

УДК 658.5:339.137

DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.202.223-229>

Павлюк Ю.В.

Державний біотехнологічний університет

Pavliuk Yurii

State Biotechnology University

<https://orcid.org/0009-0000-7630-3292>

ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Зазначено, що категорію конкурентоспроможності потенціалу підприємств розглядають як інтегральне відображення, або оцінку поточних та перспективних можливостей в забезпеченні діяльності підприємства. Систематизовано складові потенціалу конкурентоспроможності підприємства та відмічено, що він зорієнтований як на внутрішнє, так і зовнішнє середовище роботи підприємства. Підкреслено, що важливим завданням забезпечення конкурентоспроможності є виявлення, систематизація та аналіз усіх елементів потенціалу конкурентоспроможності. Конкурентний потенціал розглядається як система, під впливом складових якої, формується сукупність конкурентних переваг підприємства. Надана характеристика складових елементів потенціалу конкурентоспроможності. Зазначено, що елементи конкурентного потенціалу мають неоднорідний вплив на загальний рівень потенціалу конкурентоспроможності підприємства. Оцінка ефективності конкурентоздатності потенціалу підприємства базується на оцінці віддачі, від кожного складового типу потенціалів. Ключовою характеристикою щодо оцінки конкурентоспроможності потенціалу кожного підприємства виступає його здатність до гнучких змін та адаптації в умовах постійно змінюваного зовнішнього середовища. Наголошено, що в умовах глобалізації саме нематеріальний потенціал стає основою не лише існування, але й динамічного розвитку та довгострокового процвітання бізнесу.

Ключові слова: конкуренція, ринкова економіка, конкурентоспроможність, управління конкурентоспроможністю, потенціал конкурентоспроможності.

FORMATION OF THE COMPETITIVENESS POTENTIAL OF A MODERN ENTERPRISE

The competitiveness of enterprises is the main condition for the successful functioning of both economic entities and the national economy as a whole and an integral part of national interests. The current stage of development of Ukrainian entrepreneurship is characterized by a difficult military situation and aggravation of problems related to challenges to the further development of the national economy and the state as a whole. In accordance with the specifics of wartime, the study of the conditions for the formation of the competitive potential of an enterprise becomes an important vector of scientific research, and this is the subject of the article. The research of the problem used the following methods: monographic - in the study and theoretical generalization of research on the scientific foundations of formation of the competitive potential of enterprise; system analysis - in the analysis of the components of the competitive potential of enterprise; abstract and logical - in the formation of conclusions and proposals; graphical - to visualize the results of the study.

The enterprise's competitiveness potential demonstrates the level of advantage in the provision, distribution, use and return on the organization's resources, which is assessed through a set of indicators that determine the quality of resource use, the rationality of the organization of interaction between different resource groups, which is an indicator of the effectiveness of the competitiveness potential of each enterprise when operating in a particular market in a certain period of time, compared to the set of the same indicators of competing enterprises. The use by an enterprise of its competitiveness potential under changing external conditions should be realized by a set of intellectual, information, technical, technological, organizational and economic characteristics available to it, which, forming the most effective interaction, determine the possibilities for successful operation of an enterprise in a competitive market.

This is a fundamental factor in gaining advantages in the competitive struggle for an enterprise and is extremely relevant for Ukrainian enterprises in wartime. The practical value of the research results is that they can be used by the management of enterprises to improve the formation and use of the potential of competitiveness of enterprises.

Keywords: competition, market economy, competitiveness, competitiveness management, competitiveness potential.

JEL classification: M10, O21.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку українського підприємництва характеризується складною воєнною ситуацією та загостренням правових, політичних, організаційних, економічних, екологічних і соціальних проблем, пов'язаних з викликами щодо подальшого розвитку національної економіки та держави в цілому. Необхідність забезпечення конкурентоспроможності підприємств зумовлена формуванням розвинутої системи ринкової економіки. Конкурентне середовище, в якому функціонує підприємство, охоплює всі глобальні економічні процеси XXI сторіччя. Конкурентоспроможність підприємства визначає ступінь можливості та рівень ефективності його адаптації до постійно змінюваних умов розвитку сучасного суспільства. Умови підвищення конкурентоспроможності будь-якого діючого підприємства залежить не лише від ефективності управління його діяльністю, але й від особливостей та специфіки прояву механізмів як державної політики в розвитку національної економічної сфери, так і від процесів глобалізації економіки. Конкурентоспроможність підприємств є головною умовою успішного функціонування як економічних суб'єктів, так і національної економіки в цілому та невід'ємною частиною національних інтересів. У зв'язку з цим, проблематика конкурентоспроможності потенціалу підприємств в непростих умовах воєнного часу в Україні є надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як економічна категорія конкуренція увійшла в науковий обіг завдяки класикам економічної теорії А. Сміту та Д. Рікардо. Вони трактували конкуренцію як спроможність виживання бізнесу в ринкових умовах та визначали її як фактор загального розвитку ринкової економіки [1]. В неокласичній школі А. Маршаллом сформульована ідея поведінкового тлумачення конкуренції [2]. Концепцію структурного трактування було описано в дослідженнях Ф. Еджуорта, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберліна [3]. Головний акцент при дослідженні зміщується з самої конкуренції на розгорнений аналіз структури ринку. Конкуренція вже розглядається як недосконала, вводяться поняття монополістичної конкуренції, олігополії та чистої монополії. За концепцією Свейбі К., Гелбрейта Дж., Стюарта Т. [4, 5, 6], конкуренція формує сучасну інноваційну конкурентоздатність, відіграючи функцію основної рушійної сили в прогресі економіки. У дослідженнях Веллінгтона Дж. було узагальнено уявлення про основні риси та сутність явища конкуренції, специфіку й її основні рушійні сили, а також було виділено чотири класичні моделі ринкової конкуренції: досконалої вільної конкуренції, розвинутої монополістичної конкуренції, специфічної олігополії та конкуренція на основі формування чистих монополій [7]. М. Портером була введена в науковий обіг категорія конкурентоспроможності «як здатність здійснювати конкуренцію». Явище конкурентоспроможності було розглянуто як специфічну сукупність визначених конкурентних переваг окремого підприємства перед аналогічними на занятому ними ринку [8]. Запропоновані теоретичні аспекти щодо категорії конкурентоспроможності

підприємства, розроблені М. Портером, було в подальшому розвинено в працях багатьох українських вчених. Богацька Н.М. до найбільш вагомих умов з забезпечення конкурентоспроможності відносить: застосування найбільш прогресивних наукових підходів в стратегічному менеджменті підприємства; забезпечення використання у виробництві новітніх технологій; забезпечення різносторонньої конкурентоспроможності підприємства з врахуванням процесу життєвого циклу підприємства [9]. Мануйлович Ю.М. при оцінці категорії «конкурентоспроможність підприємства» розглядає цілий ряд характеристик та властивостей: порівняння факторів, просторове розміщення, динамічність розвитку, наявність відповідних атрибутів, системність розвитку, об'єктивність [10]. М. Міненко розглядає зовнішні фактори, котрі проявляють себе в глобальному середовищі та впливають на умови функціонування підприємства [11]. Визначення впливу факторів зовнішнього середовища на ступінь конкурентоспроможності підприємства здійснюється науковцями Порфіренко В.І., Гребельник М.М., Власенко В.В. [12].

Незважаючи на значний обсяг досліджень, залишаються невирішеними окремі правові, організаційні, інституційні та структурні аспекти ефективного формування управління конкурентоспроможністю підприємств. Потребують уточнення складові категорії конкурентоспроможності потенціалу підприємства, управління конкурентоспроможністю підприємств, трансформації формування потенціалу конкурентоспроможності підприємств в умовах воєнних дій в Україні. Всі ці проблеми потребують подальших досліджень, що і спонукало нас до проведення даного наукового дослідження.

Метою статті є обґрунтування необхідності формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства, що дозволяє даному організаційному формуванню вести ефективну конкурентну боротьбу з іншими учасниками ринку за застосування наявних конкурентних переваг через використання всіх його матеріальних та нематеріальних ресурсів.

Виклад основних результатів дослідження. Конкурентоспроможність виступає основним показником виживання підприємства, здатності його діяльності в умовах розвинутої конкурентної боротьби на сучасному ринку товарів та послуг. Саме даний показник оцінює ступінь ефективності, результати функціонування організації, визначає раціональність використання його ресурсів. Формування високого ступеню конкурентоздатності підприємства, спирається, в першу чергу, на можливості найбільш повно та ефективно використовувати його ресурси, раціонально розподіляючи їх в ході внутрішньої та зовнішньої діяльності.

Категорію конкурентоспроможності потенціалу підприємства частіше всього в наукових дослідженнях визначають як систему характеристик ресурсного потенціалу, котра оцінює рівень переваги забезпечення, розподілу, використання та віддачі від ресурсів організації. Вона розглядається через сукупність індикаторів,

котрі визначають якість використання ресурсів, визначають раціональність взаємодії між різними ресурсними групами, що виступає показником ефективності потенціалу кожного підприємства при діяльності на конкретному ринку в визначений проміжок часу, в порівнянні з сукупністю таких же індикаторів підприємств-конкурентів [13].

Характерними ознаками категорії потенціалу конкурентоспроможності підприємства вважаються: наявність фактично існуючих можливостей підприємства, як вже ним реалізованих, так і потенційно можливих; наявність у підприємства потрібних для забезпечення конкретного виду господарської діяльності ресурсів, котрі можуть бути залучені у виробництво; специфічну форму організації ресурсів підприємства з забезпеченням адекватної організаційної структури, сформованої системи управління, котра ефективно забезпечує реалізацію потенціалу. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства розглядається як комплексна порівняльна характеристика, котра відображає ступінь можливих переваг всіх сукупних оціночних показників, котрі використовуються в діяльності підприємства, формують його успіх на визначеному ринку за визначений час відносно комплексної системи показників конкурентів [14].

Дослідження більшості науковців визначають сферу потенціалу конкурентоспроможності підприємства, як наявні та приховані можливості та оптимальну кількість ресурсів, котрі можуть бути залучені й використані в формі необхідних факторів виробництва, котрі забезпечать максимальний рівень прибутків. Відповідно до даного наукового підходу стосовно визначення категорії потенціалу конкурентоспроможності підприємства, виділяють його специфічні елементи: технічні ресурси (технічний потенціал), це всі технічні

можливості щодо використання основних та оборотних засобів підприємства, котрі визначають виробничу потужність підприємства; технологічні ресурси (технологічний потенціал), це наявні у підприємства технологічні можливості конкретного підприємства для освоєння інноваційних інструментів, комунікацій й технологій, інтелектуальні ресурси виробництва; фінансові ресурси (фінансовий потенціал) це всі наявні власні фінансові активи даного підприємства та ті, котрі можуть бути залучені в його діяльність для здійснення діяльності в формі майбутніх та поточних витрат; трудові ресурси (трудова потенція) це всі можливості використання здібностей персоналу підприємства для ефективного здійснення виробничого процесу, ступінь якості їх професіоналізму; систему маркетингу (маркетинговий потенціал) це специфічні інструменти формування виробництва на основі впливу на попит товарних потоків та системи збуту, просування товарів на ринку виробленої продукції; організаційно-управлінські ресурси (організаційно-управлінський потенціал) це можливості застосування інструментів менеджменту на всіх керованих рівнях організації, забезпечення створення максимально можливих умов ведення конкурентної боротьби підприємством; інформаційні ресурси (інформаційний потенціал) це всі можливості підприємства стосовно роботи з внутрішньою та зовнішньою інформацією, підвищуючи конкурентоздатність підприємства. Систематизуючи всі складові потенціалу конкурентоспроможності підприємства (рис. 1), варто відмітити, що він зорієнтований як на внутрішнє, так і зовнішнє середовище роботи підприємства. Важливим завданням забезпечення конкурентоспроможності визначається саме виявлення, систематизація та аналіз усіх елементів конкурентного потенціалу [15].

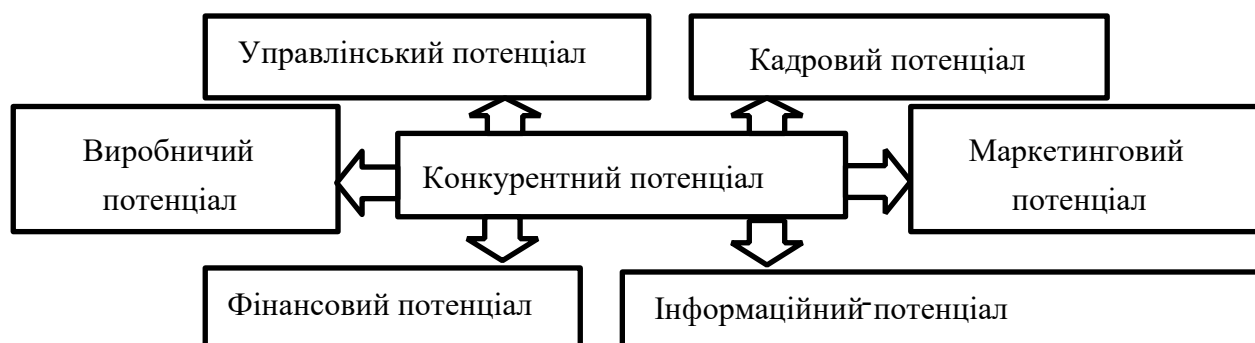


Рис. 1. Система конкурентного потенціалу підприємства
Джерело: систематизовано автором на основі наукових досліджень

Виходячи з проведеного аналізу, конкурентний потенціал розглядається як система всіх доступних можливостей, компетенцій та наявних ресурсів, під впливом котрих динамічно формується вся сукупність внутрішніх та зовнішніх конкурентних переваг, що мають два головні вектори застосування: адаптивність й інноваційність, котрі динамічно змінюються з урахуванням специфіки коливальних зовнішнього та внутрішнього середовища, та визначають рівень конкурентоспроможності організації.

Більшість вчених визначає категорію

конкурентного потенціалу як внутрішні і зовнішні ресурсні конкурентні можливості підприємства, котрі дозволяють даному організаційному формуванню вести ефективну конкурентну боротьбу з іншими учасниками ринку за застосування наявних конкурентних переваг через використання всіх його матеріальних та нематеріальних ресурсів. Систематизація та характеристика всіх складових елементів конкурентного потенціалу, здійснена нами (табл. 1), вказує на те, що немає чіткого розмежування елементів відповідно до сфери їх реалізації.

Таблиця 1

Характеристика складових потенціалу конкурентоспроможності

Складова	Характеристика елементів
Виробничий потенціал(технічний та технологічний)	Сукупність виробничої бази, котра формує потенційні можливості виробництва продукції певного складу, технічного рівня і якості в визначеному обсязі
Управлінський потенціал	Кваліфікація та компетенції керівників усіх рівнів управління, створення ними умов для функціонування та розвитку діяльності підприємства
Кадровий потенціал	Професійні здатності працівників підприємства, їх освітній, та кваліфікаційний рівень, система мотивації праці
Маркетинговий потенціал	Здатність формувати ефективний ринок збуту, стимулювання попиту на товари підприємства
Фінансовий потенціал	Обсяг всіх типів власних та залучених фінансових ресурсів котрими воно може здійснювати поточні й перспективні витрати
Інформацій потенціал	Внутрішня, зовнішня інформація підприємства та інноваційні можливості

Джерело: систематизовано автором на основі наукових досліджень

Структурні елементи конкурентного потенціалу мають неоднорідний вплив на загальний рівень конкурентного потенціалу підприємства. Дана нерівномірність спричинена специфікою відмінностей при можливостях в забезпеченні кожного елементу відповідними ресурсами. Досліджений нами поділ щодо складових елементів конкурентного потенціалу є головним фактором формування методики його оцінювання, котра ґрунтується на окремому обчисленні ефективності як кожного окремого елементу, так і проведенні підсумкової оцінки даних. Відповідно до даної методики оцінка ефективності конкурентоздатності потенціалу підприємства базується на оцінці віддачі, в першу чергу, від кожного типу потенціалів, а в загальному підсумку оцінюється через економічний ефект для проведення порівняння результатів з показниками конкурентів.

В процесі порівнянні можна визначити слабкі та сильні сторони кожного з елементів та визначити шляхи їх покращення. Оцінюючи специфіку виділених складових в потенціалі конкурентоспроможності підприємства, варто наголосити, що найбільш важливою характеристикою кожного з них виступає здатність до гнучкої адаптації в умовах постійних змін зовнішнього середовища.

Швидка реакція в використанні підприємством його потенціалу за змінюваних зовнішніх умов повинна реалізовуватися цілим комплексом наявних у нього інтелектуальних, інформаційних, технічних, технологічних, організаційно-економічних характеристик, котрі формуючи максимально ефективну взаємодію, визначають можливості для успішної діяльності підприємства на конкурентному ринку. За умови наявності у підприємства широкого набору ресурсних інструментів та варіативного їх застосування за наявних компетенцій, ступінь якості та конкурентоспроможності потенціалу підприємства досягає високого рівня [16]. Саме дана характеристика є ключовим фактором отримання переваг в конкурентній боротьбі для підприємства, що є надзвичайно актуальним саме для українських підприємств в умовах воєнного часу. Сучасні наукові дослідження пропонують виділяти чотири

головні рівні конкурентоспроможності потенціалу для кожного підприємства:

Перший рівень. Потенціал даного рівня притаманний, частіше всього, для внутрішньо нейтральних форм організації управління. За такої системи менеджмент підприємства зорієнтовано на реалізацію наявного виробничого потенціалу, головним завданням розглядається забезпечення максимального завантаження виробничих ресурсів та максимальний випуск продукції, без врахування проблеми забезпечення її конкурентоспроможності та ступеню задоволення товарами потреб споживачів. Частіше всього така система застосовується на традиційно стійких ринках, де зміни вважаються зайвими як в конструкціях товарів чи зростанні їх технічного рівня, так і в покращенні продукції та продуктивності праці, удосконаленні організаційної структури і внутрішніх та зовнішніх функцій організації, розвитку служби маркетингу, оскільки ринок та споживачі залишаються незмінними в довгостроковому періоді.

Другий рівень. Потенціал другого рівня конкурентоспроможності зорієнтовано на діяльність підприємств, котрі роблять свої виробничі системи зразково «зовнішньо нейтральними». Така орієнтація означає використання наявного у даного підприємства потенціалу з метою забезпечення випуску специфічної продукції, котра повністю відповідає встановленим його ринковими конкурентами стандартам. Частіше всього використовується в тих сферах, де вже визначено товарні лідери. Менеджмент даного підприємства зорієнтовано на заповнення товарних ніш, котрі не можуть заповнити аналогічні товаровиробники. Проблемам потенційного зростання бізнесу через забезпечення певних конкурентних переваг уваги не приділяється.

Третій рівень. Притаманний підприємствам, менеджмент котрих володіє інформацією про деякі наявні порівняльні переваги підприємства перед іншими виробниками товарів на даному ринку. Враховуючи можливості тих елементів потенціалу, котрий дає переваги перед їх основними суперниками, в системі управління підприємством формуються нові стандарти виробництва, відмінні від встановлених в галузі. За такої

ситуації потенціал підприємства поступово еволюціонує до показників третього рівня конкурентоспроможності. Вся система управління в таких підприємствах здійснює активний вплив на формування інноваційних виробничих систем, використовуючи наявний потенціал для їх розвитку та вдосконалення.

Четвертий рівень. Потенціал підприємства зростає до четвертого ступеню його конкурентоспроможності за умови істотного випередження показників потенціалу у наявних конкурентів. При таких умовах успіх у конкуренції виражається не лише в ефективному виробництві, а й в зростанні якості управління, організації та маркетингового впливу, розвитку значимості підприємства на внутрішньому та зовнішньому рівні середовища функціонування. Більшість підприємств-конкурентів за такого рівня мають схожий набір ресурсів, котрі застосовуються в процесі виробництва, але інновації та ефективність їх поєднання за різних управлінських інструментів різна. Саме зростання конкурентоздатності потенціалу через зміни в якості управління, високого рівня кваліфікації менеджерів, гнучкої та ефективної організаційної структури стають факторами досягнення четвертого рівня конкурентоздатності потенціалу підприємств [17].

Сучасні реалії розвитку інформатизації суспільства включають до конкурентоздатного потенціалу й наявні у підприємства технології, котрі мають велике економічне значення на нинішньому ринку, генеруючи його конкурентні переваги. Саме інновації стають головним фактором підвищення конкурентоспроможності підприємств. Сучасний бізнес, в епоху масового розповсюдження інтенсивних інформаційних технологій може мати стійкі конкурентні позиції лише за умови швидкого впровадження нових технологій у виробництво.

Сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємства й широкий спектр вмінь з нарощування та ефективного використовувати його нематеріальних конкурентних переваги, котрі зорієнтовані на розвиток відносин з клієнтами з забезпеченням збереження їх лояльності та закріплення на захопленому сегментові товарного ринку. Окрім того, важливим для сучасних підприємств стає в формуванні потенціалу конкурентоспроможності підприємства обов'язкове генерування позитивного ефекту синергії. За нього потенціал конкурентоспроможності підприємства формують з багаточисленних типів ресурсів, котрі розподіляються по багатьох його підрозділах. Головною умовою позитивного результату від діяльності підприємства повинне стати гармонічне інтегроване поєднання його ресурсів за максимально позитивних результатів діяльності. Інтегруючий взаємозв'язок дозволяє здійснювати тісну взаємодію ключових характеристик підприємства: конкурентні переваги кінцевого продукту підприємства, котрі забезпечують його максимальну споживчу корисність; індивідуальність і складність відтворення товарів конкурентами; забезпечення підприємству максимального доступу до різних товарних сегментів ринку; забезпеченість підприємства фундаментальним, довготривалими організаційно-

економічними активами; використання ресурсів всіх підрозділів діючого підприємства на оптимальних умовах розподілу при реалізації бізнес-процесів.

Нестабільність внутрішнього та зовнішнього середовища призводить до постійного коливання наявного потенціалу конкурентоспроможності підприємства, тому важливо враховувати й фактор часу, котрий відображає зміни в потенціалі конкурентоспроможності, коливання цінності тих чи інших факторів відповідно до інноваційних змін суспільства. Формування потенціалу конкурентоспроможності сучасного підприємства вимагає оптимального генерування внутрішніх факторів та ефективну адаптацію до зовнішніх чинників діяльності. Таке поєднання забезпечує примноження всіх його конкурентних переваг в поточному періоді та при діяльності в майбутньому через ефективне використання його матеріальних та нематеріальних ресурсів. Сучасні реалії глобалізації формують такий розвиток підприємств, коли саме нематеріальний потенціал стає основою не лише існування, але й динамічного розвитку та довгострокового процвітання бізнесу.

Висновки. Потенціал конкурентоспроможності підприємства включає в себе всю сукупність наявних у підприємства природних, матеріальних, нематеріальних трудових, фінансових, інформаційних і інших типів ресурсів й можливостей, котрі забезпечують йому специфічні конкурентні переваги відносно інших учасників ринку. Потенціал конкурентоспроможності підприємства демонструє рівень переваги забезпечення, розподілу, використання та віддачі від ресурсів організації, що оцінюється через сукупність індикаторів, котрі визначають якість використання ресурсів, раціональність організації взаємодії між різними ресурсними групами, що виступає показником ефективності конкурентоспроможності потенціалу кожного підприємства при діяльності на конкретному ринку в визначений проміжок часу, в порівнянні з сукупністю таких же індикаторів підприємств-конкурентів. Швидка реакція в використанні підприємством його потенціалу конкурентоспроможності за змінюваних зовнішніх умов повинна реалізовуватися цілим комплексом наявних у нього інтелектуальних, інформаційних, технічних, технологічних, організаційно-економічних характеристик, котрі формуючи максимально ефективну взаємодію, визначають можливості для успішної діяльності підприємства на конкурентному ринку. Саме дана характеристика є ключовим фактором отримання переваг в конкурентній боротьбі для підприємства, що є надзвичайно актуальним саме для українських підприємств в умовах воєнного часу.

У подальших наукових дослідженнях планується зосередити увагу на стратегічних цілях формування конкурентоздатності українських підприємств за різних сценаріїв закінчення війни. Практична цінність результатів дослідження полягає в тому, що вони можуть бути використані керівництвом підприємств з метою вдосконалення формування та використання потенціалу конкурентоспроможності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Рікардо Д. (1993). Начала політичної економії та оподаткування. Антологія економічної класики. Київ: Просвіта, С. 428.
2. Маршалл А. (2008). Основи економічної науки. Київ: Вища школа, 832 с.
3. Дмитрієв І.А., Кирчата І.М., Шершенюк О.М. (2020). Конкурентоспроможність підприємства: навч. посібник. Харків: ФОП Бровін О.В., 340 с.
4. Sveiby, K.E. (2018). Methods for Measuring Intangible Assets. URL: https://www.researchgate.net/publication/327982460_Methods_for_Measuring_Intangible_Assets.
5. Гелбрейт Джон Кеннет (2000). Економічна енциклопедія: в 3-х томах. Т. 1. Київ: Вид. центр «Академія», Т 1. С. 257-259.
6. Стюарт Т. (2007). Інтелектуальний капітал. Нове джерело багатства організацій / пер. с англ. В.А. Ноздриної, 366 с.
7. Веллінгтон Дж. (2004). Конкурентоспроможність транснаціональних корпорацій: монографія. Київ: Бліц-Інформ, 532 с.
8. Porter M.E. (1986). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitions. N.Y. : Free Press, 406 p.
9. Богацька Н.М. (2020). Особливості оцінки конкурентоспроможності підприємства. Ефективна економіка, № 4. URL: <https://ir.vtei.edu.ua/card.php?lang=en&id=26768>.
10. Мануйлович Ю.М. (2013). Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій, № 4. С. 274-282. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2013_4_28.
11. Міненко М.А. (2019). Стійкі конкурентні переваги в умовах глобалізації ринку. Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут», № 16. С. 242-251.
12. Власенко В.В., Порфіренко В.І., Гребельник М.М. (2020). Суть та види конкурентних переваг підприємства. Інфраструктура ринку, Вип. 49. С. 97–103. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct49-19>.
13. Тараненко І.В. (2019). Механізми реалізації глобальних стратегій інноваційної конкурентоспроможності. Економічний простір, № 141. С. 113-126. DOI: <https://doi.org/10.30838/P.ES.2224.100119.113.350>.
14. Кузнєцова К.О. (2013). Конкурентоспроможність підприємства на основі ресурсного потенціалу. Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут», № 10. С. 219-223. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2013_10_37.
15. Адаменко О.А. (2020). Концептуальні засади конкурентоздатності розвитку підприємств. Наукові праці Національного університету харчових технологій, № 35. С. 5-10.
16. Таран О.М., Павлюк Ю.В. (2025). Стратегічне планування конкурентоспроможності підприємств в умовах невизначеності. Економічний простір, № 198. С. 123-129. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.198.123-129>.
17. Стельмах Х.П. (2020). Модернізація основних засобів підприємств в умовах інвестиційного розвитку: дис ... канд. екон. наук: 08.00.04. Львів: НУ «Львівська політехніка», 223 с.

References:

1. Rikardo, D. (1993). Nachala politychnoi ekonomii ta opodatkuvannia. Antolohiia ekonomichnoi klasyky [The foundations of political economy and fiscal policy. Anthology of economic classics]. Kyiv: Prosvita, 428 p. [in Ukrainian].
2. Marshall, A. (2008). Osnovy ekonomichnoi nauky [Basics of economic science]. Kyiv: Vyshcha shkola. 832 p. [in Ukrainian].
3. Dmytriiev, I.A., Kyrchata, I.M., & Shersheniuk, O.M. (2020). Konkurentospromozhnist pidpriemstva [Competitiveness of the enterprise]: navch. posib. Kharkiv: FOP Brovin O.V. 340 p. [in Ukrainian].
4. Sveiby, K.E. (2018). Methods for Measuring Intangible Assets. URL: https://www.researchgate.net/publication/327982460_Methods_for_Measuring_Intangible_Assets. [In English].
5. Helbreit, Dzhon Kennet (2000) Ekonomichna entsyklopediia [Economic encyclopedia]: v 3-t. Vol. 1. Kyiv: Vydavnychy tsestr «Akademiia», Vol. 1. Pp. 257-259. [in Ukrainian].
6. Stiuart, T. (2007). Intelktualnyi kapital. Nove dzherelo bahatstva orhanizatsii [Intellectual capital. A new source of wealth for organizations]. (V.A. Nozdrynoi, Trans.). 366 p. [in Ukrainian].
7. Vellinton, Dzh. (2004). Konkurentospromozhnist transnatsionalnykh korporatsii [Competitiveness of transnational corporations]: monograph. Kyiv: Blits–Inform. [in Ukrainian].
8. Porter, M.E. (1986). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitions. N.Y. : Free Press, 406 p. [In English].
9. Bohatska, N.M. (2020). Osoblyvosti otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Specifics of assessing the competitiveness of an enterprise]. Efficient economy, No. 4. Retrieved from: <https://ir.vtei.edu.ua/card.php?lang=en&id=26768>. [in Ukrainian].

10. Manuilovych, Yu.M. (2013). Doslidzhennia sutnosti ta traktuvannia poniattia konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Research of the essence and interpretation of the concept of enterprise competitiveness]. Marketing and innovation management, No. 4. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2013_4_28. [in Ukrainian].
11. Minenko, M.A. (2019). Stiiki konkurentni perevahy v umovakh hlobalizatsii rynku [Sustainable competitive advantages in a globalized market]. Economic Bulletin of NTUU «Kyiv Polytechnic Institute», No. 6. Pp. 242-251. [in Ukrainian].
12. Vlasenko, V.V., Porfirenko, V.I., & Hrebelnyk, M.M. (2020). Sut ta vydy konkurentnykh perevah pidpriemstva [The essence and types of competitive advantages of an enterprise]. Market infrastructure, No. 49. Pp. 97-103. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct49-19>. [in Ukrainian].
13. Taranenko, I.V. (2019). Mekhanizmy realizatsii hlobalnykh stratehii innovatsiinoi konkurentospromozhnosti [Mechanisms for the implementation of global strategies of innovation competitiveness]. Economic space, No. 141. Pp. 113-126. DOI: <https://doi.org/10.30838/P.ES.2224.100119.113.350>. [in Ukrainian].
14. Kuznietsova, K.O. (2013). Konkurentospromozhnist pidpriemstva na osnovi resursnoho potentsialu [Competitiveness of an enterprise based on its resource potential]. Economic Bulletin of NTUU «Kyiv Polytechnic Institute», No. 10. Pp. 219-223. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2013_10_37. [in Ukrainian].
15. Adamenko, O.A. (2020). Kontseptualni zasady konkurentozdatnosti rozvytku pidpriemstv [Conceptual foundations of competitiveness of enterprise development]. Scientific works of the National University of Food Technologies. No. 35. Pp. 5-10. [in Ukrainian].
16. Taran, O.M., & Pavliuk, Yu.V. (2025). Stratehichne planuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstv v umovakh nevyznachenosti [Strategic planning for the competitiveness of enterprises under conditions of instability]. Economic space, No. 198. Pp. 123-129. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.198.123-129>. [in Ukrainian].
17. Stelmakh, Kh.P. (2020). Modernizatsiia osnovnykh zasobiv pidpriemstv v umovakh investytsiinoho rozvytku [Modernization of capital assets of enterprises in the context of investment development]: Diss. ... Candidate of Economic Sc. 08.00.04. Lviv: National University «Lviv Polytechnic», 223 p. [in Ukrainian].