

Мельник С.М.

кандидат економічних наук,
докторант кафедри економіки, маркетингу та бізнес-адміністрування
Державний університет інфраструктури та технологій

Melnyk Serhii

PhD in Economics,
Doctoral Student at the Department of Economics,
Marketing, and Business Administration
State University of Infrastructure and Technologies

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ КОМПЛЕКСНОГО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGICAL FRAMEWORK FOR COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF ENTERPRISES' COMPETITIVENESS

Доведено, що проблема розроблення методичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності підприємств є актуальним науковим напрямом і важливим прикладним завданням, вирішення якого дозволить посилити аналітичну обґрунтованість визначених перспектив конкурентного розвитку суб'єктів ринку. Визначені проблемні аспекти наявних підходів до оцінювання конкурентоспроможності. В статті викладений методичний інструментарій комплексного оцінювання конкурентоспроможності підприємств, який базується на авторському баченні предмету конкуренції, сфери поширення конкуренції підприємств на ринки основних ресурсів, видової диференціації конкурентоспроможності, що відображає її комплексний характер. Визначено базові показники оцінки реалізованої, функціональної та потенційної конкурентоспроможності на товарному ринку, ринку робочої сили та інвестиційному ринку. Представлено загальний алгоритм розрахунку рівня конкурентоспроможності за секторальним і статусним ознакам, що забезпечує порівнянність отриманих оцінок серед досліджуваних підприємств-конкурентів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, види конкурентоспроможності, підприємства, показники конкурентоспроможності, оцінка конкурентоспроможності.

It has been proven that the development of a methodological framework for assessing the competitiveness of enterprises is both a relevant scientific field and an important practical task. Its resolution will enhance the analytical foundation for determining the competitive development prospects of market participants. A critical analysis of recent scientific publications reveals three approaches to determining the level of competitiveness: based on matrix analysis of competitiveness factors, focusing on individual defining indicators, and through the integration of a set of interconnected indicators. The problematic aspects of existing approaches to assessing competitiveness are identified as follows: the matrix approach serves as a tool for investigating the state and potential changes in the competitive characteristics of market participants, rather than directly assessing the competitiveness of enterprises; focusing on individual defining indicators does not allow for a comprehensive evaluation of the competitive capabilities of enterprises; and the use of a set of evaluation indicators lacks sufficient justification for their composition, which is due to the contradictory understanding of the content of competitiveness. The article presents a methodological framework for the comprehensive assessment of enterprise competitiveness, which is based on the author's perspective on the subject of competition, the scope of competition for enterprises in key resource markets, and the species differentiation of competitiveness, reflecting its complex nature. Basic indicators have been identified for evaluating realized, functional, and potential competitiveness in the product market, labor market, and investment market. A general algorithm for calculating the level of competitiveness based on sectoral and status characteristics has been proposed, ensuring comparability of the results among the studied competing enterprises. The obtained results are the outcome of applying the economic-statistical method of evaluation, based on the differentiation of types of competitiveness, which enables well-grounded managerial decisions to be made regarding the achievement of target levels of competitiveness for enterprises.

Keywords: competitiveness, types of competitiveness, enterprises, competitiveness indicators, competitiveness assessment.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність є одним із основних об'єктів аналізу діяльності підприємств, що характеризує їх здатність до конкуренції,

а отже і збереження функціональної присутності на ринку. Необхідною передумовою такого аналізу слугує об'єктивне оцінювання конкурентних можливостей

підприємств, які мають різний формат прояву – реалізований, потенційний, функціональний. Зазначене свідчить про комплексний характер конкурентоспроможності, що потребує розроблення відповідного інструментарію оцінювання її рівня.

Існуючі прийоми і методи розрахунку конкурентоспроможності ґрунтуються на спробах формування комплексу оціночних показників без дезагрегації самого змісту об'єкту аналізу. Це призводить до необґрунтованого, а часто і спонтанного вибору оціночних показників з подальшим різноманіттям їх інтегрованого об'єднання. Аналітична і, особливо, управлінська спрямованість інтегральних показників має обмежену сферу прикладного застосування і слугує виключно рейтинговому оцінюванню підприємств за обраним колом показників.

Відсутність загальноприйнятого розуміння суті конкурентоспроможності і, як наслідок, необґрунтованість вибору відповідних оціночних показників, позбавляє аналітичні підрозділи підприємств об'єктивної інформації для визначення ефективних конкурентних рішень на поточному і стратегічному рівнях. Зазначене свідчить, що проблема розроблення методичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності підприємств є актуальним науковим напрямом і важливим прикладним завданням, вирішення якого дозволить посилити аналітичну обґрунтованість визначених перспектив конкурентного розвитку суб'єктів ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі, особливо останніх років, представлено безліч варіантів оцінювання конкурентоспроможності підприємств. Умовно їх можна розділити на три групи. Перша об'єднує оцінки на основі матричного аналізу відповідних чинників – матриці БКГ, І. Ансофа, М. Портера, GE/McKinsey тощо. Більша частина з них є засобами дослідження стану та перспектив зміни конкурентних характеристик суб'єктів ринку, а не безпосередньо конкурентоспроможності підприємств.

Другу групу складають методи оцінювання конкурентоспроможності за основним показником. Так, О.С.Шуміло, Д.С. Рудас і В.М. Сукольський, писали: «найбільш конкурентоспроможними вважаються підприємства, яким належить значна частка ринку [1, с. 295]. Слід зазначити, що у разі трансформації даного показника, він може бути використаним при оцінюванні конкурентоспроможності підприємств на товарному ринку.

Ряд вчених наголошують на пріоритетності використання показника конкурентоспроможності продукції. Ю.В. Ковтуненко і Я.В. Колісніченко з цього приводу зазначали: «багато з існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства засновані на визнанні того, що конкурентоспроможність підприємства безпосередньо відбивається конкурентоспроможністю його продукції» [2, с. 39]. Деякі дослідники, зокрема Т.І. Бондарева і А.Б. Сариева, пропонують використовувати конкурентоспроможність продукції як оціночний показник конкурентних можливостей підприємств у зваженому варіанті [3, с. 43]. Слід зазначити, що саме поняття конкурентоспроможності продукції є помилковим, оскільки конкурентною здатністю володіють виключно суб'єкти ринку – підприємства. Але одним із чинників конкурентоспроможності

підприємств є конкурентопридатність продукції, що визначається собівартістю і рівнем її якості.

Найбільш чисельною є третя група, яка об'єднує оціночні варіанти на основі комплексу показників, що визначають конкурентоспроможність підприємств. На це звертає увагу Н.М. Богацька: «для більшості підприємств найбільш прийнятними є комплексні методи, що засновані на класифікації категорій, які аналізують значення коефіцієнтів, при розкритті виробничої, фінансової, інноваційної, трудової, маркетингової та інших сторін діяльності підприємства» [4]. І.М. Дашко пропонує формувати оціночний комплекс конкурентоспроможності за функціональною ознакою – показниками ефективності виробництва, фінансового стану, збуту та конкурентоспроможності товару. [5, с. 109].

Найчастіше застосування комплексного підходу до оцінки конкурентоспроможності завершується розрахунком інтегрального показника. Цю консолідовану думку вдало сформулювали С.В. Коляденка і І.А. Чікова: «інтегральні показники, це комплексні показники, які широко використовуються завдяки їхній спроможності агрегувати великі обсяги інформації у легко зрозумілі формати [6, с. 37].

Основною вадою численних варіантів використання комплексу оціночних показників конкурентоспроможності підприємств є майже повна відсутність обґрунтування їх складу.

Формулювання завдання дослідження. Головною метою даної статті є представлення методичного підходу до комплексного оцінювання конкурентоспроможності підприємств на основі диференціації прояву їх конкурентних здатностей з виокремленням основних оціночних показників. Реалізація даної мети передбачає виконання наступних завдань:

- з'ясування базових положень змісту конкурентоспроможності та видів її прояву;
- визначення загального алгоритму розрахунку показників конкурентоспроможності;
- обґрунтування вибору і способів визначення базових показників, які використовуються при розрахунку рівня диференційованих видів конкурентоспроможності підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження. Представлений у даній статті методичний підхід до комплексного оцінювання конкурентоспроможності підприємств ґрунтується на наступних авторських узагальненнях:

- конкурентоспроможність як оціночна характеристики положення підприємств на ринку є кількісним виміром здатності суб'єкта ринку до конкуренції, яка виявляється у суперництві за певний предмет конкуренції з безпосередніми конкурентами;
- предметом конкуренції є ресурси, вид яких визначається ринком, на якому відбувається процес конкуренції;
- основними ринками реальної конкуренції підприємств є товарний(продуктовий) ринок, ринок фінансових ресурсів і ринок робочої сили, де вони виступають як продавець та покупець, обмінюючи необхідний ресурс на грошовий чи товарний еквівалент;
- присутність підприємств на зазначених ринках обумовлює диференціацію їх секторальної конкурентоспроможності – товарної, кадрової, інвестиційної, і

статусної – функціональної, потенційної і реалізованої, що відображає якісні ознаки конкурентоспроможності, які відповідають етапам її трансформації;

- сукупність даних видів конкурентоспроможності на основних ринках діяльності формує комплекс конкурентоспроможності підприємства, що є інтегрованою характеристикою його конкурентної здатності за різних конфігурацій представлених складових.

Отже, об'єктами комплексного оцінювання конкурентоспроможності підприємств є її секторальні види – товарна, кадрова, інвестиційна, у варіативному поєднанні зі статусним виміром їх рівня – реалізованої, функціональної і потенційної конкурентоспроможності.

На товарному ринку об'єктом конкуренції підприємств-виробників є кошти споживачів, які вони обмінюють на представлені на ринку товари. Конкурентним результатом для виробників слугує обсяг виручки від реалізації продукції, який і є базовим показником їхньої товарної конкурентоспроможності.

Аналітично зручним і теоретично обґрунтованим вбачається розрахунок реалізованої товарної конкурентоспроможності на основі середнього обсягу реалізації продукції по визначеному складу конкурентів:

$$Kp_{mi} = Vp_i : (\Sigma Vp_i : n),$$

де: Kp_{mi} – конкурентоспроможність реалізована товарна i -го підприємства;

Vp_i – обсяг реалізованої продукції i -м підприємством за досліджуваний період;

n – число визначених конкурентів.

Розрахований таким чином показник дозволяє візуально виокремити підприємства з високим ($Kp_m > 1$) і низьким ($Kp_m < 1$) рівнем реалізованої конкурентоспроможності, що полегшує процес аналізу на ринку з великим числом конкурентів.

Подібним до розрахунку реалізованої товарної конкурентоспроможності є визначення показника реалізованої інвестиційної конкурентоспроможності. Порівняльною базою оцінки залучених інвестицій підприємствами слугуватиме середній обсяг інвестованих в них коштів за досліджуваний період. Певною проблемою є визначення кола підприємств, по яких слід розраховувати зазначений показник.

З концептуальної позиції конкуренція за інвестиційні ресурси не має галузевого обмеження, а для не регіональних підприємств – і територіальних. З цього випливає, що середній показник залучених інвестицій, як порівняльна база розрахунку інвестиційної конкурентоспроможності окремого підприємства, має ґрунтуватись на не обмеженому числі підприємств, що уявно перебувають у конкурентних відносинах. Такий підхід можна вважати допустимим, якщо об'єктом аналізу є виключно інвестиційна конкурентоспроможність суб'єктів ринку у періодичному вимірі. Мова іде про, наприклад, річну результативність інвестиційної конкурентоспроможності:

$$Kpi'_t = Vi'_t : (\Sigma Vi'_t : n),$$

де: Kpi'_t – конкурентоспроможність реалізована інвестиційна i -го підприємства за t період;

Vi'_t – обсяг залучених інвестицій i -м підприємством за t період;

n – число визначених конкурентів.

У разі прикладного дослідження комплексу конкурентоспроможності підприємств, об'єктами першочергової уваги мають бути підприємства-конкуренти на товарному ринку, у яких залучені інвестиції безпосередньо впливають на їх конкурентні можливості у боротьбі за обмежений обсяг купівельних коштів спільних споживачів. Отже, розрахунок середнього показника залучених інвестицій слід здійснювати по підприємствах, які є прямими конкурентами на товарному ринку.

$$Kpi = I_i : (\Sigma I_i : n),$$

де: Kpi – конкурентоспроможність реалізована інвестиційна i -го підприємства;

I_i – обсяг залучених інвестицій за рік i -м підприємством;

n – число визначених конкурентів.

Реалізована інвестиційна конкурентоспроможність має й інший формат – накопичувальний. Він характеризує результативність конкуренції підприємств за інвестиційні ресурси, які сформували власний капітал підприємства:

$$Kpi = K\theta_i : (\Sigma K\theta_i : n),$$

де: Kpi – конкурентоспроможність реалізована інвестиційна i -го підприємства;

$K\theta_i$ – обсяг власного капіталу i -го підприємства;

n – число визначених конкурентів.

Такий підхід до визначення інвестиційної конкурентоспроможності є більш придатним для аналітичного використання, оскільки він враховує обсяг капіталізованих інвестицій попередніх періодів, від яких залежить реалізована товарна конкурентоспроможність у поточному вимірі, що забезпечує їх порівняльність. Крім того, накопичена інвестиційна конкурентоспроможність є об'єктом управління, враховуючи можливість визначення цільової динаміки власного капіталу підприємств. Сферою її застосування є аналіз умов формування комплексу конкурентоспроможності, в якому товарна, кадрова ті інвестиційна конкурентоспроможність знаходяться у постійній взаємодії.

Більш складним є оцінювання кадрової конкурентоспроможності підприємств з огляду на неоднозначність визначення предмету конкуренції. Навряд чи правильним буде вважати сформовану чисельність персоналу результатом конкуренції на ринку робочої сили. Виключення може складати тільки сегмент спеціалістів вищого рівня, де підприємства ведуть активну конкурентну боротьбу – «хедхантерство». Проте і залучення рядового персоналу в умовах війни в Україні відбувається на конкурентних засадах, особливо враховуючи продуктивний рівень працівників. Тому задля вирішення проблеми визначення предмету конкуренції суб'єктів на кадровому ринку необхідно поєднати дві величини: кількісну – чисельність працюючих, і – якісну – рівень продуктивності праці персоналу. Іншими словами, основою визначення базового показника реалізованої кадрової конкурентоспроможності має бути інтегральне поєднанням показників чисельності працівників і рівня їх продуктивності. Причому результатом такого інтегрування не повинен бути показник, який має виключно усереднену кількісну характеристику без позиціонованого смислового

наповнення. Це суттєво ускладнить процес управління його рівнем і, як наслідок – реалізованою конкурентоспроможністю підприємств на кадровому ринку.

Обґрунтованим варіантом вирішення даної проблеми є використання показника розрахунково-продуктивної чисельності працівників i -го підприємства ($\mathcal{C}pn_i$):

$$\mathcal{C}pn_i = \mathcal{C}\phi_i \cdot Knn_i;$$

$$Knn_i = \Pi n_i : \Pi n_c$$

де: $\mathcal{C}\phi_i$ – середньоспискова чисельність персоналу i -го підприємства;

Knn_i – коригуючий коефіцієнт продуктивності праці в i -му підприємстві;

Πn_i – продуктивність праці i -го підприємства;

Πn_c – середня продуктивність праці на конкурентному ринку.

Розрахунок реалізованої кадрової конкурентоспроможності підприємств здійснюється за алгоритмом, подібним до визначення товарної та інвестиційної конкурентоспроможності:

$$Krk_i = \mathcal{C}pn_i : (\Sigma \mathcal{C}\phi_i : n),$$

де: Krk_i – конкурентоспроможність реалізована кадрова i -го підприємства;

$\mathcal{C}pn_i$ – розрахунково-продуктивна чисельності працівників i -го підприємства.

Економічним змістом даного показника є певна розрахункова чисельність персоналу, яка була б на підприємстві за умови середнього рівня продуктивності праці, що фіксується на досліджуваному ринку. Так, за умови вищої (за середнє значення на ринку) продуктивності праці, розрахунково-продуктивна чисельність працюючих на досліджуваному підприємстві буде більше фактичної, що, зрозуміло, відобразиться на рівні реалізованої кадрової конкурентоспроможності. Отже, більш конкурентоспроможним на кадровому ринку буде підприємство, яке має більшу чисельність працюючих з вищим за середній рівнем показника продуктивності праці.

Визначення функціональної конкурентоспроможності відображає рівень здатності підприємства впливати на його конкурентне положення на відповідному ринку. Базові показники функціональної конкурентоспроможності є кількісним виміром основних чинників, що мають забезпечити досягнення бажаних значень реалізованої конкурентоспроможності. Вони призначені стимулювати цільову динаміку обсягу реалізації продукції (товарна конкурентоспроможність), залучення інвестицій (інвестиційна конкурентоспроможність) та зростання розрахунково-продуктивної чисельності персоналу (кадрова конкурентоспроможність). Зазначимо, що алгоритм розрахунку функціональної конкурентоспроможності не відрізняється від формування показників реалізованої конкурентоспроможності, проблемою є визначення базових оціночних показників.

Базові показники функціональної конкурентоспроможності підприємства на товарному ринку є кількісним виміром потужності його поточних конкурентних рішень, що відповідають видовій диференціації конкуренції на даному ринку. Основними з них є цінова, асортиментна конкуренція, конкуренція у сфері якості продукції, постгарантійного обслуговування, умов

реалізації на розрахунків за товари. Управлінська значимість та інтенсивність реалізації даних видів конкуренції багато в чому залежить від видів продукції, які виробляють досліджувані підприємства. Але універсальним чинником, що впливає на обсяг реалізації продукції є рівень цін. Виключення складають тільки невелика частка підприємств, що виробляють високо диференційовану продукцію, але вони, як правило, мають обмежене коло конкурентів, що обумовлює застосування специфічних підходів до дослідження зведеної сфери прояву їхньої конкурентоспроможності.

Прикладною проблемою використання рівня цін у якості базового показника функціональної товарної конкурентоспроможності є його розрахунок по порівнюваних підприємствах. Особливо це стосується ринків з розвинутою номенклатурою і асортиментом товарів і, як наслідок, не уніфікованим видовим складом продукції підприємств, представлених на даному ринку. Проте дана проблема стосується в першу чергу визначення досліджуваного кола підприємств конкурентів, де вибір здійснюється за принципом подібності асортименту продукції та спільності сегменту її споживачів. Вирішення даного питання дозволяє забезпечити порівнянність основного асортименту продукції конкурентів, а розрахунок рівня цін здійснити як середнє значення найбільших за обсягом реалізації видів продукції:

$$K\phi m_i = (\Sigma \mathcal{C}cn_i : n) : \mathcal{C}cn_i,$$

де: $K\phi m_i$ – конкурентоспроможність функціональна товарна i -го підприємства;

$\mathcal{C}cn_i$ – середня ціна продукції i -го підприємства за досліджуваний період;

n – число визначених конкурентів.

Зважаючи на зворотний характер впливу ціни на функціональну товарну конкурентоспроможність підприємств, розрахунок $K\phi m_i$ має скоригований, у порівнянні з визначенням реалізованої конкурентоспроможності, алгоритм. Іншими словами, збереження критерію максимізації функціональної товарної конкурентоспроможності, як це має місце при оцінюванні реалізованої конкурентоспроможності, розрахунковий показник має бути представлений оберненою величиною.

Визначення функціональної кадрової конкурентоспроможності підприємств також здійснюється на основі врахування дії поточних чинників. Зокрема, з метою залучення необхідних працівників, підприємство пропонує певний рівень заробітної плати, умов праці, перспективу кадрового зростання, склад соціального пакету, демонструє наявну корпоративну культуру тощо. Дані чинники з різним рівнем пріоритетності враховуються потенційними працівниками при виборі місця роботи. Особливо це стосується спеціалістів вищого рівня. Для більшої частини працівників визначальним є рівень оплати праці. Крім того, даний чинник активно впливає (за умови ефективної системи оплати праці) на рівень продуктивності праці, що є базовим показником розрахунку реалізованої конкурентоспроможності підприємства на ринку робочої сили. Зазначені обставини роблять обґрунтованим вибір показника рівня оплати праці у якості базового при визначенні функціональної кадрової конкурентоспроможності підприємств:

$$Kfk_i = 3n_i : (\Sigma 3n_i : n),$$

де: Kfk_i – конкурентоспроможність функціональна кадрова i -го підприємства;

$3n_i$ – середня заробітна плата в i -му підприємстві;

n – число визначених конкурентів.

Визначення базового показника для розрахунку функціональної інвестиційної конкурентоспроможності має формуватись на основі з'ясування рівня інвестиційної привабливості підприємства. Високий рівень останньої дозволяє залучати більше інвестицій, що знаходиться своє відображення у реалізованій інвестиційній конкурентоспроможності підприємства. Проблема визначення інвестиційної привабливості суб'єкта ринку складна і багатогранна, але при виборі базового показника для розрахунку конкурентоспроможності на відповідному ринку буде достатнім врахувати основний чинник, який спонукає інвесторів вкладати кошти – рівень доходності інвестицій. Для підприємств не корпоративного сектору він трансформується у показник рентабельності власного капіталу, який слугує основою для формування обсягу підприємницького доходу. Для корпорацій, де стимулювання інвестицій є більш складним процесом і пов'язаний з котируванням акцій та механізмом виплати дивідендів. Але і за таких обставин показник рентабельності власного капіталу відіграє першочергову роль у формуванні умов залучення інвестицій.

Певна неоднозначність може виникнути при розрахунку середнього значення рентабельності капіталу для підприємств-конкурентів корпоративного і некорпоративного секторів. В інвестиційному корпоративному середовищі, конкуренція не має окресленого галузевого характеру і інвестор орієнтується перш за все на надійність та вигідність вкладень. Тому середнє значення рентабельності капіталу розраховується, виходячи з поточної ситуації, що склалась на фінансовому ринку. Для підприємницьких некорпоративних структур, основна конкуренція яких відбувається на товарному ринку, таким показником слід обрати середнє значення рентабельності капіталу визначених і досліджуваних підприємств-конкурентів:

$$Kfi_i = Pk_i : (\Sigma Pk_i : n),$$

де: Kfi_i – конкурентоспроможність функціональна інвестиційна i -го підприємства;

Pk_i – рентабельність власного капіталу i -го підприємства;

n – число визначених конкурентів.

Для точності розрахунку середньої рентабельності капіталу доцільно скористатись формулою середньої зваженої, що зменшить вплив невеликих підприємств з нестійкою динамікою базового показника.

Реалізована конкурентоспроможність є наслідком дії функціональних чинників, уособлених в показниках функціональної конкурентоспроможності, остання, в свою чергу, залежить від наявного потенціалу, який характеризується рівнем можливості зростання конкурентоспроможності у порівнянні з прямими конкурентами.

На товарному ринку даний потенціал обмежується рівнем беззбитковості підприємств. Іншими словами,

підприємства можуть дозволити собі знижувати ціну реалізації продукції, стимулюючи тим самим товарну конкурентоспроможність, за рахунок зменшення прибутку. В разі виходу за межі наявного прибутку, підприємства стануть збитковими, що поставить під сумнів можливість конкурентних дій у майбутньому, а отже і збереження їхньої конкурентоспроможності.

Визначення потенціалу кадрової конкурентоспроможності ґрунтується на тих же принципах – потенціалом стимулювання зростання заробітної плати, як ознаки збільшення функціональної кадрової конкурентоспроможності, слугує обсяг прибутку. В разі, коли додаткові витрати на оплату праці призведуть до збитковості підприємства, виникають аналогічні ризики втрати конкурентоспроможності.

Потенційна інвестиційної конкурентоспроможності взагалі залежить від обсягу отриманого прибутку, який може бути реінвестовано в капітал підприємства, що є свідченням фактичного зростання базового показника визначення досягнутої інвестиційної конкурентоспроможності, а отже, і прямою ознакою реалізації наявного потенціалу.

Таким чином, товарна, кадрова та інвестиційна потенційна конкурентоспроможність мають спільне джерело фінансування – прибуток підприємства. Тому на етапі їхнього оцінювання неможливо здійснити розподіл прибутку між ними, оскільки кожна може бути профінансована на повну суму наявного прибутку, якщо буде визнано її незаперечний пріоритет. За цих обставин розрахунок потенціалу товарної, кадрової та інвестиційної конкурентоспроможності необхідно здійснювати з урахуванням даної умовності:

$$Pi \rightarrow \{Knm_i; Knk_i; Kni_i\},$$

де: Knm_i ; Knk_i ; Kni_i – конкурентоспроможність потенційна товарна, кадрова, інвестиційна i -го підприємства;

Pi – обсяг прибутку i -го підприємства;

Базовим показником при розрахунку потенційної товарної конкурентоспроможності слугує індекс можливого росту обсягу реалізації продукції при зниженні ціни до рівня собівартості (беззбитковості) – I_p^{ϕ} :

$$I_p^{\phi} = 1 : I_{\phi}^{\phi*};$$

де: I_{ϕ}^{ϕ} – індекс зниження ціни до рівня беззбитковості.

$$I_{\phi}^{\phi} = C^{\phi} : C^{\phi};$$

де: C^{ϕ} , C^{ϕ} – ціна фактична і беззбиткова, відповідно.

У відповідності до принципу збереження беззбитковості підприємства розраховується і значення базового показника потенційної кадрової конкурентоспроможності. При цьому робиться припущення, що зростання середньої заробітної плати має забезпечити аналогічне зростання продуктивності праці персоналу підприємства. Зазначене припущення має під собою реальну основу в разі запровадження в підприємстві системи оплати праці, яка враховує досягнуті результати у динаміці продуктивності праці:

$$Izn^{\phi} = 3n^{\phi} : 3n^{\phi},$$

де: Izn^{ϕ} – індекс росту середньої заробітної плати до умов беззбитковості підприємства;

* здійснено припущення, що коефіцієнт еластичності обсягу реалізації від ціни = 1. Умовність цього нівелюється однаковим розрахунком по усіх порівнюваних підприємствах-конкурентах.

$3n^{\phi}$ – середня заробітна плата фактична;

$3n^{\circ}$ – середня заробітна плата за умов беззбитковості.

$$3n^{\circ} = 3n^{\phi} + \Pi : \text{Чн},$$

де: Π – обсяг прибутку підприємства;

Чн – середньоспискова чисельність персоналу.

Визначення потенційної інвестиційної конкурентоспроможності має свої особливості. Так, рентабельність власного капіталу є своєрідною платою підприємств за інвестований власниками капітал і слугує базовим показником функціональної інвестиційної конкурентоспроможності. Даний показник не має допустимої межі зростання, як це має місце, наприклад, із збільшенням заробітної плати (базовий показник кадрової функціональної конкурентоспроможності), яке не повинно призвести до збитковості підприємства. Тому, значення базового показника інвестиційної функціональної конкурентоспроможності слугує також і характеристикою рівня потенціалу залучення капіталу підприємств, а кількісні виміри інвестиційної функціональної та потенційної конкурентоспроможності підприємств можна прирівняти.

Реальним базовим показником при обчисленні потенціалу інвестиційної конкурентоспроможності слід вважати обсяг отриманого прибутку. За відповідного управлінського рішення його може бути реінвестовано в капітал підприємства, що є свідченням фактичного зростання базового показника досягнутої інвестиційної конкурентоспроможності, що досягається завдяки реалізації наявного потенціалу.

Визначені базові показники слугують основою розрахунку потенційної товарної (Knm_i), кадрової (Knk_i) та інвестиційної (Kni_i) конкурентоспроможності підприємства, здійсненого за алгоритмом порівняння з їх середньоринковими значеннями:

$$Knm_i = Ip_i^{\circ} : Ip_c^{\circ};$$

де: Ip_i° , Ip_c° – індекси росту обсягу реалізації продукції при зниженні ціни до рівня беззбитковості i -го підприємства та середнього його значення серед конкурентів, відповідно.

$$Knk_i = Izn_i^{\circ} : Izn_c^{\circ},$$

де: Izn_i° , Izn_c° – індекси росту середньої заробітної плати до умов беззбитковості i -го підприємства та середнього його значення серед конкурентів, відповідно.

$$Kni_i = \Pi_{oi} : (\Sigma \Pi_{oi} : n),$$

де: Π_{oi} – прибуток i -го підприємства у базовому періоді;
 n – число визначених конкурентів.

Базові показники оцінювання розглянутих вище видів конкурентоспроможності узагальнено в таблиці 1.

Представлені алгоритми визначення показників реалізованої, функціональної і потенційної конкурентоспроможності підприємств на товарному, кадровому та інвестиційному ринках є результатом застосування економіко-статистичного методу оцінювання на основі диференціації видів конкурентоспроможності. Зазначений метод має комплексний характер, оскільки дає уявлення про рівень конкурентоспроможності підприємств на основних ринках діяльності та враховує ступінь імплементації його конкурентних зусиль у режимах реалізованості, функціональності і потенційності.

Висновки. Предметом конкуренції підприємств є ресурси, вид яких визначається ринком, на якому відбувається процес конкуренції. Основними ринками реальної конкуренції підприємств є товарний (продуктовий) ринок, ринок фінансових ресурсів і ринок робочої сили, де вони виступають як продавець та покупець, обмінюючи необхідний ресурс на грошовий чи товарний еквівалент. Присутність підприємств на зазначених ринках обумовлює диференціацію їх секторальної конкурентоспроможності – товарної, кадрової, інвестиційної, і статусної – функціональної, потенційної і реалізованої, що відображає якісні ознаки конкурентоспроможності, які відповідають етапам її трансформації. Сукупність даних видів конкурентоспроможності на основних ринках діяльності формує комплекс конкурентоспроможності підприємства, що є інтегрованою характеристикою його конкурентної здатності за різних конфігурацій представлених складових.

Розрахунок реалізованої, функціональної та інвестиційної конкурентоспроможності здійснюється за однаковим алгоритмом, що передбачає зіставлення відповідного базового показника підприємства із середнім його значенням на ринку.

Прикладне застосування запропонованого методичного підходу дозволяє отримати об'єктивну оцінку комплексу конкурентних здатностей суб'єктів конкуренції, що слугує аналітичною основою прийняття управлінських рішень щодо досягнення визначених цільових рівнів конкурентоспроможності досліджуваних підприємств.

Таблиця 1

Базові оціночні показники за видами конкурентоспроможності підприємств на основних ринках діяльності

Конкуренто-спроможність секторальна	Конкурентоспроможність статусна		
	Реалізована	Функціональна	Потенційна
Товарна	Обсяг реалізованої продукції	Ціна продукції*	І обсягу реалізації продукції при зниженні ціни до рівня беззбитковості підприємства
Кадрова	Розрахунково-продуктивна чисельність персоналу*	Заробітна плата*	І зростання середньої зарплати до рівня беззбитковості підприємства
Інвестиційна	Обсяг власного капіталу	Рентабельність власного капіталу	Обсяг прибутку

* – показники, визначення яких може потребувати інтегрального підходу.

Джерело: авторська розробка

Список використаних джерел:

1. Шуміло О.С., Рудас Д.С., Суколюський В.М. Принципи та методи оцінювання конкурентоспроможності підприємств. *Бізнесінформ*. 2020. № 6. С. 291–296. URL: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-6_0-pages-291_297.pdf (дата звернення: 06.01.2025).
2. Ковтуненко Ю.В., Колісниченко Я.В. Методичні підходи щодо оцінювання конкурентоспроможності підприємства сфери послуг. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2024. № 2 (28). С. 35–41. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2024/No2/35.pdf> (дата звернення: 06.01.2025).
3. Бондарева Т.І., Сарієва А.Б. Оцінка конкурентоспроможності підприємства на основі методу таксономії. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6. Ч. 1. С. 42–44. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6_1_2016ua/12.pdf (дата звернення: 06.01.2025).
4. Богацька Н.М. Особливості оцінювання конкурентоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/75.pdf (дата звернення: 07.01.2025).
5. Дашко І.М. Дослідження основних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 108–110. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2020/21.pdf (дата звернення: 08.01.2025).
6. Коляденко С.В., Чіков І. А. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 10. С. 34–39. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2021/7.pdf (дата звернення: 08.01.2025).

References:

1. Shumilo O. S., Rudas D. S., Sukolskyi V. M. (2020) Pryntsypy ta metody otsiniuvannya konkurentospromozhnosti pidpriemstv [Principles and methods of assessing the competitiveness of enterprises]. *Biznes-inform*, no. 6, pp. 291–296. Available at: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-6_0-pages-291_297.pdf (accessed January 6, 2025).
2. Kovtunenکو Yu. V., Kolisnychenko Ya. V. (2024) Metodychni pidkhody shchodo otsiniuvannya konkurentospromozhnosti pidpriemstva sfery posluh [Methodological approaches to assessing the competitiveness of an enterprise in the service sector]. *Ekonomichnyi zhurnal Odeskoho politekhnichnoho universytetu – Economic Journal of Odessa Polytechnic University*, vol. 2(28), pp. 35–41. Available at: <https://economics.net.ua/ejopu/2024/No2/35.pdf> (accessed January 6, 2025).
3. Bondareva T. I., Sariieva A. B. (2016) Otsinka konkurentospromozhnosti pidpriemstva na osnovi metody taksonomii [Assessment of enterprise competitiveness based on the taxonomy method]. *Naukovi visti Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu*, is. 6, part 1, pp. 42–44. Available at: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6_1_2016ua/12.pdf (accessed January 6, 2025).
4. Bohats'ka N. M. (2020) Osoblyvosti otsiniuvannya konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Peculiarities of assessing the competitiveness of enterprises]. *Efektivna ekonomika*, no. 4. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/75.pdf (accessed January 7, 2025).
5. Dashko I. M. (2020) Doslidzhennia osnovnykh metodiv otsiniuvannya rivnia konkurentospromozhnosti pidpriemstv [Research on the main methods of assessing the level of enterprise competitiveness]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 5, pp. 108–110. Available at: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2020/21.pdf (accessed January 8, 2025).
6. Kolyadenko S. V., Chikov I. A. (2021) Intehral'na otsinka konkurentospromozhnosti ahrarnykh pidpriemstv [Integral assessment of the competitiveness of agricultural enterprises]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, no. 10, pp. 34–39. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2021/7.pdf (accessed January 8, 2025).