

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ВИРОБІВ (НА ПРИКЛАДІ КАБЕЛЬНО-ПРОВІДНИКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ)

Проаналізовано існуючі методики оцінки конкурентоспроможності. Досліджено та визначено оцінку економічного ефекту від впровадження нового виду вітчизняної кабельно-провідникової продукції зі зшитю поліетиленовою ізоляцією на напругу до 110 кВ, що випускається на підприємствах електротехнічної галузі.

The article is devoted to the stages estimation of competitiveness. Economy effect estimation from establishing a new type native cable conductor production with a polythene isolation sewed together for the 110 KV that is produced at the electro technical enterprise.

Ключові слова: конкурентоспроможність, високовольтна кабельно-провідникова продукція, оцінка економічного ефекту.

Вступ. В економічній літературі оцінці конкурентоспроможності продукції приділяється значна увага, пропонуються різні методи визначення її рівня. Уживані методи дають змогу визначити коефіцієнт конкурентоспроможності, який, зазвичай, на практиці використовується у процесі ухвалення управлінських рішень. Методики оцінки конкурентоспроможності переважно носять не якісний, описовий, а економічний, кількісний характер. Показник конкурентоспроможності віддзеркалює найістотніші підсумки діяльності і майбутні можливості всіх підрозділів підприємства, а також його здатність реагувати на зміни чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

Аналіз літературних джерел та оглянутих в них методик оцінки конкурентоспроможності сприяє диференціації їх на групи:

- матричні методи;
- методи оцінки продукції за ринковою часткою;
- методи, основані на теорії ефективної конкуренції;
- методи, основані на теорії фірми і галузі;
- методи, основані на теорії якості товару (зокрема на теорії маркетингу);
- методи, основані на аналізі порівняльних переваг [3].

У світовій практиці оцінка конкурентоспроможності продукції складається з трьох етапів: 1 – аналіз ринку і вибір базового зразка для порівняння і визначення рівня конкурентоспроможності продукції; 2 – визначення набору порівнюваних параметрів; 3 – розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності продукції [4].

Для підприємств багатьох галузей є різні підходи, що конкретизують оцінку рівня конкурентоспроможності продукції. Наприклад, співставлення з базовим зразком. Базовий зразок – це конкуруюча та оцінювана продукція, аналогічна за призначенням і умовами експлуатації, орієнтована на одну групу споживачів. У процесі визначення набору параметрів враховується новизна продукції порівняно з продукцією конкурентів, відповідність вимогам державних та міжнародних стандартів, здатність продукції задовольняти поточні і перспективні потреби споживачів, необхідність модифікації продукції відповідно до вимог покупців і нормативних документів.

Кабельно-провідникова продукція, з одного боку, характеризується декількома певними функціями та показниками, а з іншого боку – ця продукція випускається невеликою кількістю заводів, у зв'язку з чим бракує достатньої кількості статистичної інформації для застосування математичних методів. Тому ми вважаємо доцільним використання експертних методів, суть яких полягає у виробленні колективної думки групи фахівців у цій сфері [5]. Першим етапом є формування експертної групи чисельністю дев'ять і більше фахівців. Потім обирається і визначається склад найважливіших параметрів продукції. Далі встановлюється важливість (коефіцієнт значущості) параметра експертним шляхом.

Розрізняють декілька методів експертної оцінки. Один з них – це метод балів. Експерт присвоює бали кожному параметру продукції за 5–10–100-бальною шкалою. Межі шкали приймаються для зручності, точності та об'єктивності оцінки. Після цього важливість параметра продукції визначається у балах.

Широкого застосування визначення вагомості (значущості) параметра набув інший метод експертних оцінок – метод попарного порівняння. Коли кожному параметру присвоюється коефіцієнт вагомості, причому проводиться ранжування параметрів відповідно до значущості головних властивостей продукції з погляду споживання.

Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності продукції являє собою співвідношення групового показника за технічними параметрами до групового показника за економічними складовими.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є визначення особливостей підприємств електротехнічної галузі у сфері виробництва кабельно-провідникової продукції, аналіз статистичних даних виробництва, розрахунок та визначення економічного ефекту від впровадження у серійне виробництво високовольтної кабельно-провідникової продукції на напругу до 110 кВ. Результати можуть бути впроваджені на інших підприємствах галузі.

Методологія. Теоретичну основу дослідження складає системний підхід до аналізу статистичних даних виробництва та реалізації кабельно-провідникової продукції. Методологічну основу становлять методи системного та порівняльного аналізу, статистичного дослідження, логічного узагальнення та синтезу, техніко-економічного аналізу.

Результати дослідження. З метою визначення практичного порядку застосування методологічних підходів до оцінки конкурентоспроможності нового виду продукції, нами досліджено ефективність впровадження нового виду

вітчизняної високовольтної кабельно-провідникової продукції на напругу до 110 кВ, що впроваджена у серійне виробництво на ЗАТ «Завод “Південкабель”».

Для оцінки конкурентоспроможності аналізованого об'єкта, на думку Р. А. Фатхутдінова, необхідна якісна інформація, що характеризує корисний ефект такого об'єкта та об'єкта-конкурента за нормативний термін їх служби, а також сукупні витрати за життєвий цикл об'єкта [5; 6; 9]. Іншими словами, рівень конкурентоспроможності продукції визначається співвідношенням між корисним ефектом і величиною витрат на придбання, експлуатацію, споживання (сумарних витрат за життєвий цикл товару) та аналогічними параметрами іншої продукції. Результат розрахунків, що характеризує корисний ефект, можна отримати через показники якості продукції.

Так, оцінюючи конкурентоспроможність досліджуваного виду продукції – вітчизняної високовольтної кабельно-провідникової продукції на напругу до 110 кВ, визначено основні фактори, які мають безпосередній вплив на економічну ефективність та конкурентоспроможність:

- подовження термінів експлуатації реконструйованих кабельних ліній, на окремих ділянках яких (або повністю в них) були замінені високовольтні кабелі з паперовою масляною ізоляцією на кабелі з ізоляцією зі зшитого поліетилену строком понад 25 років;
- збільшення пропускної спроможності нових кабельних ліній з ізоляцією зі зшитого поліетилену на 20–25 % за рахунок підвищення її робочої температури з 70 до 90 °С;
- підвищення енергетичної безпеки країни за рахунок забезпечення можливості введення у дію додаткових маневрових потужностей і підвищення стійкості енергосистем до впливу випадкових факторів, що забезпечується підвищенням температури роботи ізоляції при перевантаженнях з 200 до 250 °С;
- збільшення корисного відпуску електроенергії;
- збільшення доходу електрогенеруючих компаній;
- збільшення міжремонтного періоду і скорочення питомих витрат на експлуатаційне та технічне обслуговування кабельних ліній зі зшитого поліетиленовою ізоляцією;
- підвищення власного інвестиційного потенціалу електрогенеруючих компаній за рахунок оновлення існуючих кабельних ліній.

Під час виконання оцінки конкурентоспроможності такого нового виду кабельно-провідникової продукції враховувалось, що без її впровадження, за інших умов, потрібна була б закупка імпортних кабелів з пластмасовою ізоляцією, тому що Росія та провідні держави заходу зняли з виробництва високовольтні кабелі з паперовою масляною ізоляцією, на яких виконані існуючі в Україні високовольтні силові кабельні мережі.

Розрахунки конкурентоспроможності досліджуваного виду кабельно-провідникової продукції визначено в розмірі економічного ефекту, отриманого від її впровадження у виробництво ЗАТ «Завод “Південкабель”». Ці розрахунки виконано за методикою, що застосовується для визначення ефективності інвестицій та інновацій в сучасних умовах [8]. Згідно з нею фактичний ефект визначається як обсяг коштів, отриманих підприємством від впровадження випуску нової продукції, та складають різницю між вартісною оцінкою результатів та величиною понесених витрат:

$$Et = (Pt - Bt - Pt) \times Kt,$$

де Et – кошти, що залишаються у розпорядженні підприємства у t -му році, тис. грн;

Pt – виручка від реалізації продукції у t -му році, тис. грн;

Bt – поточні витрати на виробництво продукції у t -му році, тис. грн, без амортизаційних відрахувань, які залишаються у розпорядженні підприємства і дорівнює собівартості реалізованої продукції (Ct) без амортизації (At),

$$Bt = Ct - At;$$

Pt – загальна сума податків з прибутку та різні види платежів у t -му році, тис. грн (у бюджети всіх рівнів);

Kt – коефіцієнт зміни цін;

$$Et = (Pt - (Ct - At) - Pt) \times Kt.$$

Розрахунок проводиться за показниками річних звітів ЗАТ «Завод “Південкабель”».

Таблиця 1. Основні складові, що визначають економічний ефект від впровадження високовольтної кабельно-провідникової продукції на напругу до 110 кВ на ЗАТ «Південкабель» за 2004–2007 рр., тис. грн

Показник		2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Дохід від реалізації продукції		233942,0	344266,5	379854,7	568969,5
Чистий дохід від реалізації продукції	Pt	205632,4	304655,6	336613,6	502835,4
Собівартість реалізованої продукції	Ct	173288,9	253993,9	299108,1	443331,0
Фінансові результати від операційної діяльності		32343,5	50661,7	37 505,5	59 504,4
Податок на прибуток від звичайної діяльності	Pt	10811,5	11535,5	9685,7	14501,5
Амортизація	At	5978,2	9107,2	13089,2	15991,2

Оскільки врахування економічного ефекту проводиться за 4 роки, то для порівняння і приведення його до цін 2007 р., використовується коефіцієнт зміни цін, розрахунок якого наведено в табл. 2.

Коефіцієнт зміни цін Kt розраховується на основі співвідношення товарної продукції у діючих цінах 2007 р. (розрахунок) до товарної продукції у діючих цінах того року, за який розраховується коефіцієнт

$$Kt = T^t / Tt,$$

де Tt – товарна продукція у діючих цінах t -го року;

T^1t – товарна продукція у діючих цінах 2007 р. з урахуванням фактичного темпу росту виробництва, розрахованого в порівняльних цінах.

Таблиця 2. Розрахунок коефіцієнта зміни цін для врахування у процесі розрахунку економічної ефективності впровадження високовольтної кабельно-провідникової продукції на напругу до 110 кВ

№ п/п	Показник		2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
1	Темпи зростання товарної продукції у порівняльних цінах, % (звіт)	–	122,92	128,09	104,39	111,81
2	Товарна продукція у діючих цінах, тис. грн (звіт)	Tt	205 203	285 231	337512,5	507037,6
3	Товарна продукція у діючих цінах 2007 р., тис. грн (розрахунок)	T^1t	339 145	434410,8	453481,4	507037,6
4	Коефіцієнт зміни цін (ряд 3 / ряд 2)	Kt	1,6527	1,5230	1,3436	1

$$T^1_{2007} = 507\,037,6 \text{ тис. грн.};$$

$$T^1_{2006} = 507\,037,6 / 111,81 \% = 453\,481,4 \text{ тис. грн.};$$

$$T^1_{2005} = 453\,481,4 / 104,39 \% = 434\,410,8 \text{ тис. грн.};$$

$$T^1_{2004} = 434\,410,8 / 128,09 \% = 339\,145 \text{ тис. грн.}$$

Коефіцієнт зміни цін дорівнює:

$$K_{2007} = 507\,037,6 / 507\,037,6 = 1;$$

$$K_{2006} = 453\,481,4 / 337512,5 = 1,3436;$$

$$K_{2005} = 434\,410,8 / 285231 = 1,5230;$$

$$K_{2004} = 339145 / 205203 = 1,6527.$$

Виходячи із річних звітів (табл. 1) і коефіцієнта зміни цін (табл. 2) економічний ефект, отриманий від впровадження у серійне виробництво вітчизняної високовольтної кабельно-провідникової продукції на напругу до 110 кВ, що забезпечує підвищення надійності та безпеки систем електропостачання по роках дорівнює:

$$1. E_{2004} = (205632,4 - (173288,9 - 5978,2) - 10811,5) \cdot 1,6527 = 45\,466,1 \text{ тис. грн.}$$

$$2. E_{2005} = (304655,6 - (253993,9 - 9107,2) - 11535,5) \cdot 1,5230 = 73\,459,6 \text{ тис. грн.}$$

$$3. E_{2006} = (336613,6 - (299108,1 - 13089,2) - 9685,7) \cdot 1,3436 = 54\,965,1 \text{ тис. грн.}$$

$$4. E_{2007} = (502835,4 - (443331 - 15991,2) - 14501,5) \cdot 1 = 60\,994,1 \text{ тис. грн.}$$

У підсумку за чотири роки сума фактично отриманого ефекту заводу складає 234884,9 тис. грн.

Опосередкований вплив на підвищення рівня конкурентоспроможності досліджуваного виду продукції має бюджетний ефект держави, отриманий у результаті запровадження інновації. Сума коштів, які отримала держава (Б) від впровадження роботи у виробництво [8], складає суму надходжень податків на прибуток від звичайної діяльності, сплачених до держбюджету за розрахунковий період 2004–2007 рр. у діючих цінах року (див. табл. 1):

$$B = \sum_{2004}^{2007} 10,8115 + 11,5355 + 9,6857 + 14,5015 = 46,5342 \text{ млн грн.}$$

Бюджетний ефект держави ($E_{\text{бюд}}$) від впровадження роботи у виробництво за 2004–2007 рр. дорівнює коштам, які отримала держава з урахуванням коефіцієнту зміни цін Kt :

$$E_{\text{бюд}} = B \cdot Kt,$$

$$E_{\text{бюд}2004} = 10\,811,5 \cdot 1,6527 = 17\,868 \text{ тис грн.};$$

$$E_{\text{бюд}2005} = 11\,535,5 \cdot 1,5230 = 17\,568 \text{ тис грн.};$$

$$E_{\text{бюд}2006} = 9\,685,7 \cdot 1,3436 = 13\,014 \text{ тис грн.};$$

$$E_{\text{бюд}2007} = 14\,501 \cdot 1 = 14\,501 \text{ тис грн.}$$

Бюджетний ефект держави за чотири роки становить 62951 тис. грн.

Розробка нових наукомістких технологій і організація серійного виробництва високовольтної кабельно-провідникової продукції сучасного рівня дала змогу розширити сегменти збуту продукції і вийти за межі країни. Фактичні обсяги експортованої продукції розглянутого підприємства у СНД за період 2004–2007 рр. (згідно зі звітами) наведено у табл. 3.

Таблиця 3. Обсяги реалізації продукції ЗАТ «Завод «Південкабель»» на експорт

Показники	Од.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Обсяги реалізації продукції на експорт	млн грн	64,6	107,5	120,5	171,9
Прибуток підприємства від експортної продукції (з урахуванням амортизації)	млн грн	10,8	18,3	14,2	20,7

Ефект заходів зовнішньоекономічної діяльності оцінюється за формулою

$$E_{\text{зед}} = P_{\text{екс}} Kt,$$

де $E_{\text{зед}}$ – ефект заходів зовнішньоекономічної діяльності;
 $\Pi_{\text{екс}}$ – прибуток від експорту за t рік;
 Kt – коефіцієнт зміни цін.
 Ефект від зовнішньоекономічної діяльності по роках становить:
 $E_{\text{зед } 2004} = 10,8 \cdot 1,6527 = 17,8$ млн грн;
 $E_{\text{зед } 2005} = 18,3 \cdot 1,5230 = 27,9$ млн грн;
 $E_{\text{зед } 2006} = 14,2 \cdot 1,3436 = 19,1$ млн грн;
 $E_{\text{зед } 2007} = 20,7 \cdot 1 = 20,7$ млн грн.

За період з 2004 до 2007 р. ефект від зовнішньоекономічної діяльності склав 85,8 млн грн.

Соціальна ефективність нововведень також має позитивний вплив на конкурентоспроможність продукції досліджуваного виду з позиції збільшення кількості робочих місць на підприємстві. За розрахунковий період (2004–2007 рр.) були створені додатково робочі місця (табл. 4).

Таблиця 4. Збільшення кількості робочих місць на ЗАТ «Завод “Південкабель”» за рахунок впровадження нового виду продукції, (осіб)

Показник	2003	2004	2005	2006	2007
Середньооблікова кількість працівників заводу	948	1028	1094	1162	1202
Кількість додатково створених робочих місць (приріст у порівнянні з попереднім роком)	X	+80	+66	+68	+40
Відносно 2003 року	X	+80	+146	+214	+254

Середньомісячна заробітна плата по підприємству у 2007 р. склала 1344 грн/міс., а по Україні – у 2006 р. – 735 грн/міс., у 2007 р. – 928 грн/міс., на травень 2008 р. середньомісячна заробітна плата складала 1000 грн/міс. (за даними Пенсійного фонду).

Виплати, які отримали люди на додатково створених робочих місцях, у цінах 2007 р. (за заробітною платою 2007 р.) дорівнюють:

2004 р.: $1344 \text{ грн/міс.} \cdot 12 \text{ міс.} \cdot 80 = 1\,290,2$ тис. грн;
 2005 р.: $1344 \text{ грн/міс.} \cdot 12 \text{ міс.} \cdot 146 = 2\,354,7$ тис. грн;
 2006 р.: $1344 \text{ грн/міс.} \cdot 12 \text{ міс.} \cdot 214 = 3\,451,4$ тис. грн;
 2007 р. $1344 \text{ грн/міс.} \cdot 12 \text{ міс.} \cdot 254 = 4\,096,5$ тис. грн.

Усього за чотири роки нараховано заробітної плати, пов'язаної з впровадженням досліджуваного виду продукції, 11 192,80 тис. грн.

Виплати в соціальні фонди з заробітних плат працюючих на додатково створених робочих місцях складають:

$$11\,192,8 \text{ тис. грн.} \cdot 38,44 \% = 4\,302,51 \text{ тис. грн.}$$

де: 38,44 % – відсоток виплати в соціальні фонди від заробітної плати, в тому числі: 5,24 % – виплати на соціальне страхування; 33,2 % – виплати в Пенсійний фонд.

Визначена також екологічна ефективність від впровадження кабельних мереж замість повітряних ліній електропередавання, що в цілому має позитивний вплив на рівень конкурентоспроможності такого нового виду продукції.

Ширина охоронної зони повітряних ліній електропередавання (ЛЕП) на напругу 110 кВ згідно із Правилами улаштування електроустановок складає 40 м. (по 20 м. від осі лінії), ліній на напругу 330... 500 кВ – 60 м. Таким чином у разі заміни повітряної ЛЕП на напругу 110 кВ на кабельну повністю вивільняється від шкідливої електромагнітної дії 4 гектари земельної площі на кожний кілометр прокладеної кабельної лінії.

З виготовлених ЗАТ «Завод “Південкабель”» понад 200 км високовольтних кабелів зі зшитою поліетиленовою ізоляцією на 110 кВ в умовах мегаполісів, де вартість землі складає принаймні 60 грн/м² за рік, було прокладено 39,8 км кабельних ліній з використанням згаданих кабелів. Ця земля площею 159,2 га використана для забудови цивільними та промисловими об'єктами.

У зв'язку з цим вважаємо за доцільне визначити економічний ефект від введення в господарський оборот цієї площі, а саме:

$$E_{\text{ек}} = 1592000 \text{ м}^2 \cdot 60 \text{ грн/м}^2 = 95520000 \text{ грн} = 95,52 \text{ млн грн.}$$

У табл. 5 зведено показники конкурентоспроможності нового виду продукції на основі загального економічного ефекту від впровадження у серійне виробництво ЗАТ «Завод “Південкабель”» вітчизняної кабельно-провідникової продукції зі зшитою поліетиленовою ізоляцією на напругу до 110 кВ.

Таблиця 5. Визначення конкурентоспроможності високовольтної кабельно-провідникової продукції на напругу до 110 кВ на основі врахування економічного ефекту від впровадження нового виду продукції

№ п/п	Показник економічної ефективності, млн грн	Значення, млн грн
1	Економічний ефект по ЗАТ «Завод “Південкабель”»	234,9
2	Бюджетний ефект держави	62,9

3	Ефективність заходів зовнішньоекономічної діяльності	85,8
4	Соціальна ефективність від впровадження	15,5
5	Економічний ефект від вивільнення землі заміною повітряних ЛЕП на кабельні (екологічна ефективність)	95,52
6	Загальна сума показників економічної ефективності впровадження нового виду продукції	494,62

Висновки. Серед провідних підприємств електротехнічної галузі, що постійно зберігають найбільшу динаміку росту виробництва, ВАТ «Одескабель», ЗАТ «Завод «Південкабель»», м. Харків, НВК «Електрообудовання», м. Дніпропетровськ, ВАТ «Каховський завод електрозварювального устаткування», ВАТ «Укрелектроапарат», м. Хмельницький та ін.

Пріоритетні напрями розвитку електротехнічної промисловості ґрунтуються на структурній перебудові виробництва окремих підприємств з їх орієнтацією на виробництво нових видів конкурентоспроможної електротехнічної продукції та пошук нових ринків збуту.

Нині для успішного функціонування промислового підприємства на ринку оцінка його конкурентоспроможності є об'єктивною необхідністю. Як процес виявлення сильних та слабких місць підприємства, вона дає можливість максимального удосконалення його діяльності та виявлення його прихованих потенційних можливостей. Оцінка конкурентоспроможності промислового підприємства (КПП) також є найбільш запитаною процедурою під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності та виходу на зарубіжні ринки. Але і в межах внутрішнього ринку підприємства зазнають впливу іноземних конкурентів, що обумовлений посиленням процесу глобалізації. У зв'язку з цим вимоги до процедури оцінки конкурентоспроможності підвищуються [3].

Визначаючи конкурентоспроможність нового виду кабельно-провідникової продукції зі зшитою поліетиленою ізоляцією на напругу до 110 кВ, використано показники діяльності базового досліджуваного підприємства ЗАТ «Завод «Південкабель» у період впровадження даного виду продукції у серійне виробництво.

У процесі оцінювання конкурентоспроможності продукції, використано методичний підхід, що ґрунтується на врахуванні економічного ефекту від впровадження у серійне виробництво вітчизняної кабельно-провідникової продукції зі зшитою поліетиленою ізоляцією на напругу до 110 кВ.

Найбільш суттєвими економічно ефективними та соціально позитивними результатами, які в цілому підвищують рівень конкурентоспроможності досліджуваного виду продукції, порівняно з продукцією конкурентів, визначено:

- вирішення проблеми підвищення надійності, безпеки та проблеми ушкоджень від стихій систем електропостачання України, що надало виробникові кабелю можливості впровадження у серійне виробництво та отримати фактично 234,9 млн грн;

- вирішення проблеми небезпечного електромагнітного впливу високовольтних мереж електропостачання на людей та навколишнє середовище; вивільнення земельних площ (з розрахунку 4 га на 1 км ліній), які за нормами безпеки необхідні для експлуатації повітряних мереж напругою 110 кВ – екологічна ефективність складає 95,52 млн грн;

- зміцнення економіки та позитивного іміджу України, за рахунок експорту в інші країни високотехнологічної наукомісткої кабельно-провідникової продукції якості світового рівня – до 40 % (кабелів на напругу 110 кВ – до 70 %) від об'ємів виробництва – економічний ефект від реалізації продукції на експорт складає 85,8 млн грн.

Загальний економічний ефект від впровадження нового виду продукції ЗАТ «Завод «Південкабель» становить 494,62 млн грн.

Визначення маркетингової стратегії просування продукції на нових внутрішніх та зовнішніх ринках потребує подальших досліджень.

Література

1. Про інноваційну діяльність: Закон України №40-IV від 04 липня 2002 року // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 882–892. – 12500 пр.
2. Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні: Закон України № 433-IV від 16 січня 2004 року // Офіційний вісник України. – 2004. – № 5. – С. 15–18. – 6000 пр.
3. Гончаров В. Аналіз існуючих підходів і методів до оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства [Електронний ресурс] / В. Гончаров, О. Ларін. – Луганськ, 2006. – <http://experts.in.ua/baza/analitic>
4. Васильев Г. А. Коммерческое товароведение и экспертиза [Текст] : учеб. пособие для вузов // Г. А. Васильев, Н. А. Нагапетьянц. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 135 с. – ISBN 5-85173-080-3.
5. Фатхутдинов Р. А. Разработка управленческого решения [Текст] : учеб. пособие для вузов // Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., доп. – М.: ЗАО Бизнес-школа, Интел-Синтез, 1998. – 272 с. – ISBN 5-87057-123-5.
6. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации [Текст] : учеб. // Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с. – ISBN 5-599-11080-1.
7. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегія управління [Текст] // А. В. Гриньов. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 308 с. – ISBN 966-8337-02-6.
8. Яковлев А. І. Методика визначення ефективності інвестицій, інновацій, господарських рішень в сучасних умовах [Текст] // А. І. Яковлев. – Харків: Бізнесінформ, 2005. – 54 с. – ISBN 966-8577-01-7.
9. Фатхутдинов Р. А. Стратегическая конкурентоспособность [Текст]: учеб. // Р. А. Фатхутдинов. – М.: Экономика, 2005. – (Высшее образование). – 504 с. – ISBN 5-282-02457-8.