище за показник попереднього року. Негативні зміни у складі підприємств за рівнем трудового потенціалу зумовлені перерозподілом господарюючих суб'єктів у сегментах середнього та низького рівнів трудового потенціалів на користь останньої групи.

На фоні збереження та нарощення фінансового, трудового та збутового потенціалів значною проблемою для підприємств машинобудування є управлінський потенціал, якісний рівень якого є невисоким і знижується по періодах часу. За оцінками, у 2009 р. кількість підприємств з низьким рівнем управлінського потенціалу становила 27 одиниць та збільшилась упродовж 2010 і 2011 років до 31 господарюючого суб'єкта. Разом з тим, у динаміці зростає кількість підприємств з високим рівнем управлінського потенціалу, що дозволяє говорити про вірогідність позитивних змін даної компоненти та підвищення її внеску в розвиток конкурентного потенціалу господарюючих суб'єктів машинобудівного комплексу.

## ВИСНОВКИ

Практична значущість розробленої системи показників підтверджена даними за вибірковою сукупністю підприємств машинобудування Харківської області. За розрахунками кореляційна залежність між поданими одиничними показниками є низькими, що свідчить про можливість використання їх для оцінки конкурентного потенціалу підприємств машинобудівного комплексу.

За дотримання принципів системності та комплексності обґрунтовано науково-методичний підхід до порівняльної оцінки конкурентного потенціалу підприємств машинобудування. Поданий науково-методичний підхід ґрунтується на засадах багатовимірної оцінки та передбачає ранжування складових конкурентного потенціалу за використанням «правила трьох сигм». ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Костирко Л. А.** Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія. – 2-ге вид., перероб і доп. / Л. А. Костирко. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с.
2. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс] / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов // Компьютерные информационные системы. – Режим доступа : [www.cis2000.ru/sitemap.html](http://www.cis2000.ru/sitemap.html)
3. **Кочетков С.** Оценка инновационного потенциала промышленных предприятий / С. Кочетков // Экономист. – 2006. – № 5. – С. 34 – 38.
4. Фінансова діагностика підприємства як система підтримки прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] / В.П.Савчук // Інтернет-портал для управлінців. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua>
5. **Скоробогата Л. В.** Облікові технології діагностики економічного потенціалу підприємства / Л. В. Скоробогата // Економіст. – 2004. – № 11. – С. 76 – 78.
6. InvestmentValuation. – N. Y. [Електронний ресурс] / Damodaran A. // JohnwileysSons. Inc., 2002 – Режим доступу : <http://www.world-development.us>

7. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

8. **Лощина Л. В.** Комплексна оцінка інноваційної діяльності підприємства в контексті антикризового управління / Л. В. Лощина // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. тез доповідей XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції, 28 – 29 жовтня 2010 р. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – Т. 2. – 233 с.

9. Модели и методы теории логистики: [учебное пособие. – 2-е изд. ; под ред. В. С. Лукинског.]. – СПб. : Питер, 2007. – 448 с.

10. **Арутюнян С.** Использование многокритериальных оценок [Электронный ресурс] / С. Арутюнян // Публикации по экономике. – Режим доступа : <http://www.slidefinder.net/%D0%BD/%D0%BD%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F/32827898>

11. **Елисеєва И. И.** Общая теория статистики / И. И. Елисеєва, М. М. Юзбашев. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 480 с.

12. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса : монография / А. Н. Тищенко, Ю. Б. Иванов, Н. А. Кизим и др.; под. общ. ред. А. Н. Тищенко. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2007. – 376 с.

13. Оценка эффективности информационного обеспечения маркетинговых решений [Электронный ресурс] / Т. А. Бурцева // Маркетинг в России и за рубежом – 2006. – № 1. – Режим доступа : <http://www.dis.ru/library/manag/archive/2006/3/4589.html>

**Науковий керівник** – канд. екон. наук, професор, декан факультету бізнесу та фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

**Гавриш О. М.**