

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2019 № 975) www.economy.nayka.com.ua | № 6, 2021 | 24.06.2021 р.

DOI: [10.32702/2307-2105-2021.6.76](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.6.76)

УДК: 334.726

Р. М. Циган,
старший викладач кафедри обліку і фінансів,
Національний університет імені Михайла Остроградського
ORCID ID: 0000-0001-5955-812X

Є. М. Лижова,
студент, Національний університет імені Михайла Остроградського
ORCID ID: 0000-0002-7014-6545

В. П. Черненко,
к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри інформатики і вищої математики,
Національний університет імені Михайла Остроградського
ORCID ID: 0000-0002-2728-6876

ВАРТІСНО-КОНКУРЕНТНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТНК ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

R. Tsyhan
Senior Lecturer of the Department of Accounting and Finance,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

Y. Lyzhova
Student, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

V. Chernenko
PhD in Physico-Mathematical Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the
Department of Informatics and Higher Mathematics, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi
National University

COST-COMPETITIVE APPROACH TO MANAGEMENT COMPETITIVENESS OF TNCS IN THE FOOD INDUSTRY

У статті розглянуто основні цілі ТНК, однією з яких є саме підвищення конкурентоспроможності. Розглянуто основні цілі та переваги транснаціональних корпорацій при їх оцінці. Проаналізовано методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності: продуктові, що полягають в оцінці конкурентоспроможності продукції; матричні; операційні (теорія ефективної конкуренції) та методи визначення вартості бізнесу. На основі теорії ефективної конкуренції та одного з методів визначення вартості компанії розроблено вартісно-конкурентний підхід до управління конкурентоспроможністю ТНК. Запропонований підхід включає п'ять складових та чотирнадцять показників, що формують коефіцієнт конкурентоспроможності. Кожній складовій та показникам присвоюється певний коефіцієнт відповідно до пріоритетів компанії. Відокремлені складові коефіцієнту, а саме: виробнича, фінансова, маркетингова, продуктова та вартісна. Випробувано даний підхід при аналізі конкурентоспроможності найбільшого в світі виробника харчових продуктів – ТНК Nestlé S.A. На основі отриманих

результатів було здійснено прогнозування як коефіцієнту конкурентоспроможності, так і його складових

The article considers the main goals of TNCs, one of which is to increase competitiveness. The main goals and advantages of transnational corporations in their evaluation are considered. Methodological approaches to the assessment of competitiveness are analyzed: product, which consists in assessing the competitiveness of products; matrix; operational (effective competition theory) and methods of determining the value of business. Based on the theory of effective competition and one of the methods of determining the value of the company, a cost-competitive approach to managing the competitiveness of TNCs has been developed. The proposed approach includes 5 components and 14 indicators that form the coefficient of competitiveness. Each component and indicator is assigned a certain coefficient in accordance with the company's priorities. The proposed approach covers 5 components with 14 indicators: production component, which reflects the efficiency of production process management; financial component that characterizes the effectiveness of working capital management in the company; marketing, which shows the effectiveness of sales activities; product and cost, calculated by an acceptable method. This approach was tested in the analysis of the competitiveness of the world's largest food producer - TNC Nestlé S.A. Based on the obtained results, both the competitiveness coefficient and its components were forecast. The article defines that the main stages of forecasting are: determining the components of competitiveness, their indicators; calculation of indicators, calculation of values of components; determining the coefficient of competitiveness. Thus, the first stage is to construct a correlation field and trend line; the second - in forecasting the coefficient of competitiveness (the polynomial trend formula is used to calculate the forecast); third - in determining the share of components in the overall competitiveness ratio. Based on the obtained calculations, the relevant conclusions are made, which is that the financial component tends to decrease, so there is a need for the company to focus on its improvement in the future.

Ключові слова: конкурентоспроможність; конкурентоспроможність ТНК; механізм управління конкурентоспроможністю; оцінка конкурентоспроможності компанії; оцінка вартості компанії; прогнозування коефіцієнту конкурентоспроможності; коефіцієнт конкурентоспроможності.

Key words: competitiveness; competitiveness of TNCs; competitiveness management mechanism; assessment of the company's competitiveness; valuation of the company; forecasting the coefficient of competitiveness; competitiveness ratio.

Постановка проблеми: У сучасних нестабільних економічних умовах проблема конкурентоспроможності вітчизняних виробників, що входять до складу транснаціональних корпорацій та їх продукції, що випускається, як на світовому, так і на внутрішньому ринку набирає величезної ваги. Концентрація капіталу шляхом міжнародних злиттів та поглинань зумовлює укрупнення ТНК та потребує точної оцінки стійкості компанії на ринках. За умови ефективної діяльності транснаціональних корпорацій досягається оптимальна інтенсивність у керуванні інвестиційними та фінансовими потоками, впровадженні нових технологій й продуктів на ринки та здійснювати вплив на міжнародну конкурентоздатність країн.

Оскільки оцінка конкурентоспроможності складається з великої кількості факторів, досить вагомою і складною є проблема її оцінки на рівні компанії. Незважаючи на досить глибокі дослідження даної проблеми вітчизняними та зарубіжними вченими, єдиного підходу до оцінки рівня конкурентоспроможності на сьогоднішній день не існує.

Методики різних авторів істотно відрізняються один від одного за кількістю показників, охоплюють різні аспекти досліджуваної категорії. Таким чином, дані дослідження не мають універсального характеру.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання оцінки конкурентоспроможності ТНК та виділенню основних її показників досліджувалися у наукових працях багатьох вчених. У зарубіжній літературі це питання висвітлено у працях М.Бруна, Ф.Котлера, К.Крістенсена, Дж.Лайкера, М.Портера, Г.Саймона, А.Слівотські, Р.Такера.

Серед вітчизняних авторів проблему розглядали І. Бочан, І. Михасюк (проблеми глобалізації), В. Андріанов (проблеми транснаціоналізації), І. Тішакова, А. Тищенко, В. Хаустова, Т. Колодяжна, С.

Хмелєвський, А. Каучур, Д. Могилко, О. Білорус, І. Келару, Ю. Пахомов, Д. Лук'яненко, О. Плотніков (проблеми розвитку ТНК).

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Аналіз джерел свідчить про достатній інтерес з боку науковців до оцінки конкурентоспроможності ТНК, проте розбіжності у методах та показниках вимагають подальшого вивчення даної проблеми.

Формулювання цілей статті. Цілями статті є дослідження існуючих методів оцінки конкурентоспроможності ТНК та розробка вартісно-конкурентного підходу з урахуванням існуючого досвіду.

Виклад основного матеріалу. Транснаціональні корпорації є найдосконалішою формою ведення міжнародного бізнесу, бо вони мають необхідний фінансовий потенціал та стійкі перспективи розвитку як на міжнародному, так і на національних ринках країн, в яких вони розташовані. Завдяки поглинанню інших, корпорації поступово монополізують ринки та у них з'являється можливість досягнення надприбутків, враховуючи певні цілі, зокрема: стратегічні (захисні, інвестиційні, податкові, диверсифікація, економія за рахунок масштабу) та корпоративні (цілі акціонерів, менеджерів) [2].

Для успішного функціонування як материнської, так не материнської компанії (філій, асоційованих та дочірніх компаній) необхідно регулярно оцінювати їх конкурентоспроможність. Основними цілями оцінки є: визначення сильних та слабких сторін підприємства, виявлення прихованих можливостей з метою їх удосконалення [3].

Корпорації мають багато переваг у реалізації свого конкурентного потенціалу, а саме:

- доступ до ресурсів країн, в яких розташовуються материнська компанія та її підрозділи;
- продовження життєвого циклу власної продукції та технологій;
- уникнення певних торговельних бар'єрів за допомогою інструменту прямих іноземних інвестицій;
- застосування трансфертних цін;
- впровадження нововведень, фінансування НДДКР.

Конкурентоспроможність є одним з головних факторів виживання та розвитку транснаціональних компаній та їх підрозділів (філій, асоційованих підприємств та дочірніх компаній) [5]. За своєю сутністю конкурентоспроможність є показником стійкості компанії на ринку та здатності задовольняти потреби споживачів краще конкурентів. В нинішніх умовах міжнародної інтеграції та розвитку науково-технічного прогресу є важливим збереження і підвищення конкурентоспроможності великих ТНК, бо завдяки великій кількості ресурсів вони здатні вижити у складних економічних умовах.

Відповідно до класичної класифікації виділяють такі методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності компанії: (1) методи, що базуються на оцінці конкурентоспроможності продукції (продуктові); (2) матричні методи; (3) методи, що базуються на теорії ефективної конкуренції (операційні); (4) визначення вартості бізнесу.

Продуктові методи є одним з методичних підходів оцінки конкурентоспроможності промислової компанії. Вони ґрунтуються на оцінці продукції, що випускається - стійкість компанії зростає з нарощуванням конкурентоспроможності його продукції. При оцінці конкурентоспроможності продукції використовуються методи, для яких спільним є обчислення співвідношення «ціна / якість».

Матричні підходи до оцінки конкурентоспроможності опираються на існування єдиної матриці на базі якої розглядають процеси конкуренції в динаміці, визначають місця досліджуваної компанії та вибір маркетингової стратегії [8]. Сутність методики полягає у аналізі конкурентоспроможності з в контексті життєвого циклу продукції компанії. Найконкурентоспроможними вважають ті компанії, що займають значну частку на швидко зростаючому ринку.

Розвиток матричних методів та теорії конкуренції у межах стратегічного планування вплинуло на появу функціонального підходу вивчення конкурентоспроможності на основі теорії ефективної конкуренції – тобто операційних методів оцінки конкурентоспроможності промислової компанії, що засновані на ефективності діяльності в компанії кожного підрозділу [4].

Нині актуальними є методичні підходи, які об'єктивно оцінюють вартість компаній, з метою оптимізації їх вартості [10]. Таким чином є доцільним розглянути підхід, що заснований на оцінці вартості бізнесу. Розрізняють три підходи до оцінки вартості: дохідний, порівняльний та витратний [9]. Вартість компанії є показником розвитку компанії, що об'єднує показники як внутрішнього, так і зовнішнього середовища на ринку. Отже, оцінити конкурентоспроможність компанії можна за допомогою порівняння зміни вартості різних компаній у динаміці та можливість зіставити результати оцінки та дослідити перспективи діяльності різних компаній – оцінити їх конкурентоспроможність.

На основі на теорії ефективної конкуренції (конкурентоспроможність компанії можна оцінити за такими групами складових: виробнича, фінансова, маркетингова та продуктова) та включенні вартісного показника розроблено вартісно-конкурентний підхід до управління конкурентоспроможністю.

Даний підхід охоплює 5 складових із 14 показниками: виробнича складова, в якій відображається ефективність керування виробничим процесом; фінансова складова, що характеризує ефективність управління обіговими засобами в компанії; маркетингова, яка показує дієвість збутової діяльності продукції; продуктова та вартісна, що розраховується за прийнятним методом. Кожному показнику відповідного коефіцієнту присвоєно ваговий коефіцієнт, що представлено у таблиці 1.

Таблиця 1.

Критерії та показники конкурентоспроможності за вартісно-конкурентним методом

Показник	Демонструє	Сутність	Розрахунок
<i>Виробнича складова (Vir) = 0,33*В + 0,17*Рп + 0,39*Пп + 0,11*Фв</i>			
Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	Ефективність виробництва	Показник ефективності при виробництві продукції	$В = \frac{\text{валові витрати}}{\text{обсяг виробництва}}$
Рентабельність продукції (Рп)	Прибутковість	Демонструє ступінь прибутковості товару	$Рп = \frac{\text{прибуток від реалізації} * 100}{\text{Витрати на Пс}}$ де Пс – повна собівартість продукції
Продуктивність праці (Пп)	Ефективність персоналу	Показує ефективність використання трудових ресурсів	$Пп = \frac{\text{прибуток від реалізації}}{\text{Середня ЧП}}$ де ЧП – чисельність працівників
Фондовіддача (Фв)	Ефективність використання ОЗ	Показник випуску продукції на 1 грн середньорічної вартості ОЗ	$Фв = \frac{\text{прибуток від реалізації}}{\text{середньорічна вартість ОЗ}}$
<i>Фінансова складова (Ф) = 0,31*Ка + 0,21*Кп + 0,36*Каб + 0,12*Коб</i>			
Коефіцієнт акномії (Ка)	Самостійність	Демонструє незалежність компанії від кредиторів	$Ка = \frac{ВК}{ВК + ПК}$ де ВК – власний капітал; ПК – позичковий капітал
Коефіцієнт платоспроможності (Кп)	Можливості	Спроможність компанії покривати свої фінансові зобов'язання	$Кп = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальні зобов'язання}}$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Каб)	Незалежність	Спроможність компанії негайно погасити свою заборгованість	$Каб = \frac{ГК + ПФІ}{\text{Поточні зобов'язання}}$ де ПФІ – поточні фінансові інвестиції
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів (Коб)	Оборотність	скільки разів в звітному періоді компанія використовувало середньорічний залишок оборотних засобів	$Коб = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середньорічний залишок ОК}}$ де ОК – обігові кошти
<i>Маркетингова складова (М) = 0,32*Рп + 0,17*Кз + 0,23*Кзп + 0,28*Кр</i>			
Рентабельність продажу (Рп)	Оптимальність ціни	Демонструє ступінь прибутковості компанії на ринку	$Рп = \frac{\text{прибуток від реалізації}}{\text{об'єм продажу}}$
Коефіцієнт надмірної завантаженості готовою продукцією (Кз)	Попитовість	Показує частку нереалізованої продукції в загальному обсязі продажів	$Кз = \frac{\text{Обсяг НП}}{\text{Обсяг ПП}}$ де НП – нереалізована продукція, ПП – плановий продаж
Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (Кзп)	Ефективність збуту	Відображає ділову активність та ефективність збутового підрозділу	$Кзп = \frac{\text{Обсяг виробництва}}{\text{Виробнича потужність}}$
Коефіцієнт ефективності реклами та способів стимулювання збуту (Кр)	Ефективність реклами	Економічна ефективність реклами та способів стимулювання збуту	$Кр = \frac{\text{Витрати на РіЗ}}{\Delta \text{Прибуток від реалізації}}$ де РіЗ – реклама і стимулювання збуту; Δ Прибуток від реалізації – ріст прибутку від реалізації
<i>Продуктова складова (П)</i>			
Якість та ціна продукту	Якість-ціна	здатність задовольняти потреби споживачів при оптимальній ціні	Оцінюється експертним шляхом
<i>Вартісна складова (Варт)</i>			
Розрахунок вартості	Вартість компанії	вартість компанії є поточна вартість її майбутніх доходів	розраховується за методами оцінки вартості компанії
Коефіцієнт конкурентоспроможності	$0,15*Vir + 0,23*Ф + 0,2*М + 0,29*П + 0,0013*Варт$		

Джерело: складено авторами

Для оцінки конкурентоспроможності було обрано швейцарську транснаціональну корпорацію, найбільший в світі виробник продуктів харчування - Nestlé S.A. В Україні ТНК володіє ПАТ «Світоч» (з 1998

року), ПрАТ «Волиньхолдинг» - ТМ «Горчин» (з 2003 року) та ТОВ «Техноком» - ТМ «Мівіна» (з 2010 року) [6]. Зважаючи на те, що компанії у перспективі розвиваються, мають стабільний прибуток та розвинений ринок, було обрано метод капіталізації для оцінки вартісної складової.

За даними фінансової звітності було оцінено конкурентоспроможність ТНК Nestlé S.A., таблиця 2.

Таблиця 2
Оцінка конкурентоспроможності ТНК Nestlé S.A.

Показник	Ваговий коефіцієнт	2016	2017	2018	2019	Відхилення
<i>Виробнича складова</i>		5,20	5,21	5,28	5,96	14,73
Витрати на одиницю продукції (В)	0,33	0,29	0,30	0,30	0,34	15,23
Рентабельність продукції (Рп)	0,17	29,42	29,54	29,93	33,90	15,23
Продуктивність праці (Пп)	0,39	0,02	0,02	0,02	0,02	4,57
Фондовіддача (Фв)	0,11	0,82	0,77	0,77	0,71	-13,04
<i>Фінансова складова</i>		0,46	0,56	0,50	0,51	10,88
Коефіцієнт автономії (Ка)	0,31	0,81	0,89	0,93	0,88	8,83
Коефіцієнт платоспроможності	0,21	0,50	0,88	0,74	0,70	40,62
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Каб)	0,36	0,21	0,21	0,10	0,18	-15,73
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів (Коб)	0,12	0,22	0,22	0,18	0,19	-11,42
<i>Маркетингова складова</i>		5,96	6,07	6,07	6,23	4,51
Рентабельність продажу (Рп)	0,32	14,87	15,15	15,03	15,00	0,86
Коефіцієнт надмірної завантаженості готовою продукцією (Кз)	0,17	0,99	0,95	1,01	1,02	3,03
Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (Кзп)	0,23	2,11	2,16	2,18	3,00	42,18
Коефіцієнт ефективності реклами та способів стимулювання збуту (Кр)	0,28	1,95	2,00	2,08	2,02	3,32
<i>Продуктова складова</i>		11,12	11,03	11,06	11,09	-0,27
<i>Вартісна складова</i>		249,00	251,03	255,22	257,94	3,59
Коефіцієнт конкурентоспроможності		37,67	37,96	38,51	39,00	3,53

Джерело: розраховано авторами

Отже, в цілому конкурентоспроможність компанії за розглянуті роки зросла на 3,53%, на що вплинуло зростання виробничої на 14,73%, маркетингової на 4,51%, фінансової на 10,88% та вартісної на 3,59% складових. Проте також спостерігалось зниження продуктової складової на 0,27%, на що вплинуло зниження усіх показників.

Одним з важливих етапів управління конкурентоспроможністю є прогнозування конкурентоспроможності, бо в сучасному конкурентному середовищі боротьби за прихильність споживача, враховуючи її гостроту та масштабність, перевагу має та компанія, яка регулярно аналізує власну конкурентоспроможність з метою утримання позицій на ринку.

Основними етапами прогнозування є: визначення складових конкурентоспроможності, їх показників (таблиця 3); розрахунок показників, обчислення значень складових; визначення коефіцієнта конкурентоспроможності.

Таблиця 3.
Вихідні дані для прогнозу на основі розрахунків [6]

t	Період часу	Коефіцієнт конкурентспроможності	Складові				
			Виробнича	Фінансова	Маркетингова	Продуктова	Вартісна
1	1 півр 2014	38,45	5,20	0,57	5,88	11,07	255,03
2	2 півр 2014	38,36	5,21	0,63	6,11	11,05	253,92
3	1 півр 2015	37,46	5,05	0,58	6,02	11,13	247,22
4	2 півр 2015	37,39	5,54	0,59	6,10	11,11	246,03
5	1 півр 2016	37,47	5,45	0,54	6,02	11,09	246,95
6	2 півр 2016	37,67	5,20	0,46	5,96	11,12	249,00
7	1 півр 2017	37,81	5,24	0,46	6,00	11,01	250,17
8	2 півр 2017	37,96	5,21	0,56	6,07	11,03	251,03
9	1 півр 2018	38,19	5,28	0,51	6,09	11,06	252,78
10	2 півр 2018	38,51	5,28	0,50	6,07	11,06	255,22
11	1 півр 2019	38,60	4,71	0,47	6,24	11,08	256,33
12	2 півр 2019	39,00	5,96	0,51	6,23	11,09	257,94
13	1 півр 2020	39,08	5,81	0,47	6,12	11,15	258,77

Джерело: розраховано на основі даних звітності

Механізмом визначено, що першим етапом прогнозування конкурентоспроможності ТНК є побудова кореляційного поля та лінії тренду. З усіх нелінійних функцій найкраще описує вихідні дані поліноміальний тренд у вигляді квадратичної функції (таблиця 4).

Таблиця 4.
Порівняльна таблиця ліній тренду

Лінія тренду	Рівняння	Коефіцієнт детермінації
Експонентна	$y = 37,517e^{0,0024x}$	0,3799
Лінійна	$y = 0,911x + 37,513$	0,3817
Логарифмічна	$y = 0,2565 \ln(x) + 37,706$	0,1169
Поліноміальна	$y = 0,0301x^2 - 0,3305x + 38,567$	0,8405
Степенева	$y = 37,707x^{0,0067}$	0,1159

Джерело: складено авторами

Отже, на основі розрахунків у середовищі MS Excel, була обрана квадратична функція з найвищим коефіцієнтом детермінації (рис. 1).

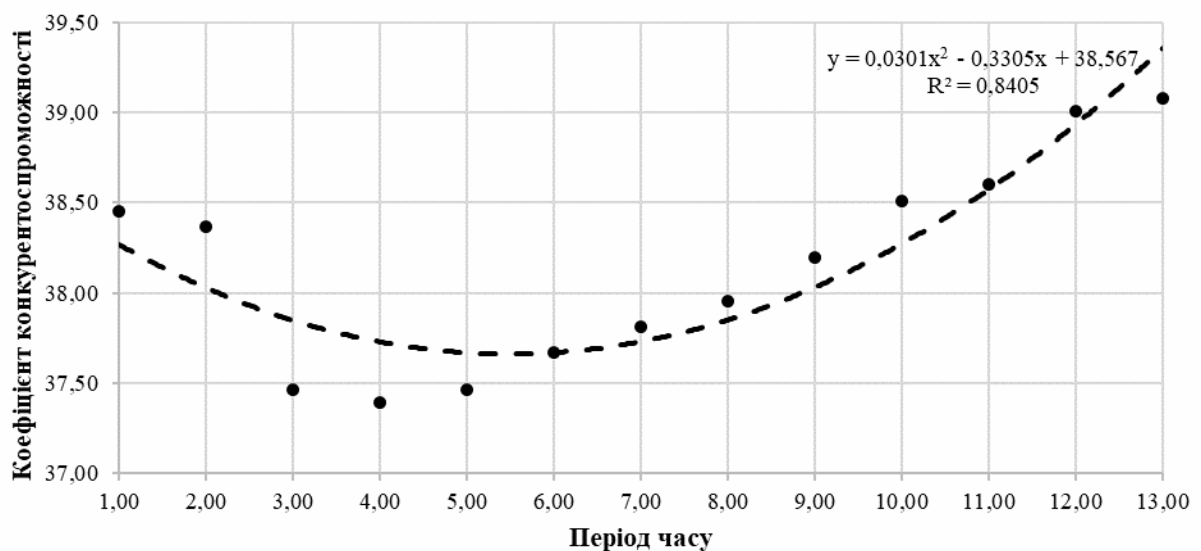


Рис. 1 Кореляційне поле коефіцієнтів конкурентоспроможності в залежності від часу

Джерело: побудовано авторами

Для знаходження помилки прогнозу спочатку необхідно розрахувати прогнозне значення за кожен період за за рівнянням регресії:

$$Y^{\wedge} = 0,0301 * Y^{\wedge 2} - 0,3305 * Y + 38,567 \quad (1)$$

Далі розраховується помилка прогнозу за кожним періодом та середнє:

$$MAPE = \frac{|Y - Y^{\wedge}|}{Y} 100 \%$$

Помилка прогнозу розраховується за кожним періодом часу (таблиця 5).

Таблиця 5.
Розрахунок помилки прогнозу

Період часу	t	Коеф.конкурент., Y	Y [^]	MAPE
1 півр 2014	1	38,45	38,27	0,49
2 півр 2014	2	38,36	38,03	0,88
1 півр 2015	3	37,46	37,85	1,04
2 півр 2015	4	37,39	37,73	0,89
1 півр 2016	5	37,47	37,67	0,54
2 півр 2016	6	37,67	37,67	0,01
1 півр 2017	7	37,81	37,73	0,21
2 півр 2017	8	37,96	37,85	0,28
1 півр 2018	9	38,19	38,03	0,43
2 півр 2018	10	38,51	38,27	0,61
1 півр 2019	11	38,60	38,57	0,07
2 півр 2019	12	39,00	38,94	0,18
1 півр 2020	13	39,08	39,36	0,71
				0,49

Джерело: складено авторами

Отже, помилка прогнозу становить 0,49 % - прогноз матиме високу точність.

Другим етапом є прогнозування коефіцієнту конкурентоспроможності (таблиця 6). Для розрахунку прогнозу використовується формула поліноміального тренду:

$$\text{Коеф. конкурентоспроможності} = 0,0301 * t^2 - 0,3305 * t + 38,567 \quad (2)$$

Таблиця 6.
Прогнозні значення коефіцієнту конкурентоспроможності

t	Період часу	Коефіцієнт конкурентоспроможності
14	2 півр 2020	39,84
15	1 півр 2021	40,38
16	2 півр 2021	40,98

Джерело: складено авторами

Отже, згідно з розрахунками коефіцієнт конкурентоспроможності зростатиме. Третім етапом прогнозування є визначення частки складових у загальному коефіцієнті конкурентоспроможності (таблиця 7).

Таблиця 7.
Розрахунок складових коефіцієнтів для прогнозу

t	Період часу	Складові				
		Виробнича	Фінансова	Маркетингова	Продуктова	Вартісна
1	1 півр 2014	0,14	0,01	0,15	0,29	6,63
2	2 півр 2014	0,14	0,02	0,16	0,29	6,62
3	1 півр 2015	0,13	0,02	0,16	0,30	6,60
4	2 півр 2015	0,15	0,02	0,16	0,30	6,58
5	1 півр 2016	0,15	0,01	0,16	0,30	6,59
6	2 півр 2016	0,14	0,01	0,16	0,30	6,61
7	1 півр 2017	0,14	0,01	0,16	0,29	6,62
8	2 півр 2017	0,14	0,01	0,16	0,29	6,61
9	1 півр 2018	0,14	0,01	0,16	0,29	6,62
10	2 півр 2018	0,14	0,01	0,16	0,29	6,63
11	1 півр 2019	0,12	0,01	0,16	0,29	6,64
12	2 півр 2019	0,15	0,01	0,16	0,28	6,61
13	1 півр 2020	0,15	0,01	0,16	0,29	6,62
	Середнє	0,14	0,01	0,16	0,29	6,61

Джерело: розраховано авторами

Отже, частка показників у коефіцієнті конкурентоспроможності становить: виробнича – 0,14, фінансова – 0,1, маркетингова – 0,16, продуктова – 0,29 та вартісна – 6,61.

На основі проведених розрахунків за таблицею 7 отримано такий прогноз.

Таблиця 8.
Розрахунок складових коефіцієнту конкурентоспроможності

t	Період часу	Коефіцієнт конкурентоспроможності	Складові				
			Виробнича	Фінансова	Маркетингова	Продуктова	Вартісна
14	2 півр 2020	39,84	5,58	0,40	6,37	11,55	263,34
15	1 півр 2021	40,38	5,65	0,40	6,46	11,71	266,93
16	2 півр 2021	40,98	5,74	0,41	6,56	11,89	270,91

Джерело: розраховано авторами

Для оцінки динаміки конкурентоспроможності за вартісно-конкурентним методом побудовано графік (рис. 2).

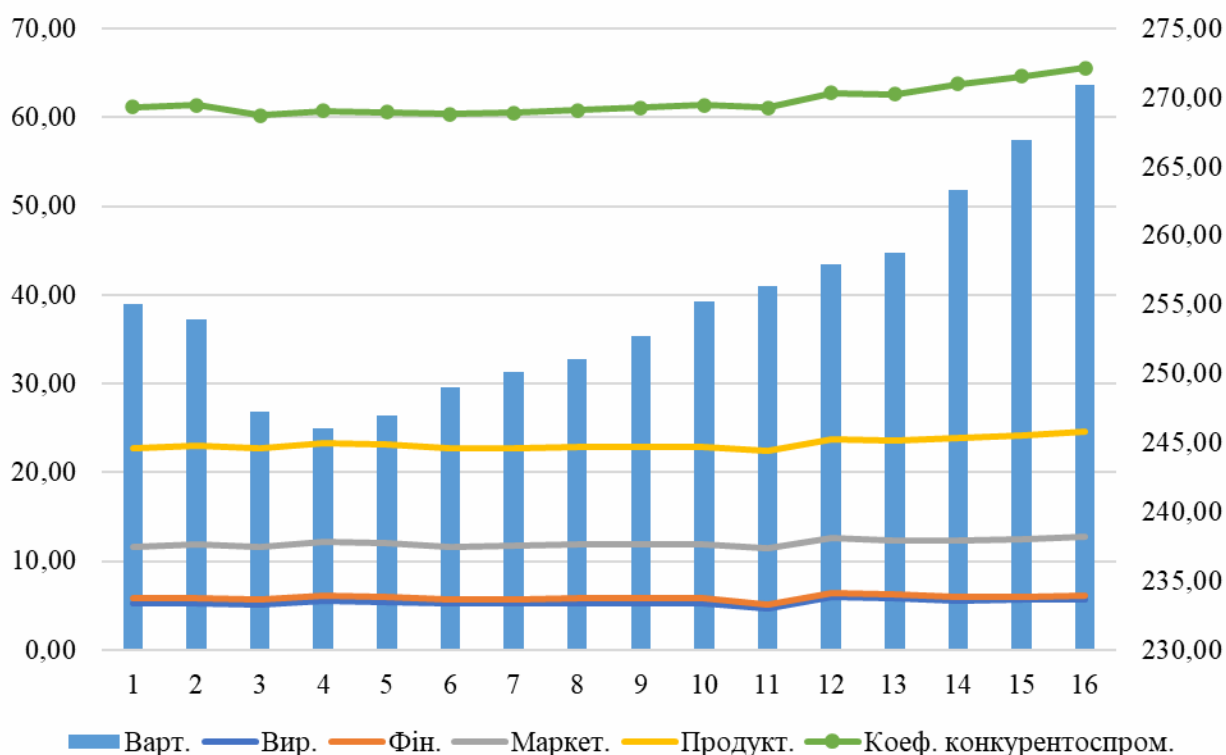


Рис. 2. Динаміка коефіцієнту конкурентоспроможності та його складових

Отже, на основі розрахунків виявлено, що коефіцієнт конкурентоспроможності ТНК Nestlé S.A надалі зростатиме за рахунок зростання вартісної, продуктової та маркетингової складових. Дослідження показало, що фінансова складова має тенденцію до зниження, тому є необхідність компанії зосередитися на її покращенні в майбутньому.

Список літератури.

1. Nestlé S.A. URL: <https://www.nestle.com>
2. Баюра Д. О. Реструктуризація підприємств: навч. посіб. Київ : Київський ун-т, 2006. 209 с.
3. Ігнатюк А. І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: монографія. К.: Ін-т аграр. економіки, 2010. 465 с.
4. Кафлевська С. Г., Ганжа Т. І. Оцінка конкурентоспроможності підприємств за допомогою методики теорії ефективної конкуренції. Збірник наукових праць ВНАУ. 2012. № 4. С. 80-85.
5. Кутейніцина О. Злиття і поглинання як напрями розвитку компанії. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/316/305>
6. Nestlé Україна. URL: <https://www.nestle.ua>
7. Табахарнюк М.О. Гра на мільйон: практика злиття та поглинання в Україні. К.: Київська книжковожурнальна практика, 2012. 304 с.
8. Тищенко А. Н., Хаустова В. Е., Беляев А. С. Оценка конкурентоспособности предприятий с учетом их специфики. *Проблеми економіки*. 2013. № 1. С. 185–190.
9. Хаустова В. Є., Колодяжна Т. В. Аналіз основних хвиль злиттів і поглинань у світовій економіці. *Проблеми економіки*. №1. С 7-16.
10. Цибульська Е. І. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Харків: НУА, 2018. 321 с.

References.

1. Nestlé S.A. available at: <https://www.nestle.com>
2. Baiura, D. O. (2006), *Restrukturyzatsiia pidpriemstv: navch. posib.* [Restructuring of enterprises: textbook], Kyivskiy un-t, Kyiv, Ukraine, P. 209.
3. Ihnatiuk, A. I. (2010), *Haluzevi rynky: teoriia, praktyka, napriamy rehulivannia: monohrafiia* [Sectoral markets: theory, practice, areas of regulation: a monograph], In-t agrar. ekonomiky, Kyiv, Ukraine, P. 465.
4. Kaflevska, S. H. and Hanzha, T. I. (2012), "Estimation of competitiveness of the enterprises by means of a technique of the theory of effective competition", *Zbirnyk naukovykh prats VNAU*, vol. 4, pp. 80-85.
5. Kuteinitsyna, O. "Mergers and acquisitions as areas of company development", available at: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/316/305>
6. Nestlé Ukraina, available at: <https://www.nestle.ua>

7. Tabakharniuk, M.O. (2012), *Hra na milion: praktyka zlyttia ta pohlynannia v Ukraini* [Million game: the practice of mergers and acquisitions in Ukraine], Kyivska knyzhkovoZhurnalna praktyka, Kyiv, Ukraine, P. 304.
8. Tishhenko, A. N. Haustova, V. E. and Beljaev A. S. (2013), “Assessment of the competitiveness of enterprises, taking into account their specifics”, *Problemy ekonomiky*, vol. 1, pp. 185–190.
9. Khaustova, V. Ye. and Kolodiazhna, T. V. “Analysis of the main waves of mergers and acquisitions in the world economy”, *Problemy ekonomiky*, vol. 1, pp. 7-16.
10. Tsybulska, E. I. (2018), *Konkurentospromozhnist pidpriemstva: navch. posib.* [Competitiveness of the enterprise: textbook], NUA, Kharkiv, Ukraine, P. 321.

Стаття надійшла до редакції 20.05.2021 р.