

УДК 338.43

Фурик В.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

Тітова К.С.
студентка
Вінницького національного технічного університету

Тямушева В.М.
студентка
Вінницького національного технічного університету

ИНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

INTEGRAL ESTIMATION OF THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Визначено категорію «конкурентоспроможність», розглянуто історію її виникнення та розвитку. Систематизовано методи визначення конкурентоспроможності. Запропоновано алгоритм розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності. Використано показники, що піддаються і не піддаються прямому обчисленню. Застосовано стандартизацію різноимених показників. Розбудовано модель розрахунку інтегрального показника.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інтегральний показник, фінансова діяльність підприємств, показники конкурентоспроможності, стандартизовані показники, коефіцієнт вагомості, бальна оцінка, методи визначення конкурентоспроможності, модель конкурентоспроможності.

АННОТАЦИЯ

Определена категория «конкурентоспособность». Систематизированы методы определения конкурентоспособности. Предложен алгоритм расчета интегрального показателя конкурентоспособности. Используются показатели, поддающиеся и не поддающиеся прямому исчислению. Применена стандартизация разноименных показателей. Разработана модель расчета интегрального показателя.

Ключевые слова: конкурентоспособность, интегральный показатель, финансовая деятельность предприятий, показатели конкурентоспособности, стандартизованные показатели, коэффициент весомости, балльная оценка, методы определения конкурентоспособности, модель конкурентоспособности.

ANNOTATION

Prescribed classes competitiveness. Systematized methods for determining competitiveness. The algorithm for calculating the integral index of competitiveness. Used indicators exposed and not exposed to direct calculation. Standardization applied dissimilar performance. The extended model calculation integral indicator.

Key words: competitiveness, integral index, finance companies, competitive metrics standardized indicators weight ratio, scoring methods for determining the competitive model of competitiveness.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність – здатність певного об'єкта чи суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах. У структурі суб'єктів, які оцінюють конкурентоспроможність, є споживачі, виробники, інвестори, держава. Конкурентоспроможність підприємства – категорія, що відображає ступінь переваг над підприємствами-конкурентами в частині виробництва і реалізації товарів. Формується під впливом численних зовнішніх і внутрішніх чинників ринкового механізму.

І.З. Должанський і П.О. Заремба підкреслюють, що конкурентоспроможність підприємств – це здатність створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові і нецінові якості яких привабливіші, ніж в аналогічній продукції конкурентів [1, с. 384]. Таке визначення, на думку авторів цієї статті, найбільш глибоко і повно відображає сутність конкурентоспроможності підприємства з позиції змісту.

Оцінку конкурентоспроможності підприємства прийнято визначати в розрізі таких груп, як [2, с. 31]:

- економічний потенціал (основні та оборотні засоби, активи, обсяг реалізації тощо);
- виробничий і збутовий потенціал (щорічні витрати на НДДР, число зайнятих у НДДР, оцінка можливості монопольного становища тощо);
- репутація і дотримання договірних зобов'язань;
- фінансовий стан (ліквідність, ділова активність, платоспроможність, рентабельність виробництва і реалізації тощо);
- організація виробництва;
- якість управління (менеджмент організації, інноваційність тощо).

Інтерес до проблем конкурентоспроможності з боку економістів і правознавців виник на початку ХІХ ст., що було пов'язано з вивченням монополізму з позиції протидії його негативного впливу на економіку.

У США регулювання конкуренції розпочалося з прийняття Закону Шермана (1890 р.), Закону Клейтона (1914 р.) та Закону Уейба-Померена (1918 р.) [3]. Однак вперше юридичні засоби в боротьбі з негативними проявами конкуренції з'явилися у Франції у зв'язку з прийняттям Карного кодексу 1810 р., де було виділено статтю 419, яка дозволяла непорядні конкурентні дії вважати порушенням чужих прав. У Німеччині угоди про картельні домовленості були дозволені і підкріплені законодавчо [3].

Наукові проблеми конкурентоспроможності знайшли своє відображення у працях гені-

ального ученого, професора Кембриджського університету, математика і економіста Альфреда Маршалла [4, с. 627]. У 1927 р. у Кембриджському університеті створено товариство А. Маршалла, куди увійшли геніальні учені і творці світової економічної науки, такі як Дж. М. Кейнс, Дж. Робінсон А. Пігу і інші. Ідеї і методи визначення конкурентоспроможності того часу згодом стали відомими і в Україні, широко вивчалися і пропагувалися у Києво-Могилянській академії, Київському університеті та інших вузах.

Радянський період розвитку економічної думки в Україні був позбавлений можливості вивчення ринкових відносин і конкурентоспроможності зокрема, оскільки тотальне одержавлення власності заперечує ринок у принципі.

Фундаментальні основи сучасної конкурентної політики європейських країн були закладені у Римському договорі, що набрав чинності з 1 січня 1958 р. У цьому документі викладені основні положення про співробітництво європейських країн у частині протидії недобросовісній конкуренції.

За сучасних умов проблемам дослідження суті, складників і механізму конкурентоспроможності підприємств приділяється значна увага у вітчизняній літературі. У багатоаспектному і зростаючому за своїми обсягами потоці досліджень висвітлюються функціональні основи розвитку конкурентних відносин, теоретико-методологічні та прикладні аспекти управління конкурентоспроможністю, виявлення впливу соціальних факторів на конкурентоспроможність підприємств. Значна увага приділяється визначенню ресурсних і результативних показників конкурентоспроможності, широко застосовуються економіко-математичні методи і моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наведені вище й інші досягнення знайшли своє відображення в науково-методичних працях О. Адлер, М. Блуга, Т. Васильців, І. Должанського, Т. Загорної, В. Козловського, І. Кадируса, С. Клименко, Р. Лупака, Л. Малярець, С. Мосавіна, Н. Пономаренко, М. Небави, С. Покропивного, Л. Руденко, Є. Ястремської, О. Яновського та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значні обсяги науково-методичних досліджень і публікацій, проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств залишається актуальною. Це стосується досліджень низки проблем і напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в Україні у процесі інтеграції її економіки в європейський та світовий простір. Відомо, що за сучасних умов лише незначна кількість вітчизняних підприємств можуть конкурувати на європейському та світовому ринках. Особливо актуальною, на думку авторів цієї статті, є проблема уніфікації показників кредитоспро-

можності підприємства і пропонування єдиного комплексного інтегрального показника. Ми поділяємо позицію тих авторів, які вважають, що для визначення конкурентоспроможності підприємства варто обирати найбільш важливі структурні елементи його діяльності. Кожен із таких елементів акумулює декілька окремих показників і груп, шляхом стандартизації і моделювання яких розраховується інтегральний показник [5, с. 274]. Зусилля авторів цієї статті спрямовані на розрахунок такого показника.

Проблема пропонування комплексного інтегрального показника полягає не у відсутності методик для його обчислення, а в напрацьованні методик, які були б можливими для застосування у практичній діяльності підприємств. При цьому варто враховувати той факт, що більшість підприємств малого і частини середнього бізнесу, які виробляють і реалізують продукцію, працюють в умовах відсутності фінансових і маркетингових служб, тоді як запропоновані науковцями методики нерідко відзначаються своєю складністю і трудомісткістю, переобтяженістю розрахунків. Алгоритм розрахунку інтегрального показника має бути логічно-последовним і зрозумілим, підтвердженим розрахунками і побудованим на можливості використання первинної статистичної звітності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У статті ми розділяємо позицію тих авторів, які вважають, що показники і методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств визначаються дією певних факторів, що формуються у сфері виробництва і реалізації продукції. Такі фактори визначають ті чи інші методи та методики визначення конкурентоспроможності підприємства [2, с. 33].

Залишаються актуальними, на наш погляд, методи визначення конкурентоспроможності підприємства, запропоновані А. Маршаллом, які побудовані на співвідношенні двох категорій – якості і ціни. Більш конкурентним вважається підприємство, котре забезпечує вищу якість продукції і нижчу його ціну. Якість оцінюється показниками, що відображають різні критерії задоволення споживачів [4].

Метод інтегральних оцінок полягає у використанні низки показників, що характеризують той чи інший бік фінансової та економічної діяльності, з подальшим зведенням різномірних показників до єдиного показника [7, с. 47].

Такий метод є, на нашу думку, найбільш прийнятним для умов сучасного господарювання, оскільки визначення рівня конкурентоспроможності за численними показниками без зведення їх до єдиного показника – надто трудомісткий процес із ймовірністю появи погрешностей. Варто врахувати і те, що низка показників мають різномірну направленість щодо позитивного результату. Застосування єдиного інтегрального показника, який би у своїй вели-

чині відобразив усю сукупність найбільш вагомих груп показників і, таким чином, реальний рівень конкурентоспроможності – об'єктивна необхідність та вимога часу.

Нижче наведемо методику і приклад розрахунку інтегрального показника на основі комплексної оцінки показників фінансової та економічної діяльності підприємства, який, на наш погляд, відобразить реальний рівень конкурентоспроможності підприємств, що конкурують на ринку однотипної продукції.

Усю сукупність низхідних показників поділимо на дві групи. Перша – це показники, що піддаються числовим вимірам і можуть набувати абсолютних значень. Це, зокрема, показники ліквідності, фінансової незалежності, фінансової стійкості, фінансової автономії, оборотності, рентабельності реалізованої продукції, оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості та інші. Для здійснення подальших розрахунків такі показники занесені в таблицю 1.

До другої групи показників відносять ті, які не піддаються прямим числовим вимірам – якісні показники, але можуть бути порівнювальними з показниками інших підприємств після їх стандартизації шляхом перетворень якісних характеристик у кількісні та набуття ними певних числових значень.

До другої групи показників увійшли якість, маркетинг, підготовка персоналу, витрати на одиницю товару, стан екології та екологічної безпеки, інвестиції, потенційні можливості обладнання, експортно-імпорتنі можливості. Бальна оцінка таких показників буде здійснена у таблиці 2.

Розрахунок розпочнемо із тих показників, що піддаються порівнянню і найбільшою мірою визначають результати фінансової та економічної діяльності підприємства (табл. 1).

У таблиці 1 наведені низхідні дані і результати розрахунку стандартизованих показників

трьох підприємств, де за основу взято їхнє нормативне та можливе фактичне значення.

Нормативні значення коефіцієнтів (І група показників) – відомі і широко застосовуються в аналітичній та практичній діяльності підприємств.

Обрані для аналізу і наведені в таблиці 1 коефіцієнти мають різнобічну спрямованість і достатньою мірою можуть відобразити результати фінансово-господарської та економічної діяльності підприємств. Нормативні значення коефіцієнтів вносяться в таблицю 1 (колонка 2). Фактичні значення – в колонки 3 (підприємство 1), 4 (підприємство 2) і 5 (підприємство 3). Врахуємо і той факт, що кожен із отриманих показників неоднаковою мірою впливає на кінцевий результат діяльності підприємства, а тому застосуємо коефіцієнт вагомості для кожного із них (колонка 6, табл. 1).

Для визначення показника вагомості із числа провідних економічних, фінансових та інженерно-технічних працівників підприємства створюється група експертів, яка наділяє кожен із показників певною мірою впливу на кінцевий результат за формулою, що характеризує алгоритм розрахунку коефіцієнта вагомості [6, с. 45]:

$$K_i = \frac{B_i}{\sum_{i=1}^n B_i}, \quad (2)$$

де K_i – значення коефіцієнта ваги кожного показника;

B_i – середньоарифметичне значення бальної оцінки показника експертами;

n – кількість показників у групі.

Другий етап – стандартизація показників з урахуванням коефіцієнтів вагомості. Стандартизація – процес приведення різнойменних показників до їх порівняння і забезпечення чисельної зіставленості. За формулою [6, с. 40]:

Таблиця 1

Розрахунок показників фінансової та економічної діяльності

Коефіцієнт	Оцінка	Нормативне значення коефіцієнтів	Фактичне значення коефіцієнтів			Коефіцієнт вагомості	Стандартизовані показники		
			P_1	P_2	P_3		P_1	P_2	P_3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 і більше	0,31	0,2	0,27	5	1,55	1,0	1,35	
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,5 і більше	0,53	0,55	0,58	15	7,95	8,25	8,7	
Коефіцієнт загальної ліквідності	1 і більше	1,4	1,8	1,0	20	28,0	36,0	20,0	
Коефіцієнт фінансової незалежності	1 і більше	0,8	1,1	1,0	15	12,0	16,5	15,0	
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,6 і більше	0,5	0,75	0,6	15	7,5	11,25	9,0	
Коефіцієнт фінансової автономії	0,2 і більше	0,2	0,23	0,31	5	1,0	1,15	1,55	
Оборотність продукції	1 і більше	0,98	0,88	1,0	3	2,94	2,64	3,0	
Рентабельність реалізованої продукції	0,2 і більше	0,13	0,18	0,11	8	1,04	1,44	0,88	
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1 – 2	1,5	2,2	1,7	11	16,5	24,2	18,7	
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1 – 2	1,1	0,8	2,4	3	3,3	2,4	7,2	

$$x_{ij} = \frac{M_{ij}}{NormM_{ij}} KQ, \quad (3)$$

де x_{ij} – стандартизоване значення показника того чи іншого підприємства;

M_{ij} – абсолютне значення порівняльних показників інших підприємств;

KQ – вагові коефіцієнти щодо різних показників, що аналізуються;

$NormM_{ij}$ – нормативне (оптимальне) значення того чи іншого показника.

Для показників, зростання яких характеризує негативну тенденцію, розрахунок стандартизованого показника, на наш погляд, має здійснюватись за формулою [6, с. 46]:

$$x_{ij} = \frac{1 - M_{ij}}{NormM_{ij}}. \quad (4)$$

Застосування наведеної формули дасть змогу створити ситуацію, у якій зниження числового значення негативного показника забезпечить зростання стандартизованого.

Отримані розраховані за формулою (2) коефіцієнти вагомості занесемо в колонку 6 таблиці 1, а за формулою 3 – порівняльні показники в колонки 7, 8, 9. Отримані бали таблиці 1 підсумовуємо за кожним із підприємств. Результати підсумку показують, що найбільшу кількість балів за першою групою показників має підприємство 2 (104,83 бала), на другому місці – під-

приємство 3 (85,38 бала), на третьому – підприємство 1 (81,78 бала).

Отримані бали за системою показників економічної діяльності є відправними у визначенні конкурентоспроможності підприємств.

За другою групою показників – якісних показників, що не можуть набути прямих числових значень, а також тих, числові параметри яких неоднозначно впливають на кінцеві показники діяльності різних підприємств, розбудуємо таблицю 2 – відносну шкалу перетворення якісних показників у кількісні.

Кожен із прийнятих до розрахунку якісних показників таблиці 2 наділяється певною кількістю балів, виходячи із важливості показника та міри його впливу на результати економічної та фінансової діяльності підприємства. При цьому для всіх трьох підприємств, що аналізуються, можуть бути застосовані однакові критерії оцінок переходу якісних показників у кількісні, враховуючи те, що усі такі підприємства функціонують в одній галузі.

Отримані в таблиці 2 критеріальні оцінки переходу якісних показників у кількісні використаємо для розрахунку кількості балів за кожним із підприємств (таблиця 3) за визначеними у таблиці 2 якісними показниками, наділивши їх показниками вагомості.

Для обчислення величини середнього інтегрального показника за групами показників

Таблиця 2

Шкала перетворень якісних показників у кількісні

Якісна оцінка	Кількісна оцінка (в балах)
Показник підприємства перевищує показники обох підприємств	4
Показник підприємства перевищує показник одного з підприємств і дорівнює показнику іншого підприємства	3
Показник підприємства перевищує показник одного з підприємств і менший за один показник іншого підприємства	2
Показники підприємства збігаються із показниками інших підприємств	2,5
Показник підприємства менший за показник одного з підприємств і більший за один показник іншого підприємства	1,5
Показник підприємства менший за показник одного з підприємств і дорівнює одному показнику іншого підприємства	1
Показник підприємства менший за показники обох інших підприємств	0,5

Таблиця 3

Бальна оцінка якісних показників

Показники	Бальна оцінка показників			Вагомий коефіцієнт	Сума зважених балів		
	P_1	P_2	P_3		P_1	P_2	P_3
Якість	0,5	4	1,5	10	5	40	15
Маркетинг	1	2	3	15	15	30	45
Підготовка персоналу	3	3	0,5	6	18	18	3
Система управління	2,5	2,5	2,5	7	17,5	17,5	17,5
Витрати на одиницю товару	2	2	0,5	2	4	4	1
Стан екології та екологічної безпеки	2,5	2,5	4	15	37,5	37,5	60
Рівень інвестицій	0,5	4	1,5	5	2,5	20	7,5
Потенційні можливості обладнання	4	3	0,5	20	80	60	10
Інновації	4	2	0,5	10	40	20	5
Експортно-імпорتنі можливості	2	0,5	4	10	20	10	40
Всього	22,0	25,5	16,5	100	239,5	257,0	204,0

(табл. 4) трьох підприємств скористаємося формулою [7, с. 295]:

$$R_{jn} = \sqrt[n]{(x_{1jn})^2 + (x_{2jn})^2 + (x_{3jn})^2 \dots + (x_{njn})^2}, \quad (5)$$

де R_{jn} – середньозважена величина показників того чи іншого підприємства;

$x_1, x_2, x_3 \dots x_n$ – показники діяльності того чи іншого (j -го) підприємства, що мають числове значення;

n – кількість показників, що зважуються.

Виходячи з формули 5, визначимо інтегральний показник кожного підприємства:

$$R_{j_1} = \sqrt[3]{(81,78)^2 + (239,5)^2} = 253,08,$$

$$R_{j_2} = \sqrt[3]{(104,88)^2 + (257,0)^2} = 277,58,$$

$$R_{j_3} = \sqrt[3]{(85,38)^2 + (204,0)^2} = 221,1.$$

Отримані в таблицях 2 і 3 результати бальних оцінок трьох порівняльних підприємств занесемо в таблицю 4 для розрахунку інтегрального показника.

Таблиця 4

Розрахунок інтегральних показників фінансово-економічної діяльності

№ п/п	Назва показника	Набрані бали		
		P_1	P_2	P_3
1	Зважені показники фінансово-господарської діяльності	81,78	104,88	85,38
2	Зважені якісні показники	239,5	257,0	204,0
3	Інтегральний показник	253,08	277,58	222,1

Занесемо отримані результати в таблицю 4, п. 4 та проаналізуємо їх. Як показують цифрові дані, найбільшу кількість балів за результатами фінансово-господарської діяльності та якісних показників набрало підприємство 2, на другому місці – підприємство 1, на третьому – останньому місці – підприємство 3.

Відповідно склався інтегральний рейтинговий показник як середньозважена величина бальних оцінок усієї сукупності застосовуваних показників (табл. 5).

Таблиця 5

Рейтингова шкала для визначення конкурентоспроможності підприємства

Значення інтегрального рейтингового показника (бали)	Рівень конкурентоспроможності
– понад 270	високий
– від 250 до 270	середній
– від 220 до 250	низький
– менше 220	неконкурентоспроможне

Запропонована нами рейтингова шкала бальних оцінок може бути використана для визначення рівня конкурентоспроможності інших підприємств галузі.

Увесь алгоритм розрахунку інтегрального показника занесемо у таблицю 6 і отримаємо модель розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності.

Наведена в табл. 6 модель за своєю структурою містить IV квадранти, що відображають послідовність переходу від одних операцій до інших.

У квадранті I містяться низхідні дані для розрахунку – фактичні показники фінансово-економічної діяльності, що взяті із матеріалів бухгалтерської та фінансової звітності підприємств (ф № 1 – ф № 4 НСБО), а також значення показників, що не піддаються прямому обчисленню.

У квадранті II наводяться нормативні значення за кожним із показників, що наведені в квадранті I, а також коефіцієнти (показники) вагомості таких показників.

У квадранті III містяться стандартизовані показники квадранту I, що отримані шляхом поділу на нормативні показники та помножені на показники вагомості (формула 3).

У квадранті IV наведені комплексні інтегральні показники середньозважених величин за кожним із підприємств, що підлягають порівнянню. Розраховані на основі даних квадранта III середньозважені величини визначають місце підприємств за рівнем конкурентоспроможності.

Висновки:

1. Проблема визначення єдиного інтегрального показника залишається актуальною поряд

Таблиця 6

Модель розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності підприємств

Показники M_i	Підприємства j				Норматив ($Norm$)	Показник вагомості (K)	Стандартизовані показники			
	M_{1j}	M_{2j}	M_{3j}	M_{nj}			x_1	x_2	x_3	x_4
M_1	M_{1j_1}	M_{1j_2}	M_{1j_3}	M_{1j_n}	N_1	K_{e_1}	x_{1j_1}	x_{1j_2}	x_{1j_3}	x_{1j_n}
M_2	M_{2j_1}	M_{2j_2}	M_{2j_3}	M_{2j_n}	N_2	N_{e_2}	x_{2j_1}	x_{2j_2}	x_{2j_3}	x_{2j_n}
M_3	M_{3j_1}	M_{3j_2}	M_{3j_3}	M_{3j_n}	N_3	N_{e_3}	x_{3j_1}	x_{3j_2}	x_{3j_3}	x_{3j_n}
КВАДРАНТ I					КВАДРАНТ II		КВАДРАНТ III			
M_n	M_{nj_1}	M_{nj_2}	M_{nj_3}	M_{nj_n}	N_n	N_{e_n}	x_{nj_1}	x_{nj_2}	x_{nj_3}	x_{nj_n}
					Кількість балів R		R_{j_1}	R_{j_2}	R_{j_3}	R_{j_n}
					Місце					
							КВАДРАНТ IV			

з іншими проблемами, що забезпечують підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

2. Алгоритм розрахунку інтегрального показника полягає у виділенні структурних елементів діяльності підприємства, що підлягає оцінюванню, виборі найбільш важливих показників у структурі елементів, зведенні окремих показників у групи, стандартизації показників із застосуванням середніх арифметичних величин і розрахунку єдиного інтегрального показника.

3. Стандартизація показників діяльності підприємств забезпечує порівняння їхньої економічної та фінансової значущості і визначення місця за рівнем конкурентоспроможності.

4. Кількість і структура показників, що використовуються для отримання комплексного, інтегрального показника конкурентоспроможності, можуть бути різними і визначаються рівнем розвитку комерційних відносин та галузевими особливостями виробництва і реалізації товарів кожного із підприємств.

5. Запропонований у статті алгоритм побудови моделі розрахунку конкурентоспроможності забезпечує елементи цілісності, зрозумілості, простоти та послідовності розрахунку і може бути представленим моделлю розрахунку інтегрального показника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Небава М.І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства: навч. посіб. / Небава М.І., Адлер О.О., Козловський В.О., Лесько О.Й., Мокіна Ю.В., – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 117 с. – [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://posibnyky.vntu.edu.ua/>.
3. Історія конкурентної політики Європейського Союзу. – [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
4. Блауг М. Маршаллинская экономическая теория // Экономическая мысль в ретроспективе = Economics. Theory in Retrospect. – М. : Дело, 1994. – XVII, 627 с. – Режим доступу: ISBN 5-86461-151-4.
5. Лупак Р.Л. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посіб. / Р.Л. Лупак, Т.Г. Васильців. – Львів: Видавництво ЛКА, 2016. – 484 с.
6. Фурик В.Г. Дослідження застосування рейтингових вимірників банківських установ в умовах розробки моделі кредитоспроможності підприємств / В.Г. Фурик, А.В. Посесор, О.В. Тептя // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2005. – № 2. – С. 40–47.
7. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : підручник / Л.В. Руденко. – Київ : ЦУЛ, 2003 . – 616 с.