

УДК 339.13.012

**Ємельянов Олександр Юрійович**

*доктор економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національний університет «Львівська політехніка»*

**Емельянов Александр Юрьевич**

*доктор экономических наук,  
доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций  
Национальный университет «Львовская политехника»*

**Yemelyanov Oleksandr**

*Doctor of Economics, Associate Professor of the Department of  
Business Economics and Investment  
Lviv Polytechnic National University  
ORCID: 0000-0002-1743-1646*

**Лесик Лілія Іванівна**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національний університет «Львівська політехніка»*

**Лэсык Лилия Ивановна**

*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций  
Национальный университет «Львовская политехника»*

**Lesyk Liliia**

*PhD, Associate Professor of the Department of  
Business Economics and Investment  
Lviv Polytechnic National University  
ORCID: 0000-0003-1324-9027*

**Петрушка Катерина Ігорівна**

*кандидат технічних наук,  
асистент кафедри хімічної інженерії  
Національний університет «Львівська політехніка»*

**Петрушка Екатерина Игоревна**

*кандидат технических наук,  
ассистент кафедры химической инженерии  
Национальный университет «Львовская политехника»*

**Petrushka Kateryna**

*PhD, Assistant of the Department of Chemical Engineering  
Lviv Polytechnic National University  
ORCID: 0000-0002-7905-759X*

**Симак Анастасія Валеріївна**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національний університет «Львівська політехніка»*

**Сымак Анастасия Валерьевна**

*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций  
Национальный университет «Львовская политехника»*

**Symak Anastasiya**

*PhD, Associate Professor of the Department of  
Business Economics and Investment  
Lviv Polytechnic National University*

## **СКЛАД ТА ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

**СОСТАВ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА  
ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ  
COMPOSITION AND INDICATORS OF ASSESSING THE POTENTIAL  
FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES**

*Анотація.* Важливою ціллю господарської діяльності багатьох підприємств є забезпечення їх стійкого економічного розвитку. Своєю чергою, однією з головних умов такого розвитку є наявність у підприємств потенціалу підвищення їх конкурентоспроможності. Проте, оцінювання величини цього потенціалу стикається із суттєвими труднощами. Ці труднощі зумовлені складністю формування потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємств та потребою в одночасному застосуванні кількох індикаторів його оцінювання. Тому метою цього дослідження було визначення складу та встановлення показників оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємств. Показано, що потенціал конкурентоспроможності підприємства варто ототожнювати із його здатністю забезпечувати певний рівень своєї конкурентоспроможності у майбутньому. Виділено такі різновиди цього потенціалу: 1) короткостроковий внутрішній потенціал конкурентоспроможності, що характеризує максимально можливий рівень конкурентоспроможності підприємства, який воно може досягти у короткостроковому періоді за існуючих на теперішній час параметрів зовнішнього середовища; 2) сукупний короткостроковий потенціал конкурентоспроможності, що характеризує максимально можливий рівень конкурентоспроможності підприємства, який воно може досягти у короткостроковому періоді з урахуванням змін у зовнішньому середовищі, які викликані підвищенням рівня конкурентоспроможності цього підприємства; 3) сукупний перспективний потенціал конкурентоспроможності, що характеризує

максимально можливий рівень конкурентоспроможності підприємства, який воно може досягти протягом певного періоду з урахуванням усіх можливих змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах фірми. Представлено низку індикаторів оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємств, які поділені на відносні та абсолютні. Своєю чергою, відносні індикатори поділені теж на дві групи. Розрахунок показників першої групи передбачає зіставлення прогнозних значень певних абсолютних індикаторів у досліджуваного підприємства зі прогнозними значеннями цих індикаторів у конкурентів. Розрахунок показників другої групи передбачає зіставлення відносних індикаторів першого типу з фактичними значеннями відповідних показників на цьому підприємстві на теперішній момент часу.

**Ключові слова:** підприємство, конкурентоспроможність, потенціал, формування, показник.

**Аннотація.** Важной целью хозяйственной деятельности многих предприятий является обеспечение их устойчивого экономического развития. В свою очередь, одним из главных условий такого развития является наличие у предприятий потенциала повышения их конкурентоспособности. Однако, оценка величины этого потенциала сталкивается с существенными трудностями. Эти трудности обусловлены сложностью формирования потенциала повышения конкурентоспособности предприятий и необходимостью в одновременном применении нескольких индикаторов его оценки. Поэтому целью данного исследования было определение состава и установления показателей оценки потенциала повышения конкурентоспособности предприятий. Показано, что потенциал конкурентоспособности предприятия следует отождествлять с его способностью обеспечивать определенный уровень своей конкурентоспособности в будущем. Выделены следующие

*разновидности этого потенциала: 1) краткосрочный внутренний потенциал конкурентоспособности, характеризующий максимально возможный уровень конкурентоспособности предприятия, который оно может достичь в краткосрочном периоде при существующих в настоящее время параметрах внешней среды; 2) совокупный краткосрочный потенциал конкурентоспособности, характеризующий максимально возможный уровень конкурентоспособности предприятия, который оно может достичь в краткосрочном периоде с учетом изменений во внешней среде, вызванных повышением уровня конкурентоспособности данного предприятия; 3) совокупный перспективный потенциал конкурентоспособности, характеризующий максимально возможный уровень конкурентоспособности предприятия, который оно может достичь в течение определенного периода с учетом всех возможных изменений во внутренней и внешней среде фирмы. Представлен ряд индикаторов оценки потенциала повышения конкурентоспособности предприятий, которые разделены на относительные и абсолютные. В свою очередь, относительные индикаторы тоже разделены на две группы. Расчет показателей первой группы предполагает сопоставление прогнозных значений определенных абсолютных индикаторов у исследуемого предприятия с прогнозными значениями этих индикаторов у конкурентов. Расчет показателей второй группы предполагает сопоставление относительных индикаторов первого типа с фактическими значениями соответствующих показателей на этом предприятии на текущий момент времени.*

**Ключевые слова:** *предприятие, конкурентоспособность, потенциал, формирование, показатель.*

**Summary.** *An important goal of the economic activity of many enterprises is to ensure their sustainable economic development. In turn, one of the main*

conditions for such development is enterprises with the potential to increase their competitiveness. However, estimating the magnitude of this potential faces significant difficulties. These difficulties are due to the complexity of building the potential to increase the competitiveness of enterprises and the need for simultaneous use of several indicators for its evaluation. Therefore, the purpose of this study was to determine the composition and establish indicators for assessing the potential for increasing the competitiveness of enterprises. It is shown that the potential of competitiveness of the enterprise should be identified with its ability to ensure a certain level of its competitiveness in the future. The following types of this potential are distinguished: 1) short-term internal potential of competitiveness, which characterizes the maximum possible level of competitiveness of the enterprise, which can be achieved in the short term with the current parameters of the external environment; 2) the total short-term competitiveness potential characterizing the maximum possible level of competitiveness of the enterprise which can be achieved in the short term considering changes in the external environment caused by increasing the level of competitiveness of the enterprise; 3) the total prospective potential of competitiveness, which characterizes the maximum possible level of competitiveness of the enterprise, which it can achieve over a period of time, taking into account all possible changes in the internal and external environments of the firm. A number of indicators assessing the potential for increasing the competitiveness of enterprises are presented. They are divided into relative and absolute. In turn, relative indicators are also divided into two groups. The calculation of the indicators of the first group involves comparing the predicted values of certain absolute indicators in the studied enterprise with the predicted values of these indicators in competitors. The calculation of indicators of the second group involves comparing the relative indicators of the first type with the actual values of the relevant indicators at this enterprise at the present time.

**Key words:** *enterprise, competitiveness, potential, formation, indicator.*

**Постановка проблеми.** Серед найголовніших проблем, з якими стикається багато підприємств України у сучасних умовах господарювання, слід назвати проблему низького рівня їх конкурентоспроможності, що зумовлює недостатні обсяги збуту продукції цих підприємств та величину фінансових результатів їх діяльності. Вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств потребує дослідження складних закономірностей, які лежать в основі механізмів формування та реалізації конкурентних переваг суб'єктів господарювання, зокрема виділення чинників, які впливають на функціонування цих механізмів. Завдяки цьому з'являються передумови для оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємств як одного з основних складників потенціалу їх економічного розвитку. Однак, вирішення питання оцінювання потенціалу зростання конкурентоспроможності підприємств вимагає попереднього виділення складу цього потенціалу та розроблення індикаторів його оцінювання.

**Формулювання цілей статті.** Враховуючи невирішені питання, пов'язані із встановленням здатності підприємств підвищувати рівень своїх конкурентних переваг, метою цієї статті було визначення складу та встановлення показників оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємств.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств та їх продукції постійно знаходиться у центрі уваги багатьох науковців. Суттєвий внесок у вирішення цієї проблеми здійснили, зокрема, такі дослідники, як І. А. Арєнков [1], М. Ахматова [2], С. В. Близнюк [3], Н. П. Карачина [4], В. В. Козик [5], А. І. Лужицький [6], В. В. Матвєєв [7], В. С. Сімонова [8], М. В. Стахова [9] та ін. Ними було встановлено сутність та виділено види

конкурентоспроможності підприємств, розглянуто чинники та механізм її формування, запропоновано низку показників оцінювання ступеня конкурентних переваг суб'єктів господарювання та наведено рекомендації стосовно посилення цих переваг. Також науковцями значну увагу приділено питанням формування та оцінювання потенціалу конкурентоспроможності підприємств. Однак, стосовно потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємств, то цей різновид потенціалу економічного розвитку суб'єктів господарювання на теперішній час досліджений не повністю.

**Виклад основного матеріалу.** Оцінювання потенціалу збільшення конкурентоспроможності підприємств повинно передбачати розрахунок відповідних індикаторів. Визначення переліку цих індикаторів потребує попереднього з'ясування сутності та виділення складових частин потенціалу збільшення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. При цьому під потенціалом підвищення конкурентоспроможності підприємства слід розуміти його здатність забезпечувати певний підвищений рівень своєї конкурентоспроможності у майбутньому.

Потенціал підвищення конкурентоспроможності підприємства являє собою складне та багатогранне поняття. Це, зокрема, пов'язано із тим, що на величину цього потенціалу впливає багато чинників, деякі з яких пов'язані між собою. Ці чинники, своєю чергою, обумовлюють різноманіття складових потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Перед тим, як розпочати розгляд складників потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємства доцільно спочатку виділити окремі різновиди цього потенціалу, а саме:

- короткостроковий внутрішній потенціал конкурентоспроможності. Він характеризує максимально можливий рівень



конкуреноспроможності підприємства, який воно може досягти у короткостроковому періоді за існуючих на теперішній час параметрів зовнішнього середовища;

- сукупний короткостроковий потенціал конкуреноспроможності. Він характеризує максимально можливий рівень конкуреноспроможності підприємства, який воно може досягти у короткостроковому періоді з урахуванням змін у зовнішньому середовищі, які викликані підвищенням рівня конкуреноспроможності цього підприємства;

- сукупний перспективний потенціал конкуреноспроможності. Він характеризує максимально можливий рівень конкуреноспроможності підприємства, який воно може досягти протягом певного періоду з урахуванням усіх можливих змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах даного підприємства.

Оцінювання короткострокового внутрішнього потенціалу конкуреноспроможності підприємства дає змогу виявити резерви підвищення конкуреноспроможності підприємства завдяки реалізації тих організаційних, технічних та інших заходів, що не потребують тривалого часу на їх виконання. Наприклад, до таких заходів належить покращення якості продукції підприємства, якщо це підприємство може за короткий термін перейти на випуск покращеної продукції (тобто така продукція ним вже розроблена). При оцінюванні короткострокового внутрішнього потенціалу конкуреноспроможності підприємства також припускається, що ціни на продукцію та ресурси підприємства, а також інші параметри зовнішнього середовища підприємства є сталими, встановленими на поточному їх рівні. За таких умов короткостроковий внутрішній потенціал конкуреноспроможності буде містити дві основні складові – наявний рівень конкуреноспроможності підприємства та короткостроковий потенціал її підвищення. При цьому кожна з цих складових, своєю чергою,

містить складові нижчого рівня, як це зображено на рис. 1. Необхідно відзначити, що представлені складові короткострокового внутрішнього потенціалу конкурентоспроможності підприємства значною мірою взаємопов'язані між собою. Наприклад, перехід на випуск більш якісної продукції часто потребує зміни норм витрат ресурсів.

Короткостроковий внутрішній потенціал конкурентоспроможності підприємства			
Наявний рівень конкурентоспроможності (наявний конкурентний потенціал)		Короткостроковий потенціал підвищення конкурентоспроможності	
Реалізована частина наявного конкурентного потенціалу підприємства	Нереалізована частина наявного конкурентного потенціалу підприємства	За рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції	
	Внаслідок неточного оцінювання наявного конкурентного потенціалу	Внаслідок зміни якості продукції	Внаслідок зміни норм витрат ресурсів
	Внаслідок Недостатності компетенцій працівників підприємства з реалізації наявного конкурентного потенціалу	За рахунок покращення збутової діяльності підприємства	
		Виробничих ресурсів	Фінансових ресурсів

**Рис. 1. Склад короткострокового внутрішнього потенціалу конкурентоспроможності підприємства**

*Джерело:* розроблено авторами

Проте, реалізація короткострокового внутрішнього потенціалу конкурентоспроможності підприємства доволі часто призводить до змін зовнішнього середовища підприємства. Зокрема, збільшення обсягів виготовлення підприємством продукції може призвести до зменшення ціни на неї. Окрім того, конкуренти підприємства у відповідь на його дії щодо нарощування обсягів збуту продукції можуть відреагувати зміною цін та обсягів збуту своєї продукції. З урахуванням цих міркувань сукупний короткостроковий потенціал конкурентоспроможності підприємства,

складові якого представлені на рис. 2, може відрізнятися від його короткострокового внутрішнього потенціалу конкурентоспроможності.

Сукупний короткостроковий потенціал конкурентоспроможності підприємства		
Короткостроковий внутрішній потенціал конкурентоспроможності підприємства	Зміна потенціалу конкурентоспроможності підприємства внаслідок змін у його зовнішнього середовища, які зумовлені підвищенням конкурентоспроможності підприємства у короткостроковому періоді	
	Внаслідок змін, що не пов'язані з реакцією конкурентів	Внаслідок змін, що пов'язані з реакцією конкурентів

**Рис. 2. Склад сукупного короткострокового потенціалу конкурентоспроможності підприємства**

*Джерело:* розроблено авторами

Якщо ж оцінювати можливий рівень конкурентоспроможності підприємства у перспективі, то при цьому постає необхідність прогнозувати усі основні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, які відбудуться за відповідний проміжок часу. З урахуванням цього сукупний перспективний потенціал конкурентоспроможності підприємства повинен містити такі складові, як (рис. 3):

- сукупний короткостроковий потенціал конкурентоспроможності;
- перспективний потенціал підвищення конкурентоспроможності (він містить ті ж самі складові, як і короткостроковий потенціал підвищення конкурентоспроможності, але заходи з його реалізації мають певну тривалість);
- зміна потенціалу конкурентоспроможності внаслідок змін внутрішнього середовища підприємства, які не пов'язані із управлінням його конкурентоспроможністю. Прикладом таких змін є зношення основних засобів підприємства;

- зміна потенціалу конкурентоспроможності внаслідок змін у конкурентному середовищі підприємства. Ці зміни у конкурентному середовищі підприємства можуть бути як пов'язаними із реалізацією ним заходів з підвищення конкурентоспроможності, так і не пов'язаними. Прикладом другого виду змін є збільшення кількості конкурентів;
- зміна потенціалу конкурентоспроможності внаслідок змін інших складових зовнішнього середовища підприємства, окрім його конкурентного середовища.

Сукупний перспективний потенціал конкурентоспроможності підприємства							
Сукупний короткостроковий потенціал конкурентоспроможності підприємства	Перспективний потенціал підвищення конкурентоспроможності підприємства	Зміна потенціалу конкурентоспроможності підприємства					
		Внаслідок змін у внутрішньому середовищі підприємства, які не пов'язані із управлінням його конкурентоспроможністю	Внаслідок змін у конкурентному середовищі підприємства			Внаслідок змін інших складових зовнішнього середовища підприємства	
			Змін кількості конкурентів	Змін обсягів продукції, яку виготовляють конкуренти	Змін цін на продукцію конкурентів, її якості тощо	Змін кон'юнктури ринків збуту	Змін кон'юнктури ринків ресурсів

**Рис. 3. Склад сукупного перспективного потенціалу конкурентоспроможності підприємства**

*Джерело: розроблено авторами*

Визначення складових потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємства створює підґрунтя для оцінювання величини цього потенціалу. Зокрема, з викладеного вище матеріалу випливає, що оцінювати потенціал підвищення конкурентоспроможності підприємства доцільно у два етапи. На першому етапі вимірюється

наявний рівень конкурентоспроможності підприємства. На другому етапі прогнозуються зміни показників конкурентоспроможності у майбутньому.

Загалом, оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємства може бути двох основних видів – якісне та кількісне.

Якісне оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності полягає у виділенні напрямів нарощування її рівня. Для прикладу, такими напрямками можуть бути зниження деяких видів витрат підприємства, покращення певних параметрів якості його продукції тощо.

Кількісне оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності передбачає встановлення кількісної характеристики резервів зростання її рівня. Таке оцінювання доцільно виконувати за кожним видом продукції підприємства з подальшим узагальненням отриманих результатів на усю сукупність їх видів. При цьому одним з ключових питань є вибір узагальнюючих показників оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності.

Якщо розглядати потенціал підвищення конкурентоспроможності підприємства за окремим видом його продукції, то можна виділити два види узагальнюючих індикаторів оцінювання цього потенціалу – абсолютні та відносні.

Абсолютними узагальнюючими індикаторами оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємства за певним видом його продукції можуть виступати:

- 1) оптимальний натуральний обсяг виготовлення цього виду продукції, за якого максимізується прибуток (надприбуток) від її реалізації;
- 2) величина максимально можливого прибутку від реалізації підприємством цього виду його продукції;

3) величина максимально можливого надприбутку від реалізації підприємством певної продукції ( $P_s$ ), розрахунок якого доцільно здійснювати за такою формулою:

$$P_s = (p_r - c) \cdot Q - i \cdot Q \cdot H = (p_r - (c + i \cdot H)) \cdot Q, \quad (1)$$

де  $p_r$  – фактична ціна одиниці продукції за мінусом непрямих податків, грошових одиниць;  $c$  – собівартість одиниці продукції, грошових одиниць;

$Q$  – натуральний обсяг збуту підприємством даного виду продукції за певний проміжок часу;  $i$  – питома капіталомісткість продукції, грошових одиниць;  $H$  – норма прибутковості інвестицій у частках одиниці.

Введення у розгляд показника надприбутку є доцільним, якщо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства вимагає від нього вкладення інвестицій.

Необхідно відмітити, що застосування абсолютних індикаторів з метою оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємства є певною мірою проблематичним. Це пов'язано із тим, що перелічені вище три абсолютних індикатори можна використовувати і для оцінювання сукупного економічного потенціалу підприємства. Однак, потенціал підвищення конкурентоспроможності підприємства не можна ототожнювати з його сукупним економічним потенціалом [10–12]. Основна відмінність між ними полягає у тому, що потенціал підвищення конкурентоспроможності підприємства характеризується шляхом зіставлення з аналогічним потенціалом конкурентів. Тому узагальнюючі індикатори оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємства повинні мати переважно відносний характер. При цьому при розрахунку відносних індикаторів оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності повинні використовуватися значення абсолютних індикаторів.

Можна виділити два типи відносних індикаторів оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємства:

1) відносні індикатори, розрахунок яких передбачає зіставлення прогнозних значень певних абсолютних індикаторів у досліджуваного підприємства зі прогнозними значеннями цих індикаторів у конкурентів. Базою зіставлення може виступати як значення абсолютного індикатора у певного конкурента, так і сумарне значення цього індикатора в усіх підприємств, які конкурують між собою. Зокрема, в останньому випадку відносним індикатором потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємства може виступати оптимальна частка товарів цього підприємства на ринках збуту тих чи інших видів його продукції;

2) відносні індикатори, розрахунок яких передбачає зіставлення відносних індикаторів конкурентоспроможності підприємства першого типу з фактичними значеннями відповідних показників на цьому підприємстві на даний момент. Прикладом відносних індикаторів другого типу може виступати відношення оптимальної частки підприємства на ринку певної продукції до фактичної частки даного підприємства на цьому ж ринку.

Також для оцінювання відносного рівня зміни (підвищення) конкурентного потенціалу двох підприємств, що виготовляють однакову продукцію за допомогою різних технологій, можна скористатися таким показником:

$$R = \frac{p_r - c_1 - i_1 \cdot H}{p_r - c_2 - i_2 \cdot H}, \quad (2)$$

де  $R$  – відносний рівень зміни (підвищення) конкурентного потенціалу першого підприємства відносно другого підприємства; 1 та 2 – індекси, що відносять відповідний показник до першого та другого підприємств.

Відзначимо, що в умовах ринкової рівноваги співвідношення між натуральними обсягами виготовлення продукції двох підприємств – конкурентів повинно дорівнювати значенню показника (2).

**Висновки та перспективи подальших розвідок.** Під потенціалом підвищення конкурентоспроможності підприємства слід розуміти його здатність забезпечувати зростання рівня своєї конкурентоспроможності у майбутньому. Доцільно виділити три головні різновиди цього потенціалу, а саме: короткостроковий внутрішній потенціал конкурентоспроможності; сукупний короткостроковий потенціал конкурентоспроможності, що характеризує максимально можливий рівень конкурентоспроможності підприємства, який воно може досягти у короткостроковому періоді з урахуванням змін у зовнішньому середовищі, які викликані підвищенням рівня конкурентоспроможності цього підприємства; сукупний перспективний потенціал конкурентоспроможності, що характеризує максимально можливий рівень конкурентоспроможності підприємства, який воно може досягти протягом певного періоду з урахуванням усіх можливих змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах. При цьому оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємства може бути двох основних видів – якісне та кількісне. Зокрема, кількісне оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності передбачає встановлення кількісної характеристики резервів підвищення її рівня. Якщо розглядати потенціал підвищення конкурентоспроможності підприємства за окремим видом його продукції, то можна виділити два види узагальнюючих індикаторів оцінювання цього потенціалу – абсолютні та відносні. Зокрема, стосовно відносних індикаторів, то можна виділити два їх типи: 1) відносні індикатори, розрахунок яких передбачає зіставлення прогнозних значень певних абсолютних індикаторів у досліджуваного підприємства зі прогнозними значеннями цих індикаторів у конкурентів; 2) відносні індикатори, розрахунок яких передбачає зіставлення відносних індикаторів конкурентоспроможності підприємства першого типу з фактичними значеннями відповідних показників на цьому підприємстві. Подальші



дослідження потребують врахування можливості зростання виробничого та фінансового потенціалу підприємства при оцінюванні його здатності підвищувати свою конкурентоспроможність.

### **Література**

1. Аренков И. А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития // Проблемы современной экономики. 2011. № 4. С. 40–43.
2. Ахматова М. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. 2003. № 4(71). С. 25–38.
3. Близнюк С. В., Остапенко, А. В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень // Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 7. С. 40–42.
3. Карачина Н. П. (2014). Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства // Економічний простір. 2014. № 86. С. 164–172.
4. Козик В. В., Ємельянов О. Ю., Петрушка Т. О. Інвестиційно-інноваційний механізм забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств // Проблеми економіки. 2014. № 1. С. 52–58.
5. Лужицький А. І. Ідентифікація поняття конкурентний потенціал підприємства та підходи до його управління // Інноваційна економіка. 2013. №8. С. 125–128.
6. Матвєєв В. В. Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства // Молодий вчений. 2015. № 2 (17). С. 179–184.
7. Сімонова В. С. Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності

підприємства // Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 6. С. 194–195.

8. Стахова М. В., Малик О. В. Кокурентний потеціал як основа формування конкурентоспроможності підприємства // Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 16. С. 468–473.
9. Emelyanov A., Kurylo O., Vysotskij A. Structuring expenses of industrial enterprises in the evaluation process of its production and sales potential // Ekontechmod. An international quarterly journal. 2013. № 4. P. 11–17.
10. Yemelyanov O., Kurylo O., Petrushka T. Methodological principles of evaluating economic potential of industrial enterprise sustainable development // Scientific Bulletin of Polissia. 2018. № 2 (14). P. 141–149.
11. Yemelyanov O., Symak A., Zarytska O. Modelling the process of forming the potential of economic development of an industrial enterprise // Periodyk naukowy Akademii Polonijnej, Czestochowa, Akademia Polonijna w Czestochowie. 2016. № 3. P. 128–137.

### **References**

1. Arenkov I. A. Konkurentnyy potentsial predpriyatiya: model i strategii razvitiya // Problemy sovremennoy ekonomiki. 2011. № 4. S. 40–43.
2. Akhmatova M. Teoreticheskie modeli konkurentosposobnosti // Marketing. 2003. № 4(71). S. 25–38.
3. Blyznjuk S. V., Ostapenko, A. V. Konkurentnyj potencial pidpryjemnytva jak kateghorija suchasnykh ekonomichnykh doslidzhenj // Investyciji: praktyka ta dosvid. 2011. # 7. S. 40–42.
4. Karachyna N. P. (2014). Konkurentnyj potencial ta jogho rolj u formuvanni konkurentospromozhnosti pidpryjemstva // Ekonomichnyj prostir. 2014. # 86. S. 164–172.
5. Kozyk V. V., Jemeljanov O. Ju., Petrushka T. O. Investycijno-innovacijnyj mekhanizm zabezpechennja konkurentospromozhnosti promyslovykh

- pidpryjemstv // Problemy ekonomiky. 2014. # 1. S. 52–58.
6. Luzhycjkyj A. I. Identyfikacija ponjattja konkurentnyj potencial pidpryjemstva ta pidkhody do jogho upravlinnja // Innovacijna ekonomika. 2013. #8. S. 125–128.
  7. Matvjejev V. V. Sutnistj strateghichnogho upravlinnja konkurentnym potencialom pidpryjemstva // Molodyj vchenyj. 2015. # 2 (17). S. 179–184.
  8. Simonova V. S. Pidkhody do vyznachennja ponjattja «konkurentnyj potencial» ta jogho rolj u formuvanni konkurentospromozhnosti pidpryjemstva // Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukraini. 2011. # 6. S. 194–195.
  9. Stakhova M. V., Malyk O. V. Konkurentnyj potecial jak osnova formuvannja konkurentospromozhnosti pidpryjemstva // Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky. 2017. Vyp. 16. S. 468–473.
  10. Emelyanov A., Kurylo O., Vysotskij A. Structuring expenses of industrial enterprises in the evaluation process of its production and sales potential // Ekontechmod. An international quarterly journal. 2013. № 4. P. 11–17.
  11. Yemelyanov O., Kurylo O., Petrushka T. Methodological principles of evaluating economic potential of industrial enterprise sustainable development // Scientific Bulletin of Polissia. 2018. № 2 (14). P. 141–149.
  12. Yemelyanov O., Symak A., Zarytska O. Modelling the process of forming the potential of economic development of an industrial enterprise // Periodyk naukowy Akademii Polonijnej, Czestochowa, Akademia Polonijna w Czestochowie. 2016. № 3. P. 128–137.