

Потрашкова Л. В.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящем исследовании предложен подход к результатной оценке потенциала предприятия на основе системы имитационных моделей деятельности предприятия и экспертных рефлексивных моделей решений стейкхолдеров предприятия, зависящих от актива социально-экономических отношений предприятия.

Ключевые слова: оценка потенциала предприятия, социально-экономические отношения предприятия, имитационное моделирование, экспертные модели

Рис.: 2. *Формул:* 4. *Библ.:* 10.

Потрашкова Людмила Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра компьютерных систем и технологий, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: lv7@ukr.net

УДК 005.35:005.336

Потрашкова Л. В.

МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ЙОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У цьому дослідженні запропоновано підхід до результатної оцінки потенціалу підприємства на основі системи імітаційних моделей діяльності підприємства та експертних рефлексивних моделей рішень стейкхолдерів підприємства, залежних від активу соціально-економічних відносин підприємства.

Ключові слова: оцінка потенціалу підприємства, соціально-економічні відносини підприємства, імітаційне моделювання, експертні моделі

Рис.: 2. *Формул:* 4. *Бібл.:* 10.

Потрашкова Людмила Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра комп'ютерних систем і технологій, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: lv7@ukr.net

UDC 005.35:005.336

Potrashkova L. V.

MODELLING ACTIVITY OF A COMPANY WITH CONSIDERATION OF ITS SOCIO-ECONOMIC RELATIONS AS A TOOL OF ASSESSMENT OF COMPANY POTENTIAL

The article offers an approach to the result assessment of the company potential on the basis of the system of imitation models of activity of a company and expert reflexive models of decisions of company stakeholders, which depend on socio-economic relations in a company.

Key words: assessment of company potential, socio-economic relations of a company, imitation modelling, expert models

Pic.: 2. *Formulae:* 4. *Bibl.:* 10.

Potrashkova Lyudmila V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Computer Systems and Technologies, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: lv7@ukr.net

Постановка проблеми. Нам посчастливилось жить в эпоху перемен и застать крупномасштабные трансформационные процессы мировой экономической системы: глобализацию, информатизацию, движение к постиндустриальному обществу, переход стран соцлагеря к рыночной экономике.

Одной из тенденций, значительно меняющих образ существования современного предприятия, является усиление зависимости его конкурентоспособности от системы его взаимоотношений с разнообразными заинтересованными лицами (стейкхолдерами). Филипп Котлер пишет: на рынке конкурируют уже не столько компании-производители, сколько деловые системы в целом; у компании формируется уникальный актив, называемый маркетинговой деловой сетью, которая включает в себя компанию и все остальные заинтересованные в ее работе группы – потребителей, наемных работников, поставщиков, дистрибьюторов, розничных торговцев, рекламные агентства, университетских уче-

ных и всех, с кем организация установила взаимовыгодные деловые отношения [1].

Актив взаимоотношений предприятия со стейкхолдерами является важным элементом потенциала предприятия. Современные ученые учитывают этот факт при оценке потенциала предприятия и при управлении им. Имидж и репутация фирмы уже традиционно входят в состав ресурсных компонентов потенциала предприятия ([2–6]) и выступают в качестве частного критерия при оценке потенциала с помощью методов аддитивной свертки, таксономии, анализа иерархий, а также в регрессионном анализе ([7–10]).

Однако имидж и репутация не дают полной характеристики актива взаимоотношений предприятия со стейкхолдерами. Кроме того, актив взаимоотношений предприятия со стейкхолдерами не учитывается в рамках результатного подхода к оценке потенциала. Так как результатный подход к оценке потенциала обладает несомненными преимуществами по сравнению с ресурсным подходом (он позволя-

ет увидеть спектр потенциальных результатов деятельности предприятия, учесть влияние различных управленческих решений на потенциальные результаты предприятия, учесть влияние факторов внешней среды), его развитие в направлении учета актива взаимоотношений предприятия со стейкхолдерами является востребованным.

Цель исследования. Целью настоящего исследования является разработка теоретических основ формирования результатной оценки потенциала предприятия посредством имитационного моделирования деятельности предприятия с учетом актива его социально-экономических отношений со стейкхолдерами.

Формальное описание потенциала предприятия с точки зрения результатного подхода. В рамках результатного подхода модель потенциала предприятия представляет собой формальное описание зависимости показателей результатов деятельности предприятия от характеристик ресурсов предприятия, параметров управления и параметров внешней среды. То есть потенциал предприятия логично описывать как отображение:

$$U_x : Z \times S \rightarrow Y_x, \quad (1)$$

где x – кортеж характеристик ресурсов предприятия, от которого зависит отображение U_x (этот кортеж описывает внутренние, т. е. управляемые, факторы);

Y – множество значений кортежа y результатов деятельности предприятия;

Z – множество значений кортежа z неуправляемых параметров внешней среды;

S – множество значений кортежа s параметров управленческих решений.

Модель (1) отвечает традиционной концепции потенциала предприятия, в соответствии с которой он формируется исключительно внутренними факторами предприятия. Однако осознание важности актива отношений предприятия со стейкхолдерами требует учета в модели (1) характеристик его взаимоотношений. Уточним модель (1) на основе учета следующих фактов:

- множество параметров внешней среды, влияющих на деятельность предприятия, включает не только неуправляемые со стороны предприятия параметры (такие, как ставки налогов, уровень инфляции, ставки процентов по банковским вкладам), но и ряд частично-управляемых параметров, на которые предприятие имеет влияние (например, длительность предоставляемой поставщиком отсрочки платежей));
- значения частично-управляемых параметров среды устанавливаются под влиянием системы решений и предприятия, и его стейкхолдеров;
- возможности влияния предприятия на частично-управляемые факторы среды определяются: а) его потенциалом социально-экономических отношений, который зависит от результатов деятельности предприятия; б) характеристиками процесса согласования интересов между предприятием и его стейкхолдерами;

- влияние предприятия на значение частично-управляемого параметра может быть как прямым, так и косвенным: а) прямое влияние имеет место тогда, когда представители предприятия непосредственно участвуют в процессе принятия коллективных решений, определяющих значение параметра; б) косвенное влияние имеет место тогда, когда решения, определяющие значение параметра, принимаются стейкхолдерами без непосредственного участия предприятия, но с учетом его характеристик (финансово-экономических характеристик предприятия, а также интересов предприятия);
- таким образом, ресурсные факторы потенциала предприятия объединяют: а) внутренние факторы предприятия; б) внешние факторы, характеризующие взаимоотношения предприятия со стейкхолдерами и отражающие его статус в рамках деловой сети – данные факторы формируют потенциал социально-экономических отношений предприятия;
- компонентами потенциала социально-экономических отношений предприятия со стейкхолдерами выступают: информированность стейкхолдеров о предприятии; сформировавшиеся у стейкхолдеров ожидания относительно характеристик деятельности предприятия (например, относительно качества продукции); зависимость стейкхолдеров от предприятия (характеризуется величиной потерь при разрыве отношений с предприятием); лояльность стейкхолдеров к предприятию (как намерения относительно взаимодействия с предприятием).

Исходя из изложенного, потенциал предприятия целесообразно представить в виде отображения $U_{x, x^v} : Z \times S \times Z^v \times S^v \rightarrow Y_{x, x^v}$ которое является композицией двух отображений:

$$U_x : Z \times S \times V_{x^v} \rightarrow Y_x, \quad (2)$$

$$U_{x^v} : Z^v \times S^v \rightarrow V_{x^v},$$

где x – кортеж характеристик внутренних факторов предприятия;

x^v – кортеж характеристик факторов, формирующих потенциал социально-экономических отношений предприятия со стейкхолдерами (ожидания, лояльность, зависимость стейкхолдеров);

Z – множество значений кортежа z неуправляемых параметров внешней среды предприятия;

V – множество значений кортежа v частично-управляемых параметров внешней среды;

S – множество значений кортежа s параметров управления внутренними ресурсами предприятия;

S^v – множество значений кортежа s^v параметров управления взаимодействиями предприятия со стейкхолдерами;

Z^v – множество значений кортежа z^v неуправляемых параметров внешней среды, влияющих на решения стейкхолдеров;

Y – множество значений кортежа y результатов деятельности предприятия (рис. 1).

Система моделей оценки потенциала предприятия. Исходя из изложенного, оценка потенциала предприятия может быть получена на основе системы математических моделей, включающей следующие два блока:

блок 1, который содержит систему имитационных моделей деятельности предприятия, описывающую зависимость вида $U_x : Z \times S \times V_{x,v} \rightarrow Y_x$;

блок 2, который содержит систему экспертных рефлексивных моделей, описывающих зависимость $U_{x^v} : Z^v \times S^v \rightarrow V_{x^v}$, то есть систему моделей, основанных на экспертной оценке множества плохо формализуемых факторов потенциала взаимоотношений предприятия со стейкхолдерами.

Блок 1 системы моделей оценки потенциала предприятия. Модели из блока 1 описывают оперативный, тактический и стратегический потенциалы предприятия в разрезе функциональных компонентов (производственный, маркетинговый, финансовый). В каждой из имитационных моделей кортежи x, z, s, v, y имеют следующее содержание:

кортеж x описывает факторы внутренней среды (характеристики ресурсов и параметры деятельности) соответствующей функциональной подсистемы предприятия, значения которых заданы для соответствующего уровня менеджмента;

кортеж s описывает факторы внутренней среды соответствующей функциональной подсистемы, значения которых настраиваются на данном уровне менеджмента;

кортеж z описывает неуправляемые факторы внешней среды предприятия;

кортеж v описывает частично-управляемые факторы внешней среды предприятия;

кортеж y описывает результаты деятельности предприятия, получаемые при заданных значениях x, s, z, v .

Оценкой потенциала предприятия выступает множество значений кортежа y , получаемых при разных значениях

s, z и v (можно использовать и детерминированное, и стохастическое описание кортежей). Значение кортежа x является заданным. Возможные значения кортежа v определяются в моделях блока 2 и подаются на вход моделей блока 1.

В качестве примера раскроем содержание кортежей x, s, z, v для модели оперативного финансового потенциала предприятия (сокращенно).

В рассматриваемой модели кортеж x описывает параметры внутренней среды предприятия, которые являются заданными на протяжении краткосрочного периода t (разделенного на элементарные периоды $\tau = 1, 2, \dots$) и определяют движение денежных средств предприятия в данном периоде. К ним относятся:

- абсолютные показатели оперативного финансового состояния предприятия на начало периода t (имеющиеся денежные средства предприятия, а также обязательства предприятия и обязательства перед предприятием, срок исполнения которых попадает на рассматриваемый краткосрочный период t);
- другие параметры внутренней среды предприятия, значения которых заданы и которые влияют на движение денежных средств в рассматриваемом краткосрочном периоде t (стоимостные характеристики ресурсов; стоимостные характеристики продукции; принципы поведения предприятия в сфере денежных отношений).

Элементами кортежа x выступают:

$\varphi_{\tau=1}^{OfC}$ – сумма денежных средств предприятия на начало анализируемого периода;

$\varphi_{\tau=1}^{OmX\#-}$ – сумма просроченной кредиторской задолженности по оплате материалов – на начало периода t ;

$\varphi_{\tau=1}^{OrX\#-}$ – сумма просроченных обязательств по оплате труда – на начало периода t ;

$\varphi_{\tau=1}^{OnX\#-}$ – сумма просроченных налоговых обязательств – на начало периода t ;

$\varphi_{\tau=1}^{O\phi X\#-}$ – сумма просроченных обязательств по выплате кредитов – на начало периода t ;

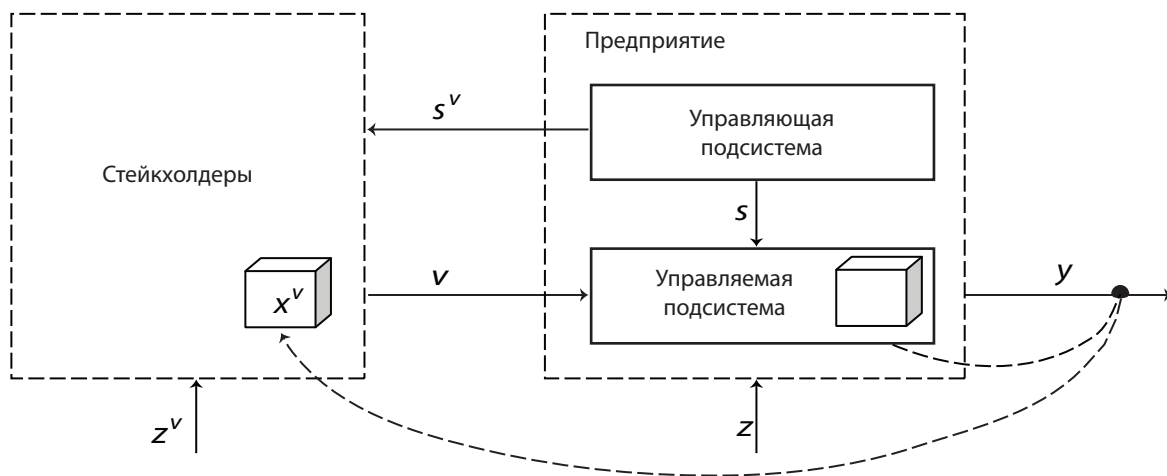


Рис. 1. Система управления предприятием с учетом потенциала социально-экономических отношений со стейкхолдерами

$\varphi_{\tau}^{OwC.+}$ – сума дебиторської задолженності клієнтів за замовлення минулого періоду $t-1$, яка повинна бути погашена в елементарному періоді t ;

$\varphi_{\tau}^{OmX.-}$ – сума кредиторської задолженності по оплаті матеріалів і їх транспортування, існуюча на початок аналізованого періоду, строк погашення якої настає в елементарному періоді t ;

$\varphi_{\tau}^{OnX.-}$ – наступаючі в періоді t зобов'язання по податкам і зборам, нарахованим за минулі періоди;

$\varphi_{\tau}^{O\phi sC.+}$ – сума надходжень по короткостроковим кредитам, запланована на вищестоящому рівні менеджмента;

$\varphi_{\tau}^{O\phi lC.+}$ – сума надходжень по довгостроковим кредитам, запланована на вищестоящому рівні менеджмента;

$\varphi_{\tau}^{OsX.-}$ – зобов'язання по погашенню тіла короткострокових кредитів, наступаючі в періоді t ;

$\varphi_{\tau}^{OlX.-}$ – зобов'язання по погашенню тіла довгострокових кредитів, наступаючі в періоді t ;

$\varphi_{\tau}^{Os\%X.-}$ – зобов'язання по погашенню процентів короткострокових кредитів, наступаючі в періоді t ;

$\varphi_{\tau}^{Ol\%X.-}$ – зобов'язання по погашенню процентів довгострокових кредитів, наступаючі в періоді t ;

φ_{τ}^{Os+} – ліміт відкритої кредитної лінії;

φ_{gq}^{Oe} – залишкова вартість q -ї одиниці обладнання g -ї групи ($q = 1..N^{Oe}$, $g = 1..N^{Oe}$);

φ^{Oea} – норма амортизаційних відрахувань для обладнання;

φ_k^{Or1} – щоденна ставка оплати праці працівника постійного складу k -ї групи кваліфікації ($k = 1..N^{Or}$);

φ_k^{Or2} – вартість одиниці витрат працівника тимчасового складу k -ї групи кваліфікації (годинна ставка оплати праці);

$\varphi^{Or.-}$ – місячна сума умовно-постійної оплати праці персоналу (вспомогателів виробничого персоналу, інженерно-технічних працівників, адміністративно-управлінського персоналу);

φ_j^{Om} – ціна j -го виду матеріалу ($j = 1..N^{Om}$);

φ_j^{Omd} – вартість транспортування однієї партії j -го виду матеріалу;

$\varphi_j^{Om\Delta}$ – тривалість відстрочки платежів за матеріалом j -го виду;

φ_j^{Omd} – тривалість відстрочки платежів за транспортуванням матеріалів j -го виду;

φ_i^{Ow} – ціна замовлення i -го виду ($i \in I^O$);

$\varphi^{Ow\Delta}$ – надавана клієнтам відстрочка платежів.

Кортеж Z неуправляемих параметрів зовнішнього середовища підприємства має наступне наповнення: $Z = \langle \varphi_1^{On}, \varphi_2^{On}, \varphi^{On.-}, \varphi^{Om} \rangle$, де:

φ_1^{On} – ставка податку на прибуток;

φ_2^{On} – ставка НДС;

$\varphi^{On.-}$ – сума умовно-постійних (фіксованих) податків і зборів, нарахованих за період t ;

φ^{Om} – ставка нараховується на зарплату.

Кортеж S параметрів управляючих впливів, надаваних на оперативному рівні, має в розглянутому спрощеному варіанті моделі наступне наповнення: $s = \langle \varphi_{\tau}^{O\phi sC.+}, \Delta\varphi^{Ow\Delta} \rangle$, де:

$\varphi_{\tau}^{O\phi sC.+}$ – сума надходжень по короткостроковим кредитам оперативного призначення в межах відкритої кредитної лінії;

$\Delta\varphi^{Ow\Delta}$ – відхилення від заданої тривалості відстрочки платежів, надаваної клієнтам.

Частично-управляемі фактори зовнішнього середовища в розглянутому варіанті моделі представлені параметром v_j характеризує надане постачальником оперативне збільшення відстрочки платежів за матеріалами j -го виду.

Блок 2 системи моделей оцінки потенціалу підприємства. Блок 2 системи моделей об'єднує експертні рефлексивні моделі, що дозволяють визначити потенціальний спектр значень частково-управляемих параметрів зовнішнього середовища розглянутого підприємства – на основі прогнозу рішень його стейкхолдерів, залежних від потенціалу соціально-економічних відносин підприємства. Інформаційним забезпеченням моделей є оцінки параметрів діяльності стейкхолдерів, надавані експертами підприємства, для якого проводиться оцінка потенціалу. В зв'язі з тим, що конкретних кількісних даних про параметри діяльності стейкхолдерів у експертів немає, моделі мають суб'єктивний характер і є, по суті, моделями представлення експерта про діяльність стейкхолдерів.

В кожній з експертних моделей входними даними виступають кортежі x^V , s^V і z^V :

- кортеж x^V описує ресурсні фактори потенціалу соціально-економічних відносин підприємства;
- кортеж s^V описує впливи підприємства на стейкхолдерів з метою впливу на частково-управляемі фактори зовнішнього середовища;
- кортеж z^V описує неуправляемі фактори зовнішнього середовища, що впливають на рішення стейкхолдерів.

В якості прикладу моделей з блоку 2 розглянемо модель, що описує процес прийняття постачальником підприємства А рішення про збільшення відстрочки платежів, надаваної даному підприємству А.

Суть модели следующая. При наличии угрозы временного кассового разрыва предприятие А обращается к своему поставщику Б с заявкой на увеличение отсрочки платежей за материалы j -го вида на срок s_j^v (рис. 2). Для поставщика увеличение отсрочки предприятию А означает отклонение движения его денежных средств от запланированного вследствие недополучения платежей в краткосрочном периоде. Поставщик оценивает возможности покрытия данного недополучения за счет имеющихся у него источников. Такими источниками выступают:

- а) свободные собственные денежные средства;
- б) заемные денежные средства;
- в) изменение соотношения притока-оттока денежных средств вследствие временного реструктурирования денежных отношений со стейкхолдерами (отсрочка платежей поставщикам; отсрочка выплаты заработной платы; уменьшение отсрочки для клиентов).

В том случае, если потери от покрытия недополучения платежей из перечисленных источников меньше, чем потери вследствие отказа предприятию А, поставщик пойдет на продление отсрочки платежей за материалы. В противном случае в отсрочке будет отказано.

На вход данной модели поступают:

- параметр s_j^v , характеризующий запрашиваемое предприятием А увеличение отсрочки платежей за материалы j -го вида;
- параметр x^v , представляющий собой экспертную оценку потерь поставщика в случае отказа предприятию А;

- кортеж параметров среды $z^v = \langle z_1^v, z_2^v \rangle$, $z_1^v = (z_{1r}^v)$, $z_2^v = (z_{2r}^v)$, $r = \overline{1..n}$, где z_{1r}^v – экспертная оценка потерь от покрытия недополученных платежей за счет r -го источника ($z_{1r}^v \in [0, 1]$); z_{2r}^v – экспертная оценка ограничений на объем покрытия недополученных платежей за счет r -го источника ($z_{2r}^v \in [0, 1]$).

Источниками $r = \overline{1..n}$ покрытия недополученных платежей выступают: свободные собственные денежные средства; банковский кредит; поставщики (точнее, обязательства перед поставщиками); сотрудники (обязательства перед сотрудниками); клиенты (обязательства клиентов перед предприятием).

Выходом рассматриваемой модели является параметр v_j – величина оперативного увеличения отсрочки платежей за материалы j -го вида.

Значение параметра v_j устанавливается по формуле:

$$v_j = \begin{cases} s_j^v, & \text{если } b_0 = 0 \\ 0 & \text{если } b_0 = 1, \end{cases} \quad (3)$$

Значение b_0 определяется из следующей модели:

$$\begin{aligned} b_0 \cdot x^v + \sum_{r=1}^n b_r \cdot z_{1r}^v &\rightarrow \min, \\ b_0 + \sum_{r=1}^n b_r \cdot z_{2r}^v &\geq 1, \\ b_r &\in \{0, 1\}, \quad r = \overline{0..n}, \end{aligned} \quad (4)$$

где $b = (b_r)$, $r = \overline{0..n}$ – искомый вектор:

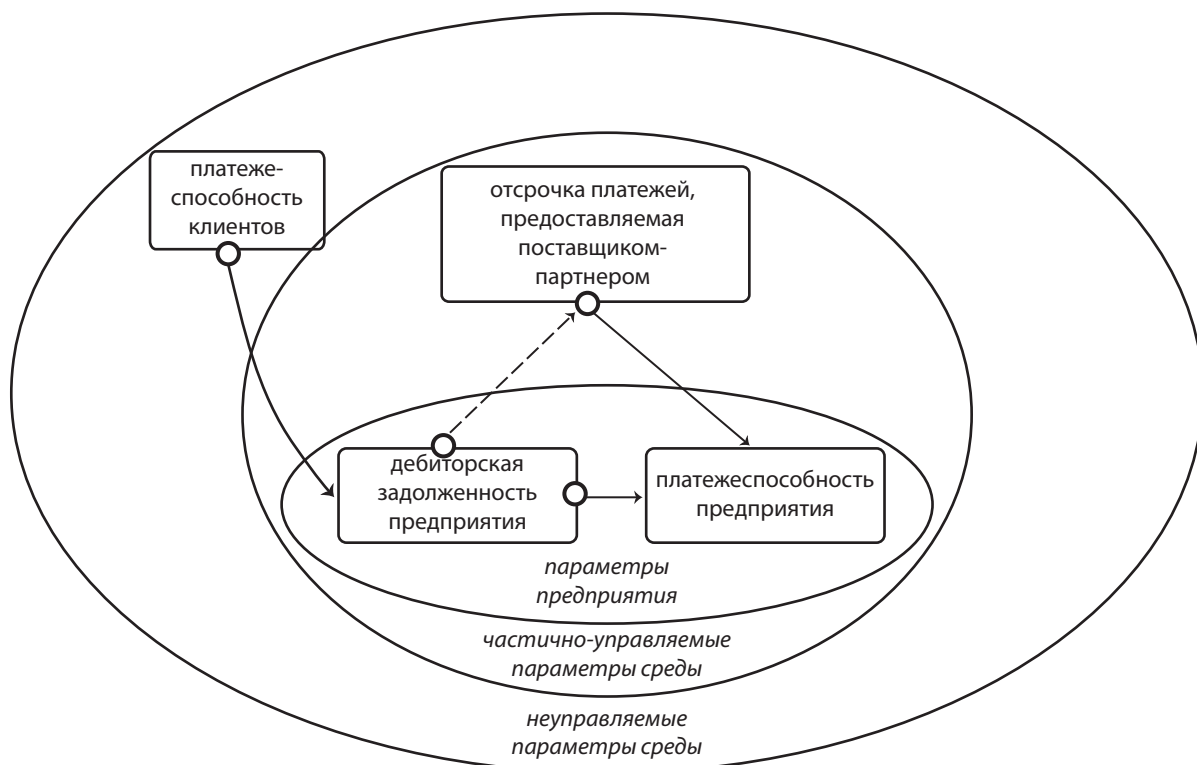


Рис. 2. Пример настройки частично-управляемого параметра среды предприятия

b_r при $r > 0$ – индикатор использования r -го источника для покрытия недополученных платежей;

b_0 – индикатор покрытия недополученных платежей за счет инициатора, то есть предприятия.

Покрытие недополученных платежей за счет предприятия А ($b_0 = 1$), означает отказ данному предприятию в увеличении отсрочки платежей.

Модель (4) представляет собой задачу булевого программирования, а по содержательному смыслу она близка к транспортной задаче (распределение покрытия недополученных платежей между источниками аналогично распределению ресурсов между пунктами потребления). Серьезным недостатком данной модели является отсутствие учета количественной зависимости потерь поставщика от доли покрытия недополученных платежей за счет r -го источника. Однако данное ограничение модели вытекает из ограниченности имеющейся у экспертов информации. В случае наличия более точной информации модель (4) может быть уточнена и приведена, например, к виду задачи линейного программирования.

Определенное на основе формулы (3) значение v_j поступает на вход рассмотренной выше имитационной модели оперативного финансового потенциала из блока 1. В ре-

зультате расчетов по имитационной модели формируется множество Y_{x, x^v} значений кортежа u , получаемых при разных значениях s, s^v, z, z^v . Данное множество Y_{x, x^v} и является оценкой оперативного финансового потенциала предприятия с учетом актива социально-экономических отношений предприятия со стейкхолдерами.

Выводы. В настоящем исследовании предложен подход к результатной оценке потенциала предприятия как отображения между, с одной стороны, декартовым произведением множеств значений параметров управления и параметров среды и, с другой стороны, множеством значений результатов деятельности предприятия. Предложен подход к учету в результатной оценке потенциала предприятия его актива социально-экономических отношений. Разработаны элементы системы имитационных моделей деятельности предприятия и экспертных рефлексивных моделей решений стейкхолдеров, которые позволяют реализовать на практике предложенные подходы к оценке потенциала предприятия. Дальнейшее развитие полученных результатов будет происходить в направлении разработки целостной системы математических моделей управления потенциалом предприятия с учетом актива социально-экономических отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К. Дж. Келлер. – СПб. : Питер, 2006. – 816 с.
2. Беляевский И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз : учеб. пособие / И. К. Беляевский. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
3. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия / И. П. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2004. – 216 с.
4. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия / Е. В. Попов – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 559 с.
5. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навчальний посібник / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
7. Мнушко З. М. Оценка сбытового потенциала фармацевтического предприятия / Мнушко З. Н., Мигурская О. Н., Страшный В. В. // Провизор. – 2003. – № 8. – с. 31–33.
8. Скляр Е. Н. Методические основы управления развитием социального потенциала промышленных предприятий / Е. Н. Скляр, И. О. Зверкович // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 2. – С. 103–108.
9. Шипуліна Ю. С. Критерії та методика діагностики інноваційного потенціалу промислового підприємства / Ю. С. Шипуліна // Механізм регулювання економіки. – 2008. – №3. – Т. 1. – С.58–63.
10. Судомир С. М. Методологія оцінювання стратегічного потенціалу підприємств // Ринок праці та зайнятість населення. – 2011. – № 2. – С. 10–14.

REFERENCES

- Beliaevskiy, I. K. Marketingovoe issledovanie: informatsiia, analiz, prognoz [Marketing research: information, analysis and prediction]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.
- Havva, V. N., and Bozhko, E. A. Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsiniuvannia [Potential Company: development and evaluation]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2004.
- Krasnokutskaya, N. S. Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka [Potential Company: development and evaluation]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2005.
- Kotler, F., and Keller, K. Marketing. Menedzhment [Marketing. Management]. St. Petersburg: Piter, 2006.
- Mnushko, Z. N., Migurskaia, O. N., and Strashnyy, V. V. «Otsenka sbytovogo potentsiala farmatsevticheskogo predpriatiia» [Evaluation of the pharmaceutical supply company]. Provisor, no. 8 (2003): 31–33.
- Otenko, I. P. Metodologicheskie osnovy upravleniia potentsialom predpriatiia [Methodological basis of potential management company]. Kharkiv: KhNEU, 2004.
- Popov, E. V. Rynochnyy potentsial predpriatiia [The market potential of the company]. Moscow: Ekonomika, 2002.
- Skliar, E. N., and Zverkovich, I. O. «Metodicheskie osnovy upravleniia razvitiem sotsialnogo potentsiala promyshlennykh predpriatiy» [Methodical bases of management of social development potential of industrial enterprises]. Menedzhment v Rossii i za rubezhom, no. 2 (2008): 103–108.
- Shypulina, Yu. S. «Kryterii ta metodyka diahnostryky innovatsiionoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva» [Criteria and methods of diagnostics innovation potential industrial enterprise]. Mekhanizm rehulivannia ekonomiky vol. 1, no. 3 (2008): 58–63.
- Sudomyr, S. M. «Metodolohiia otsiniuvannia stratehichnoho potentsialu pidpriemstv» [Methodology for evaluating potential strategic enterprises]. Rynok pratsi ta zainiatist naselennia, no. 2 (2011): 10–14.